

УДК 631.1:338.24.021.8(477)



*П.І. ГАЙДУЦЬКИЙ, доктор економічних наук,
професор, академік НААН, заслужений діяч науки
і техніки України,
директор Інституту стратегічних оцінок*

Аграрна реформа Л.Д. Кучми в Україні: історико-економічні аспекти

Постановка проблеми. У 2014 році економіка України, внаслідок збігу об'єктивних і суб'єктивних причин, опинилась у глибокій кризі. Практично всі галузі мали спад виробництва. Лише сільське господарство стало єдиною галуззю, виробництво якої суттєво зросло – на 5%. Галузь практично вийшла на рівень виробництва 1990 року і значно (в 1,8 раза) перевищила дореформений показник. Найкращу динаміку показали сільськогосподарські підприємства (приріст 2,2 раза проти 1999 р.), які пройшли процес реформування, тобто перетворення з колективних та державних у приватні. За період реформи істотно зміцнились економіка й фінансовий стан підприємств, а також фермерський сектор та селянські господарства.

Від початку земельної реформи пройшло 20 років, а господарської (перетворення колективних і державних підприємств у приватні господарські структури) – 15 років. За цей період частка збиткових підприємств скоротилась у п'ять разів, а галузь зі збиткової у 1999 році (збитковість – 22%) стала прибутковою з рентабельністю 11,5% у 2013 році. Майже у сім разів зросла площа приватного землеволодіння селян, а одержувана ними орендна плата за ці роки досягла в се-

редньому по Україні 616 грн за 1 га й становила за земельний пай близько 2,5 тис. грн за рік.

Все це – результат аграрних перетворень, ініційованих і організованих за участю Президента України (у 1994-2005 рр.) Л. Кучми із широким залученням розробок аграрної економічної науки. Однак, незважаючи на пройдений 20-річний період аграрної реформи, комплексної оцінки цьому процесу та його результативності поки що немає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика аграрної реформи в Україні вже тривалий час досить широко й ґрунтовно досліджується науковцями, особливо економістами-аграрниками. В різних напрямках найвагоміший вклад внесли академіки НААН П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, Ю.О. Лупенко, М.В. Гладій, А.С. Даниленко, Л.Я. Новаковський, М.Й. Малік, М.Я. Дем'яненко, О.М. Шпичак, В.Г. Андрійчук, В.В. Юрчишин, О.М. Онищенко та член-кореспондент НААН І.Г. Кириленко, доктор економічних наук М.М. Федоров й інші. Однак дослідження історико-економічних аспектів аграрної реформи ще тільки починаються. Ще мало досліджень політичної та державницької ролі Л. Кучми у формуванні нормативно-правового й організаційно-інформацій-

© П.І. Гайдуцький, 2015

ного забезпечення реформи. Особливо відчувається гостра потреба в дослідженнях значення лідерства керівництва держави у реформаційних процесах та залежності успіху реформ від його політичної волі. Пропонована стаття присвячена саме цьому мало дослідженому напрямку аграрної реформи.

Мета статті – розкрити політичну та державницьку роль Л. Кучми в організації та здійсненні аграрної реформи в Україні, обґрунтувати її історико-економічну значимість у розвитку українського суспільства і в міжнародному масштабі.

Виклад основних результатів дослідження. Минуло 20 років від початку аграрної реформи в Україні, реальний старт якій дав Указ Президента України Л. Кучми «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» від 10 листопада 1994 року. Водночас виповнилося 15 років початку ринкової трансформації КСП у приватні структури, поштовхом до якого послужив Указ Президента України Л. Кучми «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 року. Це був апогей господарської реформи в аграрному секторі.

Очевидно тому аграрну реформу в Україні з самого початку стали називати Кучмівською. Переважна більшість громадян і насамперед селян асоціювали реформу з ім'ям Президента, тому що він її ініціював, присвятив їй свій перший указ (від 10 листопада 1994 р.) та ще цілу низку указів (більше 60). Селянам особливо імпонували укази, які стосувалися паювання землі та майна КСП, запровадження оренди земельних і майнових паїв, обов'язковості сплати орендарями орендної плати селянам за їхні паї, а також запровадження фіксованого податку, пільгових кредитів тощо. Земельна реформа в Україні з самого початку була масовою і спрямована на визначення шляхів ефективного господарювання селянина як власника і господаря землі, обґрунтування пропозицій щодо підвищення його життєвого рівня, у результаті чого селяни одержали безкоштовно у власність земельні паї.

Тож постає питання: чому аграрну реформу в Україні стали називати Кучмівською: лише через селянські уподобання, чи враховуючи також її велику загальносуспільну, наукову і практичну значимість?

Відповідь на це питання можна дати, порівнявши аграрну реформу в Україні з іншими масштабними аграрними реформами. На теренах України такою була Столипінська аграрна реформа початку ХХ ст., яку визнано історично важливою не тільки в Росії, але й у багатьох інших країнах світу, тобто на міжнародному рівні.

Столипінська реформа була викликана наростанням революційної ситуації в Росії внаслідок провалу селянської реформи 1861 року. Указ царя Олександра II від 19 лютого 1861 року юридично проголошував скасування кріпосного права, але фактично лише змінив поміщицьке кріпосництво для селян на общинне. Право на земельне та господарське самовизначення селяни так і не одержали. В кінці ХІХ ст. важливі норми царського указу 1861 року фактично були заблоковані. Селянська реформа остаточно загальмувала. Натомість селянські невдоволення масово наростали, тому справжня реформа була попереду й вона ще 45 років чекала свого часу. Її час прийшов, коли назріла революційна ситуація, і коли главою уряду став П. Столипін. Людина інтелектуальна, вольова, рішуча, та водночас із досвідом і знанням проблем російської глибинки. Правда, підготовка реформи розпочалася ще при попередникові П. Столипіна – С. Вітте. Але йому не вистачало рішучості, він остерігався радикальних змін, тягнув час, а тим часом ситуація дедалі ускладнювалася.

Отже, реформа була названа Столипінською за те, що саме завдяки наполегливості П. Столипіна, його високій відповідальності й навіть самопожертві вона була втілена в життя. І те, що реформа мала успішні результати, дала Росії розвиток та була визнана у світі – це заслуга її втілювача – П. Столипіна.

В Україні в кінці ХХ ст. аграрній реформі також передувала драматична ситуація, зумовлена кризою перехідного періоду. З проголошенням незалежності й ринкового курсу колгоспно-радгоспна система опинилася пе-

ред вибором: або реформа або банкрутство. Адже навіть при соціалізмі ця система ледь виживала. Колишній СРСР, маючи найбільші серед країн світу площі чорноземів, водночас найбільше купував зерна за кордоном. Для розвинутих ринкових країн це парадокс, для СРСР – це був ганебний факт.

Однак у колгоспах і радгоспах був зосереджений великий матеріально-технічний потенціал аграрного виробництва – земля, техніка, будівлі, ресурси, кадри. Не можна було допустити їх руйнації та втрати. Але така руйнація була неминуча й вона вже повсюдно наступала. Лише за 90-ті роки виробництво на 100 га сільгоспугідь у колгоспах і радгоспах скоротилось утричі, а їхня частка у загальному сільгоспвиробництві зменшилась удвічі. З самого початку ринкова система не сприймала колгоспи й радгоспи, вони стали приречені юридично і фізично. Хто мав зробити так, щоб аграрний потенціал колгоспів та радгоспів трансформувався із планово-соціалістичної у ринкову систему? Хто мав ініціювати, організувати і здійснити комплексну аграрну реформу в Україні? Відповідь на ці питання дало обрання Л. Кучми Президентом України та його 10-тирічне президенство.

Порівняння Столипінської аграрної реформи в Росії й аграрної реформи за президентства Л. Кучми в Україні показує, що між ними є багато як спільностей, так і відмінностей. Насамперед слід відзначити, що на життєвому шляху П. Столипіна та Л. Кучми був спільний етап – перебування на посаді глави уряду. Йдеться не про формальний збіг державних позицій, а про використання своїх можливостей і повноважень для здійснення реформ, й насамперед в аграрній сфері. Для П. Столипіна тут були свої переваги, зокрема заступництво царя. Для Л. Кучми такими перевагами були повноваження щодо прийняття декретів уряду та президентських указів з економічних питань, прирівняних за правочинністю до законів України. Але в обох випадках ці повноваження були відстояні Л. Кучмою в парламенті при його обранні прем'єр-міністром і під час прийняття Конституції в 1996 році. Ці повноваження відстоювалися, насамперед, для здійснення реформ.

Певні спільності двох розглянутих нами реформ були в їх змісті. Це розкологоспнення селян; їхнє землезабезпечення вилученням наділів з общин, паюванням земель КСП і право вилучення земельних паїв у натурі; можливість вільного розпорядження земельними наділами й паями для самостійного господарювання, купівлі-продажу або передачі в оренду. Але найсуттєвішою спільною рисою була політична воля лідерів обох реформ, наполегливість, конструктивність і послідовність дій щодо їх проведення.

Водночас у цих реформах є чимало відмінностей, які проявились уже на стадії підготовки. Столипінську реформу було відносно легко організовувати. Росія була єдиною країною в Європі, де на початку XX ст. існувала архаїчна община. В Європі на той час вже суцільно господарювали переважно фермери, тому прообразом Столипінської реформи був багатий європейський досвід. Саме такого досвіду бракувало для української реформи, бо ніде у світі не було прикладу трансформації колгоспно-радгоспної системи у приватно-ринкову. На відміну від Столипінської, аграрна реформа в Україні вимагала серйозної підготовки, наукової розробки та практичної апробації. І це було зроблено аграрною економічною наукою, починаючи з кінця 80-х років XX ст.

На час обрання Президентом України Л. Кучма приділяв велику увагу розвитку сільського господарства. Він не сумнівався, що колективні форми господарювання потребують докорінної реорганізації. Тому будучи реформатором за характером, рішучим до дій і відповідальним, Л. Кучма ініціював реформування сільського господарства, покладаючись, головним чином, на рекомендації науковців. Це було дуже не просто, бо тоді в державі високі посади обіймали аграрії з колгоспною ментальністю. З їхнього боку був шалений тиск на Л. Кучму, але він вистояв і діяв послідовно всі 10 років. Кращим свідченням цьому є кількість та хронологія виходу президентських указів із питань реформування й сприяння розвитку аграрного сектору.

Відмінності між цими двома реформами проявились також у визначенні їхніх напря-

мів. У Столипінській реформі основними напрямами були: 1) розобчинення селян і надання їм права добровільного виходу з общини з об'єднаним земельним наділом; 2) сприяння селянам у створенні хуторів; 3) спонукання селян до переселення у трудодостатні території Сибіру й Далекого Сходу; 4) кредитна підтримка банками подвірного і хутірної господарювання.

В аграрній реформі періоду президентства Кучми були визначені основні напрями: 1) земельна реформа (паювання, інвентаризація, оцінка, оренда землі); 2) господарська реформа (перетворення КСП у приватні господарські структури); 3) реформа ринку збуту продукції (скасування держзамовлення, запровадження біржової торгівлі, розвиток інфраструктури ринку); 4) реформа системи державної підтримки (запровадження фіксованого податку, пільгових кредитів, цільових програмних дотацій, субсидування лізингу техніки); 5) реформа системи соціального розвитку села. З метою реалізації цих напрямів по кожному з них Президентом була прийнята низка указів (табл. 1).

На виконання цих указів за відносно короткий період в Україні було здійснено великий обсяг робіт без особливих витрат бюджетних коштів: передача земель у колективну власність; грошова оцінка земель; розподіл

земель КСП на земельні частки (паї); видача громадянам спочатку сертифікатів на земельні частки (паї), а потім державних актів на право власності на земельну ділянку. Отже, комплекс заходів Кучмівської реформи за їх обсягом і значимістю набагато перевищував обсяг заходів Столипінської реформи.

Але найсуттєвіші відмінності простежуються в масштабності нормативно-правового забезпечення Столипінської й Л. Кучми реформ. Перша стартувала та здійснювалася за одним указом царя від 9(22) листопада 1906 року, який через чотири роки був підтверджений законом Держдуми від 14(27) червня 1910 року. Для здійснення аграрної реформи в Україні Л. Кучма підписав понад 60 основних указів, з якими прямо чи опосередковано були пов'язані близько 100 законів України, підготовлених за дорученнями Президента України, або на заміну його указів. Водночас Кабінет Міністрів України прийняв багато декретів і постанов, більшість з яких – також на виконання згаданих президентських указів та законів України. Ці законодавчі й нормативно-правові акти охоплюють усі основні напрями реформи. Отже, як за кількістю нормативних актів та широтою охоплення ними питань, Кучмівська аграрна реформа на порядок масштабніша, ніж Столипінська.

1. Кількість основних нормативних актів в Україні з питань аграрної реформи за період з 01.08.1994 р. по 01.02.2005 р.

Напрями реформи	Укази Президента	Закони і постанови Верховної Ради України	Декрети і постанови Кабінету Міністрів України
1. Земельна	13	18	36
2. Господарська	5	16	32
3. Аграрний ринок	14	16	34
4. Державна підтримка	15	31	40
5. Соціальний розвиток	14	16	34
Разом	61	97	176

Джерело: Власні дослідження.

Детальніший аналіз реформ показує, що низка дуже важливих заходів, передбачених Кучмівською реформою, у Столипінській були відсутні (8 із 21) (табл. 2). Це стосується реформування КСП у приватні господарські структури, державної підтримки господарств і соціального розвитку села. Крім того, в Столипінській реформі були заходи, які спричинили чимало проблем, зокрема створення хуторів, переселення селян та інші.

Такі заходи не передбачалися реформою, ініційованою Л. Кучмою. В багатьох інших напрямках заходи останньої були масштабніші, ніж Столипінської. Йдеться про формування ринкової інфраструктури, розвиток орендних й іпотечних відносин тощо. При президентстві Л. Кучми в Україні ці заходи починалися «з нуля», а при П. Столипіні в Росії вони або були традиційними, або відсутні.

2. Порівняння реформ за широтою охоплення та комплексністю напрямів і заходів

Напрями (складові) реформи	Столипінська в Росії	Кучмівська в Україні
1. Розобщищення земель	+	+
2. Розподіл земель общин (паювання земель КСП)	+	+
3. Розподіл майна общини (паювання майна КСП)	-	+
4. Перетворення поміщицьких господарств (КСП) у приватні господарські формування	-	+
5. Вилучення земельних наділів (паїв) та вихід селян на хутори (створення фермерських господарств)	Значною мірою	Частково
6. Переселення в східні регіони	+	-
7. Розширення орендних відносин	+	+
8. Розширення ринку землі	+	-
9. Сприяння розвитку хуторів (фермерських господарств)	+	+
10. Сприяння розвитку малих селянських господарств	+	+
11. Розширення іпотечних відносин	Значною мірою	Частково
12. Створення виробничих кооперативів	-	+
13. Розвиток сервісної кооперації	+	+
14. Лібералізація ринків збуту і сприяння розвитку ринкової інфраструктури	Частково	Значною мірою
15. Сприяння розвитку ринку та лізингу засобів виробництва (техніки, реманенту тощо)	Те ж	Те ж
16. Запровадження пільгового кредитування	+	+
17. Запровадження спрощеної й помірної та стимулюючої системи оподаткування	-	+
18. Бюджетні дотації під інноваційні програми	-	+
19. Бюджетне субсидування придбання та лізингу засобів виробництва	-	+
20. Пряме сприяння соціальному розвитку села	-	+
21. Пряме сприяння зростанню доходів селян	-	+

Примітка: «+» – було, «-» – не було.

Джерело: Власні дослідження.

Суттєві відмінності були в масштабності й результативності реформ. Столипінська реформа мала різні наслідки в Україні та решті європейської частини Російської імперії. Насамперед тому, що склалися різні передумови. Так, рівень поміщицязії земель в європейській частині Росії загалом був набагато (втричі) вищий, ніж в Україні (табл. 3). Тому в Україні актуальність Столипінської реформи не була такою гострою, як в Росії,

й, звичайно, не могла стати такою масштабною. Тим не менше Столипінська реформа в Україні виявилася набагато динамічнішою, ніж в європейській частині Росії загалом. Показники виходу селян із общини, заснування ними хуторів, кооперації селян, скорочення чисельності безсадибних селян і головне – зростання виробництва – в Україні були набагато кращі, ніж в європейській частині Росії загалом.

3. Характеристика масштабності та результативності Столипінської реформи

Показник	В європейській частині Російської імперії	На теренах України
1. Співвідношення площі земель (рази) до реформи:		
➤ общинних (селянських) до поміщицьких	3,1	8,3
➤ поміщицьких до общинних	0,3	0,12
2. Частка селянських дворів, що вийшли з общини, %	24	34
у т.ч. на: Правобережжі		48
Півдні		42
Лівобережжі		16,5
3. Частка селянських дворів, які заснували хутори, %	10	14
4. Частка селянських дворів, які продали земельні наділи, %	28	24
5. Частка селянських дворів, які купили земельні наділи, у т.ч. поміщицькі землі	16	21
6. Частка землі, куплена хуторянами	82,6	68,4
7. Переселилось у східні території, млн осіб	2,5	1
8. Зростання чисельності селян – кооператорів, рази	3	5
9. Скорочення кількості безсадибних селянських сімей, рази	1,5	2
10. Зростання виробництва та продуктивності, рази	1,3	1,5

Джерело: Власні дослідження.

Істотні відмінності є в масштабах та динаміці обох реформ. Так, площа земель у приватній власності селян, фермерських господарств, їхня частка в обсягах виробництва у 2004 році зросла проти 1994 року у кілька разів. За короткий період більше

10 тис. колективних і державних підприємств були перетворені у приватні структури ринкового типу. Реформа проникла у всі сфери сільськогосподарської діяльності та сільського устрою (табл. 4).

4. Характеристика масштабності й динаміки аграрної реформи в Україні

Показник	1994	1999	2004
1. Чисельність власників землі, млн осіб	19,2	22,5	24,5
2. Чисельність власників земельних паїв, млн осіб	-	6,1	6,8
3. Кількість господарств населення (ОПГ), млн од.	5,5	5,7	6,3
4. Площа землі у власності громадян, млн га	5,9	6,2	13,8
5. Площа земельних паїв у власності селян, млн га	-	25,5	27,2
6. Загальна площа землі у власності громадян, млн га	5,9	31,7	41,0
7. Кількість фермерських господарств, тис. од.	27,7	35,9	42,5
8. Площа землекористування фермерських господарств, млн га	0,6	1,0	3,1
9. Частка господарств населення в обсягах сільськогосподарського виробництва, %	45	63	46
10. Частка фермерських господарств в обсягах сільськогосподарського виробництва, %	0,5	1,0	3,4
11. Чисельність селян-орендодавців землі та одержувачів орендної плати, млн осіб	-	1,8	5,0
12. Площа землі, зданої в оренду, млн га	-	8,3	20
13. Кількість реформованих колгоспів, держгоспів, міжгоспів (КСП), од.	13052	484	298
14. Кількість приватних підприємств ринкового типу (господарські товариства, приватні підприємства, кооперативи тощо), од.	362	813	16042

Джерело: За даними Держкомстату України.

Істотно поліпшилися показники ефективності реформи в Україні. Так, у 2013 році обсяги сільськогосподарського виробництва в порівнянних цінах 2010 року зросли на 87%, а в сільгоспідприємствах, які були головним об'єктом реформування – у 2,2 раза. Виробництво зерна збільшилося майже втричі. Продуктивність праці в галузі підвищилася у 8 разів. Суттєво поліпшився

фінансовий стан сільського господарства, зросли обсяги інвестицій, кредитів, бюджетної підтримки. Галузь зі збиткової стала прибутковою. Поліпшилися показники соціального розвитку села – з'явилося майже 5 млн орендодавців землі, орендна плата яких зросла майже у 100 разів. Малі селянські господарства в середньому щорічно одержують до 50 тис. грн доходу (табл. 5).

5. Динаміка ефективності аграрної реформи в Україні

Показник	До реформи 1999 р.	Після реформи 2013 р.
1. Виробництво сільськогосподарської продукції в порівнянних цінах 2010 р., млрд грн у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах	135 50	253 111,3
2. Виробництво зерна, млн т	24	64
3. Продуктивність праці, тис. грн /особу	25	201
4. Частка експорту в загальному експорті, %	15,5	26,8
5. Інвестиції в основний капітал, млрд грн	0,6	16,5
6. Прямі іноземні інвестиції, млн дол.	30	900
7. Надана бюджетна підтримка, млрд грн	0,3	8,7
8. Надані кредити, млрд грн	0,4	7,2
9. Сплачені податки в АПК, млрд грн	3,6	42
10. Прибуток, млрд грн	- 3,4	11,8
11. Частка прибуткових підприємств, %	15,8	66,1
12. Рентабельність, %	- 22,1	11,2
13. Середньомісячна заробітна плата, грн	111	2270
14. Середньомісячний дохід домогосподарств, грн	355	4163
15. Виплачено орендної плати, млн грн у т.ч. на 1 га, грн	101 120	10705 616

Джерело: За даними Держкомстату України, 1999 р., Держслужби статистики України, 2013 р.

Однак крім кількісних (обсягових) порівнянь заходів, здійснюваних у рамках згада-

них реформ, великі відмінності між ними є за якісними характеристиками. Так, розкол-

госпнення селян за Кучмівської реформи істотно відрізнялося від розобщинення селян за Столипінської реформи, яка не торкалася поміщицьких господарств і юридично не ліквідовувала общини. Реформа за президентства Л. Кучми охоплювала існуючі колгоспи й практично всі державні підприємства аграрного сектору та заохочувала їх до перетворення у приватні структури.

Важливим напрямом своєї реформи П. Столипін визначив створення хуторів, переслідуючи кілька цілей:

якнайшвидше руйнування общини прикладом найініціативніших селян – майбутніх фермерів – хуторян;

якнайшвидше зародження в сільському господарстві дрібнобуржуазного укладу заможного селянського прошарку;

істотне пониження «температури» невдоволень і революційних настроїв серед селянства.

Подібних цілей Л. Кучма в процесі реформи не ставив. Для цього не було ні підстав, ні передумов, ні бажань самих селян. У 90-х роках ХХ ст. в Україні були очевидні застереження проти хуторизації сільського господарства. Основні з них такі:

1. Хуторизація надзвичайно капіталомісткий напрям аграрних перетворень. Для цього у селян не було коштів, а ті, хто їх мав, не готові були ризикувати ними.

2. Вихід на хутори означав відмову від користування об'єктами соціальної сфери села (дитсадки, школи, амбулаторії, магазини), значення яких у житті селян на початку ХХІ ст. зросло на порядок.

3. Хуторизація могла ще більше знелюднити і збіднити село, що сталося після Столипінської реформи. Це також мало місце після укрупнення колгоспів та сільських рад за часів СРСР, коли спочатку масово виникали, а потім зникали неперспективні села.

Тому Л. Кучма, на відміну від П. Столипін, підтримав фермерські й особисті селянські господарства, але без хуторизації. Фермери одержали вагому підтримку завдяки тому, що після паювання земель КСП для них з'явилися великі можливості розширення землекористування за рахунок оренди земельних паїв у селян. Завдяки цьому землекористування фермерських господарств

розширилося з 1,2 млн га в 1999 році до 3,4 млн га у 2004-му, або у 2,8 раза. Середні розміри їх землеволодіння зросли з 33 до 76 га, або у 2,3 раза. Якісно іншою, більш соціальною стала оренда землі.

Напередодні Столипінської реформи селяни вимагали для себе правильної та дешевої оренди землі. Однак поміщики – основні орендодавці землі – намагалися здати її подорожче. Від поміщиків не відставали й банки, які теж були великими орендодавцями заставленої землі.

Під час президентства Л. Кучми питання стояло навпаки: як зробити селян орендодавцями та підняти їм орендну плату. Це питання було успішно вирішено. Отже, якщо при П. Столипіні доходи від оренди землі одержували поміщики, то при Л. Кучмі ці доходи одержували селяни. Кучмівська реформа розв'язала три принципово важливі проблеми: 1) поширення оренди на всі сфери господарського використання землі; 2) встановлення обов'язковості оренди; 3) запровадження й унормування орендної плати.

Гострою проблемою в Україні була організація ринку землі. Позиція Л. Кучми в цьому відношенні була дуже виражена. Категоричне заперечення ринку землі – це по суті заперечення права власності на землю. Це збіднювало саму земельну реформу, звужувало потенціал приватного власника. Л. Кучма усвідомлював це й не міг погодитися з таким підходом. Не сприйняв він також іншої крайності – права безмежного розпорядження власністю. Ніде в світі право власності на землю не є абсолютним, тобто безмежним. У західних країнах існує ціла система земельних обмежень і регуляторів, насамперед щодо купівлі-продажу землі.

Кучмівська реформа підвела процес земельних відносин впритул до рубежу купівлі-продажу, але не переступила його. В тому, що купівля-продаж земельних ділянок не стала цивілізованим ринком, а залишилася «чорним базаром» – вина не Л. Кучми, а певних політичних сил у парламенті. Ці сили впродовж 20-ти років добивалися мораторію на купівлю-продаж землі, не бажаючи приймати необхідні закони для організації цивілізованого ринку.

Перед П. Столипіним така проблема взагалі не стояла, оскільки ринок землі там був традиційним, а вилучені з общини земельні наділи селян автоматично включились у нього. Під час Столипінської реформи в Росії діяли два земельні банки (Дворянський і Селянський), вони мали в заставі менше половини заставної землі країни. Більша половина заставної землі була в руках універсальних приватних банків, які давали селянам також більше кредитів.

Л. Кучма теж розглядав питання створення земельного банку в Україні, зокрема ще в 1994 році у своєму першому Посланні до парламенту та першому указі з питань земельної реформи. Однак реалізувати це тоді не вдалося зі зрозумілих причин. Без ринку землі земельний банк не зміг би виконувати свою функцію. До того ж, питання земельного банку одразу попало у вир політичних дискусій. Тим не менше у 2003-2004 роках за дорученням Л. Кучми було розроблено проект закону «Про Державний земельний (іпотечний) банк», який у 2005 році Верховна Рада України відхилила. Можливо тому, що він був дуже застережний, містив багато обмежень проти можливих зловживань. Очевидно це не влаштовувало в парламенті прихильників ні банківського, ні бізнесового, ні аграрного лобі, а також, як показало голосування в парламенті, – ні правих, ні лівих.

Зрештою, в 2012 році в законодавство було внесено зміни і доповнення, які передбачали можливість створення земельного банку, тоді ж і створено сам банк. Але мораторій продовжував діяти. Парадокс. Тому створення банку викликало велику тривогу. Адже розробники закону зробили основний акцент на «прихвистизації» безадресних земельних паїв (без власників відмерла спадщина). А таких в Україні вже близько 3 млн га. Виник великий ризик, що банк може стати інструментом концентрації цих земельних паїв у руках його кураторів. Тому в 2014 році нова влада ліквідувала цей банк, бо могло статися й гірше. Відомо, як пропадають депозити громадян у збанкрутілих банках, так само можуть пропасти й заставлені банку

земельні паї. А це вже латифундація глобальних кримінальних масштабів.

Узагальнюючи наведені порівняння та аргументи, можна переконливо стверджувати, що з наукових і практичних позицій та загальносуспільного значення аграрна реформа в Україні має набагато більше підстав називатися Кучмівською, ніж Столипінська в Російській імперії. Ці підстави багатоаспектні: за сукупністю нормативних актів, комплексністю напрямів, масштабністю реформацийних заходів, їх результативністю й ефективністю.

Висновки. 1. У 1861 році цар Олександр II підписав Указ «Про скасування кріпосного права», яким поклав початок розкріпачення селян. Однак цей указ не увійшов в історію як іменний Олександрівський. Чому? Напевне тому, що то було розкріпачення без землі, яке не влаштовувало селян, бо не утверджувало їхні віковічні прагнення.

2. П. Століпін запропонував і реалізував прогресивнішу й радикальнішу формулу реформи: «розобщинення плюс землезабезпечення селян». І цим заслужив те, щоб реформа була названа його іменем.

3. Л. Кучма зробив реформу набагато масштабнішою, радикальнішою, комплекснішою, економічно ефективнішою і соціально спрямованішою. Тому виходячи з наукової обґрунтованості, економічної ефективності й соціальної спрямованості, українська аграрна реформа цілком правомірно може називатися Кучмівською. Історія це ще не раз підтвердить.

Нині держава, як і 20 років тому, постає перед потребою нового етапу радикальних реформ. Вже давно назріли проблеми розвитку сільських територій, малого і середнього бізнесу на селі, послаблення монополізації іноземними компаніями зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі. Потребують реформування системи пільгового оподаткування аграрного бізнесу, фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства, дешевого іпотечного кредитування та вирішення інших проблем розвитку аграрного сектору.

Список використаних джерел

1. *Аристотель*. Политика / Аристотель. – Разд. 1. Соч. в 4-х т. – М.: Мысль, 1983. – 680 с.
2. Архив Маркса и Энгельса. – Т.12.XII. – М.:Госкомиздат, 1952. – 184 с.
3. *Энгельсгардт О.М.* Из деревни // О.М. Энгельсгардт. – М.: Мысль, 1987. – 478 с.
4. Історія народного господарства Української РСР. – Т. 1. – К.: Наук. думка, 1983. – 462 с.
5. Історія народного господарства Української РСР. – Т. 2. – К.: Наук. думка, 1984. – 440 с.
6. *Ленін В.І.* Повне зібрання творів / В.І. Ленін. – Т. 20. – К.: Політвидав України, 1971. – 558 с.
7. *Ленін В.І.* Повне зібрання творів / В.І. Ленін. – Т. 42. – К.: Політвидав України, 1974. – 586 с.
8. *Маркс К.* Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 3. – К.: Політвидав України, 1959. – 604 с.
9. *Никонов О.О.* Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII-XX вв.) / О.О. Никонов. – М.: Энциклопедия российской деревни, 1995. – 574 с.
10. *Туган-Барановський М.І.* Політична економія / М.І. Туган-Барановський. – К.: Наук. думка, 1994. – 262 с.
11. Аграрна реформа в Україні / [Гайдуцький П.І., Саблук П.Т., Лупенко Ю.О. та ін.]; за ред. П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
12. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік [та ін.]; НААН, ННЦ «Ін-т аграр. економіки»; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 180 с.
13. *Лупенко Ю.О.* Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26-38.
14. *Gerber L.* Land reform and land markets in Eastern Europe / L. Gerber, R. Giovarelli // Land reform. – 2005. – №1. – P. 27-32.
15. *Thompson S.* Agrarian Reform in Eastern Europe Following World War I: Motives and Outcomes / Sarahelen Thompson // American Journal of Agricultural Economics. – 1993. – Vol. 75. – No. 3. – P. 840-844.
16. *Deininger K.* Agrarian reforms in Eastern European countries: lessons from International experience / Klaus Deininger // Journal of international development. – 2002. – vol. 14. – P. 987-1003.

Стаття надійшла до редакції 17.12.2014 р.

* * *

Новини АПК

Стратегічні напрями розвитку аграрної галузі

«Аграрна галузь є локомотивом економіки. Це лідер національного експорту. Одержана валютна виручка – стабілізуючий фактор, що дозволяє країні забезпечувати потреби, насамперед у критичному імпорті», - заявив Міністр аграрної політики та продовольства України Олексій Павленко під час звітно-виборчого з'їзду Аграрного союзу України.

Він наголосив на стратегічних напрямках урядової програми, а саме: розвиток експортного потенціалу, залучення інвестицій, відкриття нових ринків, синхронізація національного та європейського законодавства. «Маємо не просто бути житницею Європи. Ми будемо поглиблювати переробну сферу, створювати для українських аграріїв додану вартість для відновлення соціальної та інженерної інфраструктури».

Міністр зазначив, що рівень підтримки української аграрної сфери на порядок нижче, ніж у європейських країнах. Це, за його словами, стосується інвестиційної привабливості, компенсації відсотків за кредитами тощо. Національний аграрний сектор «має наближатися до європейських стандартів». Він зауважив щодо окремого напрямку, пов'язаного із земельним питанням. «Урядом заморожено питання продажу сільськогосподарських земель. Але є актуальними процеси створення прозорих відносин на ринку оренди землі».

«Одна з великих програм – відновлення систем зрошення і меліорації. За її рахунок, а також за рахунок інвестицій можемо удвічі збільшити ефективність використання земель», - заявив Олексій Павленко.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 332.155.633.34 (477.46)

*О.Д. ПІДЛУБНА, викладач
С.М. КОНЦЕБА, кандидат економічних наук, доцент
Уманський національний університет садівництва*

Економічна ефективність виробництва насіння сої на регіональному рівні

Постановка проблеми. Для України соя – стратегічна культура. У світі виробництво сої розглядають як метод розв’язання не тільки продовольчих проблем, таких як виробництво зерна та білка, а й фіксації біологічного азоту в ґрунті. Аналіз світового досвіду показує, що висока економічна ефективність вирощування сої досягається за рахунок раціонального поєднання факторів виробництва і розміщення, спеціалізації, концентрації, інтенсифікації, високої товарності. Увага до проблеми підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому та вирощування сої, зокрема, зумовлена потребою вирішення питання зростання дохідності підприємств, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому й світовому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науці проблемі підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому та вирощування сої присвячені праці А.О.Бабича [1], О.М. Димова [2], В.Я. Месель-Веселяка [4], А.А. Побережної [6], Б.К. Супіханова [7] й зарубіжних дослідників [8-12]. Проте незважаючи на велику кількість досліджень і численні публікації, питання підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва не втрачає актуальності.

Мета статті – виявлення впливу основних факторів на економічну ефективність виробництва насіння сої в Черкаській області.

Виклад основних результатів дослідження. Для визначення взаємозв’язку між факторами, що впливають на економічну ефективність виробництва і реалізації насіння сої, було досліджено 220 сільськогосподарських підприємств Черкащини. Результати досліджень згруповані за відповідними ознаками.

Групуванням сільськогосподарських підприємств Черкаської області за врожайністю виявлено взаємозалежність між останньою й усіма економічними показниками виробництва та реалізації насіння сої (табл. 1).

Результати групування показників показують, що зі зростанням урожайності показник економічної ефективності виробництва сої підвищується. Зокрема, в підприємствах четвертої групи, в яких рівень урожайності в межах від 20,1–25,0 ц/га, одержано 774,95 грн прибутку в розрахунку на 1 га, а рівень рентабельності становив 15,8%. Водночас відносно високий рівень урожайності сої понад 25 ц/га при зростаючих виробничих витратах на одиницю площі у 3,2 рази, порівняно з підприємствами першої групи забезпечив значно більший прибуток. При цьому рівень рентабельності на 14,2 в.п. вищий, ніж у підприємствах із найнижчою врожайністю сої. Групування за врожайністю чітко виявило тенденцію до збільшення виробничих витрат із розрахунку на 1 га площі, разом із тим – до зменшення собівартості 1 ц продукції. Оптимальним рівнем інтенсифікації виробництва насіння сої, як показує групування, є близько 5500,0 грн на 1 га посівів.

1. Економічна ефективність виробництва і реалізації насіння сої у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області залежно від урожайності, 2013 р.

Показник	Групи підприємств за урожайністю, ц/га					
	I – до 10,0	II – 10,1 – 15,0	III – 15,1 – 20,0	IV – 20,1 – 25,0	V – понад 25	Усього в середньому
Кількість підприємств у групі, од.	24	50	68	43	35	220
Зібрана площа посівів сої з розрахунку на підприємство, га	290,3	277,6	322,5	242,0	456,5	314,4
Урожайність, ц/га	5,8	13,2	17,4	22,6	27,3	18,5
З розрахунку на 1 га, грн:						
чистий дохід	2064,13	3987,47	5956,40	5692,37	7253,40	5429,15
виробничі витрати	2084,84	4799,24	5097,61	5571,58	6718,68	5180,16
з них оплата праці	130,00	966,83	347,52	365,28	451,42	476,56
прибуток	-27,96	-817,42	63,29	774,95	829,23	161,39
З розрахунку на 1 ц реалізованої продукції, грн:						
собівартість	331,46	400,43	337,30	287,91	294,89	325,44
реалізаційна ціна	327,03	332,31	340,93	333,28	332,96	335,41
прибуток	-4,43	-68,12	3,63	45,37	38,06	9,97
Дохід від реалізації, млн грн	14,4	55,3	130,6	59,3	115,9	375,5
Рівень товарності, %	108,7	91,0	100,3	75,4	79,9	87,7
Рівень рентабельності (збитковості), %	-1,3	-17,0	1,1	15,8	12,9	3,1
Рентабельність продажу, %	-1,4	-20,5	1,1	13,6	11,4	3,0

*Джерело: Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств за формою №50-сг Держслужби статистики України «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Це підтверджується також побудовою графіка залежності прибутку від витрат на 1 га при виробництві насіння сої в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області.

Для встановлення оптимального розміру граничних витрат на виробництво насіння сої було здійснено ранжування витрат із розрахунку на 1 га зібраної площі в 220 під-

приємствах Черкащини. В подальшому було виділено 23 групи й для них розраховано середні значення витрат і прибутку на 1 га.

Залежність одержаного прибутку від рівня витрат на 1 га зібраної площі сої в сільськогосподарських підприємствах описує крива, рівняння якої має вигляд (рис.1):

$$y = -1955,6 + 2,9953x - 0,0012x^2 + 2 \cdot 10^{-7}x^3 - 1 \cdot 10^{-11}x^4.$$

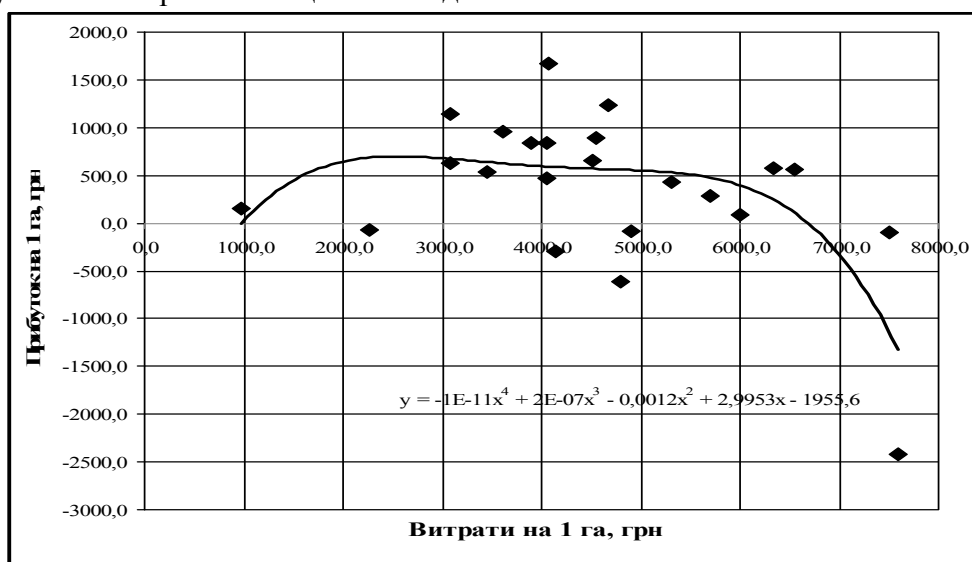


Рис. 1. Залежність прибутку від витрат на 1 га при виробництві насіння сої в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

*Джерело: Розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області.

Лінія полінома показує, що при зростанні витрат на 1 га посіву до 2500 грн їхня окупність різко збільшується (підприємства виконують мінімальну кількість технологічних операцій, як правило, сівба та збирання, і врожай формується виключно за рахунок сприятливих погодних умов та природної родючості ґрунту).

При витратах від 2500 до 4000 грн прибуток із розрахунку на 1 га зменшується. Це пов'язано з виконанням основних технологічних операцій по вирощуванню культури та догляду за посівами.

Починаючи з рівня витрат вище 4000 грн на 1 га до 5500 грн додаткові витрати (це, як правило, використання якісного посівного матеріалу, застосування засобів стимулювання росту, внесення мінеральних добрив, використання гербіцидів, пестицидів) забезпечують стабільність рівня прибутковості насіння сої.

При рівні витрат на 1 га посіву понад 5500 грн ефективність додаткових вкладень різко знижується, рівень прибутку на 1 га зменшується.

Необхідність підвищення економічної ефективності виробництва сої висуває як першочергові завдання здійснення цілого

комплексу заходів: від вибору оптимального для даних природно-кліматичних умов сорту, впровадження сучасних інтенсивних технологій, удосконалення організації праці тощо. Без комплексного підходу кожний окремо взятий елемент не дасть очікуваного позитивного ефекту.

Наведені в таблиці 2 розрахунки доводять, що оптимальними є площі для вирощування сої, що знаходяться в межах 50,1 – 150,0 га (друга група підприємств). Так, найвищу врожайність сої (19,0 ц/га) мають підприємства з площею посівів сої понад 50,1–150,0 га. Їхня частка в загальній кількості підприємств становить 53,6%. У підприємств другої групи найбільший прибуток із розрахунку на 1 ц реалізованої продукції – 40,82 грн, та з розрахунку на 1 га площі посівів – 754,18 грн. Саме на площах у межах 50,1–150,0 га підприємства мають можливість чітко дотримувати технологій виробництва, використовуючи наявний техніко-економічний потенціал. Схожі результати було одержано при групуванні сільськогосподарських підприємств Черкаської області, що займалися виробництвом і реалізацією насіння сої в 2009 році [5].

2. Економічна ефективність виробництва і реалізації насіння сої у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області залежно від площі посівів, 2013 р.

Показник	Група підприємств за площею посівів сої, га					
	I – до 50,0	II – 50,1 – 150,0	III – 150,1 – 250,0	IV – 250,1 – 350,0	V – понад 350,0	Усього в середньому
Кількість підприємств у групі, од.	41	73	45	19	42	220
Зібрана площа посівів сої з розрахунку на підприємство, га	33,8	106,8	189,2	282,8	1097,5	314,4
Урожайність, ц/га	18,4	19,0	19,0	16,6	18,5	18,5
З розрахунку на 1 га, грн:						
чистий дохід	6855,08	6067,38	5858,12	4077,16	5356,67	5429,15
виробничі витрати	6178,23	4809,74	4849,24	4601,60	5341,33	5180,16
з них оплата праці	302,45	346,37	344,22	324,60	545,96	476,56
прибуток	155,01	754,18	627,97	213,36	-30,91	161,39
З розрахунку на 1 ц реалізованої продукції, грн:						
собівартість	312,28	287,61	298,54	323,43	339,06	325,44
реалізаційна ціна	319,50	328,43	334,28	341,29	337,12	335,41
прибуток	7,22	40,82	25,84	17,86	-1,95	9,97
Дохід від реалізації, млн грн	9,5	47,3	49,9	21,9	246,9	375,5
Рівень товарності, %	116,4	97,3	92,1	71,8	86,0	87,7
Рівень рентабельності, %	2,3	14,2	12,2	5,5	-0,6	3,1
Рентабельність продажу, %	2,3	12,4	10,7	5,2	-0,6	3,0

*Джерело: Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств за формою №50-сг Держслужби статистики України «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Разом із тим підвищення рівня концентрації посівів збільшує економічну ефективність виробництва насіння сої, що підтверджує важливе значення спеціалізації підприємств при виробництві насіння цієї культури (табл. 3).

Підприємства з часткою посівів від 20,0 – 30,0% спеціалізуються на вирощуванні сої, як результат, у цій групі найвищі її врожайність, рівень рентабельності та прибуток з розрахунку на 1 га посівів і на 1 ц продукції. Саме в третій групі підприємств найнижча

собівартість 1 ц насіння сої. Високий рівень рентабельності в цій групі пояснюється практично відсутністю підприємств, що зазнали збитків від реалізації сої. Грунтовніший аналіз діяльності цих підприємств показав, що переважна їх більшість використовують нове сортове насіння та дотримують відповідних технологічних операцій. Так, у ПП «СП «Калиновий край» у 2013 році врожайність сої становила 31,6 ц/га, рівень рентабельності – 36,9, частка посівів сої – 25,1%.

3. Економічна ефективність виробництва і реалізації насіння сої у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області залежно від частки площі посівів сої в загальній посівній площі підприємства, 2013 р.

Показник	Група підприємств за часткою площі посівів сої, %				
	I – до 10,0	II – 10,1 – 20,0	III – 20,1 – 30,0	IV – понад 30,0	Усього в середньому
Кількість підприємств у групі, од.	100	60	29	31	220
Середнє значення частки сої в посівах, %	5,4	13,5	23,1	43,5	12,7
Зібрана площа посівів сої з розрахунку на підприємство, га	157,8	341,9	419,6	667,7	314,4
Урожайність, ц/га	21,4	17,5	20,0	16,3	18,5
З розрахунку на 1 га, грн:					
чистий дохід	6337,57	5723,42	5056,80	4663,86	5429,15
виробничі витрати	5775,26	5314,15	5250,27	4552,47	5180,16
з них оплата праці	453,98	744,39	393,74	277,06	476,56
прибуток	408,26	-48,10	721,24	-148,32	161,39
З розрахунку на 1 ц реалізованої продукції, грн:					
собівартість	315,96	341,09	286,83	340,73	325,44
реалізаційна ціна	337,72	338,25	334,54	330,23	335,41
прибуток	21,76	-2,84	47,72	-10,50	9,97
Дохід від реалізації, млн грн	100,0	117,5	61,5	96,5	375,5
Рівень товарності, %	87,7	96,7	75,5	86,9	87,7
Рівень рентабельності (збитковості), %	6,9	-0,8	16,6	-3,1	3,1
Рентабельність продажу, %	6,4	-0,8	14,3	-3,2	3,0

*Джерело: Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств за формою №50-сг Держслужби статистики України «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Підвищення рівня концентрації понад науково обґрунтовані норми, тобто більше 30,0%, показує, що підприємства не повною мірою виконують технологічні операції на великих площах. Так, у четвертій групі зібрана площа на підприємство становила 667,7 га (найбільший показник серед інших груп), при цьому виробничі витрати з розрахунку на 1 га посівів найменші серед усіх груп підприємств. Як наслідок, урожайність найнижча порівняно з підприємствами інших груп, а рівень збитковості найвищий (-3,1%). Таким чином, частка посівів сої в

загальній посівній площі підприємства не повинна перевищувати науково визначені норми й бути в межах 20,1–30,0%.

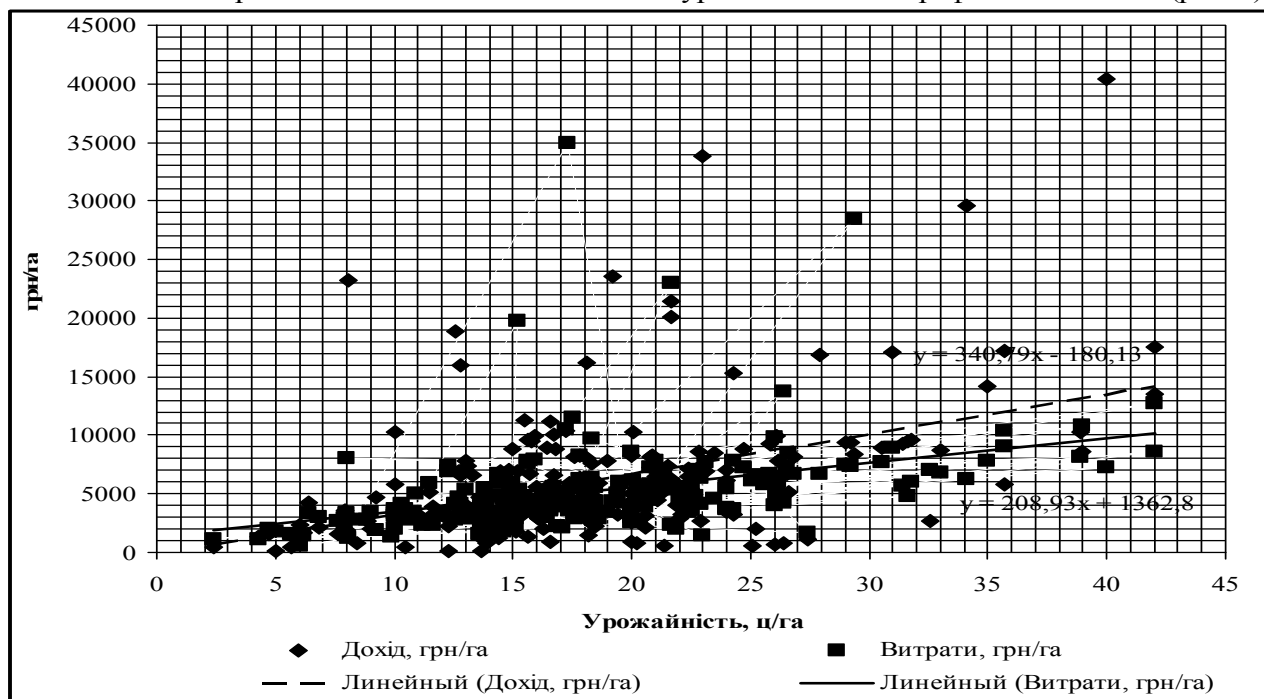
Інтенсифікація є важливим показником економічної ефективності виробництва насіння сої. Групування підприємств області за рівнем виробничих витрат на 1 га посівів показує, що натуральний показник ефективності (урожайність) зростає, проте показники економічної ефективності, такі як прибуток на 1 га зібраної площі й на 1 ц продукції, рівень рентабельності та рентабельність продажу знижуються (табл. 4).

4. Економічна ефективність виробництва і реалізації насіння сої у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області залежно від виробничих витрат із розрахунку на 1 га зібраної площі, 2013 р.

Показник	Група підприємств за виробничими витратами, грн на 1 га					
	I – до 2000,0	II – 2000,1 – 4000,0	III – 4000,1 – 6000,0	IV – 6000,1 – 8000,0	V – понад 8000,0	Усього в середньому
Кількість підприємств у групі, од.	15	74	73	38	20	220
Зібрана площа посівів сої з розрахунку на підприємство, га	279,3	163,8	421,5	503,3	147,7	314,4
Урожайність, ц/га	5,5	14,3	17,8	23,5	28,6	18,5
З розрахунку на 1 га, грн: чистий дохід	2247,86	3970,88	5421,90	7046,06	5633,36	5429,15
виробничі витрати	1215,11	3184,43	5071,72	6637,74	10689,03	5180,16
з них оплата праці	88,09	325,11	602,74	451,94	493,94	476,56
прибуток	466,53	775,83	-143,26	237,69	-113,71	161,39
З розрахунку на 1 ц реалізованої продукції, грн: собівартість	269,82	261,24	341,95	330,56	341,12	325,44
реалізаційна ціна	340,49	324,68	333,15	342,10	334,25	335,41
прибуток	70,67	63,44	-8,80	11,54	-6,87	9,97
Дохід від реалізації, млн грн	9,4	48,2	166,8	134,7	16,4	375,5
Рівень товарності, %	120,6	85,5	91,6	87,7	58,0	87,7
Рівень рентабельності (збитковості), %	26,2	24,3	-2,6	3,5	-2,0	3,1
Рентабельність продажу, %	20,8	19,5	-2,6	3,4	-2,1	3,0

*Джерело: Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств за формою №50-сг Держслужби статистики України «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Отже, постає питання визначення рівня шуку точки беззбитковості виробництва культури здійснювали графічним методом (рис. 2).



*Джерело: Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств за формою №50-сг Держслужби статистики України «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Точку беззбитковості за фактичними даними визначено таким чином:

$y = 340,79x - 180,13$ – функція доходу на 1 га посівів сої;

$y = 208,93x + 1362,8$ – функція витрат на 1 га посівів сої.

$$340,79x - 180,13 = 208,93x + 1362,8;$$

$$x = 13,6 \text{ ц/га.}$$

Таким чином, беззбитковим є виробництво насіння сої при врожайності 13,6 ц/га.

У процесі виробництва і реалізації насіння сої задіяна значна кількість різних складових виробничих ресурсів, що взаємозв'язані між собою та неоднозначно впливають на показники виробництва і його результативність. Дані таблиці 5 показують, що в підприємствах, які реалізують сою за вищими цінами, та завдяки налагодженню збутової діяльності й кращої якості продукції, економічна ефективність даної галузі вища.

5. Економічна ефективність виробництва і реалізації насіння сої у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області залежно від ціни реалізації, 2013 р.

Показник	Група підприємств за ціною реалізації, грн на 1 ц					
	I – до 250,0	II – 250,1 – 300,0	III – 300,1 – 350,0	IV – 350,1 – 400,0	V – понад 400,0	Усього в середньому
Кількість підприємств у групі, од.	13	39	104	51	13	220
Зібрана площа посівів сої з розрахунку на підприємство, га	156,6	155,7	386,7	317,0	239,8	314,4
Урожайність, ц/га	14,9	17,1	19,4	17,4	16,8	18,5
З розрахунку на 1 га, грн:						
чистий дохід	2357,51	4157,44	5376,93	7114,21	2483,09	5429,15
виробничі витрати	4633,15	4578,93	5285,81	5095,82	6083,73	5180,16
з них оплата праці	380,99	259,90	568,16	375,22	413,35	476,56
прибуток	-1135,07	-221,56	145,25	490,12	449,05	161,39
З розрахунку на 1 ц реалізованої продукції, грн:						
собівартість	342,89	296,65	319,21	343,30	418,71	325,44
реалізаційна ціна	231,45	281,65	328,07	368,70	511,15	335,41
прибуток	-111,44	-15,01	8,86	25,40	92,44	9,97
Дохід від реалізації, млн грн	4,8	31,7	216,2	115,0	7,8	375,5
Рівень товарності, %	68,6	86,3	84,3	110,8	28,9	87,7
Рівень рентабельності (збитковості), %	-32,5	-5,1	2,8	7,4	22,1	3,1
Рентабельність продажу, %	-48,1	-5,3	2,7	7,9	18,1	3,0

*Джерело: Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств за формою №50-сг Держслужби статистики України «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

У 5-й групі, де ціна перевищує 400,0 грн, рівень рентабельності вищий ніж у 1 групі на 54,6 в.п. Завдяки цьому, нежважуючи на значно нижчий рівень товарності продукції, підприємств цієї групи, де отримують в розрахунку на 1 га 1584,12 грн прибутку більше, ніж у першій групі. Отже, виважена висока маркетингова стратегія є запорукою вищої економічної ефективності галузі.

Висновки. 1. Одержані результати дослідження доводять про потребу врахування наявних загальних закономірностей у процесі розробки системи заходів щодо підвищення ефективності виробництва насіння сої в сільськогосподарських підприємствах

Черкаської області, а також необхідність врахувати, що стан виробництва насіння сої значною мірою визначається також можливостями й ефективністю її переробки. Адже саме продукти переробки є основою розвитку ринку продукції соєпродуктового підкомплексу регіону.

2. Залежність показників економічної ефективності виробництва насіння сої від урожайності цієї культури потребує зосередження зусиль на інтенсифікації галузі, а не на розширенні посівних площ. Для досягнення належного рівня господарювання, високої прибутковості та ефективності виробництва насіння сої необхідно врахувати те, що осно-

вою виробництва є використання земельних, трудових і матеріальних ресурсів.

3. Дослідження впливу площ посівів та їхньої частки у структурі виробництва показало, що одним із напрямів ефективного використання земельних ресурсів є достатній рівень концентрації виробництва. Найвищою

врожайності насіння сої (19,4 ц/га) досягли підприємства з площею посівів цієї культури понад 19,4 га. У цих підприємствах маса прибутку збільшується відповідно до підвищення рівня концентрації посівів, що підтверджує важливе значення спеціалізації при виробництві насіння сої.

Список використаних джерел

1. *Бабич А.О.* Сучасне виробництво і використання сої / А.О. Бабич. — К.: Урожай, 1993. — 430 с.
2. *Димов О.М.* Стан і тенденції розвитку виробництва сої в ринкових умовах / О.М. Димов // Економіка АПК. — 2009. — №1. — С.97-103.
3. *Концеба С.М.* Економічна ефективність виробництва продукції олійних культур у сільськогосподарських підприємствах / С.М. Концеба, О.Д. Підлубна // Економіка АПК. — 2012. — №2. — С.33-37.
4. *Месель-Веселяк В.Я.* Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. — 2007. — № 12. — С. 8-14.
5. *Підлубна О.Д.* Основні чинники впливу на економічну ефективність виробництва насіння сої / О.Д. Підлубна // Економіка АПК. — 2011. — № 11. — С. 31-34.
6. *Побережна А.А.* Економічні проблеми світового виробництва рослинного білка для задоволення потреб зростаючого народонаселення / А.А. Побережна // Економіка АПК. — 2003. — № 9. — С. 115-117.
7. *Супіханов Б.К.* Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах підготовки вступу до СОТ / Б.К. Супіханов // Економіка АПК. — 2007. — № 5. — С. 44 - 49.
8. *Amaza P.S.* An investigation of factors that influence the technical efficiency of soybean production in the Guinea savannas of Nigeria. / P.S. Amaza, K. Ogundari. - Journal of food, agriculture and environment, 2008. - 6(1):92-96.
9. *Dobek T.* Efektywność produkcji soi w polskich warunkach. / T. Dobek, M. Dobek - Inżynieria rolnicza., 2008. - Nr 4(102). s. 233-240.
10. *Mugabo J.* Resource Use Efficiency in Soybean Production in Rwanda Journal of Economics and Sustainable Development / J. Mugabo1, E. Tollens, J. Chianu, A. Obi, B. Vanlauwe, 2014 - No.6, www.iiste.org ISSN 2222-1700 (Paper) ISSN 2222-2855 (Online) Vol.5.
11. *Khai H.V.* Analysis of Productive Efficiency of Soybean Production in the Mekong River Delta of Viet Nam. / H.V Khai, M. Yabe, H. Yokogawa, G. Sato, - Journal of the Faculty of Agriculture, Kyushu University, 2008. - Vol. 53, No. 1, 271-279.
12. *Olorunsanya E.O.* Economic analysis of soybean production in Kwara state, north central Nigeria. / E.O. Olorunsanya, R.O. Babatunde, J.S. Orebiyi, J.O. Omotosho - Global Approaches to Extension Practice (GAEP), 2009. - 5(2), 45-53.

Стаття надійшла до редакції 22.09.2014 р.

* * *

Новини АПК

Україна збільшує експорт сільськогосподарської продукції та зменшує імпорт

Станом на кінець 2014 року частка Європейського Союзу у загальній структурі зовнішньоторговельного обігу сільськогосподарської продукції становила 33,6%. Зовнішньоторговельний обіг між Україною та країнами ЄС збільшився на 2,5% (або 156,6 млн дол.) та склав 6 473,4 млн дол. Позитивне сальдо збільшилось в 2,1 рази і становить 1 918,8 млн дол.

Серед країн ЄС найбільшу частку у зовнішньоторговельному обігу між Європейським Співтовариством та Україною мають: Іспанія – 14,3%, Нідерланди – 13, Польща – 12,8, Італія – 11,2, Німеччина – 10,6, Франція – 8,1, Великобританія – 4,5, Бельгія – 4,7, Португалія – 3,2, Угорщина – 3, Румунія – 2,3, Литва – 2,2, Греція – 1,9%.

Експорт української продукції до ЄС за звітний період склав 4 196,1 млн дол., що на 16% (або майже на 580 млн дол.) більше, ніж за відповідний період 2013 року. Водночас імпорт зменшився на 15,7% (або на 423,4 млн дол.) і становив 2 277,3 млн дол.

Прес-служба Мінагрополітики України

*І.Г. КИРИЛЕНКО, доктор економічних наук,
член-кореспондент НААН,
народний депутат України,
заступник голови Комітету Верховної Ради України
з питань науки і освіти
В.В. ДЕМ'ЯНЧУК, кандидат сільськогосподарських наук,
експерт Інституту розвитку аграрних ринків*

Перспективи вітчизняного АПК в світлі прогнозів світового ринку продовольства

Постановка проблеми. Від початку нового тисячоліття розвиток світового ринку, в тому числі й продовольчого, характеризується значним посиленням інтеграційних процесів. Цьому особливо сприяли зміни основних пріоритетів політики країн з розвиненими економіками, якими нині є питання не просто зростання, а передусім сталого розвитку з метою забезпечення вищого рівня та якості життя людей.

Упродовж незначного часу світовий ринок може перетворитися у цілісно інтегровану міжконтинентальну формацію, яка буде координувана й підтримана провідними міжнародними інституціями (ООН, СОТ, ФАО, ОЕСР, МВФ та ін.). Про це показує активізація дій провідних країн світу щодо лібералізації світового ринку в рамках Світової організації торгівлі, достатньо успішний перебіг переговорного процесу між США та ЄС щодо укладення угоди про вільну торгівлю в рамках Трансатлантичного партнерства в галузі торгівлі та інвестицій (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP), а також початок активного залучення країн Східної Європи (Україна, Молдова, Грузія) до спільного ринку, що знайшло своє відображення у нещодавно укладених угодах про асоціацію цих країн з ЄС.

У комюніке, прийнятому на саміті країн групи G20, що відбувся 15–16 листопада

2014 року в м. Брісбен (Австралія), прямо відзначено, що торгівля й конкуренція є потужними чинниками економічного зростання, спрямованого на підвищення соціальних стандартів, а тому сучасний світ потребує максимального розширення світового співробітництва. Передбачається, що стратегії такого зростання включатимуть реформи щодо спрощення торговельних режимів, зокрема митних процедур, скорочення адміністративних бар'єрів та уникнення протекціонізму [1].

Слід зазначити, що з часу набуття незалежності Україна суттєво зміцнила свої позиції на світовому ринку продовольства й продовжує нарощувати свої потужності щодо розвитку експортного потенціалу аграрної продукції. Водночас Угода про асоціацію з ЄС і формування протягом найближчих років поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі з країнами Європейського Союзу створює для України якісно нові можливості в частині подальшої її інтеграції у світовий ринок, забезпечення сталого розвитку вітчизняного агропромислового комплексу й, відповідно, значного збільшення експорту аграрної продукції.

Входження саме у європейський ринок продовольства може стати одним із головних чинників якісної перебудови вітчизняної аграрної економіки, суттєвої активізації інвестиційних процесів у галузі, виходу вітчизняної продукції на світові рівні якості.

На жаль, істотним чинником актуалізації теми прискореного нарощування темпів експорту аграрної продукції є трагічні події на Донбасі, де в результаті воєнних дій відбувається усвідомлена з боку агресора руйнація ключового промислового та експортного потенціалу України.

Саме АПК в цих умовах змушений взяти на себе значну частку цього надзвичайно важливого для держави економічного аспекту, адже передусім від експорту й відповідних валютних надходжень нині залежить доля гривні, а від неї – ситуація в макроекономічній, бюджетній сфері, соціальному кліматі.

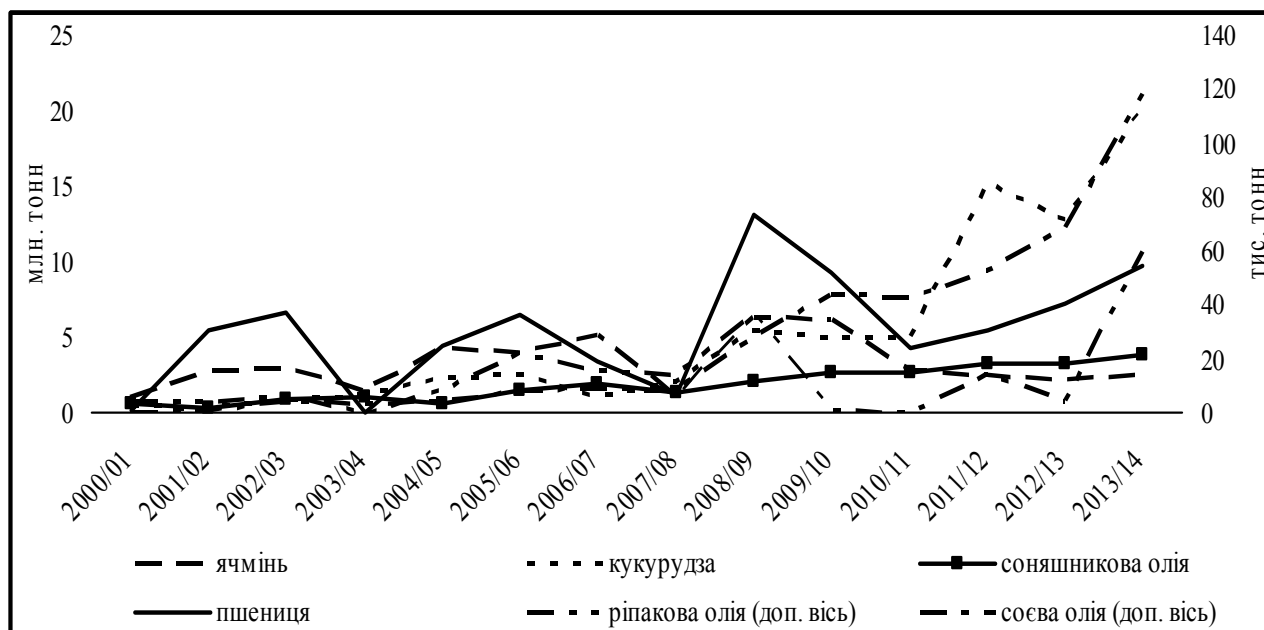
Очевидно, що зазначені виклики вимагають й кардинальної зміни підходів до бачення подальшої стратегії розвитку вітчизняної аграрної галузі.

Мета статті – вивчення обсягів і структури експорту основних видів вітчизняної аграрної продукції (зерно пшениці, кукурудзи, ячменю, рослинних олій, яловичини, свинини, м'яса птиці) протягом 2000–2013 років, а також обґрунтування пропозицій у частині можливих стратегій розвитку галузі та аграрного потенціалу держави на серед-

ньо- й довгострокову перспективу з урахуванням оцінок міжнародних експертів щодо зазначеного.

Виклад основних результатів дослідження. Наведені на рисунку 1 дані наочно показують, що саме протягом 2000/01–2013/14 маркетингових років (МР) відбувалося становлення та зміцнення обсягів експортних поставок зерна й рослинних олій з України на світові ринки. Але якщо до 2007 року цей тренд був нестійким, то починаючи з 2007/08 МР, певну стабілізацію експорту ячменю з 1,04 млн т у 2007/08 МР до 2,476 млн т у 2013/14 МР, різке зростання експорту кукурудзи з 2,074 до 20 млн т, зерна пшениці до 9,755 млн т у 2013/14 МР можна пов'язати з формуванням і потужним нарощуванням потенціалу великих вертикально інтегрованих структур (агрохолдингів), на які нині припадає 50% експорту аграрної продукції України.

Значним фактором досить високої мотивації вирощування й експорту кукурудзи в останнє десятиліття є також спрямування великої частини її валових зборів на виробництво біоетанолу (зокрема в США – понад 70 млн т щорічно).



1. Динаміка експорту зерна пшениці, кукурудзи та ячменю, соняшникової, ріпакової й соєвої олій з України у 2000/01 – 2013/14 маркетингових роках

Джерело: USDA.

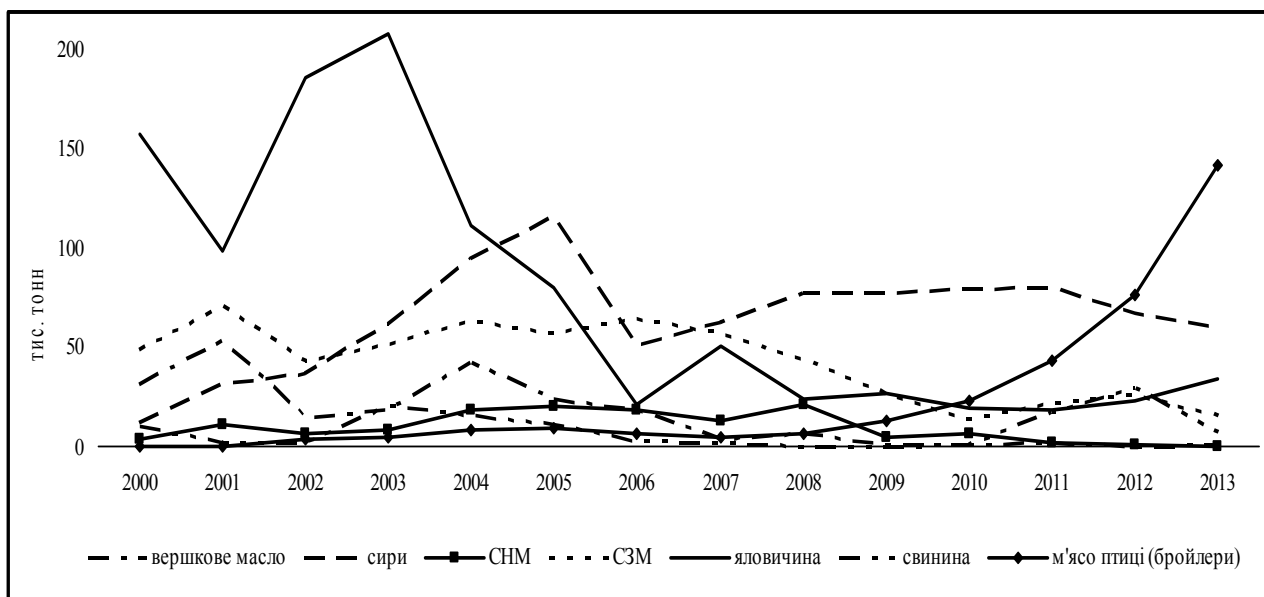
Аналогічна ситуація в сегменті олійної галузі, де обсяги експорту соняшникової олії протягом останніх 14 маркетингових

років зросли у сім разів – із 550 тис. т до 3,85 млн т, відбулося стрімке нарощування експортних поставок соєвої олії у 2008/09 МР

– із 28 до 118 тис. т, ріпакової олії у 2013/14 МР (до 59 тис. т) після періоду його суттєвого зменшення 2009/10 – 2012/13 МР.

Зовсім інші тенденції щодо основних видів молочної продукції (рис. 2). Простежується нарощування експорту сирів у 2000–2005 роках (із 12 до 116 тис. т), а також із 50 тис. у 2006 році до 80 тис. т у 2011-му). Потім – зменшення експорту до 60 тис. т у 2013 році. Експортні поставки вершкового масла з України збільшувалися протягом 2000–2004 років (із 31 до 42 тис. т), далі – різке їхнє зниження (з 24 тис. т у 2005 році

до 6 тис. т у 2008-му) та відсутність експорту в 2009–2013 роках. У цілому тотожна ситуація простежувалася щодо експорту сухого незбираного молока (СНМ) – збільшення у 2000–2005 роках (із 4 до 20 тис. т) і різке падіння протягом 2006–2012 років (із 18 до 1 тис. т), у 2013 році суттєвого експорту СНМ з України не було. В частині сухого знежиреного молока слід відзначити достатньо стабільні обсяги його експорту в 2000–2007 роках (на рівні 49–57 тис. т), потім – його зменшення (з 44 тис. т у 2008-му до 16 тис. т у 2013 році).



2. Динаміка експорту вершкового масла, сирів, сухого незбираного й знежиреного молока, яловичини, свинини та м'яса птиці з України у 2000–2013 роках

Джерело: USDA.

При цьому слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду (порівняно з 2000 роком) обсяги імпорту вершкового масла в Україну збільшилися у 12 разів (до 12 тис. т), сирів – у 18 разів (до 18 тис. т) у 2013 році [2].

Обсяги експорту яловичини у 2013 році (рис. 2) становили 23 тис. т (у 6,8 раза менше від 2000-го), експорт свинини після певного його зростання у 2003–2004 роках (16–20 тис. т), спаду у 2005–2010, деякого підвищення у 2012-му (до 29 тис. т) становив 7 тис. т у 2013 році. При цьому слід відзначити стрімке зростання обсягів експорту м'яса птиці у 2009–2013 роках (у 10,8 раза – до 141 тис. т).

При тому, що протягом досліджуваного періоду, особливо останніх трьох років, не

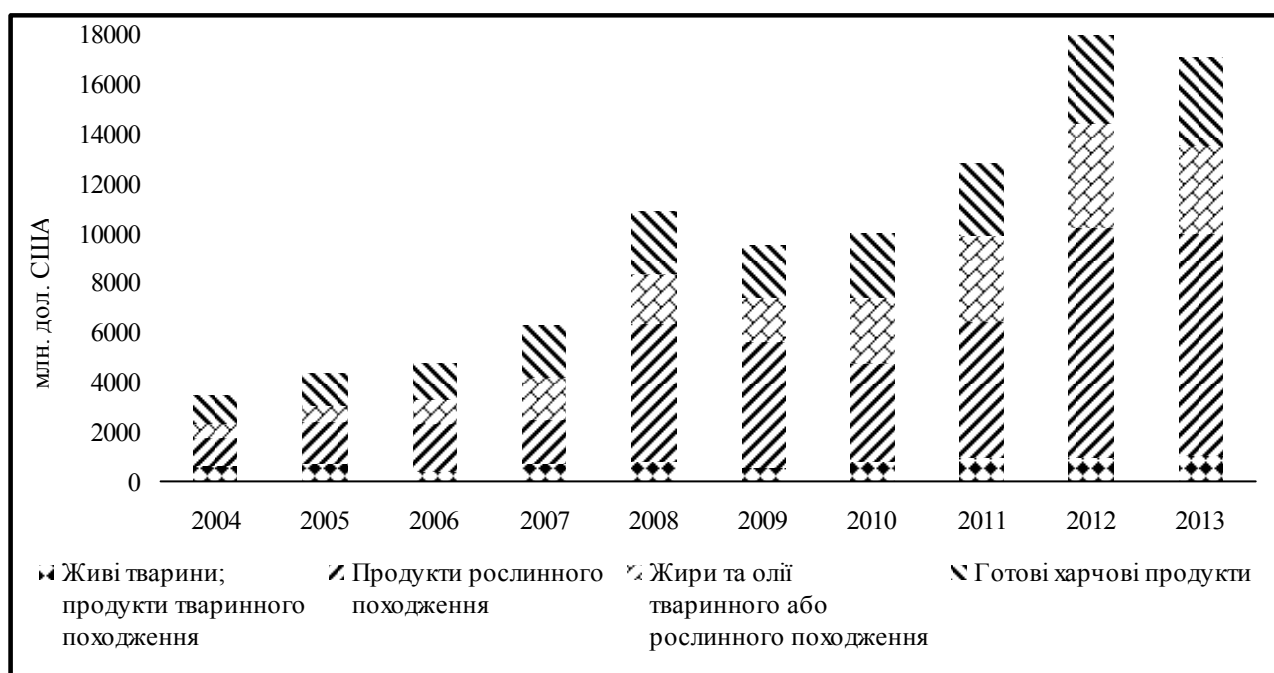
відбувалося зростання імпорту яловичини в Україну (до 5 тис. т щороку), обсяги імпорту свинини інтенсивно збільшувалися з 2003 року (13 тис. т) й у 2013 році становили 204 тис. т. Водночас імпорт м'яса птиці з 2008 по 2013 рік зменшився у 4 рази – до 63 тис. т у 2013-му [2].

Наведена статистика повністю відображає тенденції як на ринку споживання, так і стану справ у тваринницькій галузі в цілому: в умовах неухильного скорочення державної підтримки, зокрема, через механізм дотацій, скасування пільгового режиму субсидування через повернення ПДВ від переробників виробникам молочної продукції, основним інвестором галузі став найбільшій в Європі український споживач.

Крім того, ринок м'яса, особливо свинини, періодично лихоманило внаслідок незаконних поставок (сурогатів сумнівної якості) із-за кордону.

У цілому впродовж останнього десятиріччя обсяги експорту аграрної продукції (у грошовому виразі) збільшилися в 4,9 раза (рис. 3), а питома вага експорту цієї продукції у загальному обсязі експорту товарів з України зросла з 10,6 до 26,9%. Слід також додати, що за цей період експорт товарів групи «Готові харчові продукти» збільшився в 3,1 раза; «Жири та олії тваринного або рослинного походження» – у 6,4; «Продукти рослинного походження» – у 7,8; групи «Живі тварини; продукти тваринного похо-

дження» – в 1,7 раза. Відбулися також певні зміни питомої ваги товарів різних товарних груп у загальному обсязі експорту аграрної продукції протягом 2004–2013 років – обсяги готової продукції скоротилися на 11,9 в. п., жирів та олій тваринного або рослинного походження – збільшилися на 4,9 в. п., продуктів рослинного походження – зросли на 19,4 в. п., живих тварин і продуктів тваринного походження – зменшилися на 12,3 в. п. Це доводить про те, що експорт вітчизняної аграрної продукції протягом досліджуваного періоду мав переважно сировинний характер, передусім за рахунок зростання експорту зерна, який в обсязі загального експорту аграрної продукції у 2013 році досяг 37,4%.



3. Товарна структура експорту аграрної продукції у 2004–2013 роках

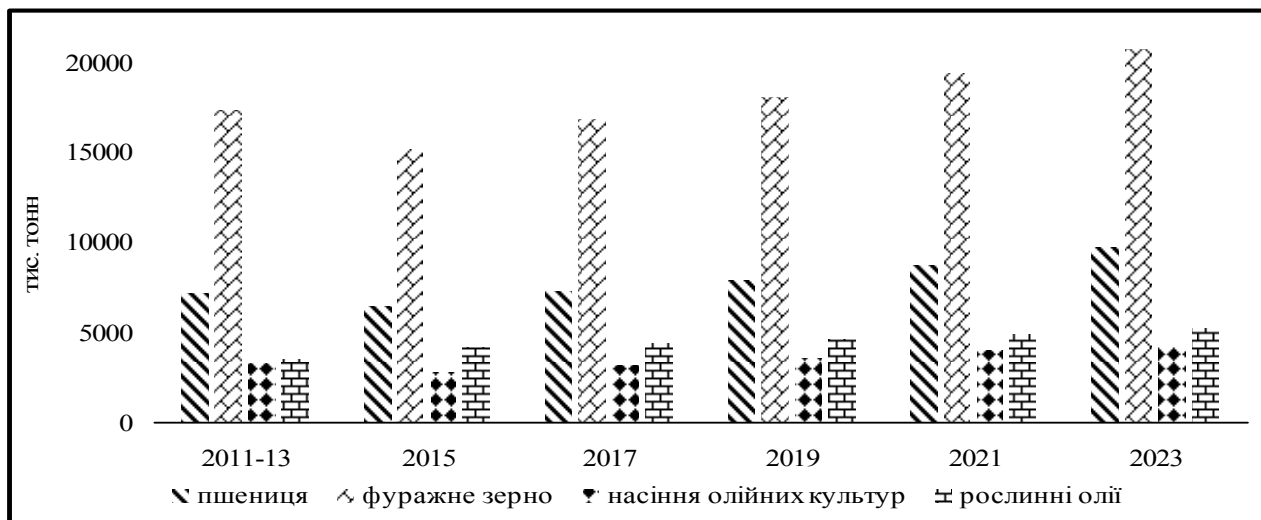
Джерело: Державна служба статистики України.

Наступний етап досліджень полягав у визначенні можливих оцінок експорту вітчизняної аграрної продукції на коротко- та довгострокову перспективу. З цією метою були досліджені прогнозні оцінки, підготовлені міжнародним колективом експертів під патронатом Організації економічного співробітництва й Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН на найближче десятиріччя – до 2023 року [4].

Слід зазначити, що відповідно до наведених оцінок світове виробництво зерна пше-

ниці у 2023 році порівняно з середнім його значенням за 2011–2013 роки (базовий рівень) збільшиться на 12% (до 778 млн т), фуражного зерна – на 17 (до 1,4 млрд т), насіння олійних культур – на 26 (до 507 млн т), рослинних олій – на 28% (до 209 млн т).

За такого сценарію обсяги світової торгівлі зерном пшениці у 2023 році (рис. 4) досягнуть 155,5 млн т (на 11% більше від базового рівня), фуражним зерном – 170,6 (на 22%), насінням олійних культур – 137,3 (на 20%), рослинними оліями – 86,5 млн т (на 28,5%).



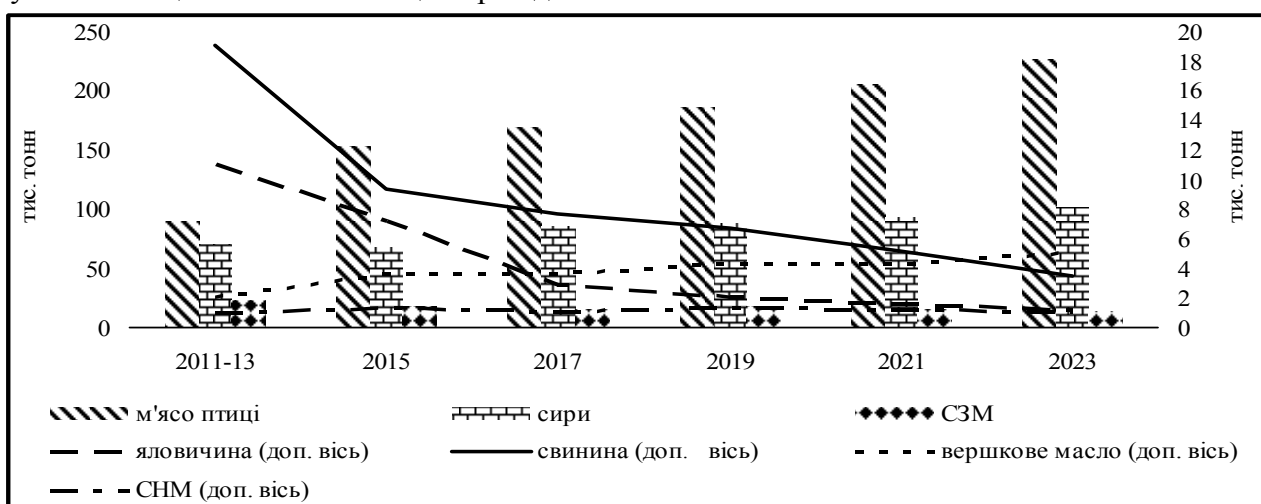
4. Прогноз експорту зерна пшениці, фуражного зерна, насіння олійних культур та рослинних олій з України до 2023 року

Джерело: OECD-FAO Agricultural Outlook 2014).

При цьому частка України у світовій торгівлі зерном пшениці становитиме майже 10 млн т (рівень зростання порівняно з середнім показником за 2011–2013 роки – 2,5 млн т, або 35%), що дорівнюватиме 6,3% від загального обсягу світового експорту. Обсяги фуражного зерна з України у світовому його експорті можуть досягти майже 21 млн т, або 12,1% (обсяги експорту зростуть на 3,3 млн т, або на 19,1%), насіння олійних культур – 4,2 млн т, або 3% (рівень зростання – 1 млн т, або 31%), рослинних олій – 5,2 млн, або 6% (рівень зростання – 1,7 млн т, або 49%). Передбачається, що Україна наприкінці поточного десятиліття суттєво зміцнить свої позиції провідного

експортера зерна, насіння олійних культур і рослинних олій в Європі.

Згідно з оцінками OECD-FAO світове виробництво яловичини у 2023 році порівняно з середнім його значенням за 2011–2013 роки зросте до 75,6 млн т (на 13,2%), свинини – до 129,4 (на 14,8%), м'яса птиці (бройлери) – до 134,5 млн т (на 26,6%). Виробництво вершкового масла у світі в 2023 році порівняно з базовим періодом збільшиться до 12,6 млн т (на 27,3%), сирів – до 25,2 (на 18,9%), сухого знежиреного молока – до 4,6 (на 21%), сухого незбираного молока – до 6 млн т (на 27,7%). Обсяги світової торгівлі цими продуктами у 2023 році також зростуть.



5. Прогноз експорту яловичини, свинини, м'яса птиці, вершкового масла, сирів, сухого незбираного та знежиреного молока з України до 2023 року

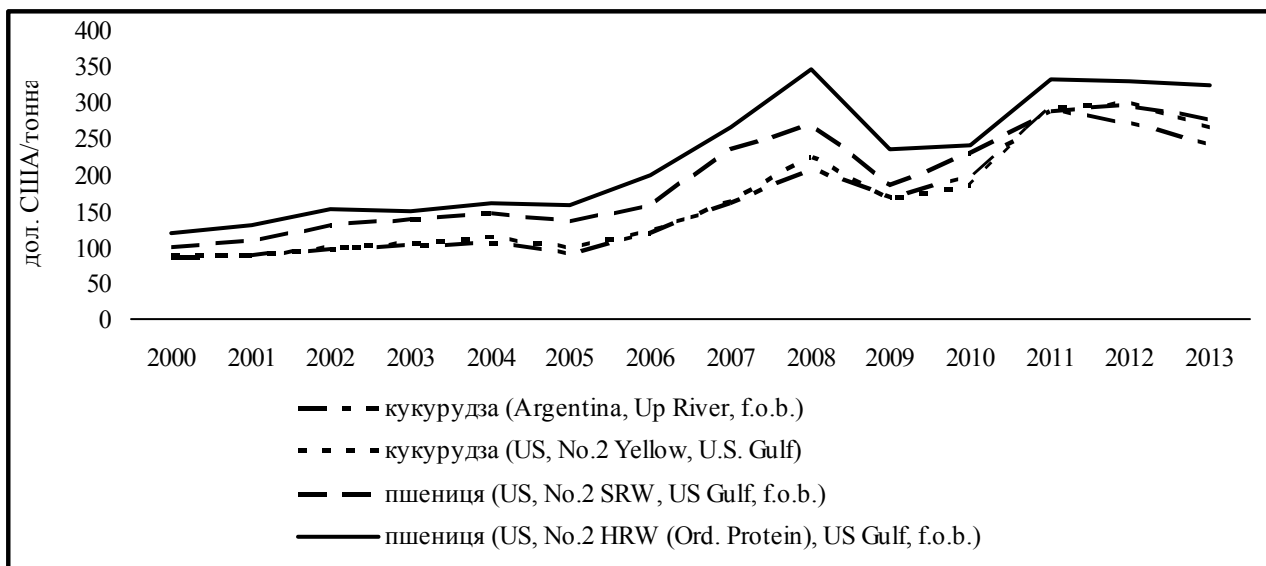
Джерело: OECD-FAO Agricultural Outlook 2014.

При цьому передбачається, що експорт яловичини з України (рис. 5) може суттєво знизитися – з 11 тис. т у 2011-2013-му до 1 тис. т у 2023 році. Аналогічна ситуація прогнозується щодо експорту української свинини, обсяги якої можуть зменшитися з 19 тис. т (базовий період) до 3 тис. т у 2023 році. Проте експорт м'яса птиці (бройлери) у 2023 році порівняно з базовим періодом збільшуватиметься до 226 тис. т (у 2,5 раза), а частка України у світовому експорті м'яса птиці (бройлери) становитиме 1,4%.

Зважаючи на тенденції, що домінують нині в аграрній політиці держави, досить сумнівним вбачається прогноз авторитетних світових інституцій стосовно зростання обсягів

експорту вершкового масла з України до 5 тис. т (у 2,5 раза), що становитиме 0,5% світової торгівлі цим продуктом, а також експорту вітчизняних сирів, який може збільшитися до 102 тис. т, або 3,5% від їх світового обсягу. Експорт сухого знежиреного молока може знизитися до 13 тис. т, а щорічний експорт сухого незбираного молока прогнозується на рівні базового періоду – 1 тис. т.

Загалом наведені вище оцінки показують суттєву вірогідність зростання світового аграрного ринку в найближчому десятиріччі. Очевидна також нерівномірність зазначених процесів, особливо стосовно продукції сировинного характеру та з невисоким рівнем доданої вартості.



6. Ціни світового ринку на зерно пшениці та кукурудзи у 2000–2013 роках

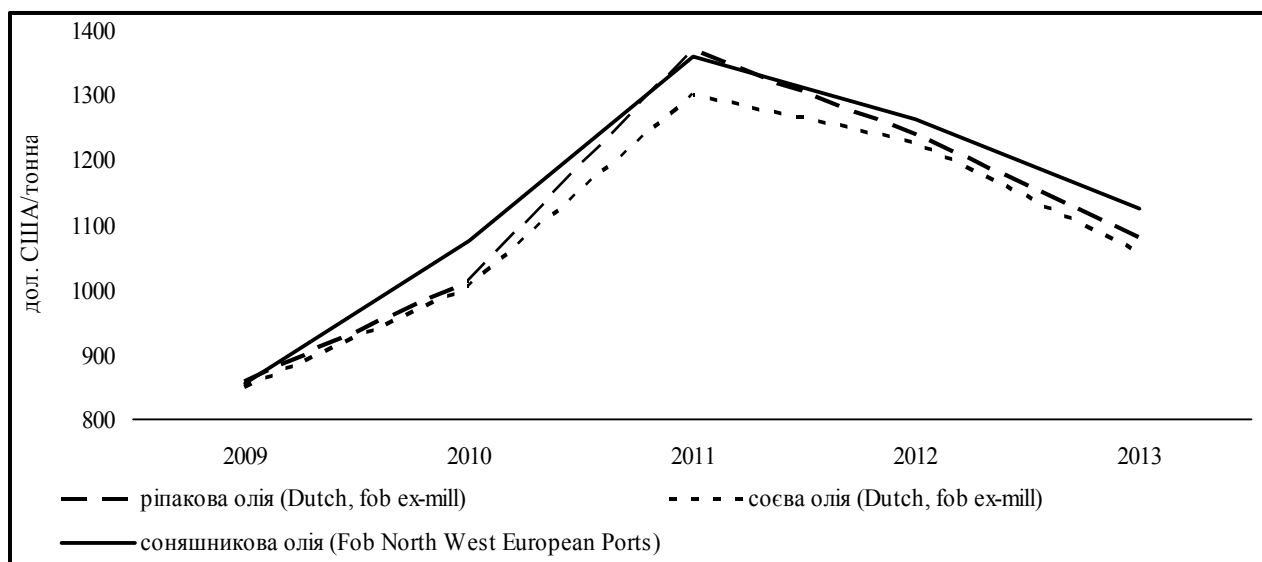
Джерело: FAO.

За інформацією Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН [5] ціни світового ринку на зерно пшениці й кукурудзи (рис. 6) після періоду зростання (2000–2008 роки) мають тенденцію до зниження протягом 2011–2013 років, а саме: ціни на зерно пшениці зменшилися на 7,6–10,3 дол. США за 1 т, або на 2,3–3,6%; на кукурудзу – на 28,3–45,4 дол. США за 1 т, або на 10,7–15,7%.

Подібна ситуація спостерігається щодо рослинних олій, адже ціни на них в окремих сегментах світового ринку (рис. 7) показують стійкі тенденції до зниження протягом 2011–2013 років – на ріпакову олію ціни знизилися на 286,59 дол. США за 1 т (на 20,9%), соєву олію – на 242,66 (на 18,7%),

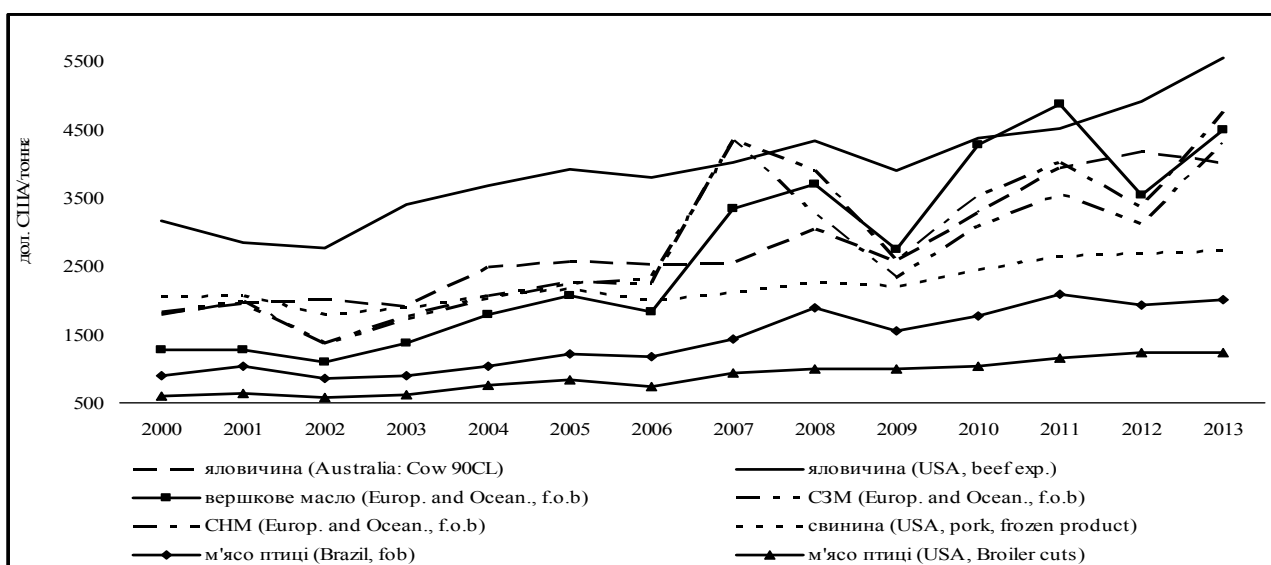
соняшникову олію – на 236,25 дол. США за 1 т (на 17,4%).

Наведені на рисунку 8 дані наочно показують стійку тенденцію до зростання цін на яловичину, свинину й м'ясо птиці із самого початку нового століття, особливо протягом 2009–2013 років, коли ціни на яловичину зросли на 42–51%, свинину – на 23,4, м'яса птиці – на 24–29%. Щодо цін на продукти молочної групи товарів (вершкове масло, незбиране та знежирене сухе молоко): незважаючи на їхній нестабільний характер, очевидний і очікуваний тренд на поступове їхнє зростання порівняно з 2012 роком, у 2013-му ціни на вершкове масло зросли на 10,9%, а на сухе незбиране й знежирене молоко – майже вдвічі.



7. Ціни світового ринку на рослинні олії у 2009–2013 роках

Джерело: FAO.



8. Ціни світового ринку на яловичину, свинину, м'ясо птиці, вершкове масло, сухе незбиране та знежирене молоко у 2000–2013 роках

Джерело: FAO.

Наведені вище оцінки та прогнози в цілому підтверджуються прогнозними оцінками ОЕСР і FAO [4], згідно з якими у 2023 році очікується зниження номінальних світових цін на зерно пшениці (на 11,1%), фуражне зерно (на 14%), насіння олійних культур (на 8%), м'ясо птиці (на 5,6%), вершкове масло (на 6,2%) та їхнє підвищення – на рослинні олії (на 0,6%), яловичину й свинину (в ЄС – відповідно на 5,5 і 20%), сири (на 16,2%), сухе незбиране молоко (на 9%), сухе знежирене молоко (на 1,8%). Таку ситуацію цілком можна назвати класичною, адже за

умов збільшення пропозиції на ринку передусім падають ціни на товари, що належать до сировини. Це також доводить про можливість певного зниження прибутковості поставок на світовий ринок зерна пшениці й фуражного зерна у найближчій та середньостроковій перспективі. З іншого боку, наприкінці поточного десятиліття попит на зерно пшениці й фуражне зерно в країнах африканського та азійського регіонів може суттєво зрости, а саме до рівня 95 млн т і 86 млн т відповідно; попит на яловичину – сягне 3 млн т, м'яса птиці – 7,4 млн т, верш-

кового масла – 570 тис. т, сирів – 850 тис. т, сухого незбираного молока – майже 2 млн т, сухого знежиреного молока – 1,5, рослинної олії – понад 14 млн т. У в країнах Європи попит на яловичину перевищить 1,1 млн. т.

Висновки. Протягом 2000–2013 років Україна експортувала вітчизняну аграрну продукцію переважно з низькою доданою вартістю. Суттєве збільшення експорту зерна та рослинних олій, різке падіння експорту вершкового масла, сухого незбираного й знежиреного молока, зростання імпорту молочної продукції, яловичини та свинини, зменшення в цілому експорту готової продукції доводить про стійкий тренд формування в Україні експортної моделі сировинного характеру, за якої обсяги постачання продукції на світові ринки формуються на засадах ситуаційного попиту, і, передусім, на сільськогосподарську сировину. Це показує повну відсутність в Україні чітко сформованої концепції аграрного експорту, яка б забезпечувала зростання доходів та сталий розвиток вітчизняного агропромислового сектору. А тому згідно з наявними прогнозними оцінками чинна модель вітчизняного аграрного експорту наприкінці поточного десятиліття (2023 р.) може забезпечити до 6,3% обсягів світової торгівлі зерном пшениці, фуражним зерном – 12,1, рослинними оліями – 6, м'ясом птиці – 1,4, вершковим маслом – 0,5, сирами – 3,5%. При цьому не очікується присутності України на світовому продовольчому ринку в сегменті яловичини, свинини, сухого незбираного й знежиреного молока.

Протягом останніх років, головним чинном унаслідок певного перевищення пропозиції над попитом, на світовому ринку відбувається відчутне зниження цін на продо-

вольче та фуражне зерно, соняшникову, ріпакову й соєву олію. Водночас відзначаються стійкі тенденції до зростання цін на яловичину, свинину, м'ясо птиці, вершкове масло, сири, сухе незбиране та знежирене молоко. З іншого боку, згідно з прогнозами ОЕСР і ФАО до 2023 року номінальні світові ціни можуть знизитися – на продовольче й фуражне зерно (на 11–14%), а також м'ясо птиці (на 5,6%) та вершкове масло (на 6,2%), не відбуватиметься істотних змін цін на рослинні олії й сухе знежирене молоко, але очікується суттєве підвищення цін на яловичину, свинину, сири та сухе незбиране молоко. Також прогнозується збільшення попиту на зерно, яловичину й свинину в ближніх до України у географічному відношенні регіонах світу.

Слід зазначити, що реалізація такого прогнозу, якщо не вжити упереджувальних заходів, негативно впливатиме на прибутковість експорту вітчизняної аграрної продукції. Саме тому виникає необхідність зміни чинної моделі та загалом стратегії аграрного експорту з урахуванням процесів, що можуть відбуватися на світовому ринку продовольства, а також в умовах імплементації Угоди про Асоціацію з ЄС і створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі з країнами Європейського Союзу. З цією метою доцільно опрацювати відповідну концепцію розвитку експорту аграрної продукції на найближче десятиліття, яка стане основою при розробленні державних програм розвитку галузі, які, з огляду на присутні на світовому продовольчому ринку очікування, мають бути спрямовані на розвиток галузі м'ясного й молочного скотарства, а також на збільшення експортної складової вітчизняної харчової промисловості.

Список використаних джерел

1. G20 Leaders' Communiqué Brisbane Summit, 15-16 November 2014 [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.g20.org/sites/default/files/g20_resources/library/brisbane_g20_leaders_summit_communique.pdf.
2. United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fas.usda.gov>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. OECD-FAO Agricultural Outlook 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agri-outlook.org>.
5. Food and agriculture organization of the United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org>.

Стаття надійшла до редакції 17.12.2014 р.

* * *

UDS 338.516.22:664.7(477)

*A.I. KAMINSKA, research fellow
National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics"*

Prices and price formation in the market of cereals

Scientific problem. The problem of pricing and functioning the agricultural market for the modern history of agriculture in Ukraine has always been extremely acute. The current pricing system in agriculture does not provide parity in the norms of reproduction to the production of advanced capital and labor, virtually eliminates the possibility of expanded reproduction, deepening economic interest to a level sufficient for stimulating translational, innovative development of the agrarian economy.

Price – a converted form of value and its monetary expression. In a market economy is an important regulator of development. The price – this is a guide that allows to make the right decisions for producers and consumers: what to produce, when to produce and how much, what and how much to buy.

Analysis of recent researches and publications. Research of the problem of pricing as well as the formation and functioning of grains market, including cereals, devoted a lot of works of domestic scientists, in particular V.I. Boiko [3], M.V. Kalinchyk [5], P.M. Makarenko [7], V.Y. Mesel-Veselyak [10], P.T. Sabluk [9], L.M. Khudoliy [6], O.M. Shpychak [8] and others. However, this issue remains important and needs to be a scientific substantiation new theoretical and methodological approach and adapt to changing business conditions.

The objective of the article is to analyze the price situation on the cereals market in Ukraine and identify factors influencing for to change it.

Statement of the main results of the study. Price is a key indicator of market conditions

shaped by supply and demand, dynamics and ratio which determine the vector of price fluctuations. Investigation of the origin price factors and their influence on the main parameters of the internal market crops, including cereals, determines the need to analyze the dynamics of supply and demand [4].

The analysis of the parameters of the production of cereals has shown that in recent years a decrease in harvested areas and, therefore, the croppage of buckwheat and millet. In particular, in 2000 the area of collection of buckwheat was 528.9 thousand hectares, in 2005 – 396.2 thousand hectares and in 2010 it decreased to 198.6 thousand hectares, resulting in a total production amounted to only 133.7 thousand tons. As a result, harvest was the lowest for two decades, and the situation of producing instant impact on market conditions.

During the years 2011-2012 due to increased acreage and productivity increase, croppage remained stable and was in the range of 239–282 thousand tons, almost twice higher than in 2010. In 2013, the harvesting area of buckwheat decreased by 38% over the previous year, but at the expense of increasing the yield to 10.6 kg/ha, total yield reached a level of 179.0 thousand tons. This volume of products together with the transitional residues allowed to fully provide domestic consumption, which is within 180 thousand tons.

During analyzed period revealed that millet cultivation areas in Ukraine significantly reduced, accordingly, reduced and grain production of this crop. The smallest of its area was in 2013 – 78.0 thousand hectares, in 2010 – 85.30 thousand hectares and in 2007 – 91.6 thousand hectares. Most of millet were sown in 2004 – 376.50 thousand hectares, in 2000 – 366.50

thousand hectares and in 2003 – 258.10 thousand hectares. It was established that the gross yield of millet in 2013 was only 102.0 thousand tons, up 76.1% from 2000.

The positive dynamics of production is observed in rice cultivation of Ukraine. Area of crops is relatively stable, varying from 21.4 thousand hectares in 2005 to 29.6 thou-

sand hectares in 2011. For the whole history of rice cultivation in our country during the years 2012-2013 is set a record yield of the crop at the level of 60.0 – 62.1 kg/ha. In this connection emerged the trend of increasing of the production of rice, and in 2011 received 169.9 thousand tons, which is 89.4% more in line with 2000 (Table 1).

1. Dynamics of indicators of production of cereal crops in Ukraine in all categories

Indicator	Year						2013 in % till 2000	2013 in % till 2010
	2000	2005	2010	2011	2012	2013		
Buckwheat								
Harvesting area, thousand Ha	528,9	396,2	198,6	285,7	273,3	168,4	31,8	84,8
The gross yield, thousand tonnes	480,6	274,7	133,7	281,6	238,7	179,0	37,2	133,9
Yield, kg/ha	9,1	6,9	6,7	9,9	8,7	10,6	116,5	158,2
Millet								
Harvesting area, thousand Ha	366,5	120,4	85,3	156,4	152,5	78,0	21,3	91,4
The gross yield, thousand tonnes	426,1	140,6	117,1	278,8	157,4	102,0	23,9	87,1
Yield, kg/ha	11,6	11,7	13,7	17,8	10,3	13,1	112,9	95,6
Rice								
Harvesting area, thousand Ha	25,2	21,4	29,3	29,6	25,8	24,2	96,0	82,6
The gross yield, thousand tonnes	89,7	93,0	148,0	169,9	159,8	145,1	161,7	98,0
Yield, kg/ha	35,6	43,4	50,5	57,3	62,1	60,0	168,5	118,8

Source: The State Statistics Service of Ukraine.

Some farms refuses cereal crops or reduce their crops, the industry moves to enterprises that are able to see own segment and can organize it into a reasonably efficient level. To such were mostly often include enterprise or association of enterprises engaged in agricultural production and have their own facilities for the production and packaging of cereals. At the expense of the sale of finished products, they significantly increase the amount of received added value [11].

Assessment of the dynamics of prices for basic products of cereals produced in Ukraine, gives reason to believe that there is a fact of the instability of the constant price. In 2007, the average sales price of buckwheat was 1682.6 UAH/t, and in 2008-2009 decreased to the level

of 1418.6 – 1475.7 UAH/t, respectively, in 2011, the market recorded a sharp increase to 4787.5 UAH/t. We note significant increase in prices for grain millet. If in 2005 the average price was only 295.4 UAH/t, then in 2011 it increased by 5 times and was fixed at the 1540.5 UAH/t. The price situation on the rice market in Ukraine is relatively stable, only in 2008 the price has doubled compared to the previous year. However, during the years 2008-2013 found that the average price of rice grains was within 2500.0 UAH/t (Table 2). This pricing situation caused by the instability proposal and ineffective intervention policy.

2. Dynamics of volumes and selling prices for cereals in Ukraine

Year	Buckwheat		Millet		Rice	
	Volume, tonnes	Price, UAH/t	Volume, tonnes	Price, UAH/t	Volume, tonnes	Price, UAH/t
2005	134803	883,8	117982	295,4	54335	1017,9
2006	113012	1218,2	80356	420,6	61980	985,4
2007	105987	1682,6	48462	1013,6	75408	1059,1
2008	118587	1418,6	67418	866,1	53900	2340,1

2009	149995	1475,7	117293	590,3	71338	2893,2
2010	104622	3910,0	114892	1036,2	82154	2348,1
2011	111860	4787,5	83031	1540,5	82818	2585,0
2012	121649	3771,7	117756	1202,1	106107	2350,5
2013	120569	2681,4	94513	1451,6	110140	2506,0
2013 in % till 2005	89,44	303,39	80,11	491,40	202,71	246,19

Source: The State Statistics Service of Ukraine.

The main sales channel cereals traditionally remains for "other channels" through which the overwhelming amounts of grain sold to commercial producers and other structures of with the highest prices compared to other marketing channels. In 2013, their share accounted for more than 80% of the total volume of buckwheat, millet and rice. To processing enterprises were sold 8.3% of buckwheat, 1.6% – millet and 2.3% rice. From 6 to 10% grouts crops sold in the market. Shareholders at the expense of rent for land and property shares transferred to 2.7% millet and 0.3% buckwheat. The main share of sales channels – population at the expense of wages – is less than 1%.

The price situation on the cereals market in Ukraine has another negative sign, namely, the prices vary considerably by regions. In 2013, the biggest price of buckwheat were in Mykolaiv region – 7.2% on the average selling price for Ukraine, in Ivano-Frankivsk (6.4%) and Kharkiv (5.5%) regions. Lowest prices recorded in Zaporizhia, Chernivtsi regions and in Crimea. For the best prices millet implemented in Zhytomyr, Chernihiv and Cherkasy regions – by 86.4%, 59.6% and 14.4% respectively. The lowest they have been in Ivano-Frankivsk, Khmelnytsky and Sumy regions. Price situation in rice follows: highest price listed in the Crimea – 2562.4 UAH/t, which is 2.3% more than the average for Ukraine, and in the Kherson region, the price was 2382.5 UAH/t, which is almost less than 5.0% to the average selling price.

The market pricing of cereals happens primarily reflecting the cost of raw materials and then the cost of processing. An important factor in pricing is seasonal. Usually early in the season (October-November) prices lower.

In addition, the pricing environment in the market of cereals is completely determined by cereal crops in Ukraine and speaking about rice – the determining factor is the price situation on

the world market due to its small domestic production. Given that the yield of cereal crops are harvested mainly in autumn and pre-autumnal period, gross yield more influence on pricing in the next calendar year.

Domestic prices for cereals committing a regulatory effect on export operations. In case of high prices of this product becomes uncompetitive in the global market and export almost stops. Significant increase in prices contributes to the problems with the sale of cereals on the domestic market. Given the low level of income, a sharp increase in the prices of cereals makes consumers reorient on other cheaper products. Avoiding large stocks of products, producers are forced to cut prices. During the last years, which were characterized as not fecund, marked by price fluctuations.

So, I-II quarters of 2010, the average retail price of buckwheat has fluctuated within a range from 5.35 to 8.64 UAH/kg, and in the third or fourth quarters due to the decrease in gross collection price increased from 9.71 to 13.21 UAH/kg. In January-February 2011, prices continued to rise, reaching levels of 18.07 UAH per 1 kg of buckwheat. Overall for the year, they increased almost threefold. However, since the fourth quarter of 2011, prices began to fall buckwheat groats, and during 2012-2013 averaged 10.19 UAH/kg. In 2014, the lowest retail price in January was recorded at around 8.97 UAH/kg, and the highest in July – 10.53 UAH/kg.

Average retail prices in urban markets of Ukraine for millet in late 2009 – first half of 2010 were marked by stability and fluctuated in the range of 3.44 to 3.85 UAH/kg. But since August 2010, prices began to rise in the market. This is due first of all to the increase in production costs and a reduction in acreage under this crop and, consequently, a decrease in the gross yield. Since the beginning of 2011 the price of millet increased by 24.2% and the average for

Ukraine were 6.53 UAH/kg. However, after collecting the new crop price has changed, and during the years 2012-2013, prices have fallen and ranged from 5.75 to 6.11 UAH/kg. In 2014

there is a growth of retail prices for millet. In September, the price was 8.61 UAH/kg, which is 36.9% more in line with the beginning of the year (Figure 1).

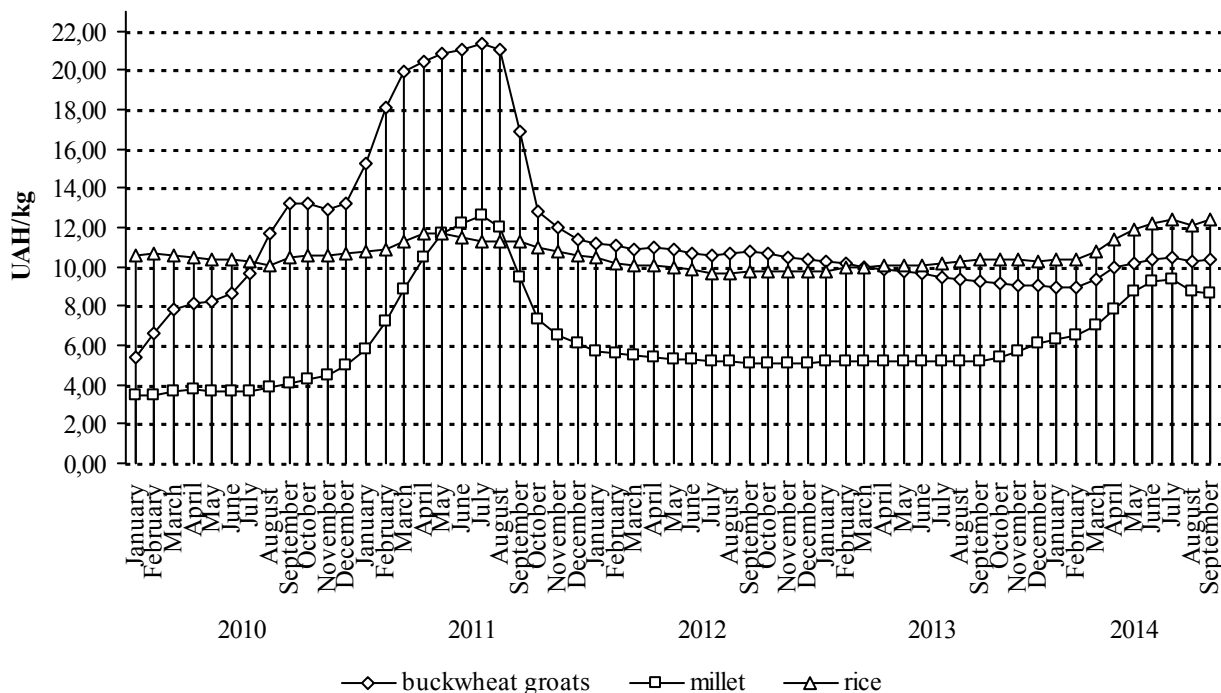


Figure 1. Retail prices in urban markets for cereals Ukraine, UAH/kg

Source: The State Statistics Service of Ukraine

Price situation in urban markets Ukraine in rice relatively stable. Thus, during the 2010-2011 marketing year, prices ranged 10.61 – 11.69 UAH/kg. In the third quarter of 2012, the price of the rice fell to the level of 9.66 UAH/kg. But since the March 2013 we notice price increases from 10.02 UAH/kg to 12.43 UAH/kg in September 2014.

Assessing the competitiveness of cereals from the standpoint of pricing should be noted that as always determinative indicator of economic evaluation is efficiency of production.

According to the analysis of economic efficiency of production of buckwheat in recent years, with lucrative crops she moved into the category of unprofitable. If 2011 was obtained 1768.1 UAH/t income, already in 2013, unprofitable amounted to 36.2 UAH/t.

According to the State Statistics Committee of Ukraine during 2009-2013 the economic performance of millet cultivation varied considerably. The level of the cost of 1 ton increased from 743.8 to 1385.6 UAH. Unfavorable for the cultivation of millet were 2009 and 2012

when the rate of return was negative. However, in 2013 there is a slight increase this figure to 3.0% [1].

Researches show that the recent increased interest to rice producers in Ukraine. It should be noted that the production of rice during 2009-2013 was quite profitable. Over the years the level of profitability of firms involved in the cultivation of rice was 61.7% in 2009, 26.4% – in 2010, 12.0% – in 2011, 12.3% – in 2012 and 18.1% in 2013 (Table. 3).

According to experts, low economic efficiency of the industry was the result of several factors, including the deteriorating social and economic conditions of management, insufficient provision of material and technical means of production and non-compliance in this regard, technology requirements of growing crops, and increased cost of production (higher prices for pesticides, fertilizers, fuels and lubricants, seeds, etc.) [11].

The complex administrative and economic measures for regulation of socially important food products which are declared by the Gov-

ernment of the country as a whole can to stabilize production and consumption of the cereal crops at a level that fully guarantees food security. In particular, should play a positive role in these regulatory measures, such as trade and financial state intervention in the market of

consumer products, the introduction of targeted subsidies to agricultural producers, for which there are sharp price fluctuations, financial support enterprises through the mechanism of cheaper loans [2].

3. Economic efficiency of cereal crops in Ukraine

Indicator	Year					2013 till 2009 (+, -)
	2009	2010	2011	2012	2013	
Buckwheat						
Full cost of 1 t, UAH	1504,9	2336,1	3002,6	3031,4	2709,6	1204,7
The average selling price for 1 t, UAH	1473,2	3974,8	4770,7	3775,2	2673,4	1200,2
Income (loss) from sales of 1 t, UAH	-31,7	1638,7	1768,1	743,8	-36,2	-4,5
The level of profitability (loss ratio) production,%	-2,1	70,1	58,9	24,5	-1,3	0,8
Millet						
Full cost of 1 t, UAH	743,8	932,6	1137,6	1356,7	1385,6	641,8
The average selling price for 1 t, UAH	585,9	1034,9	1510,3	1186,6	1427,7	841,8
Income (loss) from sales of 1 t, UAH	-157,9	102,3	372,7	-170,1	42,1	200,0
The level of profitability (loss ratio) production,%	-21,2	11,0	32,8	-12,5	3,0	24,2
Rice						
Full cost of 1 t, UAH	1617,8	1839,1	2008,4	1948,4	2218,8	601,0
The average selling price for 1 t, UAH	2615,5	2324,3	2250,2	2187,1	2621,2	5,7
Income (loss) from sales of 1 t, UAH	997,7	485,2	241,8	238,7	402,4	-595,3
The level of profitability (loss ratio) production,%	61,7	26,4	12,0	12,3	18,1	-43,6

Source: Calculated by the author according to the State Statistics Service of Ukraine.

Conclusions. Analytical study of pricing in the market of cereals suggests that price instability caused by conditions of supply and ineffective intervention policy. The formation of prices affects seasonality and volume of production, in the case of rice – no small role played by the price situation on world markets. Prominent factors pricing in the market of cereals is economic efficiency.

It is necessary to develop and implement an effective pricing mechanism in the market these crops and public support production, thus enabling greater profitability. Particular attention should be paid to the resolving been a problem in the coming years a significant increase in acreage, yield and gross harvest of cereals due to the widespread introduction of modern intensive production technologies.

References

1. *Byelyenihina A.V., Kostromitin V.M.* Millet production: results and prospects. Distribution and properties. / A.V. Byelyenihina, V.M. Kostromitin // *Agribusiness today*. – 2012 p. – № 19 (242). – P. 37–38.
2. *Dusko M.V.* Why buckwheat was "strategic" culture? / M. V. Dusko // *Bulletin of the Center for scientific support APV Kiev region*. – K.: NSC "Institute of Agriculture", 2011. – P. 16–18.
3. *Economics of grain production (with the fundamentals of organization and production technology): monograph* / [Boiko V.I., Lebid' E.M., V.S. Rybka et al.]; eds. V.I. Boyko. – K.: IAE NNC, 2008. – 400 p.
4. *Factors price stabilization grain market of Ukraine* / O.V. Nikishina // *Economic Innovation: Coll. Science. pr.* – Odessa: IPREED NAS of Ukraine, 2011. – Vol. 42. – P. 172–186.
5. *Kalinchik M.V.* Stabilization of grain production in Ukraine / M.V. Kalinchik, V.S. Shovkaliuk, I.M. Kalinchik // *Economika APK*. – 2004. – № 4. – P. 31–38.
6. *Khudoliy L.M.* The economic mechanism of formation and functioning of the grain market in Ukraine / L.M. Khudoliy. – K: IAE, 1998. – 211 p.
7. *Makarenko P.M.* Market pricing by supply and demand / P.M. Makarenko, A.P. Makarenko // *Bulletin of Zaporizhzhya National University: Coll. Science. works*. – 2011. – № 1 (9). – P. 160–164 (Series "Economics")
8. *Pricing in the process of reforming the agriculture of Ukraine (1990-2001 years.)* / [Shpytchak O.M., Sabluk P.T., Yaroslavskaya T.V. et al.]; eds. O.M. Shpytchak. – K.: IAE, 2002. – 499 p.

9. *Sabluk P.T.* Price – key to the efficiency of agricultural production / redkol. : D.O. Melnychuk et al. // Science. Visn. Nat. Univ. of Life and Environmental Sciences (Series "Economics, Agricultural Management and Business") – K.: VC NUBiP, 2010. – Vol. 154. – P. 19–23.
10. The concept of pricing of agricultural products / P.T. Sabluk, V.Y. Mesel-Veselyak, M.J. Demyanenko and others. // *Economika APK*. – 2008. – № 1. – P. 3–20.
11. *Ulianchenko O.V.* Production of the cereal grain as a lever to increase the competitiveness of farms / O.V. Ulianchenko // *Ahroinkom*. – 2009. – № 9–12. – P. 9–13.
12. *Chen C., McCarl B.A., Chang C.* Estimating the impacts of government interventions in the international rice market / C. Chen, B.A. McCarl, C. Chang // *Canadian Journal of Agricultural Economics*. – 2006. – № 54. – P. 81–100.
13. *Cooke B., Robles M.* Recent food price movements: a time series analysis. – Washington, 2009.
14. *Dawe D.* A shock wave from global cereal price spikes? // *Rice Today* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://irri.org/rice-today/a-shock-wave-from-global-cereal-price-spikes>
15. *Fackler P. L.* Spatial price analysis: a methodological review. – Chicago, 1996.
16. *Gilbert C. L.* How to understand high food prices / C. L. Gilbert // *Journal of Agricultural Economics*. – 2010. – № 61. – P. 398–425.
17. *Kym A., Signe N.* Trade barrier volatility and agricultural price stabilization / A. Kym, N. Signe // *World Development*. – 2012. – № 40. – P. 36–48.
18. *Wright B. D.* The economics of grain price volatility / B. D. Wright // *Applied Economic Perspectives and Policy*. – 2011. – № 33. – P. 32–58.

The article has been received 20.11.2014

* * *

Новини АПК

Ідентифікація тварин підвищить конкурентоспроможність експортерів

Нагальним завданням державної політики в аграрній сфері є впровадження дієвої системи ідентифікації тварин. Це слугуватиме запорукою забезпечення населення якісними продуктами, стабільної епізоотичної ситуації, а також виходу вітчизняних виробників на світові ринки. На цьому наголосив заступник Голови Держветфітослужби України Віталій Башинський.

Кінцева мета ідентифікації – захистити вітчизняного споживача м'ясомолочної продукції від неякісних товарів. У планах держави розмішувати всю інформацію, що стосується якості продукту, на етикетці. Це стане можливим, оскільки контролюючі органи зможуть відстежити шлях проходження тваринної продукції, всі етапи її виробництва та, відповідно, здійснювати постійний контроль за безпекою.

«У всьому світі діє правило: неідентифікована тварина – під заборонаю на переміщення з одного в інше господарство, продаж і забій на м'ясо, реалізація продуктів таких тварин неможлива. Тому українські виробники, приєднавшись до Єдиного реєстру тварин, зможуть забезпечити до себе довіру на зовнішніх ринках та відповідно підвищити свою конкурентоздатність», – зазначив В.Башинський.

Чинне законодавство у сфері реєстрації та ідентифікації сільськогосподарських тварин передбачає бюджетне фінансування реєстрації худоби фізичних осіб, тим самим забороняючи останнім самотійно оплачувати цю процедуру, що може стати причиною зриву реєстраційної кампанії в 2015 р.

Вартість реєстрації становить від 22 до 49 грн за голову, і для того, щоб покрити витрати на цю процедуру, до кінця 2014 р. Держветфітослужба вишуквала 30 млн грн.

Для проведення реєстраційної кампанії в 2015 р. необхідно або внести зміни до законодавства, або ж закласти в бюджет на наступний рік кошти на такі цілі.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 336.77

*Л.М. КОВАЛЬ, кандидат економічних наук, доцент,
в.о. ректора Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту*

Інвестиційне кредитування підприємств аграрного сектору

Постановка проблеми. Особливою складовою господарського комплексу України є аграрна сфера. Цю особливість формує потужний ресурсний потенціал галузі, використання якого може забезпечити країні здобуття гідних позицій на світовій арені. Проте Україна не використовує своїх можливостей і по багатьох позиціях продовольчих товарних груп перетворюється на імпортозалежну державу. Розвиток аграрного сектору у вітчизняній економіці стримує ціла низка нерозв'язаних проблем. До найактуальніших з них належить проблема фінансового забезпечення виробничого процесу, оскільки в тісному поєднанні з нею акумулюються інші проблеми, пов'язані з використанням земельних, матеріально-технічних та людських ресурсів.

За своєю суттю аграрний сектор є ресурсомісткою галуззю, яка, до того ж, характеризується значною тривалістю виробничого циклу й суттєвим періодом обертання коштів. Зазначене зумовлює потребу в стабільних джерелах довгострокового фінансування, що гарантувало б забезпечення виробничого циклу на якісному, технологічно високому рівні. Одним із таких джерел є банківський кредит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми банківського кредитування аграрного сектору стали наскрізними у працях багатьох дослідників. На особливу увагу заслуговують праці зарубіжних авторів, зокрема: Б. Брігмана [19], Т. Л. Фрея [20], Д. Марвіна [21], А. Мішри [22], Дж. Б. Пенсона [23], М. Стейла [24] та ін. Широке коло

питань, пов'язаних із формуванням кредитних відносин в аграрній сфері України знайшло відображення у працях вітчизняних учених, серед яких: П. Гайдуцький, П. Саблук [2], С. Кручок [10], І. Михасюк [12], А. Чупіс [17]. У дослідженнях авторів розглядається широке коло питань, що виникають у процесі взаємовідносин сільськогосподарських підприємств з банківським сектором, аналізуються можливості створення спеціалізованої фінансової інфраструктури, орієнтованої на обслуговування аграрного сектору, підвищення ефективності використання кредитних ресурсів тощо. Ці наукові здобутки стали фундаментальною основою вирішення найактуальніших питань фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва. Однак складність і масштабність проблемних питань вимагає подальших наукових розвідок, формування нової концепції розвитку взаємовідносин фінансових установ із підприємствами реального сектору, яка б сприяла створенню економічних умов для прискорення структурної перебудови галузі, її соціальної орієнтації.

Мета статті – дослідження проблем кредитного механізму в аграрному секторі України та визначення пріоритетних напрямів і перспектив кредитного забезпечення підприємств галузі із розробкою практичних рекомендацій.

Виклад основних результатів дослідження. Сільське господарство визнано пріоритетною сферою України, проте більше, ніж інші галузі потерпає від нестачі фінансових ресурсів. Його частка становить лише 5-7% від загального обсягу інвестицій, а поточні програми державної підтримки

© Л.М. Коваль, 2015

сільськогосподарських підприємств є доступними лише для суб'єктів великого бізнесу. Існуючі обсяги інвестицій у галузь недостатні для того, щоб перевести її на інтенсивний шлях розвитку. Більше того, їх не вистачає навіть на кількісно-якісне оновлення машинно-тракторного парку агропідприємств, що підтверджується численними науковими дослідженнями, зокрема тими, що були проведені фахівцями ННЦ «Інститут аграрної економіки». Учені підрахували, що для повноцінного відтворення матеріально-технічної бази аграрного сектора необхідно залучити 300 млрд грн [6, с. 79]. Це означає, що для того, щоб розв'язати проблему хоча б за десять років, потрібно інвестувати приблизно 30 млрд грн на рік, а це в 1,6 раза більше від того, що інвестуємо (у 2012 р. в галузь було інвестовано лише 20 млн грн).

Інвестування за рахунок внутрішніх коштів, зокрема нерозподіленого прибутку (60%), очолює список джерел фінансування серед підприємств агробізнесу [7, с. 76], і лише третина з них одержує зовнішнє фінансування. Водночас світовий досвід доводить про пріоритетність зовнішніх джерел. Важливим елементом економічного розвитку аграрного виробництва у більшості розвинутих країн є кредит. Його роль у формуванні й накопиченні аграрного капіталу певною мірою визначається питомою вагою позикових коштів (кредитною заборгованістю сільського господарства) у вартості основного капіталу. До країн із найвищою питомою вагою позикових коштів в основному капіталі сільського господарства належать Англія, ФРН, Франція, Італія, Австрія та скандинавські країни. Починаючи з 60-х років XX ст. частка загальної кредитної заборгованості в аграрному капіталі Англії й ФРН досягла 50 %, Франції – 40, Італії та Австрії – 30 % [9]. В Україні за рахунок кредиту формується лише 18-20% коштів аграрних формувань [3; 13]. Цього явно недостатньо для задоволення потреб галузі.

Через сезонний характер виробництва і відсутність гарантій у його результатах, сільське господарство стає непривабливою сферою для банків. Якщо вони й надають позики аграріям, то тільки на короткий термін (питома вага короткострокових кредитів сільськогосподарським товаровиробникам у

загальній їх структурі сягає 63,2%) під непомірний відсоток (процентні ставки, під які залучалися кредити у 2012-2013 роках у середньому по Україні становили 22-25% річних[11; 15], тоді як, приміром, у Європі цей показник коливається у межах 4-5% [14, с. 103]).

Про кредитування сільськогосподарських виробників заявляє більше сотні українських банків, але практика доводить, що доступ аграріїв до кредитних ресурсів фактично заблоковано, оскільки фінустанови застосовують по відношенню до них дискримінаційний механізм. Значний ризик неповернення кредитів змушує банки встановлювати для аграріїв високий рівень застави, який у деяких випадках втричі, а то й у п'ятеро перевищує суму позики. Проте більшості аграріїв немає чого запропонувати під заставу, хіба що майбутній урожай. Але така застанова не вельми зацікавляє банкірів, оскільки, за підрахунками експертів, понад 30% ризиків – організаційних і погодних – можуть вплинути на врожай [1, с. 277].

Ефективним засобом розв'язання зазначеної проблеми, на наш погляд, є земельна іпотека. У всьому світі земля є заставою під довгострокові, дешеві кредити для аграрного сектора. Так, за даними Європейської іпотечної федерації загальна вартість кредитів під заставу нерухомості в Європі становить близько 3,4 трлн євро, або 40% загальної вартості банківських активів. Щодо США, то загальний обсяг кредитних ресурсів тільки в сільському господарстві країни перевищує 200 млрд дол. Поширення системи земельної іпотеки визначається перевагами землі як об'єкта застави, адже такий об'єкт характеризується постійним місцем розташування, схильний до зростання вартості, приносить дохід у разі використання (що є джерелом погашення кредиту), а також залишається у власності заставодавця.

Вартість земель сільськогосподарського призначення в Україні оцінюється експертами в 40 млрд дол [5]. Якщо б до системи іпотечного кредитування залучити лише 10% цих земель, при рівні позики 60% від вартості об'єкта застави, то це б означало збільшення потенціалу аграрного сектора на 2,4 млрд дол. Однак у зв'язку із мораторієм на відчуження земельних ділянок сільсько-

господарського призначення, що використовуються для товарного виробництва, іпотека сільськогосподарських земель в Україні поки що не може функціонувати. За всі роки реформ держава не спромоглася створити ні правових, ні економічних, ні інституційних умов її розвитку. Запровадження земельної іпотеки у такій ситуації призведе лише до загострення назрілих проблем та їх переміщення в соціальну площину, що виявлятиметься у згортанні будь-яких елементів, здатних сформулювати сприятливе життєве середовище на селі.

Запровадження системи іпотечного кредитування потребує скоординованих дій усіх гілок влади у правовій, економічній, організаційній площині. Першочерговим кроком у напрямі вирішення питань розвитку системи іпотечного кредитування в Україні мають стати Закони України «Про ринок землі», «Про державний земельний (іпотечний) банк», «Про іпотечні цінні папери». В законодавстві, що регулює розвиток іпотечних відносин необхідно передбачити такі умови: створення і функціонування земельних (іпотечних) банків та іпотечного ринку загалом; використання прибутку банку; умови і процедуру видачі й сплати іпотечних кредитів; механізм перерозподілу земель у разі непогашення боргу; умови та порядок надання кредитних пільг; механізм розподілу кредитних ризиків тощо.

Вважаємо, що земельний іпотечний банк пріоритетно має бути сформований як спеціалізована фінустанова з державною участю в 51%. До інших джерел формування ка-

піталу можуть належати кошти фізичних і юридичних осіб, іноземних інвесторів, а також іпотечні облігації банку. Якщо ж сформувати земельний іпотечний банк у найближчій перспективі не вдасться (оскільки ця процедура доволі витратна й тривала у часі, а Державний бюджет України впродовж багатьох років поспіль дефіцитний), то видачею іпотечних кредитів міг би зайнятися державний Ощадбанк, який вже завоював свої позиції на ринку. Корисним у цьому разі є досвід Чехії – законодавством країни визначені «стіни захисту», які передбачають чітке відокремлення усіх активів і пасивів та інших операцій, що пов'язані з іпотекою від інших видів діяльності банку.

Важливу роль у фінансовому забезпеченні селян міг би відіграти спеціально створений кооперативний гарантійний фонд, який би надавав гарантії по кредитах учасникам фонду – пріоритетно малим і середнім агрофірмам. Банку буде вигідно співпрацювати з Фондом, оскільки це знизить його ризики по кредитних операціях, співпраця буде вигідною й для підприємств, адже в цьому разі їм легше буде одержати кредит. Таким чином фонд стимулюватиме розвиток ділової активності в аграрному секторі та забезпечить розв'язання фінансових проблем сільськогосподарських виробників.

Позитивний вплив на розвиток земельної іпотеки матиме формування вторинного іпотечного ринку. Це забезпечить рефінансування ресурсів за іпотечними операціями і дасть змогу розширити ресурсну базу земельного банку (рис. 1).

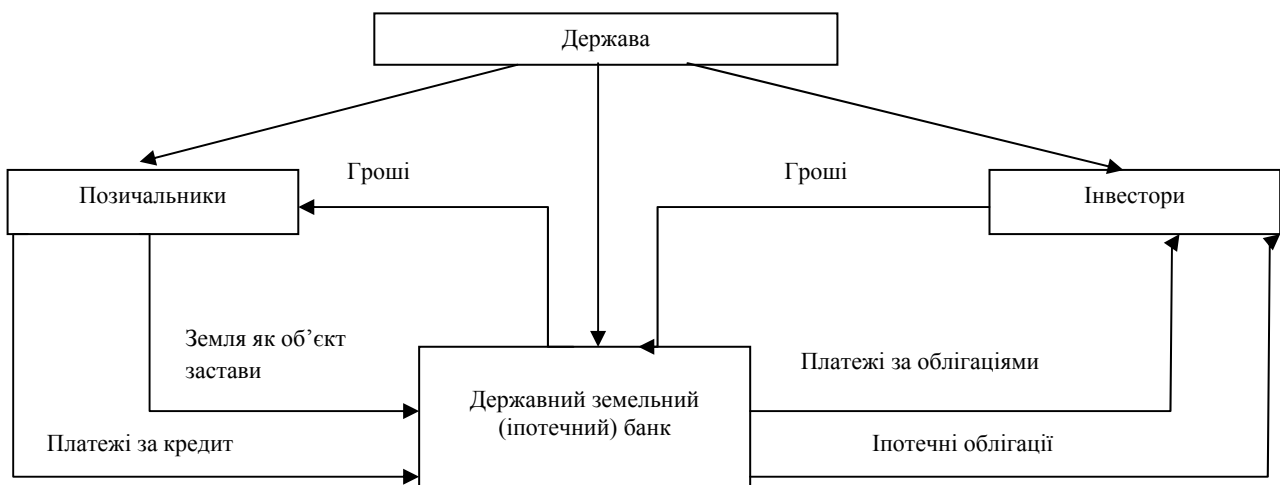


Рис. 1. Механізм дворівневої моделі іпотечного ринку

Джерело: Розробка автора.

Функції держави у зазначеній моделі полягають у такому:

визначення концепції розвитку системи земельної іпотеки;

нагляд за іпотечним ринком і його учасниками;

формування системи гарантування позик;

формування стимулюючих механізмів щодо участі в іпотечній системі;

захист прав та інтересів учасників ринку, їх представництво у суді;

встановлення науково обґрунтованих механізмів ціноутворення на ринку землі;

юридичний супровід операцій;

формування бази даних про усіх учасників ринку, їхні права і обмеження на них.

Ефективному розвитку системи іпотечно-го кредитування та земельного ринку загалом сприятиме формування національного Фонду земель. Такі фонди створені й успішно діють у багатьох розвинутих країнах, у тому числі й постсоціалістичних – Болгарії та Угорщині. Вони скуповують землі у громадян, а також заставлені землі в іпотечному банку, по яких не здійснено виплат з метою подальшого їх продажу на земельних торгах ефективним власникам (рис. 2).

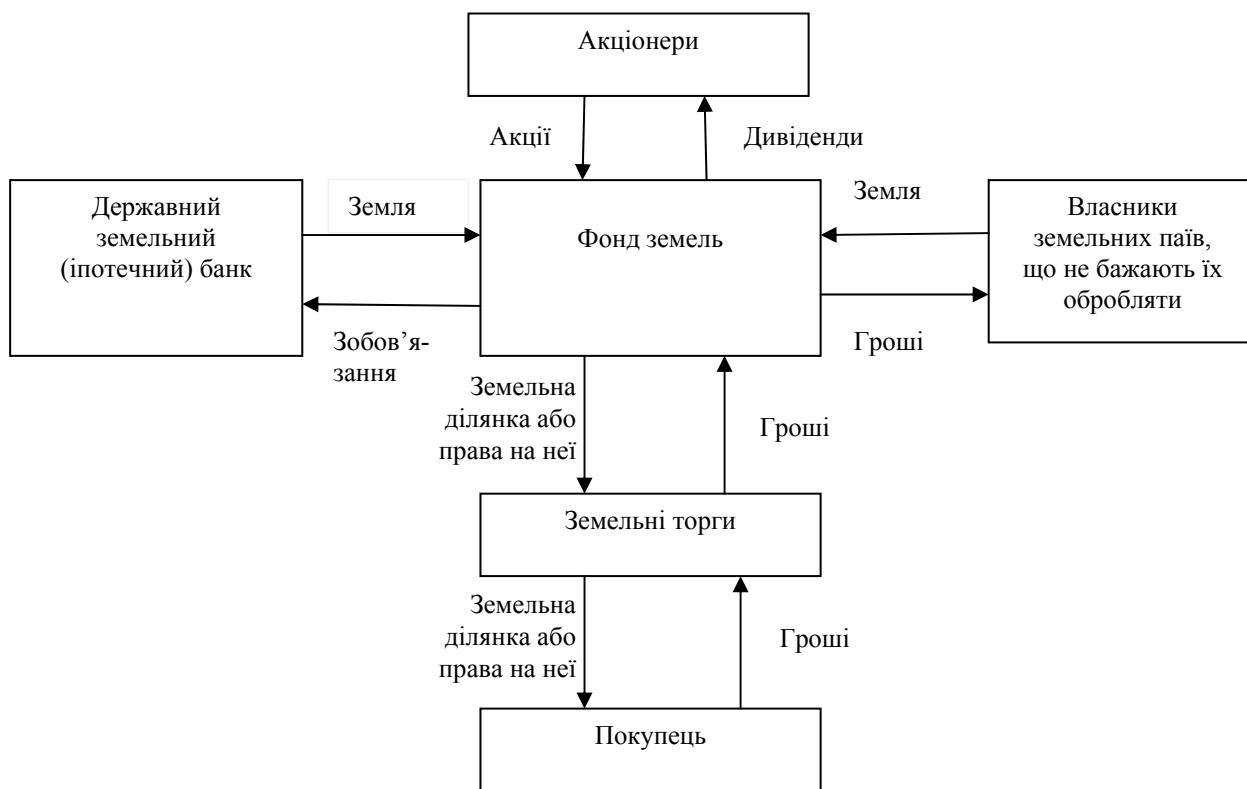


Рис. 2. Механізм функціонування національного Фонду земель

Джерело: Сформовано автором.

Формування Фонду земель уможливить забезпечити скорочення затрат часу суб'єктів ринку на пошук контрагентів, прозорість укладених угод, а також активізувати розвиток земельної іпотеки, оскільки у земельного банку в такому разі зникнуть проблеми з ліквідністю. Вважаємо, що Земельний фонд доцільно організувати у вигляді акціонерного товариства, діяльність якого контролювалася б акціонерами і спеціально створеною державною комісією. Акціонерами можуть бути: держава, терито-

ріальні громади, пайові, пенсійні, інвестиційні компанії, фізичні та юридичні особи, зареєстровані в Україні. Переваги від формування Земельних фондів на вітчизняному ринку землі полягають також у тому, що ці фонди могли б стати суттєвим джерелом поповнення коштів пенсійних фондів, населення, місцевих громад, які в подальшому могли б спрямувати їх на поліпшення благоустрою села.

Ще одним із способів розв'язання фінансових проблем аграрного сектора економіки

є підвищення ролі й значимості кооперативних банків. Нині ці структури є одними із найбільших банківських монополій світу та відіграють провідну роль у розвитку аграрного сектора. У Фінляндії частка кооперативних банків у кредитуванні сільського господарства становить 58%, у Нідерландах – 90, Японії – 80, Франції – 75, Австрії – 65, Португалії – понад 60, Бельгії – 50, Швеції – 45, ФРН – 44, Іспанії – 30%. У США кооперативна система фермерського кредиту надає фермерам третину кредитів на купівлю землі, шосту частину короткострокових і середньострокових кредитів [4]. Проте в кредитно-кооперативній системі України кооперативні банки поки що відсутні. Вважаємо, що держава має взяти на себе ініціативу щодо створення такої системи. Це, передусім, сприятиме розв'язанню фінансових проблем дрібного підприємництва в аграрному секторі.

Важливою формою інвестиційного кредитування підприємств аграрного сектора України повинен стати лізинг, який вигідний сільгоспвиробникам та виробникам техніки й переробним підприємствам, оскільки одночасно є засобом розвитку виробництва, реалізації техніки, застосування досягнень наукового-технічного прогресу. Проте ця форма кредитування також не набула поширення у вітчизняній економіці – загальний обсяг лізингових угод в Україні становить лише 0,2% від ВВП, тоді як у країнах ЄС – 2%, а лізингові інвестиції в технічне переозброєння сільськогосподарського виробництва навіть у найкращі часи не перевищували двох відсотків суми, що необхідна для простого відтворення наявного парку машин [8]. Експерти підраховали, що потенціал цієї форми інвестування аграрного сектору реалізується не більше, як на 25% [16]. До основних проблем розвитку аграрного лізингу в Україні належать [18]:

недосконалість правового поля та його неузгодженість з амортизаційною, кредитною й податковою політикою;

недостатнє врахування специфічних особливостей галузі в процесі реалізації лізингових програм;

неефективність управління коштами державного бюджету, що спрямовуються на

проведення операцій із фінансового лізингу, їхня невелика кількість і нерівномірність надходження;

низька якість вітчизняної техніки, що пропонується для лізингу;

недостатній рівень відповідальності за якість та комплектність лізингової техніки вітчизняних заводів-виробників;

обмеженість у Державному лізинговому фонді фінансових ресурсів;

відсутність ефективного механізму рефінансування портфелів лізингових компаній;

недостатній розвиток інфраструктури ринку лізингових послуг;

слабкий фінансово-економічний стан багатьох аграрних підприємств, їхня неспроможність своєчасно й у повному обсязі сплачувати лізингові платежі тощо.

Розв'язання назрілих проблем забезпечить активізацію та розширення можливостей використання лізингових послуг для модернізації вітчизняного аграрного виробництва, а це потребує ефективної державної стратегії розвитку даного сегмента ринку.

Висновки. Подолання кризових явищ в аграрному секторі України можливе при створенні дієздатної системи його фінансового забезпечення. Одним із важливих елементів цієї системи є інвестиційний кредит. Проте за роки державної незалежності України так і не вдалося виробити досконалого механізму кредитування села. Найактуальнішими питаннями є: висока ціна кредиту, відсутність гарантій повернення зобов'язань, недосконалість законодавчих механізмів регулювання кредитних відносин у галузі та відсутність надійного позичальника. Подолання названих перешкод вимагає комплексного розв'язання проблеми та якісно нового підходу, якого все ще потребує сучасний український аграрний сектор. Численність варіантів сценаріїв адаптації та розбудови кредитної інфраструктури є визначальним фактором у формуванні моделі економічного поступу агроформувань.

Довгострокове кредитування сільськогосподарських товаровиробників повинно розглядатися не як окремі ініціативи банків чи регіонів, а як цілісна система за безпосередньої участі держави, якій нині відводиться важлива роль у забезпеченні інтересів су-

б'єктів цих відносин. Новий потужний поштовх розвитку аграрного сектору вітчизняної економіки дасть іпотечне кредитування. Активізувати процеси залучення фінансових ресурсів в аграрний сектор вдасться також

завдяки формуванню чіткої визначеності у сфері земельних відносин, створенню системи кооперативних кредитних установ, сприянню фінансовому лізингу.

Список використаних джерел

1. Бурковська А.В. Проблеми та шляхи вирішення короткострокового кредитування агропідприємств в умовах ринку / А.В. Бурковська, В.А. Тарасюк, Р. Мула // Сталій розвиток економіки. – 2011. – №7. – С. 277-279.
2. Гайдуцький П. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров; ред.: П.І. Гайдуцький. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2005. – 422 с.
3. Довідник банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Зарубежний опыт развития кредитной кооперации в аграрном секторе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=791:apk-credforeign&catid=34:countries&directory=34.
5. Земельна дилема // Пропозиція. – 2005. – №1. – С. 16-17.
6. Іванишин В.В. Розвиток та функціонування ринку технічних засобів для сільського господарства України / В.В. Іванишин // Економіка АПК. – 2011. – №3. – С. 78-82.
7. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес: Звіт ІFC. – Жовтень, 2011. – 124 с.
8. Історія розвитку лізингу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukragroleasing.com.ua/index.php?/istoriya-rozvitku-lizingu-v-ukrayini.html>.
9. Коробейников М. Зарубежная практика кредитования сельского хозяйства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=108:agropactice&catid=34:countries.
10. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні / С.І. Кручок. – К.: Урожай, 2003. – 208 с.
11. Магальяс І. Процентні ставки за кредитами для аграріїв знижуються [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/agrarnijsouzukraieni/poradi-urista/procentnistavkizakreditamidlaagrariievznizuutsa>.
12. Михасюк І. Аграрний сектор АПК: проблеми і шляхи вирішення / І. Михасюк, Є. Майовець. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 230 с.
13. Пугачов М.І. Фінансові чинники розвитку аграрного сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://amdi.org.ua/docs/RT20130419/1Pugachov.pdf>.
14. Свистун Л.А. Передумови та перспективи застосування земельної іпотеки для інвестування аграрної сфери регіонів / Л.А. Свистун // Вісн. Криворізького екон. ін.-ту КНЕУ. – 2009. – №4 (20). – С. 102-106.
15. Стан кредитування підприємств АПК у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://170820.minagro.web.hosting-test.net/page/?n=13518>.
16. Тимошенко Т. Лізинг як інструмент оновлення сільськогосподарської техніки / Т. Тимошенко // Агробізнес сьогодні. – черв. 2012. – №12(235).
17. Чупіс А.В. Розвиток земельної іпотеки в Україні / А.В. Чупіс // Економіка АПК. – 2007. – №5. – С. 88 - 90.
18. Якушева І.С. Розвиток лізингових послуг як інструмент інвестування аграрного сектора [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/cgibis_64.exe?...2...
19. Briggeman, Brian, and Maria Akers. 2010. "Farmland Values Climb and Credit Conditions Improve." Survey of 10th District Agricultural Credit Conditions. Federal Reserve Bank of Kansas City, 3rd quarter. <http://www.kansascityfed.org/publicat/research/indicatorsdata/agcredit/AGCR3Q10.pdf>.
20. Frey, Thomas L. (1981) Lending to agricultural enterprises / – Bankers Pub. Co., 475 p.
21. Marvin Duncan, 2008. "Financing Agriculture in the 1980s," Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City, March.
22. Mishra, A, Moss, C., and K. Erickson. 2008. The role of credit constraints and government subsidies in farmland valuations in the US: an options price model approach. Empirical Economics.
23. Penson, John B. (2014) Introduction to Agricultural Economics / John B. Penson, Jr., Oral Capps, Jr., C. Parr Rosson, III, Richard T. Woodward. - Pearson Education, Limited, 432 p.
24. Steil Mark. Farmers, Bankers Fear Rising Farmland Prices, Agweek, November 7, 2011.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2014 р.

*

Risks in Bank Crediting of Agricultural Enterprises

Scientific problem. For a long time in the formation of financial and credit support agricultural enterprises play a crucial role for banks crediting. However, the development of credit relations of agricultural enterprises with commercial banks is hampered by high risk with dual nature of formation.

On the one hand, the domestic banking system operates in a risky environment and uses relatively expensive capital, which leads to high interest rates and collateral requirements, short credit term, the lack of credit insurance and guarantee. On the other hand, unfavorable conditions of agricultural enterprises functioning reduces the profitability and deteriorates financial position, limits the ability to withstand the negative effects of natural factors, increases the impact of seasonal and cyclical fluctuations and risks of industrial activity.

Analysis of recent researches and publications. Outlined problems are presented in a wide range of domestic and foreign research scientists. Various aspects of bank crediting to agricultural enterprises were elucidated by such scientists as Dem'yanenko M.Ja., Gudzh O. Ye., Stetsyuk P.A. [1], Nepochatenko O.O. [5]. The matters relating to risk management in commercial banks, including the management of individual and systemic risk in bank lending were covered in papers of Vitlinskyy V.V. [4], Kyshakevych B.Yu. [2], Kovalovev A.P. [3], Yablokov A. [6].

Among foreign scientific and methodic literature it should be especially noted the publication of a group of scientists of Bank for International Settlements, including L. Allen and A. Saunders [7], J.D. Amato and C.H. Furline [8], and researches of F.P. Miller and A.F. Vandome [10], M. Glantz and J. Mun [13], K. Komorad [15].

At the same time contemporary bank crediting is very dynamic, and the negative impact of risk factors is increasing. All these facts raise the need to find new and improved methods to minimize the risks of bank crediting to agricultural enterprises, which lead to the choice of theme and objective of the research.

The objective of the article is to improve the theoretical and methodological aspects to determine the risk of agricultural enterprises' bank crediting. Achieving the goal requires analysis of the nature of credit risk, determining factors of the risk in bank crediting to agricultural enterprises and its modeling.

Statement of the main results of the study. In modern economic literature there are many approaches to determine credit risk. It is associated with the risk, the probability of occurrence of certain events or the size of possible losses. First of all, credit risk should be viewed as an economic category. Vitlinskyy V.V. notes that this category reflects the economic relations associated with uncertainty and conflict, burdened with possible threats and unused possibilities [4]. At the same time, the most common are the views, where the credit risk is interpreted as the negative effects of the credit transaction and the loss of potential creditor's profit or both, profit and assets, as well as a default by the borrower to the creditor, non-payment credit or interests. That is the risk of insolvency to fulfill obligations under the credit agreement, risk of default, reflects the essence of credit risk in accordance with the provisions of the Basel Committee on Banking Supervision and Regulation [9, 14].

The determination of credit risk with using the theory of probability and mathematical statistics is widespread, especially among foreign scientists [7-11, 13, 14, 15]. This approach allows to estimate both the probability of the potential amount of losses and to consider several scenarios for further developments. Methods

for determining the credit risk, that are recommended by the Basel Committee on Banking Supervision and Regulation, is also based on the probability theory and mathematical statistics [9, 13, 14]. So, methods based on the determination of the probability of borrower's default, which helps to determine expected amount of loss would be more suitable for adaptation to realities of credit activity in Ukraine.

At the same time, we should distinguish between the types of credit risk, depending on their level of concentration, the risk of the credit portfolio and individual credit transaction. The latter is usually identified with the individual credit risk, the main causes of which are industrial and commercial, financial, managerial and ethical characteristics of the borrower; compliance to the credit product, and characteristics of the collateral or guarantees. In minimization of such credit risk the important role is played by general estimation and credit-worthiness of the borrower, the project (which will be financed through a credit), proposed pledge or guarantees, insurance, structuring and documentation of credit transactions and further monitoring. Thus, the primary role is played by analytical methods, while the basis to determine the risk parameters must be the credit rating of the potential borrower.

Under the terms of the "International convergence of capital measurement and capital standards: a new approach" recommended by the Basel Committee on Banking Supervision and Regulation, better known as Basel II, the credit rating of the borrower is a tool for flexible risk management used by the lender to determine the measure of risk and capital adequacy [2, 6, 10, 11, 15]. The banks can use both, internal ratings assigned by their own methods, and external determined by independent agencies. However, in any case, the principle of correspondence between the rating and the degree of financial risk, represented as the probability of default, have to be respected [6, p. 235].

Thus, default does not mean bankruptcy in the general sense, but the deviation from the terms of the credit agreement, any violation concerning the terms, amount of payments of credit body or interest. The decisive factor in

the probability of default for each credit transaction is the borrower's reliability, the measure of which is the credit rating or credit index. A variety of methods and methodological approaches to their definition are widely covered in the national and foreign scientific literature [1-3, 5-8, 9, 11-13, 15].

As a result of scientific sources' analysis we consider appropriate use of parametric methods which give the possibility to identify risk with certain parameters, including the probability of default by means of linear and logistic regression or neural network system. However, as Yablokov A. and Komorad K. proved in their works, methodological approaches based on regression can provide accuracy of prediction the same, or even higher, as the neural network system, but are much simpler in development and application [6, 15].

Thus, the further improvement of the methods of quantitative estimation and analysis of agricultural enterprises' credit risk can be done by the development of economic and mathematical model predicting the probability of default by the borrower (Fig. 1).

It is advisable to identify such basic factors of agricultural enterprises' credit risk: credit rating, the ratio of credit amount and the borrower's equity, interest rate and term of the credit.

According to a previously proposed methodological approach, the credit rating of agricultural enterprises are defined as the integral index based on factors prerequisites, intensification and efficiency of production, and financial conditions, each of them is characterized by a number of indicators according to accounting and statements [12]. For the mathematical processing of the data such methods as relative values, normalization and standardization of the values, mean values (including geometric mean), integral method and such method of rating as distance from the origin can be applied. Such approach allows taking into account specifics of the agricultural economic activity and its impact on individual credit risk formation.

The initial information for credit risk determination model development is the statistics of typical agricultural enterprises of Mykolayiv region in 2001 – 2013. In general, the sampling has 42 observations. Investigated enterprises

involved credits for up to 36 months, but the most frequently – for one year. Interest rate fluctuated within a 15 – 28%, the most frequently – 21%. However, such level of payment is excessive in many cases, since the av-

erage rate on loans to 8.12 percentage points higher than the average return on assets.

It suggests that credit risk of agricultural enterprises is greatly caused by too high interest rates for them, and the reduction of interests would lead to risk decreasing too.

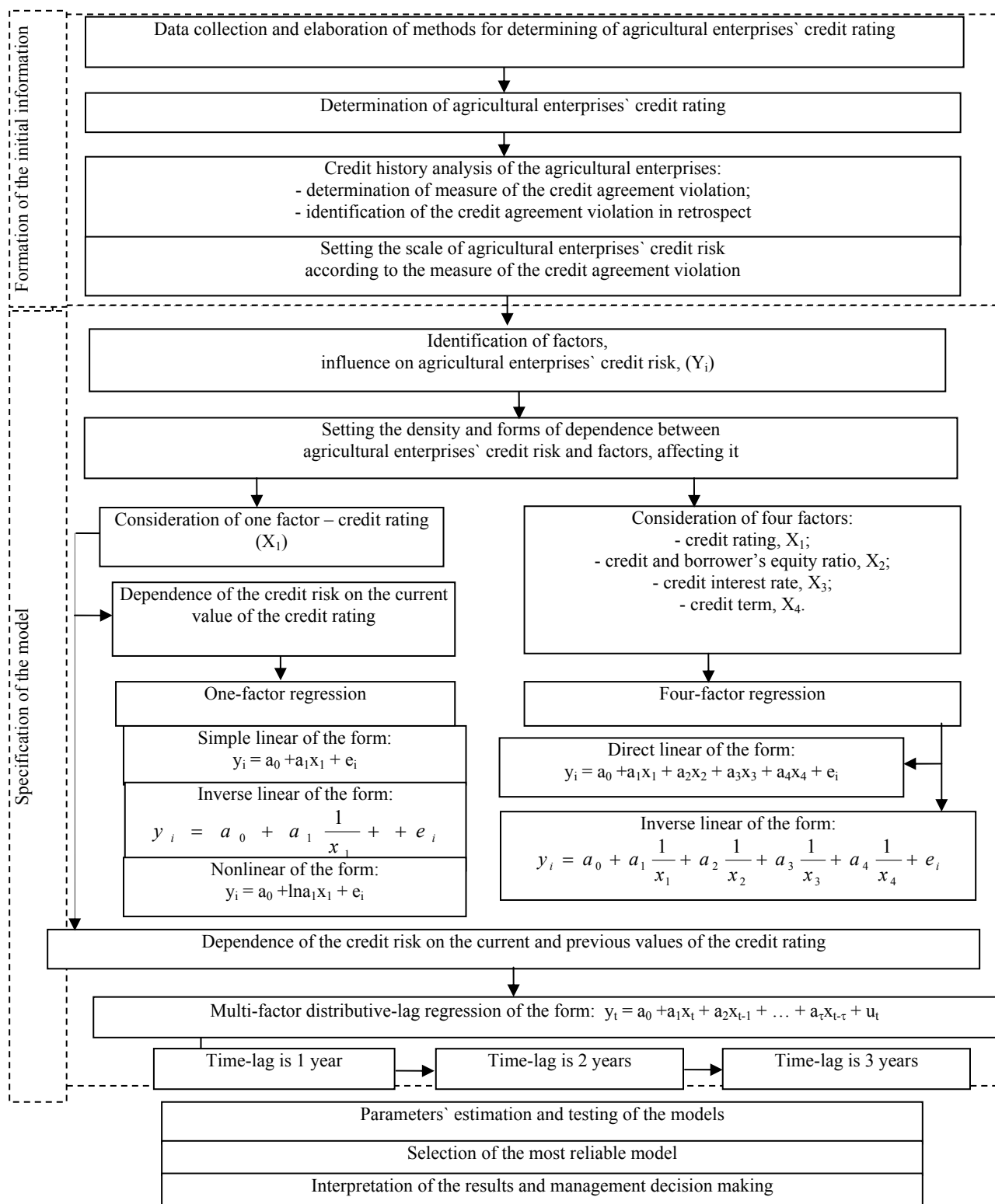


Figure 1. Modeling of agricultural enterprises' credit risk

Source: developed by author

At the same time, more than half of the investigated cases of typical agricultural enterprises' bank crediting were served completely or with minor violations. So, 28.57% of all investigated credits were repaid on time and in full, 23.81% – with minor violations, 19.05% – with significant violations, 16.67% – with very significant violations (breaches payment schedule, approved by credit agreement, both amount and maturity). Only in 5 cases, it is 11.9%, borrowers didn't have ability to pay in full and timely. In each of these cases, such disability was caused by objective reasons, as a result of unpredictable and unforeseen circumstances (abnormal weather conditions that caused the loss of much of the crop, and income as a result). So, credit agreements were prolonged.

In the process of any financial risks analysis, including credit one, the main indicators of the risk level are dispersion, standard deviation and coefficient of variation, which reflect the degree of fluctuation of the investigated features. In our case, breach of the credit agreement is characterized by the following values: dispersion $\sigma^2 = 0,1191$, standard deviation $\sigma = 0,3451$ and the coefficient of variation $V = 86,53\%$. These values indicate that in some cases quantitative credit risk characteristics of agricultural enterprises may significantly deviate from their average values. It confirms the widespread perception of such enterprises as risky borrowers.

Credit risk of agricultural enterprises has stochastic correlation with factors of its formation, investigated by means of correlation pairs. The calculated value of correlation coefficients at -0.6466 is noticeable, on the Cheddok scale, and certifies the presence inverse relation between the credit risk and credit rating. Therefore, the higher credit rating of the borrower is, the higher probability of credit obligations fulfillment without any violations will be. According to the obtained correlation coefficient, the rest of the credit risk factors are directly related with credit risk, but less influential. Therefore, the specification model for credit risk determining can be considered as a factor in one's credit rating, and on all four factors (see Fig. 1).

At the same time, probability of agricultural credit agreement violation may depend on the credit rating not only in the current but also in earlier periods. This dependence may be caused

by cyclical fluctuations of agricultural production, and as a result, their financial and credit support, and credit process in general. At the same time, the effect of cyclical fluctuations in the definition and modeling of credit risk, as the pro-cyclical nature of credit ratings was proved by foreign scientists and highlighted in scientific studies of the Bank for International Settlements [7, 8]. Thus, when the resultant variable depends on the value factor in the current and one or more previous periods, distributive-lagged models should be used.

So, regression models were built according to specifications, presented in Figure 1. The test results demonstrate adequacy of models (by Fisher's test), the significance of the parameters (by Student's t test), absence of multicollinearity (by pair correlation coefficients), autocorrelation (Durbin-Watson's test) and heteroscedasticity (by Spearman's test).

Noteworthy, the highest values of the coefficients of multiple correlation and determination has four-factor inverse linear regression. Since the multiple correlation coefficient $R = 0,809$, the relationship between credit risk and the studied factors are direct and strong, according to the Cheddok scale. The coefficient of determination $R^2 = 0,656$, that is 65,6% of total variance are explained by the regression provided, and at the same variation factors would influence the variation of the resultant variable.

However, for a more reliable choice regression, reflecting the dependence of the agricultural credit risk's variation of its factors' variation, it is advisable to calculate the estimated coefficient of determination, which allows comparing different regression models with different parameters and degrees of freedom. The calculated values of the estimated coefficients of determination for all developed regression models are shown in Table 1. The four-factor inverse linear regression has the highest value of the estimated coefficient of determination of 0,6184. Next to the value of the coefficient of 0,5458 was calculated for distributive-lag model with a time lag of 3 years. The rest of the regression equations have coefficients with a value less than 0,5, so it is insufficient to credit risk estimation and forecasting.

Thus, to determine the agricultural enterprises' credit risk, including estimation and

forecasting probability of default, the most appropriate would be the model of four-factor in-

verse linear regression and the distributive-lag model with a time lag of 3 years.

Table 1

Estimated coefficients of determination of investigated regressions

Type the regression	Correla-tion coeff., R	Determi-nation coeff., R ²	Estimated de- termi-nation coeff., $\bar{R}^2$
Simple linear regression of the form: $PD_i = 1,005 - 1,129CR_i$	0,6466	0,4181	0,4036
Nonlinear regression of the form: $PD_i = -0,093 - 0,725 \ln CR_i$	0,6926	0,4797	0,4667
Inverse linear regression of the form: $PD_i = -0,396 + 0,384/CR_i$	0,7072	0,5001	0,4876
Distributive-lag regression of the form: $PD_i = 0,999 - 1,424CR_i + 0,376CR_{i-1}$	0,7018	0,4925	0,4643
Distributive-lag regression of the form: $PD_i = 1,089 - 1,578CR_i + 0,539CR_{i-1} - 0,140 CR_{i-2}$	0,7332	0,5376	0,4929
Distributive-lag regression of the form: $PD_i = 1,157 - 1,322CR_i + 0,640CR_{i-1} - 0,598 CR_{i-2} - 0,220 CR_{i-3}$	0,7774	0,6044	0,5458
Four factors direct linear regression of the form: $PD_i = 0,322 - 1,176 CR_i + 0,399 K_i + 2,117 r_i + 0,173 t_i$	0,7186	0,5163	0,4640
Four factors inverse linear regression of the form: $PD_i = 0,634 + 0,385 \frac{1}{CR_i} - 0,003 \frac{1}{K_i} - 0,109 \frac{1}{r_i} - 0,450 \frac{1}{t_i}$	0,8097	0,6557	0,6184

Source: Calculated by the author.

The advantage of the first model is taking into account the borrower's credit rating in current period and the characteristics of the credit (the ratio of credit to borrower's equity, interest rate and term). This approach makes the credit analysis easier and provides higher reliability of credit risk's estimation and forecasting, as the expected losses of this credit transaction. Instead, the second model enables to assess the borrower's reliability based only on its ranking in the current and previous periods. It may be more convenient for the previous express-estimates, even before the establishment of bank credit's conditions, as for leasing, bonds or other types of non-bank credit support.

Conclusions. Provision of the agricultural enterprises' needs in bank credit is inhibited by a high level of risk. In credit risk managing the

significant role is played by analytical methods based on the factors of credit rating and credit parameters.

The methodical approach to determine agricultural enterprises' credit risk is proposed on the base of the correlation and regression analysis methods. It is proposed to use four-factor inverse linear regression model (including the borrower's credit rating in the current period and the characteristics of the loan) or distributive-lag model with a time lag of 3 years based on a credit rating for estimation and forecasting measures of credit agreement violation, as a probability of default and as a main quantitative measure of credit risk. In this case the first can provide higher reliability of credit risk's estimation and forecasting, but the second would be more convenient for express-estimates.

References

1. Dem'yanenko M.Ya. Estimation of creditworthiness of agricultural enterprises (theory and practice) Monograph / M.Ya/ Dem'yanenko, O.Ye. Gudzyk, P.A. Stetsyuk. – K. NSC IAE, 2008. – 302 p.
2. Kishakevich B.Yu. The Rating Model Using in Risk Management [E-resource] / B.Yu. Kishakevich // Bulletin of the Lviv State Financial Academy. – 2009. – № 16. – Mode of access : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vldfa/2009_16/KyshakevychB.pdf
3. Kovalev A.P. Credit Risk Management: Monograph / A.P. Kovalev; ed. A.V. Bazilyuk. – K: Suzirya, 2007. – 406 p.
4. Credit Risk of Commercial Bank : study guide / [ed. V.V Vitlinsky] – K. : Znannya, 2000. – 251 p.
5. Nepochatenko O.O. Organizational-economic mechanisms of agricultural enterprises' credit: Monograph / O.O. Nepochatenko. – Uman, 2007. - 456 p.
6. Yablokov A.I. Rating Modeling of Banking Risks / A.I. Yablokov // Collection of Scientific Works of MNNTS ITiS, Kiev. – 2009. – Issue 14. - P. 229-245.

7. Allen L. A Survey of Cyclical Effects in Credit Risk Measurement Models / Linda Allen, Anthony Saunders // BIS Working Papers, Monetary and Economic Department. – 2003. – № 126, January. – 36 p.
8. Amato J.D. Are Credit Ratings Procyclical? / Jeffery D. Amato, Craig H. Furline // BIS Working Papers, Monetary and Economic Department. – 2003. – № 129, February. – 36 p.
9. Basel II: Revised international capital framework [E-resource] – Mode of access : <http://www.bis.org/publ/bcbsca.htm>
10. Credit Rating Agency / Frederic P. Miller, Agnes F. Vandome, John McBrewster. – Alphascript Publishing, 2009. – 92 p.
11. Credit Rationing and Asymmetric Information / Stefania Cosci. – Dartmouth Publishing Company, England. – 135 p.
12. Filimonova O.B. Credit Rating Estimation in Bank Crediting of Agricultural Enterprises // Institutional framework of the economy functioning in conditions of transformation: Collection of scientific articles. Vol. 2 – Verlag SWG Imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – 270 p. – P. 117 – 120 [E-resource] – Mode of access : http://conf.at.ua/archive/23.05.2014_Vol.2.pdf#page=117&zoom=auto,0,358
13. Glantz M. The banker's handbook on credit risk: implementing Basel II. / Morton Glantz, Johnathan Mun. – New York: Elsevier Inc., 2008 – 420 p.
14. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. [E-resource] – Mode of access : <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf#frames=1>
15. Komorad K. On Credit Scoring Estimation. / Karel Komorad. – VDM Verlaq Dr.Müller, 2009 – 84 p.

The article has been received 18.11.2014

*

УДК 336.763.31(045)

**О.А. СЬОМЧЕНКОВ, кандидат економічних наук,
доцент, докторант
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»**

Оптимізація нормативного регулювання використання аграрних розписок

Постановка проблеми. Сільське господарство є провідним сектором української економіки із значним потенціалом щодо подальшого зростання, яке стимулюватиме динамічний розвиток усіх пов'язаних із ним галузей промисловості, сфер життєдіяльності суспільства. Ключовою проблемою в контексті забезпечення сталого розвитку аграрного сектору національної економіки є формування ресурсної бази виробників із диверсифікацію джерел фінансових та матеріальних ресурсів. У 2012 році Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про аграрні розписки» [5], яким регламентовано введення в обіг нового для українських реалій кредитного інструменту – аграрних розписок. В основу нормативних розробок покладено досвід використання сільськогосподарських бонів у Бразилії, які мають широку сферу застосування – від альтернативи банківському кредитуванню до особ-

ливої форми товарного кредиту й високу функціональність – від кредитування під майбутню продукцію до хедж-інструменту та механізму контракції товарної продукції. 4 вересня 2014 року керівництвом Міністерства аграрної політики та продовольства України і Міністерства юстиції України підписано Наказ «Про запровадження пілотно-го проекту з відпрацювання технології введення в обіг аграрних розписок» [6], яким започатковується практичне відпрацювання механізму використання аграрних розписок у межах Полтавської області згідно із затвердженим планом заходів. Особлива увага до розписок на різних рівнях галузевого управління, ефективність їх зарубіжного аналогу визначають актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аграрні розписки та їхні бразильські аналоги – сільськогосподарські бони були предметом досліджень науковців та практиків, серед яких особливо відзначимо В.С. Андрієвського [2], Александре Куросакі [3], Ю.О. Лупенка [4], Фернандо Піменте-

© О.А. Сьомченков, 2015

7. Allen L. A Survey of Cyclical Effects in Credit Risk Measurement Models / Linda Allen, Anthony Saunders // BIS Working Papers, Monetary and Economic Department. – 2003. – № 126, January. – 36 p.
8. Amato J.D. Are Credit Ratings Procyclical? / Jeffery D. Amato, Craig H. Furline // BIS Working Papers, Monetary and Economic Department. – 2003. – № 129, February. – 36 p.
9. Basel II: Revised international capital framework [E-resource] – Mode of access : <http://www.bis.org/publ/bcbsca.htm>
10. Credit Rating Agency / Frederic P. Miller, Agnes F. Vandome, John McBrewster. – Alphascript Publishing, 2009. – 92 p.
11. Credit Rationing and Asymmetric Information / Stefania Cosci. – Dartmouth Publishing Company, England. – 135 p.
12. Filimonova O.B. Credit Rating Estimation in Bank Crediting of Agricultural Enterprises // Institutional framework of the economy functioning in conditions of transformation: Collection of scientific articles. Vol. 2 – Verlag SWG Imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – 270 p. – P. 117 – 120 [E-resource] – Mode of access : http://conf.at.ua/archive/23.05.2014_Vol.2.pdf#page=117&zoom=auto,0,358
13. Glantz M. The banker's handbook on credit risk: implementing Basel II. / Morton Glantz, Johnathan Mun. – New York: Elsevier Inc., 2008 – 420 p.
14. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. [E-resource] – Mode of access : <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf#frames=1.pdf>
15. Komorad K. On Credit Scoring Estimation. / Karel Komorad. – VDM Verlaq Dr.Müller, 2009 – 84 p.

The article has been received 18.11.2014

*

УДК 336.763.31(045)

О.А. СЬОМЧЕНКОВ, кандидат економічних наук,
доцент, докторант
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Оптимізація нормативного регулювання використання аграрних розписок

Постановка проблеми. Сільське господарство є провідним сектором української економіки із значним потенціалом щодо подальшого зростання, яке стимулюватиме динамічний розвиток усіх пов'язаних із ним галузей промисловості, сфер життєдіяльності суспільства. Ключовою проблемою в контексті забезпечення сталого розвитку аграрного сектору національної економіки є формування ресурсної бази виробників із диверсифікацію джерел фінансових та матеріальних ресурсів. У 2012 році Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про аграрні розписки» [5], яким регламентовано введення в обіг нового для українських реалій кредитного інструменту – аграрних розписок. В основу нормативних розробок покладено досвід використання сільськогосподарських бонів у Бразилії, які мають широку сферу застосування – від альтернативи банківському кредитуванню до особ-

ливої форми товарного кредиту й високу функціональність – від кредитування під майбутню продукцію до хедж-інструменту та механізму контракції товарної продукції. 4 вересня 2014 року керівництвом Міністерства аграрної політики та продовольства України і Міністерства юстиції України підписано Наказ «Про запровадження пілотно-го проекту з відпрацювання технології введення в обіг аграрних розписок» [6], яким започатковується практичне відпрацювання механізму використання аграрних розписок у межах Полтавської області згідно із затвердженим планом заходів. Особлива увага до розписок на різних рівнях галузевого управління, ефективність їх зарубіжного аналогу визначають актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аграрні розписки та їхні бразильські аналоги – сільськогосподарські бони були предметом досліджень науковців та практиків, серед яких особливо відзначимо В.С. Андрієвського [2], Александре Куросакі [3], Ю.О. Лупенка [4], Фернандо Піменте-

© О.А. Сьомченков, 2015

ла [14], Едуардо де Соузу [14], Девіда Теліо [10], С.М. Терещука [2,11]. Проте публікації, підготовлені вищезазначеними авторами, були спрямовані або на популяризацію інструментів, або на фрагментарний критичний аналіз Закону із визначенням проблем щодо запровадження розписок. Тому в контексті реалізації експерименту постає необхідність розширення переліку питань, що потребують особливої уваги й поглибленого обґрунтування досліджуваної проблематики.

Мета статті – конкретизація проблем запровадження аграрних розписок в Україні та обґрунтування пропозицій щодо їх розв'язання.

Виклад основних результатів дослідження. Аграрні розписки (АР), видача, обіг і виконання яких регулюється Законом України № 5479-VI від 06.11.2012 року, є документом, за яким сільськогосподарські товаровиробники одержують кредити під заставу майбутнього врожаю, погашення зобов'язань відбувається або поставкою визначеної сільськогосподарської продукції, або виплатою коштів. Залежно від виду зобов'язань виділяють товарні та фінансові розписки. Товарні – передбачають поставку продукції на визначених умовах (вид, якість, кількість, місце, дата або строк поставки), фінансові розписки погашаються виключно грошима (в безготівковій формі), а розмір зобов'язань розраховується з урахуванням цін на продукцію, що є предметом документа.

Під аграрні розписки емітент (боржник) може одержати кошти, товари, послуги, або на його користь можуть бути виконані роботи. Видавати розписки мають право тільки власники земельних ділянок сільськогосподарського призначення, або особи, що на законних підставах їх використовують. Причому такі ділянки мають використовуватися для виробництва продукції, яка і є забезпеченням зобов'язань, тобто заставою є майбутній урожай. Відповідно після збору врожаю заставою стає сільськогосподарська продукція. Загибель посівів передбачає заміну предмета застави іншим майном, а при відсутності компромісу між боржником і позичальником щодо такої заміни є майбутній урожай продукції з цієї ж земельної ді-

лянки. Кредитор за розпискою одержує право проводити моніторинг застави.

Аграрні розписки мають документарну форму, регламентовані обов'язкові реквізити, передбачають нотаріальне посвідчення та реєстрацію в Реєстрі аграрних розписок, застава за розпискою фіксується в Державному реєстрі обтяжень рухомого майна. Передача прав кредитором за розпискою іншій особі передбачає вчинення індосаменту й підлягає нотаріальному посвідченню.

Аграрні розписки є кредитним інструментом, розрахованим на широке коло позичальників: від малих фермерських господарств до потужних агропромислових підприємств. Підвищують інтерес до паперів надзвичайно високі ставки по банківських кредитах та жорсткі вимоги щодо потенційних позичальників. Комерційні банки приділяють особливу увагу забезпеченню виконання кредитних зобов'язань, з обережністю ставлячись до застави майбутнього врожаю при кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників. Безпосередні домовленості між виробником і покупцем продукції, які є елементами загального ланцюга створення та просування аграрної продукції, їхня заінтересованість у реалізації домовленостей, які виходять за межі кредитних відносин, наділяють розписки особливими характеристиками. АР мають суттєві переваги перед звичайними авансами трейдерів і переробних підприємств.

Щодо фінансових установ, то вони теж заінтересовані в участі у маркетингових ланцюгах, заснованих на аграрних розписках, оскільки мають можливість зменшувати ризики через їх передачу іншим учасникам. Більше того, фінансові АР передусім призначені для стимулювання кредитування аграрного сектору фінансовими установами. У короткостроковій перспективі до комерційних банків як кредиторів можуть долучитися інвестиційні та недержавні пенсійні фонди, а в середньостроковій перспективі такі кредитори мають стати вагомими донорами ресурсів. Фінансовий різновид розписок цікавий фінансовим установам як інструмент диверсифікації кредитних портфелів.

Кредиторами за аграрними розписками можуть бути підприємства й організації, що

є постачальниками сільськогосподарських виробників. Оформлення товарних кредитів аграрними розписками підвищує ліквідність активів постачальників, які мають можливість повернути заборгованість через включення у систему обігу розписок покупців сільськогосподарської продукції.

Для кредиторів за розписками надзвичайно важливі норми Закону, що регламентують стягнення заборгованості при невиконанні боржником прийнятих зобов'язань. Законодавцями зроблена спроба значно скоротити тривалість загального періоду задоволення вимог кредиторів за рахунок вчинення нотаріусом виконавчого напису, тобто в позасудовому порядку, та обмеження позичальника в оскарженні рішення про стягнення боргу.

У пояснювальній записці до проекту ЗУ «Про аграрні розписки» його автори (Терещук С.М. і Калетник Г.М.) стверджують, що запровадження інструментів тільки у перший рік дасть змогу додатково залучити у галузь 2-3 млрд грн кредитних ресурсів із поступовим зростанням обсягу коштів, залучених через механізм розписок, до 45-50 млрд грн; у перспективі «розписки уможливають охопити близько 30% коштів від постачальників матеріально-технічних ресурсів, трейдерів, переробних підприємств, а також близько 5% коштів банківських структур» [11].

Аграрні розписки є аналогом бразильських сільськогосподарських бонів (CPR – Cedula de Produto Rural), досвід використання яких було покладено законодавцями в основу проектів нормативних актів. Керівник відділу кредитування й бартеру компанії «Syngenta» (Бразилія) Девід Теліо стверджує, що з моменту прийняття у 1994 році закону про CPR інструменти стали вагомим фактором зростання аграрного сектору Бразилії. Як доказ цьому менеджер наводить такі факти: частка продажу зерна в країні трейдерам із фіксацією ціни на початкових етапах виробничого циклу становить близько 70%, посівні площі зросли на 38% до 55 млн га, а обсяг виробництва зернової продукції досяг 163 млн тонн [10, с. 58].

Основною функцією сільськогосподарських бонів у Бразилії є впорядкування відно-

син у ланцюгу: постачальники-кредитори аграріїв – сільськогосподарські виробники – покупці їх продукції (трейдери). В забезпечення погашення боргу кредитором передається право на майбутню товарну продукцію, борг перед кредитором погашає трейдер, що купує сільськогосподарську продукцію. Таким чином, бони є документальним оформленням бартеру, оскільки товарний кредит погашається товарною поставкою. У 2001 р. в обіг було введено фінансові CPR, які на відміну від товарних дозволяють погашати борги як поставкою товару, так і у грошовій формі. Кредитори аграріїв – фінансові установи можуть отримати фінансовий CPR, який погашається грошима.

Едуардо де Соуза та Фернандо Піментел у праці «Study on cedula de produto rural (CPR) – farm product bond in Brazil» (2005 р.) підвели підсумки десятирічної практики використання CPR в Бразилії та визначили наступне:

фінансово-комерційні механізми, закладені в інструменті, відповідають умовам функціонування виробників різних розмірів, що визначило високий рівень зацікавленості у CPR, особливо серед середніх та великих виробників;

інструмент по своїй суті є різноплановим (в тому числі через можливість різних форм формування боргу та погашення зобов'язань), що дозволяє врахувати в процесі його використання індивідуальні потреби окремих виробників;

систематизація досвіду використання CPR дозволила розробити та запровадити нові механізми, які дають можливість розширити коло учасників системи функціонування інструментів та підвищувати ліквідність операцій.

Досвід використання сільськогосподарських бондів цікавий з позиції аналогічних укладів економічних систем Бразилії та України. В Україні та Бразилії агропромисловий комплекс є важливою складовою національного господарства із значним внеском у формування ВВП, сільськогосподарська продукція становить значну частку національного експорту, при цьому країни демонструють конкурентоспроможність на світових ринках аграрної продукції.

Важливу роль у кредитуванні аграріїв виконують учасники «маркетингових ланцюгів» або «ланцюгів створення додаткової вартості», що включають постачальників сільськогосподарських підприємств, переробні підприємства, а також трейдерів на ринку сільськогосподарської продукції. Постачальники за допомогою кредитування аграріїв нарощують клієнтську базу, збільшують обсяги продажу. Переробні підприємства й оптові трейдери зацікавлені у придбанні продукції сільського господарства для формування сировинної бази та товарних запасів. Причому всі учасники ланцюга мають легший доступ до фінансових ресурсів, у тому числі банківських, ніж аграрії. Тому виникає можливість створення багатосторонніх схем фінансування за участю агровиробників, їх постачальників, покупців їхньої продукції й фінансових установ у різних комбінаціях. Деякі схеми вже реалізуються в Україні (наприклад, лізингові – за участю аграріїв, їх постачальників і фінансових установ, програми форвардних закупівель ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» та ПАТ «Аграрний

фонд»), проте світовий досвід поєднання інтересів учасників ланцюга далеко не вичерпано.

Побудова маркетингових ланцюгів із використанням аграрних розписок дасть змогу оптимізувати відносини учасників як на окремих його етапах, так і на кількох послідовних етапах. Зокрема, кредитна складова відносин, позичальником в яких є сільськогосподарський виробник, буде удосконалена через механізми зниження платності ресурсів із перерозподілом та мінімізацією ризиків. Розписки з позиції позичальника мають ті ж переваги, що й інші форми товарного кредиту, а відповідно уможливають розраховувати на меншу платність, ніж банківські кредити. Крім того, якщо позичальниками комерційних банків є резиденти України, то процентні ставки за кредитами для аграріїв зазвичай вище, ніж для підприємств суміжних видів економічної діяльності (рис.). Таким чином, різниця в процентних ставках є резервом для зниження платності ресурсів для сільськогосподарських підприємств «транс-кредитуванням».



Процентні ставки за кредитами, виданими комерційними банками України, %

Джерело: Бюлетень Національного банку України №№3(240) 2013 р. – 9(258) 2014 р. (Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id).

Можна передбачити, що основним компонентом плати за користування ресурсами під аграрні розписки буде альтернативна ва-

ртість капіталу, що являє собою очікувану дохідність за доступними (альтернативними) вкладеннями кредитора. Здебільшого

цей показник формується на фінансовому ринку та може, хоч і несуттєво, різнитися для різних кредиторів аграріїв. Відмінність ґрунтується на особливостях роботи кредиторів, а саме, якщо кредитори є постачальниками, то на зниження платності впливатимуть наповненість складів, рівень конкуренції, історія співпраці з позичальником й інші фактори, а якщо кредитуватимуть трейдери, то крім конкуренції, історії співпраці, важливими факторами стануть очікування щодо ринкової кон'юнктури на відповідному сегменті ринку сільськогосподарської продукції, доступ до ресурсів. Проте розраховувати на транснаціональні компанії, що є трейдерами на вітчизняному ринку сільськогосподарської продукції та мають доступ до «дешевих грошей» (Louis Dreyfus Commodities, Glencore Grain BV, Bunge, Рамбурс, ін.), слід надзвичайно обережно, оскільки вартість кредитування такими компаніями українських аграріїв враховуватиме надзвичайно високі ризики. Отже, в будь-якому випадку платність за аграрними розписками залежатиме від платності ресурсів на українському фінансовому ринку. Аналіз форвардних закупівель ДПЗКУ й Аграрного фонду у попередніх роках дасть можливість стверджувати про платність фінансування на рівні не менше 10% річних, які визначаються знижкою.

Крім того, необхідно враховувати оплату нотаріальних послуг, яку напевно стягуватимуть за ставками посвідчення угод, а також плати за внесення до реєстру аграрних розписок і Державного реєстру обтяжень рухомого майна. Учасникам вторинного ринку аграрних розписок необхідно пам'ятати, що передача документа (при його продажу) також передбачає нотаріальне посвідчення. Страхові платежі, пов'язані з предметом розписок, не належать до обов'язкових витрат позичальника, проте переважна більшість кредиторів для зменшення власних ризиків наполягатиме на їх проведенні.

Для інформації зазначимо, що платність (вартість) товарного CPR в Бразилії складається з п'яти компонентів: альтернативної вартості капіталу, гарантійного або страхового тарифу, брокерського збору (0,3-0,5%), плати за реєстрацію контракту (10% від вар-

тості брокерських послуг) та плати за нотаріальну реєстрацію (0,2-1%) [14].

Платність кредитування під аграрні розписки є показником, що збалансовує розмір позики й зобов'язань з урахуванням часу. Розмір зобов'язань за розписками прив'язаний до вартості продукції, що має бути поставлена власнику інструменту або виплачена в грошовій формі та визначається в момент емісії. У сучасних умовах прогнозування майбутньої вартості продукції є надзвичайно складним завданням. В інформаційному просторі відсутні якісні ринкові індикатори, які можуть бути покладені в основу її обґрунтування. 6 червня 2012 року на Чиказькій товарній біржі (CME Group) були запущені торги ф'ючерсами на поставку чорноморської пшениці (BSW), у тому числі походженням з України, проте активна торгівля з використанням інструменту відбувалася тільки три місяці. Причин низької ліквідності зазначених ф'ючерсів чимало, серед них відзначимо високий рівень адміністративного (нетарифного) регулювання експортної діяльності, а для потенційних учасників торгів з України (трейдерів, хеджерів) – обмеження в сфері валютного регулювання, непорозуміння податкового характеру. Важливість ф'ючерсів як прозорого індикатора полягає у мінімізації можливостей зловживання з боку кредиторів за розписками. Негативний досвід чиказької біржі при роботі з чорноморською пшеницею як базовим активом ф'ючерсів не уможливив реалізувати плани щодо розширення переліку таких активів за рахунок кукурудзи, ячменю й сояшикової олії, в тому числі походженням з України.

Для ефективного функціонування аграрних розписок в Україні принципово важливо сформувати відповідне інформаційне середовище. Всі виробники мають одержувати інформацію щодо прогнозів урожайності та обсягів виробництва в розрізі окремих товарних позицій, ринкової кон'юнктури, зовнішньої торгівлі. Центральною ланкою в інформаційній інфраструктурі агропромислового виробництва на даному етапі має стати Міністерство аграрної політики та продовольства України. Прикладом урядового відомства, що надає послуги фермерським го-

сподарствам і регулює різні аспекти агробізнесу, є Міністерство сільського господарства США (USDA). В подальшому необхідно активізувати роботу з насичення простору інформацією комерційних структур, насамперед Аграрного фонду й ДПЗКУ – за аналогією з бразильською CONAB¹, дані якої є орієнтиром для прийняття зобов'язань фермерами за CPR.

Отже, будь-який виробник сільськогосподарської продукції в Україні повинен мати можливість безкоштовно ознайомитися з очікуваннями щодо ринкової кон'юнктури відповідальних національних інституцій. Якщо в складі агрохолдингів діють підрозділи, що досліджують і прогнозують кон'юнктуру відповідних сегментів товарного ринку, то для дрібних та середніх виробників інформаційної альтернативи практично немає. Більше того, ефективність власних аналітичних підрозділів сільськогосподарських виробників при наявності загальнонаціональних прогнозів буде вищою.

Провідну роль в інформаційному забезпеченні потенційних учасників ринку аграрних розписок відіграють торговельні майданчики (площадки), які в режимі реального часу дають змогу відстежувати як спотові, так і форвардні ціни на біржові товари. Проблемою є відсутність ліквідних біржових ринків, що забезпечують котирування товарів, які можуть бути предметом аграрних розписок як на національному, так і закордонному рівнях. Розв'язання проблеми може

відбуватися у два способи. Перший – має стратегічне значення та полягає у створенні ефективної національної торгової площадки з широким набором інструментів і програмою інтеграції у міжнародну біржову торгівлю. Базою такої площадки може бути Аграрна біржа. Другий – підбір ліквідних біржових продуктів на іноземних площадках для «перехресного» котирування. Реалізувати другий варіант можуть аналітичні агенції, але генерована інформація має бути безкоштовною й оперативною. В Бразилії предметом більшої частини CPR є соя, ВРХ і кава, тобто товари із найякіснішим інформування щодо майбутніх спотових цін, а саме цінова динаміка сої на внутрішньому ринку має високу кореляцію із ф'ючерсами на чиказькій біржі, а ВРХ та кава є базовими активами ліквідних ф'ючерсів на Фондовій біржі Сан-Паулу (BM&FBovespa). Отже, як показує бразильський досвід, котирування ф'ючерсів на сільськогосподарську продукцію може забезпечити також фондова біржа.

Сільськогосподарське виробництво є високоризиковою сферою діяльності, тому функціонування галузі в цілому і виконання зобов'язань по аграрних розписках зокрема залежать від доступності й ефективності механізмів мінімізації ризиків. Світова практика доводить, що серед стратегій із розподілу ризиків сільськогосподарських виробників страхування відіграє важливу роль. Головною його задачею є забезпечення страхувальників у випадках прояву окремих ризиків адекватним страховим покриттям.

Ринок агрострахування не належить до провідних сегментів загального страхового ринку. У 2013 році заінтересованість у співпраці з аграріями проявляли 16 страхових компаній, з яких активно працювали тільки 10, що відповідно становить 4,6 і 2,9% усіх «non-Life» компаній. Протягом минулого року страховиками було укладено 1722 договори страхування сільськогосподарських культур (усіх договорів – 87328,5 тис.), одержано 135,4 млн грн страхових премій (0,47% валових премій або 0,52% премій «non-Life» страхування). Розмір застрахованих площ, зайнятих сільськогосподарськими культурами, становив у минулому році 869 тис. га (2,09% загальної площі сільсько-

¹ Публічна компанія CONAB (місто Бразилія, створена у 1990 році) пов'язана із Міністерством сільського господарства, тваринництва та продовольства Бразилії. Нині компанія є агентом федерального уряду Бразилії, сприяє реалізації сільськогосподарської політики в країні, управляє формуванням державних запасів та іншими поставками для забезпечення потреб суспільства, відповідає за оптимізацію ринкових механізмів, бере активну участь у міжнародному співробітництві. Особливо відзначимо сприяння компанії у забезпеченні поставок фермерським господарствам і гарантування їх доходів. Важливим напрямом діяльності CONAB є збір, обробка й презентація інформації про стан національного аграрного виробництва, розробка прогнозів, у тому числі врожайності, собівартості продукції, витрат на її зберігання, а також аналіз ринку сільськогосподарської продукції. Результати досліджень CONAB є загальнодоступними, що забезпечується її розміщенням у мережі Інтернет. Компанія має розгалужену мережу регіональних відділень (25) і пунктів зберігання продукції (90).

господарських утідь в Україні) [1]. Позитивно вплинуло на сектор створення у листопаді 2012 року Аграрного страхового пулу, який координує програми державної підтримки в агрострахуванні, в тому числі програми форвардних закупівель ДПЗКУ та Аграрного фонду, які були основним драйвером ринку агрорстрахування у 2013 році. Тому запровадження аграрних розписок і поширення практики їх використання має стати вагомим фактором розвитку ринку агрострахування за рахунок активізації співробітництва страховиків та невеликих господарств, розширення клієнтської бази фінансових установ. Проте страхування збільшуватиме вартість кредитування під розписки, тому підґрунтя для розширення співпраці буде сформовано в умовах поліпшення якості страхових продуктів і підвищення рівня конкуренції між страховиками, що в результаті має впливати на зниження страхових тарифів. Необхідність страхування в контексті використання аграрних розписок визначається відсутністю в Законі України «Про аграрні розписки» норм, що регулюють взаємовідносини між боржником та позичальником в умовах дії обставин непереборної сили.

Дослідження десятирічного досвіду використання CPR в Бразилії дало змогу Едуардо де Соузі й Фернандо Піментелу визначити основні проблеми інструменту, які було конкретизовано у праці «Study on cedula de produto rural (CPR) – farm product bond in Brazil». Відзначимо дві принципові проблеми, на яких акцентували увагу дослідники – це недосконала система сільськогосподарського страхування та висока волатильність цін на продукцію сільського господарства або високі процентні ставки (залежно від виду CPR) в Бразилії всередині минулого десятиріччя. В сучасних умовах національного господарювання ці проблеми теж мають місце.

У процесі реалізації експерименту з відпрацювання технології введення в обіг аграрних розписок, крім зазначених проблем, необхідно звернути увагу на технічні нюанси, ігнорування яких може призвести до різних наслідків – включно з повною дискредитацією інструментів.

Де-факто за всіма основними ознаками, визначеними в чинному законодавстві, розписки є цінними паперами. Ці інструменти – документи встановленої форми з відповідними реквізитами, посвідчують грошове або майнове право, визначають взаємовідносини між боржником (особою, що видала розписку) і власником (кредитором за розпискою), передбачають виконання зобов'язань та можливість передачі прав на них і за ними іншим особам. Проте юридичне визнання розписок цінними паперами передбачає пряме закріплення такого статусу у чинному законодавстві. Тому де-юре аграрні розписки не визнаються цінними паперами, оскільки в ЗУ «Про аграрні розписки» й інших нормативних документах це прямо не вказано.

У Пояснювальній записці до проекту Закону України «Про аграрні розписки» основним органом, який планувалося наділити повноваженнями щодо регулювання видачі, обігу і погашення документів, було визначено Міністерство аграрної політики та продовольства України. Проте у прийнятому Законі норм, що визначають орган регулювання, взагалі немає. Визнання АР цінними паперами означало б наділення регулятивними повноваженнями в сфері існування документів Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку. Відсутність чітко визначеного регулятора, на нашу думку, є недоліком нормативного акта й ставить під сумнів ефективність функціонування розписок в Україні. Отже, необхідно визнати аграрні розписки цінними паперами з регулюванням їх випуску, обігу і погашення НКЦПФР із наділенням Міністерства аграрної політики та продовольства України рекомендаційними повноваженнями. При цьому необхідно розробити механізм адаптації інфраструктури фондового ринку для роботи з інструментом, враховуючи цілі й завдання розписок, а також їхню синтетичну сутність, засновану на поєднанні ознак боргових, товаророзпорядчих і похідних (форвардний контракт) паперів. Інтеграція розписок у фондовий інструментарій передбачає організацію їх обігу на вторинному ринку та депозитарного обслуговування.

Детальний аналіз Закону України «Про аграрні розписки» дає змогу стверджувати

про низький рівень узгодженості його норм з іншими нормативно-правовими актами, що створює численні колізії, а також внутрішні неточності й протиріччя. Наприклад, визначення аграрних розписок як товаророзпорядчих документів (ст. 1, абз. 2) має певний сенс тільки в форматі товарних розписок, тобто норми закону в частині товарних розписок кореспондують із положеннями Цивільного кодексу України (ст. 195) і Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» (п.6 ч. 5 ст. 3). Фінансові аграрні розписки є типовими борговими інструментами й не можуть бути віднесені до товаророзпорядчих. Прикладом неузгодженості Закону з іншими нормативно-правовими актами є процедура стягнення заборгованості у безспірному порядку, яка реалізується при невиконанні боржником прийнятих зобов'язань за розпискою. У Законі зазначено, що кредитор за розпискою при невиконанні зобов'язань за інструментом має звернутися до нотаріуса для вчинення виконавчого напису, на підставі якого державний виконавець повинен забезпечити протягом семи днів передачу кредиту предмету застави, проте станом на середину 2014 року зміни до Постанови КМУ «Про затвердження переліку документів, за якими стягнення заборгованості провадиться у безспірному порядку на підставі виконавчих написів нотаріусів»[7], які визнають аграрні розписки таким документом не внесені. В Бразилії при невиконанні зобов'язань за CPR відбувається судовий розгляд, але на відміну від вітчизняної судової практики рішення приймається протягом 48 годин, що є одним із факторів популярності інструменту.

У Законі не врегульовано процедуру виконання товарних аграрних розписок. Щодо фінансових розписок, то їх виконання відбувається перерахуванням визначеної суми на банківський рахунок, а отже, банківська установа може підтвердити таке виконання. Товарні розписки виконуються поставкою продукції від боржника до кредитора «на погоджених ними умовах поставки». Відмова або ігнорування погашення розписки кредитором при повністю виконаних зобов'язань боржником карається штрафом, розмір якого визначається строком такого

ігнорування. Функції банківської установи в форматі фінансових розписок при роботі з товарними розписками можуть виконувати спеціалізовані на зберіганні сільськогосподарської продукції підприємства. Зважаючи на те, що основним предметом розписок є зернові, такою третьою стороною можуть бути елеватори. Проте діюча система відносин між елеваторами та власниками продукції негативно впливатиме на розвиток таких фінансових інструментів як товарні аграрні розписки та форварди, а складські довідки, що видаються елеваторами власникам продукції, не є носіями необхідних гарантій.

Нарікання викликають положення ст. 8 «Моніторинг застави майбутнього врожаю сільськогосподарської продукції» Закону України «Про аграрні розписки», згідно з яким кредитор одержує право на здійснення нагляду за процесом виробництва продукції. Отже, якщо кредитор і боржник заздалегідь не узгодять комплекс моніторингових заходів, то власник розписки може провадити постійний нагляд із доступом до технології вирощування, що не тільки створюватиме для позичальника незручності, а й забезпечить доступ до його комерційної інформації з можливими ознаками таємниці. Виявлення порушень надає право кредитору скласти акт і вимагати усунення порушення у визначений кредитором строк. Невиконання вимоги надає кредитору право самостійно доглядати врожай із наступною компенсацією витрат боржником. При незгоді з актом боржник може звернутися до уповноваженої організації для вирішення спору, а при незгоді з її рішенням – до суду. Логіка законодавця цілком зрозуміла: захист інтересів кредитора з можливістю апелювання боржника. Життєздатність такої системи може бути або підтверджена, або спростована тільки практикою, тому запровадження експерименту на часі, а одним із його результатів мають бути методичні рекомендації щодо організації моніторингу.

В умовах значної чисельності власників земельних ділянок – фізичних осіб, чийми наділами користуються сільськогосподарські виробники, особливої актуальності набуває процес встановлення законності такого користування. В Україні відсутня консолі-

дована база даних про користувачів земельних ділянок, що ускладнює процес наладження відносин між сільськогосподарськими виробниками та їхніми потенційними кредиторами. Щодо реєстру речових прав на нерухоме майно (в тому числі – земельних ділянок), то він знаходиться в стадії формування, а доступ до нього обмежений законодавством.

Закон України «Про аграрні розписки» системно захищає права кредиторів, фіксує обов'язки боржників. Однак у процесі балансування інтересів кредитора й боржника, законодавці не враховують інтереси власників земельних ділянок, які передали їх у користування боржникам. Норми Закону не виключають можливість використання аграрних розписок для «закріплення» ділянок за їх користувачами через механізм «штучної» закредитованості, який може бути реалізований на підставі неформальних домовленостей між боржником і кредитором. Відзначимо, що в Україні значна кількість земельних ділянок сільськогосподарського призначення належить фізичним особам, які передали їх у користування, саме інтереси цієї категорії власників землі не враховано. З метою мінімізації можливого кредитного «перевантаження» боржників за аграрними розписками вважаємо за доцільне обґрунтування максимальної кількості продукції, яка забезпечуватиме зобов'язання боржника. В Бразилії, наприклад, кредитори для виконання зобов'язань орієнтуються на мінімальний урожай.

Аграрні розписки є специфічними інструментами та вимагають від емітентів і власників особливих навиків роботи з ними. Варто зважати на інертність середніх та особливо дрібних виробників у сприйнятті фінансових новацій. Крім того, дрібні товаровиробники схильні до концентрації уваги на безпосередній діяльності із виробництва продукції з відношенням до фінансових і маркетингових аспектів як до другорядних. Тому зв'язок дрібних господарств із постачальниками й трейдерами набуває особливого значення для галузі. Важливим психо-

логічним аспектом є системна співпраця, яка вибудовується роками: тривала взаємодія породжує в аграріїв упевненість у майбутньому, уможливорює делегувати певні функції партнерам. Історично прив'язка агровиробників до певних постачальників і покупців відбувалася в умовах обмеженості у ресурсах, платність користування якими мала менше значення, ніж упевненість у можливості продовжувати діяльність у майбутньому. Запровадження розписок має створити умови для оптимізації напрацьованих й установленню нових зв'язків у маркетингових ланцюгах.

Висновки. Аграрні розписки є перспективними інструментами фінансового забезпечення аграріїв та організації їх торговельної діяльності, що підтверджується зарубіжною практикою. Нормативне регулювання аграрних розписок не є досконалим і потребує доопрацювання, в тому числі узгодження законодавчих норм. Важливою умовою ефективного використання аграрних розписок є стабілізація національної економіки в цілому й інтенсифікація агропромислового виробництва зокрема. Для галузі необхідно продовжувати технологічний та інфраструктурний розвиток, дерегулювання, лібералізацію торгівлі, формування інформаційного середовища функціонування аграріїв. На рівні держави позитивно впливатимуть на галузь зважена валютна й стабільна податкова політики, лобіювання національних інтересів на міжнародних ринках. Перспективними напрямками наукових досліджень, пов'язаними з аграрними розписками, є конкретизація завдань і повноважень державних та комерційних інституцій у сфері функціонування інструментів, розробка механізмів підвищення ліквідності ринку розписок й інформаційного забезпечення їх функціонування. Публікація проміжних та підсумкових звітів реалізації експерименту в Полтавській області дасть змогу виділити нагальні проблеми АР і зосередити увагу науковців на розробці рекомендацій щодо їх розв'язання.

Список використаних джерел

1. Аналитическое исследование: «Рынок агрострахования Украины в 2013 году» [Электронный ресурс] / Компания «Агроиншуранс Интернешнл». – 31.03.2014. – Режим доступа: <http://www.agroinsurance.com/ru/documents/?pid=26638>. – Название с экрана.
2. Андрієвський В.Є. Економічна доцільність впровадження системи кредитування під заставу майбутнього врожаю в Україні / В.Є. Андрієвський, С.М. Терещук // Наук. вісн. НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – Вип. 169(1) 2012 <http://elibrary.nubip.edu.ua/13638/1/12ave.pdf>. – Назва з екрану.
3. Курасакі А. Аграрні розписки як інструмент удосконалення фінансування / Александре Курасакі // Теорія & практика ринків. – 2013. – №1. – С. 66-72.
4. Лупенко Ю.О. Сучасні інструменти для фінансування аграрного сектору економіки / Ю.О. Лупенко // Фінансовий ринок України. – 2012. – №12. – С. 26-30.
5. Про аграрні розписки: Закон України №5479-VI від 6.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>.
6. Про запровадження пілотного проекту з відпрацювання технології введення в обіг аграрних розписок [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України та Міністерства юстиції України від 04 верес. 2014 р. № 331/1471/5. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0331730-14>. – Назва з екрану.
7. Про затвердження переліку документів, за якими стягнення заборгованості провадиться у безспірному порядку на підставі виконавчих написів нотаріусів: Постанова Кабінету Міністрів України №1172 від 29.06.1999 р.
8. Про затвердження Порядку ведення Реєстру аграрних розписок: Постанова Кабінету Міністрів України № 665 від 17.07.2013 р.
9. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України №3480-IV від 23.02.2006 р.
10. Теліо Д. Бразилія: використання CPR для підтримки агробізнесу / Девід Теліо // Теорія & практика ринків. – 2013. – №1. – С. 58-65.
11. Терещук С.М. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про аграрні розписки» [Електронний ресурс] / С.М. Терещук, Г.М. Калетник. – 19.12.2011. – Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=42135&pf35401=209896. – Назва з екрану. – Дата звернення 08.05.2014 р.
12. Цивільний кодекс України №435-IV від 16.01.2003 р.
13. Estudos Avancados Sobre A Cedula De Produto Rural (CPR) [Recurso eletrônico] / Wellington Pacheco Barros. – Porto Alegre, abril de 2009, 201 p. – Modo de acesso: http://www.wellingtonbarros.adv.br/ESTUDOS_AVANCADOS_SOBRE_CPR.pdf. – Tela de título.
14. Study on cedula de produto rural (CPR) – farm product bond in Brazil [Electronic resource] / Eduardo L. Leão de Sousa (World Bank), Fernando L. Pimentel (Consultant, Agro security). - Rural Finance Innovations (RFI) ESW, February 2005. – Access mode: http://www.agrometrika.com.br/CPR_Estudo_Banco_Mundial.pdf. – Title screen.
15. Waldemar Rocha Souza, Carlos Jose Caetano Bacha. A Utilizacao Dos Novos Instrumentos De Credito Rural Em Estrategias De Portfolios Para Diminuicao Do Custo Financeiro [Recurso eletrônico] / Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. – Porto Alegre, 26 a 30 de julho de 2009, 14 p. – Modo de acesso: <http://www.sober.org.br/palestra/13/230.pdf>. – Tela de título.

Стаття надійшла до редакції 18.11.2014 р.

* * *

Новини АПК

Експорт української аграрної продукції до ЄС демонструє позитивні тенденції

«Експорт української аграрної продукції зростає, а імпорт знижується порівняно з 2013 р. на 16%. І хоча маємо позитивне торговельне сальдо, це означає зниження купівельної спроможності українців», – заявила заступник міністра з питань європейської інтеграції Мінагрополітики України Владислава Рутицька. За її словами, на 2015 р. окреслено три головні вектори роботи: законодавчий, тарифний та інформаційний.

«Треба якнайшвидше прийняти законодавство, що дасть змогу експортувати аграрну продукцію не тільки до ЄС, але і в держави, які визнають європейську систему безпечності. Необхідно залишити лише ті дозвільні документи, які існують в ЄС. Водночас потрібно знаходити компроміс між інтересами бізнесу та продовольчою безпекою держави. Також мова йде про збільшення квот, зокрема зернових. Вже зараз маємо запит від низки виробників зерна щодо збільшення квоти на постачання кукурудзи і розпочато підготовку до відповідного обґрунтування», – повідомила заступник міністра з питань європейської інтеграції.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 330.012.33:338.24.021.8



В.С. ДІЄСПЕРОВ, доктор економічних наук
Національний науковий центр
„Інститут аграрної економіки”

Сільські громади та адміністративно-територіальна реформа

Постановка проблеми. Одним із головних і невідкладних завдань держави визначено децентралізацію влади. Це означає передачу місцевому самоврядуванню необхідних для повноцінного життя громад функцій та повноважень, відповідних матеріальних і фінансових ресурсів, формування на цій основі самоврядних територіальних громад, ліквідацію державних адміністрацій, утворення виконкомів місцевих Рад, обмеження представництв центральної влади функціями нагляду, контролю й координації виконання загальнодержавних програм. У суспільстві та політикумі практично досягнуто консенсусу щодо таких напрямів реформуваль.

Самоврядна громада визнається базовою адміністративно-територіальною одиницею. Трирівневий адміністративний устрій держави набуває форми: область – район – громада. Місцеве самоврядування на рівні громади організується на основі гарантованих державою прав і реальної її здатності самостійно вирішувати всі питання місцевого значення в межах Конституції й законів України.

Для села місцеве самоврядування особливо важливе, оскільки сільські громади внаслідок особливих умов проживання, тісних міжособистісних зв'язків людей, історичного досвіду значно життєвіші порівняно з громадами міськими. За нинішніх критичних обставин організація самоврядування по – новому, відповідно до інтересів селян і суспільства стає шансом (мабуть, останнім) для збереження й розвитку українського села. Однак є небезпека, що це реформування, як і більшість усяких попередніх, проведуть формально, й у кращому випадку від нього не буде ні користі ні шкоди, а в гіршому – воно тільки підтвердить подальший занепад села. Тому важливо, щоб реформування пройшло під громадським контролем, за активною участю селянства, а організаційні зміни в громадах здійснювалися б добровільно. І треба поспішати, бо в жовтні 2015 року закінчуються повноваження органів місцевої влади, й є серйозні наміри провести вибори на півроку раніше.

З метою з'ясування побажань селян та активізації громад разом із Кагарлицькою районною радою Київської області було проведено опитування в сільрадах із питань адміністративно – територіальної реформи за спеціальною програмою.

© В.С. Дієсперов, 2015

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом активізувалася проблема місцевого самоврядування як складова децентралізації влади в країні. У зв'язку з цим з'явилися публікації різних проектів реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Вони містять пропозиції щодо розширення повноважень громад і забезпечення їх необхідними ресурсами. Специфіка сільрад у літературних джерелах не відображається. Невідомі також дослідження з даної проблеми. Не висвітлюється готовність та налаштованість конкретних сільських громад до організації повноправного самоврядування в ролі базової одиниці адміністративно – територіального устрою.

Мета статті – привернути увагу сільських громад до необхідності їх активної участі в організації самоврядування по – новому ще до проведення місцевих виборів, які мають відбутися найближчим часом. Так само важливо невідкладно в сільських районах організувати виявлення потреб, можливостей і заінтересованості кожної громади, використавши узагальнений досвід Кагарлицького району.

Виклад основних результатів дослідження.

З історії самоврядування. Місцеве самоврядування як продукт суспільного прогресу в цивілізованих країнах зароджувалося дві сотні років тому. У російській імперії сільське самоврядування було започатковано реформою 1861 року на рівнях громад (рос. – общин), волостей та повітів. На українських землях сільська громада включала одне багатолюдне село або кілька менших поселень. Очолював громаду обраний нею староста. Були також обрані особи зі спеціальними повноваженнями: старшина (забезпечення порядку), писар, виборні (збирання податків). Головні питання вирішувалися на сільських зібраннях, сходах, які виносили мирські присуди. Право голосу мали господарі дворів. Сільська громада була юридичною особою з визначеними повноваженнями й обов'язками. Узаконювалася власність громади на землю, інші природні угіддя, певне майно. На західноукраїнських землях сільське самоврядування організовувалося

на таких же засадах. Сільського війта раніше призначав власник села, а після реформи 1848 року селяни обирали війта самостійно.

У радянські часи місцеве самоврядування діяло в особі рад – сільських, селищних, міських, районних. Перші сільські ради в Україні з'явилися в 1919 – 1920 роках. Обиралися ради всіма жителями на основі загального виборчого права. Реально це були вибори без вибору. Сільські ради мали незначні адміністративні права. Оскільки матеріальне і фінансове забезпечення сільрад було надто обмеженим, набагато більшими можливостями й авторитетом користувався керівник місцевого сільгоспідприємства. Вища влада в радянській державі належала не радам, а партійним органам.

У вже самостійній українській державі продовжувалася практика радянської системи організації влади. Стали окремо обирати сільських голів. Становище села погіршилося, оскільки місцеві підприємства звільнили від обов'язків підтримувати соціальну сферу, бути підзвітними сільрадам. Освіта, охорона здоров'я, інші важливі функції виведені із відання сільрад. Визначуване згори мізерне фінансування не забезпечувало належне утримання об'єктів соціальної інфраструктури, тим більше сільський розвиток.

У 2005 році було зроблено спробу реформування місцевого самоврядування, орієнтуючись на зарубіжні зразки. Справа зупинилася на рівні проектів, які викликали масове невдоволення, оскільки передбачали ліквідацію більшості сільрад і сільських районів. У 2013 – 2014 роках з'явилися нові проекти, в яких лінія на скорочення кількості адміністративно – територіальних одиниць проводиться ще жорсткіше. Запропоновано мати всього 99 районів (тепер – 490) та щоб громадою об'єднувалися в середньому 16 населених пунктів із населенням орієнтовно 9 тис. осіб [1].

На початку 2014 року в Україні налічувалося 28397 сільських населених пунктів, 10279 сільрад.

Сільські громади. Складатимуться на основі територій сільських рад, які в земельному обліку мають чіткі межі. Концепція децентралізації влади орієнтує на розширення повноважень саме на цьому рівні. У

принципі найнижчим, первинним рівнем самоврядування міг би бути окремий населений пункт. Але вони переважно надто дрібні, щоб діяти самостійно. Тільки в частині середніх за розміром несільськогосподарських сіл, де в людей збереглося почуття своєї окремої спільності, спроможності, налаштованості на відстоювання самостійності, у таких випадках людям слід надати право виділитися власною громадою, але мало де це може вдатися, бо важко ділити вже об'єднану позасільську територію, а саме польові масиви є основним джерелом сільського розвитку.

Визначаючи склад громад, потрібно враховувати, що сільське населення країни неухильно зменшується, погіршується за різними демографічними характеристиками, внаслідок чого скорочується чисельність економічно спроможних і соціально активних людей. Дедалі більше стає поселень, жителі яких виявляються нездатними до організації власними силами тієї чи іншої діяльності. І далі зменшуватиметься кількість сіл, при тому, що необхідно змагатися за збереження кожного, бо там залишаються матеріальні і духовні цінності.

У Кагарлицькому районі в 2014 році було 30 сілрад, 49 сіл (одне без жодного постійного жителя), 20160 сільських мешканців. У найбільшому селі 2006 осіб, у найменшому – 7. При анкетуванні сілрадам було поставлено питання, чи бачать вони перспективу своїх сіл. Тільки із Кузьминецької, в якій два села, одержано беззаперечно ствердну відповідь, яка пояснюється тим, що на цій території функціонують два потужних підприємства (одне з них цегельний завод) і тому є стабільні фінансові надходження, населення забезпечується робочими місцями, інвестується соціальна сфера. Інші респонденти бачать майбутнє села за певних умов, головні з яких власне сільгосппідприємство, диверсифікована діяльність, робочі місця. Категорично заперечила майбутнє одна з найбільших сілрад – реальні умови тут не проглядаються.

Мережа сілрад. Краще, коли у сілradі кількатисячне населення, тисячі гектарів сільгоспугідь. Велика громада, об'єднуючи ресурси, здатна проводити масштабні захо-

ди, створювати ефективні виробництва. Однак громада сильна передусім своєю згуртованістю, а вона краще досягається при порівняно невеликій чисельності об'єднаних нею людей. Очевидно, що поступово доведеться об'єднуватися малоспроможним громадам.

Поставлено питання, чи вважається доцільним об'єднання сілradi з іншими. Всі одностайні у негативній відповіді з тими чи іншими аргументами або без них.

Дві сільські громади в районі зовсім дрібні, в них 92 і 120 жителів. Але в найбільш знелюднених селах, природно, залишається велика територія з розрахунку на жителя – 21,25 та 8,91 га. Малі села мають, отже, переваги в земельному ресурсі, але чи зможуть його використати?

Три сілradi вважають доцільним об'єднання з близькими малими містами – Кагарликом і Ржищевом. У цьому виявляється нерозуміння перспектив, які дає висока землезабезпеченість. У Кагарлику на жителя 0,56 га всієї території, 0,39 га ріллі, тоді як у селах у середньому 4,03 й 2,90 га. Але поки що люди користі від масштабності своєї території не бачили. Багато українських сіл добровільно ввійшли у міста і великі й малі. Здебільшого від цього вони нічого не виграли.

У Кагарлицькому районі громади порівняно малі, проте висловлене бажання зберегти кожен треба поважати. У малій сілradі можна мати тільки двох працівників – сільського голову та секретаря. При розширенні повноважень сілрадам треба буде братися безпосередньо за організацію сільської економіки, отже, штатним працівникам знайдеться корисна робота.

Пониження адміністративного статусу населеного пункту негативно позначається на його долі. Із вітчизняного досвіду бачимо, як занепадали села, звідки забирали сілradi, і ті більші села й селища, які раніше були районними центрами.

Співробітництво громад. Ресурси сілradi, навіть великої, недостатні для того, щоб забезпечити весь комплекс необхідних населенню послуг. Немає, та і недоцільно мати в кожній громаді амбулаторію загальної практики сімейної медицини, школу I – III ступенів, часто навіть дитячий садок.

Останнім часом і в селах з'явилася потреба в організації комунально – побутових послуг, а ефективно цим займатимуться тільки служби з достатніми обсягами робіт. У Кагарлицькому районі поки що комунальне підприємство створено тільки в одному, найбільшому, селі. Ближчі села виявляють бажання залучати його послуги, або комунальних підприємств, які є в Кагарлику та Ржищеві. У відповідях на питання про співробітництво громад деякі сільради вказали інші, найближчі, з якими вони могли б разом організовувати послуги для населення.

Потреба в співробітництві особливо значима для малих громад, яких у районі більшість. Але це ще не всіма усвідомлюється, про що показують негативні відповіді зі значної частини сільрад. Великі громади самостійніші. У Броварському районі, наприклад, де середнє населення сільради втричі вище, ніж у Кагарлицькому, комунальні підприємства з широким складом послуг населенню створили майже всі сільради.

Повноваження громад. Розширення їх – вимога часу.

Найперше – громада повинна стати хазяїном на всій території, яка рахується за сільрадою. До цього часу залишилися невиділеними землі державної й комунальної власності. Компетенція місцевої ради обмежується територією самих населених пунктів, а та, значно більша, що між ними, знаходиться у віданні районних державних адміністрацій. Половина сільрад району заявили, що вони повинні розпоряджатися всіма землями. Потрібне також право здавати їх в оренду. Такі ж вимоги і щодо місцевих водних ресурсів, оскільки за дозволами використання водної поверхні доводиться звертатися до вищих інстанцій, навіть обласних.

Сільради відчувають несамотійність у користуванні бюджетними коштами, тиск фінансових, фіскальних органів, державного казначейства, хочуть мати право самостійно вводити місцеві податки та збори, визначати їхні ставки, встановлювати пільги, розпоряджатися позабюджетними коштами.

Громадам потрібен доступ до бази даних єдиного реєстру, а особливо до бази Державного земельного кадастру, бо в обліку останніх найбільше тіні й зловживань.

Висловлюються бажання одержати дозвіл на виконання в сільраді деяких дій юридичного характеру, зокрема, переоформлення спадщини, оформлення прав на нерухоме майно.

Звичайно, всі пропозиції з місць мають пройти серйозну апробацію, бути узгодженими по лініях різних відомств, а при цьому максимально задоволеними, оскільки за ними потреби села та авторитет органів місцевого самоврядування.

Території громад. Ефективність місцевого самоврядування визначатиметься раціональним використанням усіх ресурсів – природних, людських, матеріальних, фінансових. Для сільської громади визначальний ресурс – сама територія. Сільські займають переважну частину всієї території країни, і цим визначається потенціал українського села. Громадам необхідно усвідомлювати значимість того, що вони одержують доступ до володіння всім природно-ресурсним потенціалом території, за винятком деяких обмежень на користування ресурсами загальнодержавного значення. Природний потенціал включає: 1) земельні ресурси; 2) водні ресурси; 3) біоресурси; 4) мінеральні ресурси; 5) кліматичні й геоморфологічні умови. Громада повинна оцінити весь цей потенціал і знайти спосіб його використання. Для сільської громади найбільш важливі земельні ресурси, а їх треба розглядати в складі різних угідь – орних земель, природних сінокосів і пасовищ, лісових та лісовкритих земель, а також площ житлового фонду, використовуваних у промисловій, транспортній, іншій діяльності. Для значної частини громад важливими є мінеральні ресурси, доступні для використання, – камінь, глини, пісок, торф, мінеральні води тощо.

Забезпеченість громад природними ресурсами дуже різна. Тому по кожній території вона повинна одержати свою узагальнену грошову оцінку, яку враховуватимуть при підведенні результатів господарювання, оподаткуванні, організації взаємодії з органами державної влади, різними організаціями.

30 сільрад Кагарлицького району мають територію 84838 га. Одна з них, Новосілівська рада, мала 609 га, у інших – від 1150 до

5091 га, що цілком достатньо для організації продуктивної діяльності. У межах населених пунктів 14792 га, ця частина території має використовуватися найбільш інтенсивно та дбайливо.

Законодавство держави повинно гарантувати громадам стабільність землекористування. До цього ж часу широко практикувалася передача земель немісцевим користувачам рішеннями районної адміністрації й обласного відділення Держагентства земельних ресурсів. Окремі громади через це втратили більше ста гектарів своїх територій.

Значно серйозніша загроза громадам від того, що земля переходить у власність немісцевим особам через успадкування паїв, обміни, різні непрозорі операції. Так, уже втрачено 132 га по Шпендівській сільраді, 233 – по Балико – Щучинській, 234 – по Черняхівській, 512 га по Леонівській. Не всі ради володіють такою інформацією, оскільки всі ці операції проходять мимо них. Якщо так триватиме і далі, громади можуть втратити більшу частину природного ресурсу. Вільний продаж землі тим, у кого багато грошей, взагалі може звести нанівець роль місцевого самоврядування. Вносяться пропозиції заборонити також успадкування земель, одержаних унаслідок паювання угідь сільгосппідприємств.

Використання сільськогосподарських земель. Питання, насамперед, у достовірності обліку земель численних власників та користувачів, своєчасності внесення змін до нього. Повсюдно допускаються масові невідповідності в інформації районних земельних служб, звітності по сільськогосподарському виробництву підприємств і фермерських господарств. Причини цього в неоперативності сільських та районних органів, які не встигають відстежувати динамічний рух угідь, а також в очевидних зловживаннях і в усяких хитрощах заінтересованих осіб. Тепер усі намагаються закріпити побільше землі за собою, незважаючи на свої можливості дати їй добру раду.

Фіксується багато випадків суборенди землі, переважно нелегальної. Не маючи можливості чи вигоди працювати на землі, орендар не повертає її власнику, а передає в суборенду. Оренда та суборенда привабливі тим, що

дають змогу нагромаджувати земельний капітал, не працюючи реально у виробництві.

Частина сільгоспугідь не використовується. По всій країні нинішні власники підприємств прагнуть мати тільки ріллю й відмовляються від природних угідь. Зовсім мало в підприємствах плодівих насаджень, інших інтенсивних культур, вирощування яких сприяє зайнятості, зростанню доданої вартості.

По кожній ділянці необхідно уточнити, хто її реальний власник і користувач, наскільки раціонально вона використовується.

Відносини з підприємствами й організаціями. Масового характеру по всій країні набрала реєстрація діяльності не в тих радах, на території яких вона проводиться. Привабливо зареєструватися в місті, краще великому. Трапляються випадки, коли підприємство реєструється в чужому селі – у цьому є якийсь прихований інтерес. Часто місце реєстрації діючих на їхніх територіях підприємств та організацій невідомі ні селянам, ні районним органам.

У сільрадах час від часу заслуховуються керівники господарюючих суб'єктів, але компетенція ради тільки в тому, щоб щось рекомендувати і чогось бажати. Деяким сільським керівникам вдається домогтися, щоб із ними рахувалися, але це винятки.

Біда й у тому, що у більшості сіл уже немає свого сільськогосподарського підприємства (свого за місцем діяльності, бо власники майже завжди чужі). У Кагарлицькому районі діяло 29 сільгосппідприємств. На території сільради їх працює, як правило, кілька. В одного підприємства землі на територіях п'яти громад, ще одного – шести. Їхні площі на територіях різних сільрад настільки значні (0,8 – 2,2 тис. га сільгоспугідь), що на них у семи селах могли б бути створені окремі підприємства; спочатку, може, як відокремлені підрозділи.

Сільради укладають соціальні угоди із сільгосппідприємствами. Згідно з ними вони одержують допомогу на різні потреби й у різних формах. Допомагають і частина фермерів та деякі організації. У районі домовилися, щоб річний розмір допомоги становив не менше 30 грн за використовуваний гектар угідь. Для району зі сприятливими умо-

вами виробництва й багатими ґрунтами це мало. У Херсонській області прийнята норма 100 грн, у Черкаській – навіть до 200 грн. У такому розмірі в Кагарлицькому районі впродовж 2013 року її надали ФГ „Широкоступ” і данське ТОВ „Ферми ДАНАМ”.

Комунальна власність. Унаслідок руйнівних процесів протягом останніх двох десятиріч років на сільських територіях знищено масу матеріальних цінностей. Прийшов час інвентаризувати те, що лишилося, доручити його відповідальним особам та організаціям, знайти йому належне застосування. Це найперше завдання місцевим радам.

Безпосередньо у власності сільських громад залишилося майна небагато, але кожна має, принаймні, приміщення, в яких розташовані організації, фінансовані зі сільрадівського бюджету. Деякі активні сільські голови домоглися, щоб громади взяли будівлі, майно організацій, що перестали функціонувати, – дитячих садків, магазинів, лазень, поштових відділень тощо. У деяких сільрадах залишилися житло, водогони, котельні.

Із переходом частини функцій на районний рівень підпорядкування відповідне майно було передане у спільну власність громад району. Може виявитися доцільним щось повернути громадам.

Вкрай важливо залучити в село інвестиції. Щоб зацікавити потенційних інвесторів, сільрадам запропоновано визначитися з тим, які засоби вони могли б їм запропонувати. Сільради назвали різні об’єкти – невикористовувані приміщення, земельні ділянки, господарські двори, території ферм, гаражів тощо.

Найкраще, щоб громада сама використовувала ті чи інші об’єкти власності. Слід вирішувати у кожній, наскільки це реально й доцільно.

Сільські фінанси. Сільради скаржаться, що у формуванні та використанні бюджету вони позбавлені самостійності, а формальні методи їх обчислення не враховують специфіки села. Дійсно, всі основні показники бюджету сільрадам спускаються, розвертаються згори. Протягом року вони кілька разів змінюються, і сільрадам доводиться рішеннями сесій підтверджувати визначені

районним фінансовим управлінням перерахунки.

Бюджети не виходять із потреб та ресурсів громад. Величина бюджету визначається мінімально допустимою сумою витрат на утримання установ, які в селах залишилися. У структурі доходів планових на 2014 рік бюджетів сільрад Кагарлицького району податки на доходи фізичних осіб становили 29,1 %, плата за землю – 31,0, інші власні джерела – 3,1, офіційні трансферти – 36,8 %. Відмінності по сільрадах дуже великі. Бюджети чотирьох сільрад трансфертів не потребували завдяки значним сумах податку на доходи фізичних осіб. Але ж даний податок визначається кількістю і зарплатою найманих працівників, що від громади не залежить. Не можуть за нинішніх умов громади мати суттєві вигоди й від високої землезабезпеченості. Велика частка трансфертів у доходах не зацікавлює у мобілізації власних ресурсів.

Необхідно шукати інші методи складання бюджетів. Тут потрібні багатоваріантні розрахунки, серйозні обґрунтування та різні узгоджування. Обов’язково слід вирівнювати фінансові можливості громад. У витратах на соціальні й громадські потреби з розрахунку на жителя не повинно бути значних відмінностей. Близьких перспектив поліпшення ситуації на селі засобами бюджетного фінансування немає. Потрібно розраховувати на інші, власні джерела: допомога місцевих підприємств і організацій; організація громадами дохідних видів виробничої й обслуговуючої діяльності. І одне, й друге слід винести за межі бюджету, який доводиться згори.

Організація самоврядування. В одному з пунктів анкети пропонувалося висловитися щодо способів активізації самоврядування за умови розширення повноважень громади. Запитання виявилось складним для відповіді по суті. Дехто запропонував проведення місцевих референдумів, залучення громадськості до прийняття управлінських рішень і контролю за їх виконанням.

В українському селі історично складалися дружні, згуртовані громади. Цю єдність порушено, зруйновано різкою диференціацією становища людей, безвідповідальними

діями влади. Подіями останнього часу підірвана основа громади – спільне володіння територією.

Переважна частина людей зневірена, байдужа, пасивна до громадських справ та скептично оцінює перспективи села. Не всі активні в депутатському корпусі. Потрібно знайти, залучити, організувати тих жителів села, які повірять у спроможність громади, підтриманої державою і суспільством. Громаду, яку прийнято запрошувати тільки на формальні зимові звітні збори, слід оживляти. Актив може збиратися й щомісячно. Невідкладно, до офіційного введення адміністративно – територіальної реформи треба обговорити в кожному населеному пункті його перспективи. Очевидно, що люди внесуть цінні та обґрунтовані пропозиції, реалізацію яких сільрада повинна буде організувати. Питання про майбутнє населених пунктів мають обговорюватися на численних районних зібраннях. До цього слід долучити також місцеві засоби масової інформації. В Кагарлику погодилася обговорити питання організації самоврядування районна газета.

Домогосподарства. Сільська громада складається з домогосподарств. Їх аналіз дає змогу оцінювати становище кожного населеного пункту.

У погосподарських книгах, які ведуть сільради, домогосподарства розподіляються за п'ятьма типами. Першого типу – з реєстрацією місця проживання на території ради. Тільки такі забезпечують життєдіяльність села, бо віднесені до інших типів – ті, що тут тільки перебувають або, проживаючи за межами ради, мають тут землю чи будівлі. У середньому по селах Кагарлицького району до типу 1 віднесено лише половину домогосподарств, а в деяких селах – не більше чверті, що вказує на безсумнівний занепад.

Статистичні форми реєструють по сільрадах посівні площі основних культур, різне тваринницьке поголів'я у домогосподарствах. Звідси можна робити висновки про виробництво господарств населення, зайнятість у ньому. Домогосподарства типу 1 – повноцінні господарства, вони обробляють більші ділянки, у них утримується майже все тваринництво селянських дворів.

Анкетою з'ясовано ще дві характеристики сільських громад: кількість і площа домогосподарств без постійних жителів; кількість та площа невикористовуваних садиб. У деяких, навіть великих, селах частка дворів без постійних жителів досягає 60 %. Є й села, де дворів більше, ніж жителів, які у них залишилися. Більша частина присадибних ділянок у дворах, де постійно ніхто не проживає, обробляється іншими селянами чи дачниками, але це вже не повноцінне господарювання. Нова ситуація вимагає нової організації території села.

Диверсифікація діяльності. Нинішній склад і обсяги виробництва на сільських територіях не відповідають їхнім багатим ресурсам, не задовольняють потреби населення в зайнятості та доходах.

Продуктивна діяльність сільських громад може бути розширена вже в самому сільськогосподарському виробництві, насамперед, розвитком інтенсивних галузей. Території сільських громад Кагарлицького району розорані на 71,8 %, але тільки 1,2 % площ під багаторічними насадженнями. Як і скрізь, занедбано тваринництво. Лісистість по району тільки 7,3 %, але в частині сіл вона більше п'ятої частини території, й тут також значні невикористані ресурси. Безпосередньо в межах населених пунктів 856 га лісових земель, 485,5 га ставків, у тому числі в Кагарлику – 86,7га, Ставах – 83,4, Буртах і Шубівці – по 42,5 га, а потреба країни в ставковій рибі зростає.

Кілька сільрад підтвердили можливість використання інших природних ресурсів: глиняних кар'єрів, підземних цілющих вод. На берегах Дніпра пропонується створити рекреаційно-оздоровчі зони.

У багатьох сільрадах не бачать реальних можливостей організації нової, додаткової діяльності. Інші вказують на перспективність переробки зерна, хлібопечення, переробки плодоовочевої сировини, виготовлення комбікормів, організації громадського харчування, заготівельної діяльності, збирання та переробки відходів тощо.

Фізичні особи-підприємці займаються переважно торгівлею. Водночас частина з них взялася за ремонтні, побутові послуги, автомобільні перевезення, лісопильне výro-

бництво, виготовлення меблів й інші роботи. Часто така діяльність не реєструється, сільради про неї не одержують потрібної інформації. Для розвитку малого підприємництва та його повної легалізації доцільно, щоб як і сільськогосподарська в ОСГ, не оподатковувалася всяка інша дозволена діяльність, якщо вона здійснюється працею селян та її результати їм належать.

Комунальні підприємства. Сільське населення має низку потреб (у кожній громаді вони складаються по-різному), для задоволення яких слід створити підприємство, належне громаді, в деяких випадках спільне разом із сусідніми. Називаються завдання, які воно має виконувати: благоустрій населених пунктів, утримання в належному стані доріг, кладовищ, збирання, вивезення й утилізація сміття, надання побутових послуг і з обробітку присадибних ділянок. Пропонується також різноманітна переробка сільськогосподарської сировини, відновлення виробництва на територіях колишніх ферм, тракторних бригад.

У країні є й практика передання комунальному підприємству земель сільради з організацією на них вирощування різних культур. Це значно вигідніше, ніж здавати землю в оренду. Більшість сільрад мають площі земель запасу і резерву, часто значні, й вони можуть збільшуватися за рахунок невитребуваних паїв, відмерлої спадщини, з інших джерел.

Громаді слід зосередити, об'єднати свої обмежені ресурси і створити підприємство з

різноманітною виробничою та обслуговуючою діяльністю, яке стане економічною базою місцевого самоврядування. Організуючи власну діяльність, громадам буде потрібно залучати чужий капітал, вступати в спільну діяльність із різними господарськими товариствами, приватними структурами. А особливо важливо організувати співробітництво з господарствами місцевого населення, яке й становить громаду.

Висновки. Адміністративно-територіальна реформа повинна бути проведена за активної участі громад при врахуванні можливостей, потреб та інтересів кожної. Як правило, мережа сільських районів і громад у ближчому часі повинна бути збережена. Громади мають одержати повноваження на розпорядження всією територією, яка в земельному обліку розділена між сільрадами. Природний ресурс кожної громади повинен одержати оцінку й використовуватися в сукупності усіх його складових. Влада органу місцевого самоврядування має поширитися на всі господарюючі суб'єкти, підприємства та організації, що на його території. Потрібно змінити принципи і методику розрахунку бюджетів сільських рад. Сільська громада повинна мати на своїй території підприємство, яке стане економічною базою її економіки. Орієнтиром реформування сільської економіки буде організація комунальних підприємств громад із диверсифікованою виробничою та обслуговуючою діяльністю.

Список використаних джерел

1. *Ганущак Ю.І.* Територіальна організація влади / Ю.І. Ганущак. – К.: Легальний статус, 2012. – 348 с.
2. *Доценко А.У.* Сільське населення в Україні: динаміка та структура / А.У. Доценко. – К.: РВПС України НАН України, 2010. – 288 с.
3. *Мальвин Ю.М.* Історія місцевого самоврядування України / Ю.М. Мальвин, В.А. Чумак – К.: ВПУ АМУ, 2013. – 292 с.
4. Проект громадського обговорення адміністративно-територіального устрою Київської області. – К.: 2005. – 80 с.
5. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України. – Львів, 2012. – 216 с.
6. Соціальний розвиток сільських територій. – Умань: СТД „Сочінський”, 2009. – 250 с.
7. Соціоекономічний розвиток сільського господарства і села: сучасний вимір. – К., 2012 – 320 с.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2014

*

*В.Д. ЗАЛІЗКО, кандидат фізико-математичних наук,
доцент, старший науковий співробітник
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

Індексний метод в оцінці благоустрою сільських територій

Постановка проблеми. Благоустрій будь-якого виду адміністративно-територіальної одиниці (країни, області, району, міста, села тощо) є відкритою динамічною системою, яка має постійно змінюватися й удосконалюватися та задовольняти сучасні вимоги населення. Не винятком є благоустрій сільських територій, який згідно з Державними будівельними нормами України [6] має характеризуватися рядом важливих показників. Це якість: рекреаційних зон; парків; садів; скверів; майданів; площ; бульварів; вулиць; доріг; пляжів; прибудинкових територій та територій підприємств; територій водоохоронних зон і прибережних захисних смуг; природних та штучних водойм у межах населених пунктів; будівель і споруд системи збирання й перевезення побутових відходів; громадських вбиралень; споруд системи інженерного захисту території населеного пункту; обладнання (елементи) дитячих, спортивних та інших майданчиків; зелених насаджень тощо. Виходячи з чинного Закону України «Про благоустрій населених пунктів», благоустрій сільських населених пунктів визначається комплексом робіт «з інженерного захисту, розчищення, осушення та озеленення території, а також соціально-економічних, організаційно-правових та екологічних заходів з покращення мікроклімату, санітарного очищення...» [8].

Аналіз діяльності Державної служби статистики України та інших статистичних організацій показує неналежний рівень моніторингу зазначених вище факторів, що призводить до державного регулювання сфери благоустрою сільських територій із низьким ступенем ефективності. Тому розробка інде-

кських методів визначення рівня благоустрою на регіональному й районному рівнях є актуальним та нагальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями різних аспектів благоустрою сільських територій займалися багато відомих вітчизняних учених, серед яких відзначимо публікації О. Булавки, М. Орлатого, П. Саблука й інших. Серед зарубіжних публікацій цьому питанню приділяється значно менше уваги й більшість досліджень стосуються проблем екології, проектування, вдосконалення технологій житлового будівництва (Конейос К., Ленгстон К. та Сміт Дж. [11]) і загальних проблем соціального розвитку (Місес Л. [12], Джонсон В.).

Водночас проблема оцінювання рівня благоустрою сільських територій України залишається нерозв'язаною. Більшість існуючих публікацій розглядають окремі аспекти поліпшення благоустрою сільських територій (якість та динаміка сільського житлового фонду, удосконалення системи управління відходами, забезпечення якісними соціальними послугами тощо) і, незважаючи на низку публікацій (Бурак О. [1], Міщенко В., Виговська Г., Маковецька Ю., Омеляненко Т. [10], Ігнатенко О. [4]), що стосуються зазначеної проблематики, досі не було проведено комплексного оцінювання регіонів України на предмет якості благоустрою й визначення регіонів – лідерів, у яких потрібно переймати досвід, і регіонів – аутсайдерів, яким потрібна термінова державна підтримка.

Мета статті – розробка та практичне використання методичного забезпечення диференційованого оцінювання рівня благоустрою сільських територій України систематизацією й нормуванням оптимального набору індикаторів, які дадуть можливість то-

чніше диференціювати регіони України за рівнем їх благоустрою і сприятимуть удосконаленню механізмів державного управління соціально-економічним розвитком відповідних територій.

Виклад основних результатів дослідження. За роки незалежності України не вдалося поліпшити благоустрій сільського населення та згідно зі статистичними даними більшість сучасних показників, від яких залежить соціальний, а отже, й економічний розвиток сільських населених пунктів, є значно нижчими за рівень 1990 року [3].

Охопити всі фактори, які впливають на благоустрій сільських територій, нині досить проблематично. Тому надалі обмежимося дослідженням особливостей житлового благоустрою сільського населення у період із 2003 по 2014 рік без спеціальних посилань.

Як уже зазначалося вище, вимоги до благоустрою певною мірою представлені Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [6], але вони не повністю описують соціальний стан відповідних територій. Крім того Державна служба статистики України,

опрацьовуючи статистичні дані на регіональному рівні, не розрізняє показники сільських і міських поселень, що значно ускладнює наукові дослідження у сфері визначення рівня соціального розвитку сільських територій та благоустрою зокрема.

Спираючись на існуючі нормативно-правові акти, Закони України «Про благоустрій населених пунктів», «Про житлово-комунальні послуги», узагальнюючи наведене вище і беручи до уваги обмеженість існуючих статистичних даних, пропонуємо систему показників, на основі яких оцінюватиметься благоустрій сільських територій України (рис. 1).

Проведений системний аналіз статистичних показників, зазначених на рисунку 1 за 2003–2014 роки, довів необхідність їх порівняння та визначення загального рівня благоустрою сільських територій із використанням індексного методу.

У зв'язку з цим виникає потреба нормування існуючих статистичних показників, що вимагає додаткового аналізу сучасних статистико-математичних методів.

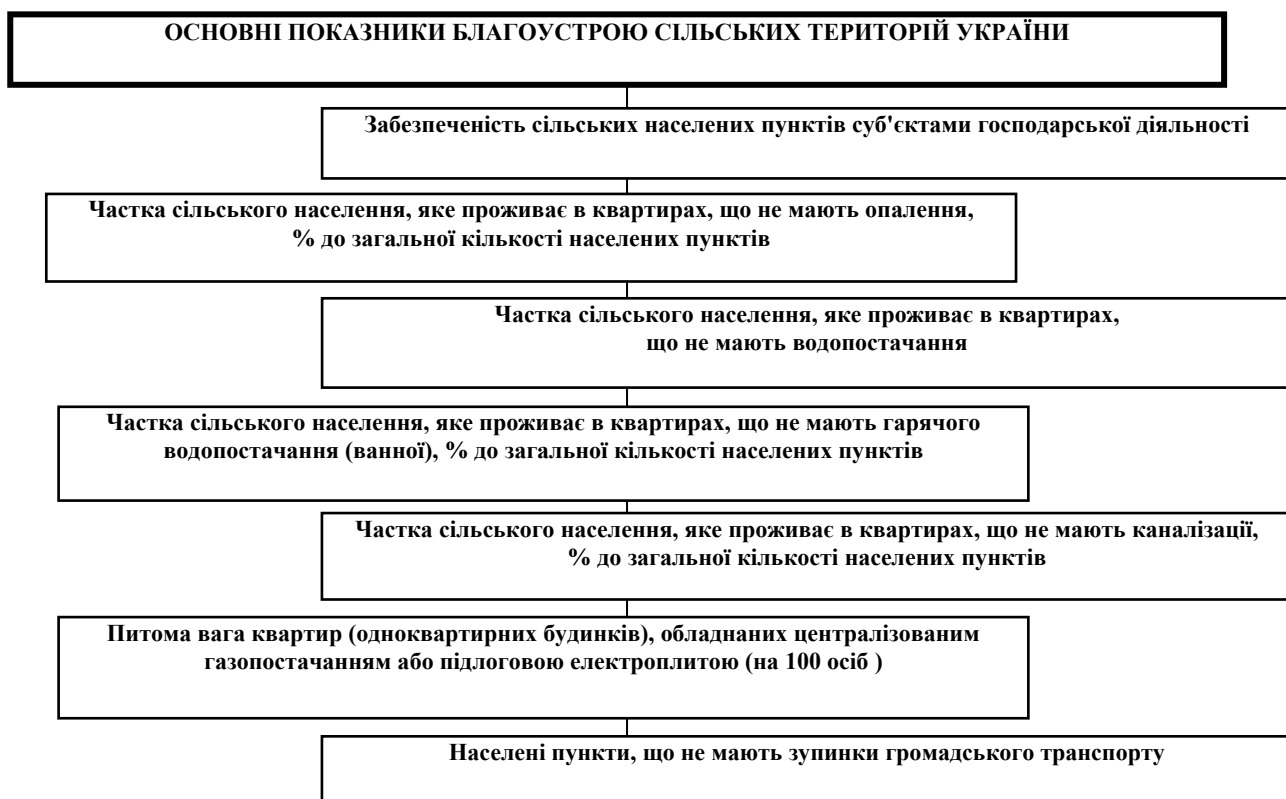


Рис. 1. Класифікація індикаторів благоустрою сільських територій

Джерело: Розроблено автором.

Так, взявши за основу методологію Structured Analysis and Design Technique, розроблену Д. Россом [5], [13], передбачаємо наявність семи показників, які задовольняють таким вимогам:

– достовірність і надійність джерел інформації;

– однаковий період моніторингу показників;

– єдиний підхід до нормування статистичних даних тощо.

У даному дослідженні використовуватимемо виключно дані Державної служби статистики України, профільних міністерств та інститутів НАН України.

Аналіз специфіки статистичних показників, необхідних для визначення благоустрою сільських територій, і методів їх нормування дає змогу стверджувати, що нормування із застосуванням лінійних та нелінійних функцій у даному випадку є малоефективними (детальніше [7, с. 289–299]). Тому для нормування відповідних статистичних даних скористаємось одним із найбільш універсальних методів – методом порівняння значень з еталоном.

Для нормування усіх значень у межах від (0;1) пропонуємо використовувати формулу

$$z_i = \begin{cases} \frac{x_i}{x_{\max}}, & \text{якщо } x_i - \text{стимулятор, } i \in N, x_{\max} \neq 0; \\ \frac{x_{\min}}{x_i}, & \text{якщо } x_i - \text{дестимулятор, } i \in N, x_i \neq 0, \end{cases}$$

де z_i – нормовані статистичні значення

індикаторів x_i (рис.1), $x_{\min}$ та $x_{\max}$ – відповідно найменше й найбільше їхнє значення. У випадку, якщо деякі показники динамічного статистичного ряду тотожно дорівнюватимуть нулю або будуть від’ємні, то пропонуємо виконувати зміщення статистичної осі на стільки масштабних одиниць вправо, щоб задовольнялася нерівність $x_i > 0$. Це не змінить даних у результаті нормування, але уможливить збереження точності дослідження та розмірності.

На основі динамічних статистичних рядів відповідних нормованих показників за роками (табл.) виконаємо ранжування регіонів України й визначимо загальний індекс благоустрою конкретних сільських територій Z_i^k .

Значення рівня благоустрою сільських територій України за роками

Область	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Вінницька	0,0996	0,1021	0,1059	0,1067	0,1076	0,1087	0,1100	0,1113	0,1131	0,1148	0,1167	0,1189
Волинська	0,1304	0,1293	0,1286	0,1338	0,1396	0,1462	0,1536	0,1620	0,1719	0,1838	0,1981	0,2165
Дніпропетровська	0,0890	0,0911	0,0935	0,0938	0,0942	0,0947	0,0953	0,0959	0,0966	0,0973	0,0982	0,0992
Донецька	0,0924	0,0923	0,0922	0,0922	0,0921	0,0921	0,0921	0,0921	0,0920	0,0920	0,0920	0,0920
Житомирська	0,0793	0,0808	0,0825	0,0830	0,0835	0,0840	0,0846	0,0851	0,0855	0,0861	0,0866	0,0872
Закарпатська	0,1913	0,1725	0,1607	0,1679	0,1761	0,1855	0,1964	0,2101	0,2263	0,2474	0,2775	0,3392
Запорізька	0,1303	0,1465	0,1782	0,1687	0,1616	0,1561	0,1518	0,1481	0,1452	0,1428	0,1408	0,1393
Івано-Франківська	0,1136	0,1208	0,1298	0,1346	0,1397	0,1454	0,1518	0,1592	0,1671	0,1766	0,1871	0,2002
Київська	0,1333	0,1333	0,1336	0,1379	0,1425	0,1476	0,1532	0,1595	0,1669	0,1752	0,1837	0,1942
Кіровоградська	0,1081	0,1083	0,1088	0,1094	0,1102	0,1113	0,1126	0,1141	0,1161	0,1187	0,1222	0,1273
Луганська	0,0977	0,0971	0,0967	0,0972	0,0978	0,0984	0,0990	0,0995	0,1001	0,1006	0,1012	0,1019
Львівська	0,0874	0,0893	0,0917	0,0951	0,0988	0,1028	0,1073	0,1125	0,1182	0,1246	0,1320	0,1407
Миколаївська	0,1022	0,1008	0,0997	0,1029	0,1063	0,1101	0,1142	0,1186	0,1235	0,1289	0,1350	0,1418
Одеська	0,0944	0,0967	0,0994	0,1003	0,1013	0,1023	0,1034	0,1044	0,1053	0,1065	0,1077	0,1090
Полтавська	0,0925	0,0891	0,0862	0,0885	0,0909	0,0935	0,0964	0,0993	0,1026	0,1062	0,1105	0,1153
Рівненська	0,1136	0,1170	0,1209	0,1242	0,1278	0,1316	0,1357	0,1400	0,1447	0,1498	0,1554	0,1617
Сумська	0,0827	0,0836	0,0847	0,0852	0,0857	0,0862	0,0868	0,0873	0,0879	0,0886	0,0892	0,0899
Тернопільська	0,1098	0,1075	0,1060	0,1116	0,1180	0,1254	0,1340	0,1442	0,1571	0,1727	0,1928	0,2210
Харківська	0,0836	0,0823	0,0812	0,0820	0,0828	0,0837	0,0846	0,0855	0,0863	0,0873	0,0881	0,0891
Херсонська	0,1424	0,1442	0,1499	0,1520	0,1544	0,1572	0,1603	0,1640	0,1677	0,1724	0,1778	0,1842
Хмельницька	0,1040	0,1083	0,1160	0,1160	0,1166	0,1178	0,1197	0,1226	0,1269	0,1341	0,1469	0,2415
Черкаська	0,1719	0,1576	0,1479	0,1544	0,1617	0,1699	0,1793	0,1897	0,2026	0,2177	0,2365	0,2610
Чернівецька	0,1335	0,1431	0,1585	0,1679	0,1787	0,1916	0,2070	0,2260	0,2504	0,2834	0,3298	0,4084
Чернігівська	0,0784	0,0785	0,0787	0,0802	0,0818	0,0834	0,0852	0,0870	0,0887	0,0907	0,0927	0,0949

Джерело: Розраховано на основі даних Державної служби статистики України [2], [9].

Для цього знайдемо середнє геометричне значення відповідних нормованих індикаторів (рис.1), скориставшись формулою

$$Z_i^k = \sqrt[k]{\prod_{i=1}^k z_i}, i=2,3,4,...,7, k=1,2,...,24.$$

У результаті обчислень виявилося, що за 2003–2004 роки Закарпатська та Черкаська області були абсолютними лідерами з якості благоустрою, які у наступні роки дещо знизили свої показники.

У період з 2005 по 2006 рік в аналогічній ситуації опинилися Запорізька й Закарпатська області, а починаючи з 2007 року утворилася незмінна трійка лідерів, до якої

увійшли Чернівецька, Закарпатська та Черкаська області.

Такі області, як Херсонська, Волинська, Київська, Івано-Франківська, Тернопільська, Хмельницька й Рівненська впевнено наближаються до регіонів лідерів і в період 2003–2014 років показують порівняно високі показники.

Серед решти областей, які мають незадовільний рівень благоустрою, у найгіршій ситуації знаходяться Житомирська, Чернігівська, Харківська та Сумська.

Далі наведемо детальніший рейтинг 12 найбільш і менш успішних регіонів за станом благоустрою у 2014 році (рис. 2–3).

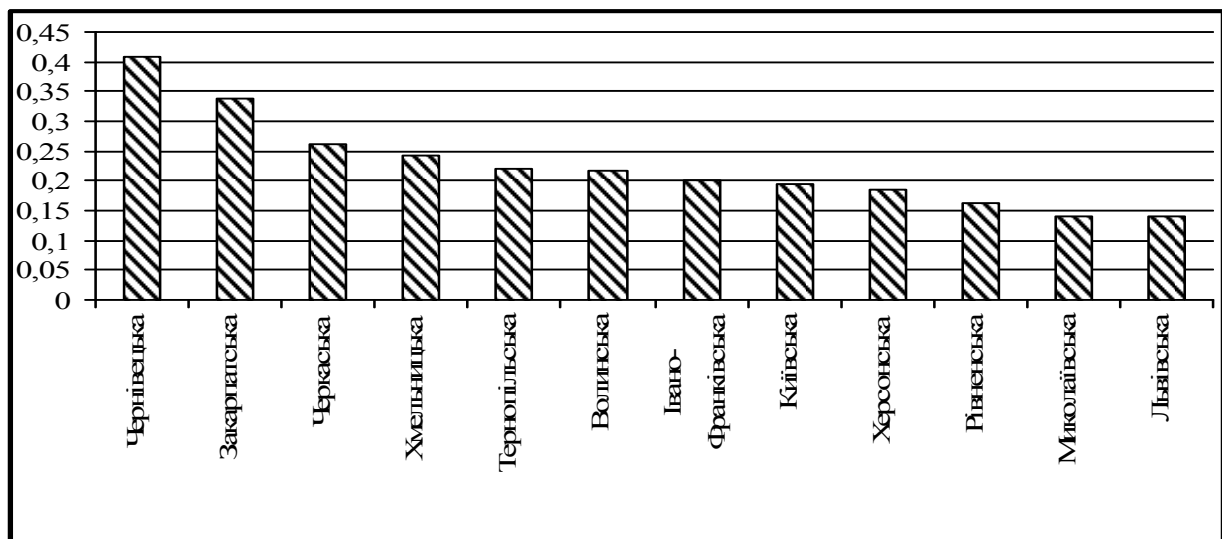


Рис. 2. Рейтинг 12 найкращих регіонів за станом благоустрою сільських територій

Джерело: Розраховано на основі даних з таблиці.

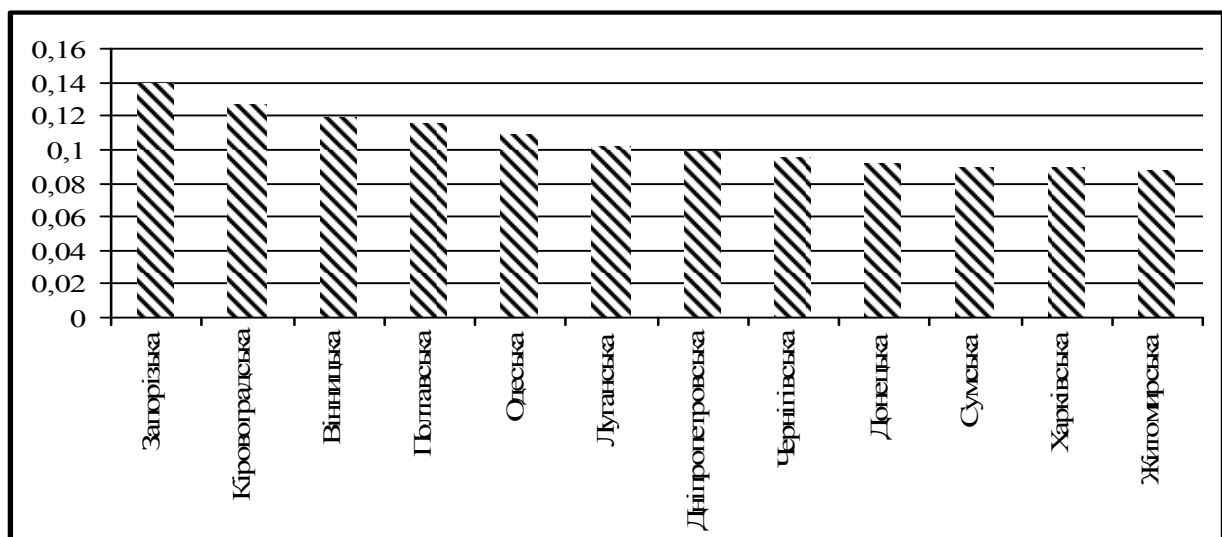


Рис. 3. Рейтинг 12 регіонів, яким потрібно поліпшити рівень благоустрою сільських територій

Джерело: Розраховано на основі даних з таблиці.

Зазначена незадовільна ситуація з благоустроєм сільських територій більшості регіонів України дещо пояснюється тим, що менше чверті сільських населених пунктів не мають затверджених програм та планів благоустрою. Відсутній ряд інших важливих документів, які визначають розвиток благоустрою сільського населеного пункту й сільських територій загалом як у короткій, так і довгостроковій перспективі. Разом із тим головною причиною виникнення зазначених проблем є відсутність належного фінансування й чітких і прозорих зв'язків між економічним

та соціальним розвитком сільських територій. Саме цим пояснюється той парадоксальний факт, що лідируючі позиції з благоустрою сільських територій в Україні займають ті регіони, в яких рівень сільськогосподарського виробництва (яке є основним видом економічної діяльності) найнижчий.

Варто відзначити також деякі позитивні зміни у розвитку індикаторів благоустрою сільських територій, оскільки за досліджуваній період загальний рівень їх благоустрою по Україні безперервно зростає, хоч і залишається критично низьким (рис. 4).

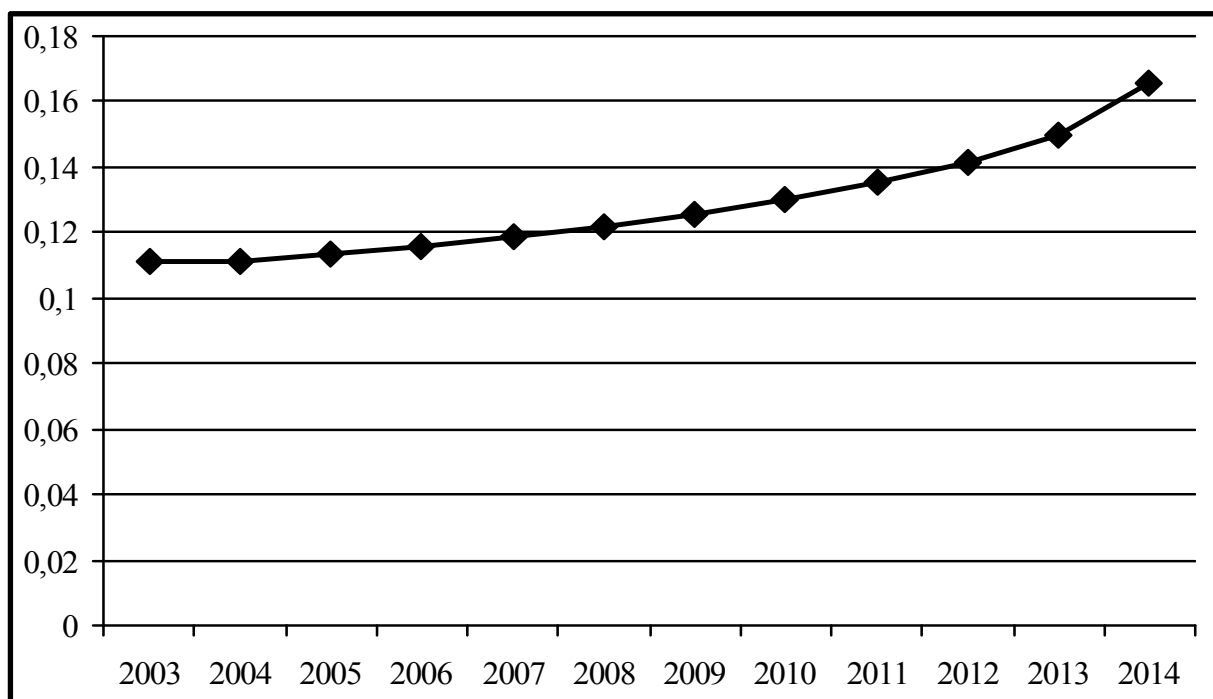


Рис. 4. Динаміка загального індексу благоустрою сільських територій України

Джерело: Розраховано на основі даних з таблиці

Висновки. Розроблене методичне забезпечення оцінювання рівня благоустрою сільських територій України систематизацією та нормуванням оптимального набору індикаторів дає можливість точніше диференціювати регіони за рівнем благоустрою, що позитивно впливатиме на ефективність стратегічного планування їх соціального й економічного розвитку. Запропоновану методику ре-

гіонального ранжування сільських територій варто покласти в основу системи моніторингу якості благоустрою з метою диференціації державної підтримки соціальної сфери сільських територій України, що поліпшить темпи соціально-економічного розвитку сільських територій у рамках затвердженої Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року.

Список використаних джерел

1. Бурак О. М. Економічне регулювання розвитку системи озеленення міст та регіонів України в умовах урбанізації: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.05 / О. М. Бурак ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х., 2009. – 20 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Залізко В. Д. Сільські території України: стратегічні пріоритети розвитку в контексті зміцнення економічної безпеки : [моногр.] / В. Д. Залізко; Нац. ун-т ДПС України. – Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2014. – С. 204.

4. Ігнатенко О. П. Аналіз стану та проблем у сфері благоустрою населених пунктів [Електронний ресурс] / О. П. Ігнатенко // Державне управління: удосконалення та розвиток – 2014. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=734>
5. Основные сведения о SADT-Методологии [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://www.itstan.ru/funk-strukt-analiz/osnovnye-svedeniya-o-sadt-metodologii.html>
6. Планування та забудова міст, селищ і функціональних територій / Благоустрій територій ДБН 5.2.2-5:2011. – 2012. – К. : Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – 44 с.
7. Митяков Е. С. К вопросу о выборе весов при нахождении интегральных показателей экономической динамики / Е. С. Митяков, Д. А. Корнилов // Труды Нижегородского госуд. технич. ун-та им. Р.Е. Алексеева. Секция: «Экономика, инновации и менеджмент». – 2011. – № 3(90). – С. 289–299.
8. Про благоустрій населених пунктів : Закон України від 05.01.2013 №5496-17 [Електронний ресурс] / ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2807-15>.
9. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України: стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 180 с.
10. Удосконалення системи управління відходами в Україні в контексті європейського досвіду / В.С. Міщенко, Г.П. Виговська, Ю.М. Маковецька, Т.Л. Омеляненко. – К. : "Лазурит-Поліграф", 2012. – 120 с.
11. Conejos S. Designing for better building adaptability: A comparison of adaptSTAR and ARP models / S. Conejos, C. Langston, J. Smith // Habitat International. – №41 – P. 85–91.
12. Mises L. Theory and history: The interpretation of socio-economic evolution / L. Mises. – Moscow. : UNITY-DANA, 2001. – 296 p.
13. Nam Pyo Suh. Axiomatic Design - Advances and Applications / Suh Pyo Nam. – 2007 – New York : Oxford University Press Chapter 5. – P. 239-298.
14. Rural Development in the European Union - Statistical and economic information [Electronic resource] / Agriculture and rural development EU. – 2013. – Access mode: http://ec.europa.eu/agriculture/statistics/ruraldevelopment/2013/index_en.htm
15. Where Do We Need to Regulate – The Highway Beautification Act (Urban and Rural)? [Electronic resource] / Conf. South Carolina DOT. – Access mode: <http://www.nahba.org/conference/2014/presentation/4.pdf>

Стаття надійшла до редакції 17.11.2014 р.

* * *

Новини АПК

Оперативна інформація Мінагрополітики України: ситуація на ринку зерна

Стан експорту зерна на 26.12.2014 р.

Фактичні обсяги експорту становлять 18 533 тис. т, з яких: пшениці – 8002 тис. т; кукурудзи – 6785 тис. т; ячменю – 3552 тис. т та інших зернових – 193 тис. т.

Завантажено на кораблі – 394 тис. т.

Обсяги експортованих і підготовлених до експорту зернових становлять 18 927 тис. т (пшениці – 8145 тис. т, ячменю – 3580, кукурудзи – 7002 тис. т).

Цінова ситуація на внутрішньому ринку зерна

Ціни попиту на зернові коливаються залежно від регіону: на пшеницю 3-го класу – від 2350 до 3380 грн/т, на фуражну пшеницю 6-го класу – від 1880 до 3100 грн за 1 т.

Ціни на продовольчу та фуражну пшеницю становлять: на пшеницю 3 класу – 2837 грн/т, на фуражну – 2451 грн/т.

Середні ціни на ячмінь склалися на рівні 2352 грн/т, на кукурудзу – 2273 грн/т.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 330.341.1:346

*Г.Є. МАЗНЄВ, професор, заслужений працівник освіти України,
директор Інституту бізнесу і менеджменту
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

Методологічні засади створення та ефективного функціонування інноваційних технологічних кластерів

Постановка проблеми. Формування інноваційної моделі розвитку великотоварного конкурентоспроможного агропромислового виробництва України неможливе без використання механізмів кластеризації, яка набуває широкого визнання у світі як основний шлях розвитку конкурентоспроможності, стимулювання інновацій, залучення інвестицій, створення нових технологій. Вона є новим вектором розвитку світової економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика кластеризації економіки у провідних економічно розвинутих країнах актуалізувалася, починаючи з 90-х років минулого століття. Цій важливій проблемі присвятили дослідження відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: М. Портер [28], М. Енрайт [45], В. Прайс [29], М.П. Войнаренко [5], В.С. Загорський [35], В.М. Геєць [7], О.Ю. Єрмаков [10], М.Ф. Кропивко [14, 32], О.Є. Кузьмін [15], В.В. Россоха [31], П.Т. Саблук [32], С.І. Соколенко [34], А.Н. Тищенко [35], Л.І. Федулова [36] й ін.

Теоретичним засадам кластеризації присвячена робота академіків НААН П.Т. Саблука і М.Ф. Кропивка [32]. М.Ф. Кропивко запропонував концептуальний підхід до кластерної організації, обґрунтував умови формування й ефективного функціонування кластерів [14].

Проте для технологічних кластерів, як зазначає Л.І. Федулова, методологічні підходи щодо утворення залишаються нерозробленими [36]. Також потребують поглибленого наукового дослідження і відповідних розробок питання формування інноваційних технологічних кластерів в агропромисловому виробництві.

Мета статті – узагальнення та розвиток методологічних засад формування інноваційних технологічних кластерів в агропромисловому виробництві, визначення можливостей адаптації їх до умов вітчизняної економіки для забезпечення випереджального економічного зростання на основі використання інноваційних технологій.

Виклад основних результатів дослідження. Останнім часом в Україні з'явилося багато публікацій із кластерної тематики, в яких наголос робиться в основному на перевагах кластерних формувань. Деякі автори значно перебільшують позитивні якості кластерів, а іноді необґрунтовано принижують значення інших, досить ефективних формувань. Так, О.М. Одінцов [26, с. 19] і М.М. Одінцов [24, с. 137] стверджують, що «широкий розвиток інтегрованих формувань, які відповідають характеристикам агрохолдингів, ... виявив ряд суттєвих недоліків, пов'язаних зі слабо врегульованою системою залучення інвестицій і впровадження інновацій. З цієї причини агрохолдинги проявили себе як неконкурентоспроможні суб'єкти ринкової економіки».

Але аналіз діяльності агрохолдингових формувань багатьма дослідниками доводить про протилежне. Так, академіки НААН України Ю.О. Лупенко і М.Ф. Кропивко переконливо стверджують, що агрохолдинги мають «беззаперечні переваги щодо конкурентоспроможності порівняно з основною масою сільськогосподарських підприємств. Агрохолдингові формування ...нині є найбільш конкурентоспроможною формою організації агропромислового виробництва в Україні» [16, с. 14]. Слід зазначити, що саме агрохолдинги найінтенсивніше залучають інвестиції й запроваджують інновації. Протягом 2010–2012 років тільки п'ять агрохолдингів реалізували інноваційно-інвестиційні проекти з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції вартістю 1,43 млрд дол. США із загальним обсягом іноземного інвестування 625 млн дол. США. А агрохолдинг «Нібулон» за ці ж три роки освоїв інноваційні проекти вартістю 670 млн дол. США із сумою іноземних інвестицій 230 млн дол. США і вперше в Україні залучив від Європейського банку реконструкції та розвитку синдикований кредит на 130 млн дол. США для фінансування інноваційного проекту з виробництва, переробки й експорту зернових культур [18, 19].

Одним із важливіших напрямів реалізації кластерної політики в Україні є забезпечення науково-методологічної підтримки кластерів. Саме тому актуальними є дослідження щодо поглиблення теоретичних засад і вдосконалення методологічних основ створення та розвитку інноваційних технологічних кластерів. Передусім доопрацювання потребує понятійно-термінологічний апарат, зокрема визначення змісту й сутнісних характеристик поняття «кластер».

В Україні чинне законодавство не дає правової дефініції кластерів. Єдине і загальноприйняте тлумачення поняття «кластер» нині відсутнє не тільки в Україні, але й у зарубіжних країнах. Досвід країн із ринковою економікою доводить, що формування та розвиток кластерів – довгочасний і капіталоемний процес, тому помилкове розуміння поняття «кластер», на думку ряду вчених, може призвести до створення неефективних форм останніх та навіть до інве-

стиційних втрат, що може дискредитувати саму ідею кластеризації економіки.

Формулювання поняття «кластер» останнім часом з'явилися у багатьох публікаціях. Проаналізуємо лише окремі, найхарактерніші дефініції кластера:

це група компаній і організацій, які географічно наближені й інтеграційно взаємодіють між собою, а також функціонують у певній галузевій (багатогалузевій) сфері та взаємодоповнюють один одного [6];

це добровільне об'єднання географічно сконцентрованих незалежних один від одного суб'єктів господарювання (підприємств, науково-навчальних установ, банків, страхових компаній тощо) й органів державної влади без створення окремої юридичної особи для спільної діяльності у сфері підприємництва, для ефективного використання ресурсів, стимулювання інноваційності, а також здобуття синергетичного ефекту [15];

науково-дослідний кластер – це сукупність наукових установ, підприємств, регіональних органів влади, а також осередків сприяння інноваційності та підприємству, які спільно працюють для певного сектору науки, техніки чи економіки [42];

інноваційний кластер – це об'єднання різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, органів державного управління, вищих навчальних закладів, громадських організацій тощо), яке дає змогу використовувати переваги головних способів координації економічної системи – державного регулювання, міжфірмової ієрархії й ринкового механізму, що дає можливість більш швидко та ефективно поширювати нові знання, наукові відкриття і винаходи [39];

технологічний кластер – це комплекс підприємств (промислових компаній, дослідних центрів, наукових установ), органів державного управління тощо на базі територіальної концентрації спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком [36];

це об'єднання взаємодоповнюваних підприємств, організацій і зв'язаних з ними за географічною й функціональною ознаками органів державного управління, наукових закладів тощо на засадах спільної діяльності на певній території з виробництва конкурен-

тоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках продукції та збільшення прибутків учасників кластера [14];

це система взаємозв'язаних підприємств і асоційованих інститутів, громадських та наукових організацій і державних органів, які планують та координують свою діяльність відповідно до загальної мети – підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг) кластера на основі ефекта синергізму [23];

це добровільне об'єднання виробничих, наукових, інфраструктурних організацій за участі органів влади, яке функціонує на певній території, сприймається зовнішнім середовищем як єдине ціле, створює, випускає, просуває і реалізує однорідну продукцію в межах єдиного продуктово-технологічного ланцюжка, а взаємодія в об'єднанні характеризується одночасною наявністю високого рівня конкуренції, кооперації й інноваційної активності [22];

інноваційний кластер – це об'єднання різних організацій, що дає змогу використовувати переваги двох способів координації економічної системи – внутрішньофірмової ієрархії й ринкового механізму, що уможливорює більш ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття й винаходи [20];

інноваційний кластер – це стійка, упорядкована, добровільно об'єднана сукупність економічних суб'єктів, які здатні проектувати та виготовляти спеціалізовану конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію [27];

інноваційний кластер – це цілеспрямовано сформована група підприємств, що функціонують на базі центрів генерації наукових знань і бізнес-ідей, підготовки фахівців високої кваліфікації [3];

інноваційний кластер включає весь інноваційний ланцюжок від генерації наукових знань, формування на їхній основі бізнес-ідей до реалізації товарної продукції на традиційних або нових ринках збуту [21];

це мережа незалежних виробничих, сервісних фірм, включаючи їхніх постачальників, розробників технологій і ноу-хау, що поєднують ринкові інститути й споживачів, які взаємодіють один з одним у рамках єдиного ланцюжка зі створення вартості [9].

Як бачимо, більшість авторів, формулюючи поняття «кластер», повторюють у різ-

номанітних варіаціях визначення М. Портера, яке він запропонував, виходячи з теорії конкурентних переваг. Причому деякі формулювання мають поверховий, спрощений характер і не містять в собі ознак, обов'язкових для кластерного формування.

Деякі автори залишають поза увагою такий важливий принцип, як територіальна локалізація господарюючих суб'єктів [3, 9, 20, 21, 23, 27, 39, 42]. Географічна близькість учасників кластера забезпечує генерування синергетичного ефекту від взаємодії різних підприємств, об'єднаних єдиним технологічним процесом створення кінцевого продукту. Крім того, активізуються міжособистісні взаємовідносини, які також є потужним джерелом синергетичного ефекту.

Багатьма авторами не враховується така ознака, як спільність діяльності учасників кластера [6, 15, 39, 42]. Вважаємо, що принципово важливим є те, що учасники кластерного формування спільно створюють і реалізують однорідну продукцію. Справа в тому, що на певній території можуть функціонувати підприємства, які випускають хоча й конкурентоспроможну, але зовсім різну кінцеву продукцію, наприклад цукор і рослинну олію. Природно, що такі підприємства не можуть бути учасниками одного кластерного об'єднання.

Не акцентується увага на участі наукових організацій в кластерних формуваннях [6]. Вважаємо, що участь наукових установ є обов'язковою умовою. Важко уявити, що така система без науки буде в змозі генерувати інноваційні технології, які потрібні для забезпечення унікальних конкурентних переваг кластера.

Деякі науковці або не акцентують увагу на тому, що конкуренція між учасниками кластера повинна бути незначною [3, 6, 9, 15, 21, 39, 42], або стверджують, що в кластері має бути висока конкуренція. Наприклад, цитуємо: «... взаємодія в кластері характеризується... наявністю високого рівня конкуренції...» [22, с. 29], або «сильні кластери характеризуються високою внутрішньою конкуренцією» [25, с. 132].

Вважаємо, що це неприпустимо для внутрікластерних взаємовідносин. У кластерах конкурентна боротьба повинна бути незнач-

ною, інакше висока конкуренція руйнуватиме коопераційні взаємозв'язки учасників кластера. Домінування конкуренції над кооперацією призводитиме до розпаду кластерного формування [17]. З цього приводу не зайвим буде навести думку автора теорії кластерів Майкла Портера, який наголошував, що «більшість учасників кластера не конкурують між собою безпосередньо... вони мають багато спільних потреб і можливостей... для координування дій.. без загрози конкуренції» [28, с. 214]. Вважаємо, що в кластерах не можна допускати високого рівня внутрішньої конкуренції. Більше того, між конкуренцією й кооперацією повинен дотримуватися певний баланс. Аналогічну думку висловлюють також інші дослідники [4, 11].

Ігнорування принципу добровільності [3, 6, 9, 20, 21, 23, 39, 42] не можна допускати. Ефективним кластер може бути тільки в умовах коопераційних зв'язків, а не диктату з будь-якого боку – від державної влади, чи від потужнішого учасника.

Вважаємо, що виробництво експортної продукції не є обов'язковим для існування кластера. Включення в дефініцію такої ознаки [27] не є доцільним, тому що кластери, продукція яких орієнтована не на експорт, а на національний та місцеві ринки, можуть бути досить успішними.

Без участі виконавчої влади в кластерах [3, 6, 9, 20, 21, 27] вирішення багатьох організаційних питань буде проблематичним. Саме державні місцеві органи можуть створювати умови для ефективної діяльності кластерних формувань.

Численність публікацій і формулювань поняття «кластер» деякі вчені пояснюють тим, що автори недостатньо обізнані з роботами Майкла Портера з цих питань. Наприклад, цитуємо: «При знайомстві з більшістю наукових публікацій складається враження, що їх автори не читали і не знають робіт М. Портера» [38, с. 35].

На нашу думку, з цим можна погодитися, але тільки частково. Вважаємо, що численні публікації та пропоновані варіанти дефініцій кластера зумовлені, в основному, складністю такого феномена як кластер і недостатньою повнотою портеровської концепції. До речі, М. Портер наголошує, що така органі-

заційна форма, як кластер мало вивчена [28]. Також важливим фактором є те, що теорія кластерів у сучасних умовах розвивається, спираючись не лише на теорію конкурентних переваг, але й використовуючи надбання синергетики, логістики, гомеостатики та інших наукових концепцій.

Для забезпечення ефективної роботи інноваційного кластера повинно бути цілеспрямоване управління його функціонуванням. Науковці [4] доводять, що таке управління можливе на базі методології гомеостатики [8], яка передбачає управління розвитком системного об'єкта через управління внутрісистемними протиріччями між двома його компонентами, які знаходяться у взаємодії. Вони стверджують, що гомеостатична концепція протиріччя є глибшою й ефективнішою порівняно з концепцією конкуренції [4, с. 59].

Таким чином, на підставі узагальнення літературних джерел, накопиченого досвіду та власних досліджень, виходячи із системно-синергетичних позицій [13] і використовуючи логістичний підхід, пропонуємо таку дефініцію інноваційного технологічного кластера в АПВ.

Інноваційний технологічний кластер в агропромисловому виробництві – це добровільне неінституціалізоване об'єднання наукових установ, суб'єктів господарювання із високим рівнем агрегації (підприємств із виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки й реалізації, постачальників, споживачів, сервісних структур, фінансових інститутів тощо) за участі органів державного управління, які сконцентровані на певній території, на основі інноваційних технологій спільно створюють і реалізують конкурентоспроможну продукцію, в якому учасники кластера пов'язані технологічним ланцюжком в єдиній логістичній системі взаємовідносин, що синтезує синергетичний ефект та створює додану вартість.

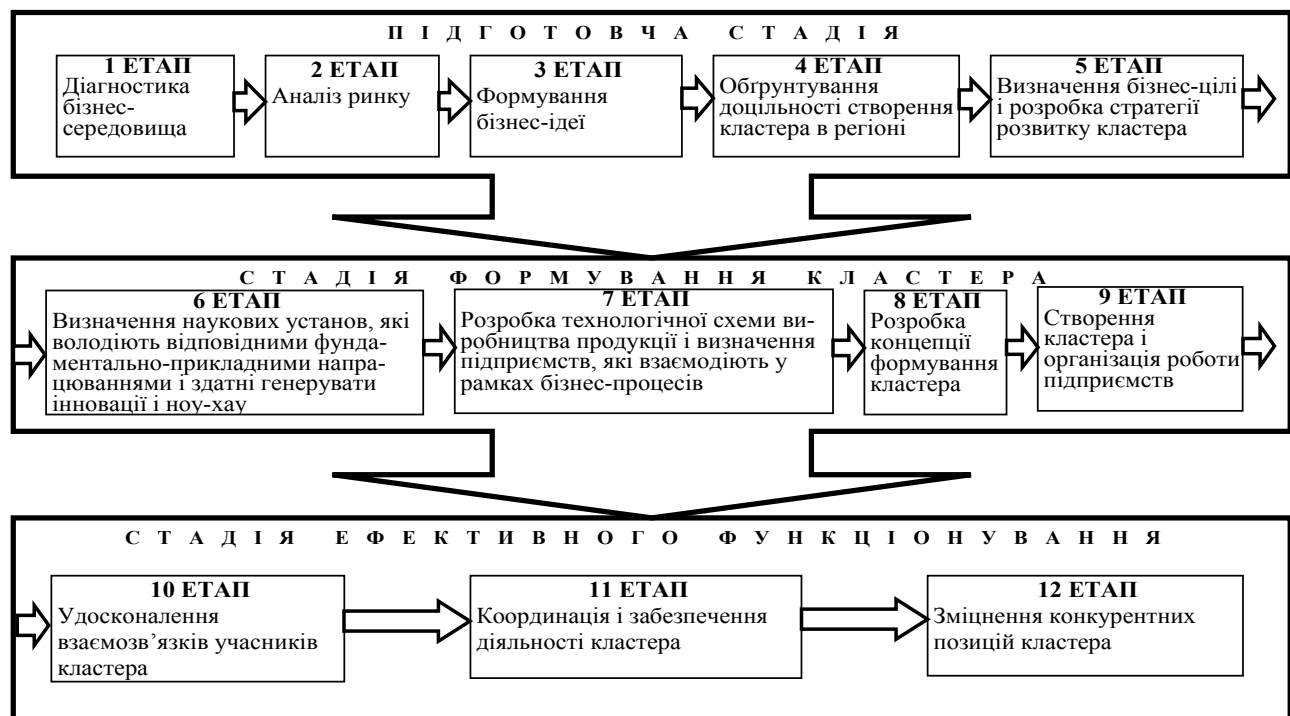
Для створення й ефективного функціонування кластерних об'єднань нами розроблена відповідна алгоритмічна модель (див. рис.), яка передбачає три стадії: підготовчу, формування кластера та стадію ефективного функціонування, які включають 12 послідовних етапів.

На *першому етапі* потрібно здійснити аналіз, а також діагностику бізнес-середовища. Треба особливо підкреслити, що потрібна діагностика як на предмет наявності кластера, функціонуючого в територіальній структурі економіки регіону, так і діагностика передумов формування й розвитку нового кластера. Наявність кластера на певній території, тобто ідентифікація того, який вже функціонує, визначається за алгоритмом «знизу-вверх» (за термінологією [2, 35]), а привабливість умов для створення нового кластера – за алгоритмом «зверху-вниз». Аналіз показує, що ці два алгоритми взаємозв'язані, тому автори [35] пропонують використовувати їх у процесі діагностики комплексно. Необхідно визначити сильні та слабкі сторони у діяльності суб'єктів господарювання, проаналізувати загрози й можливості підприємств, стан їхнього капіталу і ресурсів, встановити мотиви потенційних учасників кластера, наявність їх економічної заінтересованості у створенні кластерного формування.

На цьому етапі важливим є визначення наявності або відсутності між підприємст-

вами ефекту синергії (від грецьк. Synergos – спільнодіючий), який утворюється під впливом взаємодії підприємств. Саме використання особливостей партнерських взаємовідносин сприяє виникненню в кластерах синергетичного ефекту за рахунок спільного використання основних фондів, сировини й т.п., вільного поширення ноу-хау та інноваційних технологій між учасниками кластера, об'єднання їхніх грошових потоків, зниження трансакційних витрат [37].

Відповідно до теорії І. Ансофа [1] розрізняють такі види синергізму: продаж; оперативний; інвестиційний; менеджменту. Синергетичний ефект, як зазначають багато дослідників, у тому числі й автор теорії кластерів Майкл Портер [28], визначити кількісно досить складно. Тому запропоновано [41] джерела виникнення синергії згрупувати за напрямками: збільшення доходів, зниження витрат, зменшення податкових відрахувань і скорочення додаткових інвестицій. Такий підхід дає змогу визначити ефекти синергії окремих складових і, тим самим, одержати уявлення про величину загального синергетичного ефекту.



Алгоритмічна модель формування та ефективного функціонування інноваційних технологічних кластерів

Джерело: Розроблено автором.

На *другому етапі* слід здійснити аналіз ринку, визначити його розмір, на основі

аналізу конкурентної стійкості підприємств встановити ринкову конкурентну позицію

галузі регіону, врахувати невикористані сегменти ринку, визначити можливість створення нових виробництв, критично проаналізувати канали збуту товару.

На третьому етапі необхідним є формування бізнес-ідеї й доведення її до потенційних учасників кластера. Заслуговує на увагу методологічний підхід, який бізнес-ідею створення кластера розглядає як таку, що складається з ідей *альтруїстичного егоїзму*, *симбіозу* і *синергізму*. Суть ідей *альтруїстичного егоїзму*, яка запропонована засновником Міжнародного інституту стресу Г. Сельє, полягає в тому, що неврахування інтересів меншості того чи іншого зібрання не принесе задоволення й більшості [33]. Таким чином, при створенні кластерів треба домагатися максимального врахування інтересів усіх учасників кластерної структури. *Ідея симбіозу* вимагає формування усередині кластера симбіотичних відносин на засадах *мутуалізму*, тобто таких, що присутність конкретного учасника є обов'язковою умовою ефективного функціонування кластерного формування. *Ідея синергізму* полягає в тому, що кластер розглядається як певний ситуаційний синергетичний механізм, який забезпечує різке зростання загальної ефективності діяльності кластера [13].

На четвертому етапі слід проаналізувати географічну локалізацію виробництва в регіоні, визначити стійкість попиту на продукцію, оцінити наявність і доступність ресурсів, виявити особливості концентрації виробництва. На цьому етапі треба визначити ядро потенційного кластера, проаналізувати взаємозв'язки з основними постачальниками та суміжними виробництвами.

На п'ятому етапі визначають бізнес-ціль кластера і розробляють стратегію його розвитку, визначають джерела й обсяги фінансових ресурсів. Стратегія розвитку визначає довгостроковий напрям розвитку кластера і передбачає закріплення його ринкових позицій. Для завойовування сильних конкурентних позицій та реалізації конкурентних переваг учасників кластерного формування розробляють конкурентну стратегію.

На шостому етапі аналізують діяльність науково-освітніх установ на предмет відповідності профілю потенційного кластера,

тобто визначають науково-інноваційну основу розвитку кластерного об'єднання. Слід мати на увазі, що для створення інноваційного технологічного кластера необхідними умовами є, насамперед, наявність у регіоні потужних науково-дослідних установ і вищих навчальних закладів, які мають відповідні фундаментально-прикладні напрацювання й здатні генерувати ноу-хау та інноваційні технології.

Сьомий етап передбачає визначення сукупності бізнес-процесів, необхідних для досягнення цілей. Слід встановити технологічну лінію виробництва, переробки й використання продукції. Особливо треба підкреслити важливість застосування інноваційних технологій, тому що саме вони уможливають підтримувати конкурентні переваги учасників і є важливим фактором успішного функціонування інноваційних технологічних кластерів. На цьому етапі визначають підприємства, які взаємодіють у рамках бізнес-процесів, розробляють умови спільної діяльності, норми та правила взаємовідносин учасників.

На восьмому етапі розробляють концепцію формування кластера, обґрунтовують місію і перспективи розвитку кластерного об'єднання.

На дев'ятому етапі визначають тип організаційно-правової форми кластерного формування й тип його організаційної структури. Як правило, обирається мережевий тип організаційної структури, в якій виробничі підприємства, наукові та освітні організації, постачальники, торговельні фірми, фінансові установи зв'язані між собою системою договорів, а організаційно-правовою формою кластера багатьма дослідниками [30, 35] рекомендується асоціація.

На десятому етапі відпрацьовують й у удосконалюють взаємовідносини учасників— як вертикальні, так і горизонтальні, які дають змогу зміцнити сильні сторони підприємств за рахунок появи нових можливостей, притаманних кластерному об'єднанню. Це породжує ефект системи, або синергетичний ефект, та забезпечує підвищення ефективності діяльності кластерного утворення й створює додаткові умови для залучення інвестицій.

На одинадцятому етапі оптимізують склад учасників кластерного об'єднання, перерозподіляють витрати, коригують канали збуту продукції. Для запобігання в подальшому протиріч між учасниками кластера уточнюють положення щодо фінансових взаємовідносин. Значну увагу приділяють кластерному менеджменту, коригують структуру управління кластером, уточнюють посадові інструкції. На цьому етапі необхідна підтримка позитивного іміджу кластера, для чого значну увагу приділяють рекламній діяльності кластерного об'єднання.

На дванадцятому етапі необхідним є створення і виведення на ринок нових видів продукції, освоєння нових сегментів ринку, впровадження інноваційних технологій. Необхідно вдосконалювати бізнес-процеси кластерного формування, підвищувати кваліфікаційний рівень керівних кадрів. Треба всіляко сприяти професійному зростанню кластер-менеджерів, здатність яких генерувати та запроваджувати нові ідеї, на думку авторів проекту кластеризації в країнах Центральної й Східної Європи *CEE – Cluster Network* [44], є вирішальним фактором у забезпеченні успішної діяльності кластерного об'єднання.

Висновки. Для активізації процесів кластеризації економіки країни необхідно, насам-

перед, розробити та прийняти концепцію державної кластерної політики, а також визначити орган виконавчої влади, відповідальний за її реалізацію. Треба прийняти нормативно-правові акти з регулювання діяльності кластерних утворень, розробити систему заходів, які б стимулювали суб'єкти господарювання, й особливо наукові установи, щодо участі у кластерних формуваннях.

Вважаємо, що створення та функціонування кластерів має бути підпорядковано загальній організації економічних систем, тому в основу їх формування треба покласти програмний підхід, якій реалізується включенням планів кластеризації в обласні й районні програми соціально-економічного розвитку сільських територій, в яких мають бути визначені пріоритети стратегічного прогнозування інноваційного розвитку. Це дасть змогу забезпечити довгострокове планування бізнес-процесів і сприятиме використанню органами місцевої влади переваг комплексності та системності територіального розташування бізнесу й реалізації принципів приватно-державного партнерства шляхом консолідації інтересів національного бізнесу, органів влади, наукових закладів і соціально-економічних формувань.

Список використаних джерел

1. Ансоф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансоф. – СПб.: Питерком, 1999. – 416 с.
2. Арутюнов Ю.А. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона / Ю.А. Арутюнов // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Сыктывкарского гос. ун-та [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://Koet.syktu.ru/vestnik/index.htm>.
3. Бирюков А.И. Формирование инновационных кластеров в высокотехнологичных отраслях промышленности (на примере ОПК России): автореф. дис. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.И. Бирюков. – М.: 2007. – 40 с.
4. Боуш Г.Д. Новый подход к управлению развитием инновационных кластеров / Г.Д. Боуш, О.А. Верховец, К.И. Грасмик // Инновации. – 2012. – № 1. – С. 57 – 65.
5. Войнаренко М.П. Кластерные модели объединения предприятий в Украине / М.П. Войнаренко // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 2. – С. 75–86; 2007. – № 4. – С. 68–82 (Окончание).
6. Ганущак-Єфіменко Л.М. Формування промислових кластерів як ефективний напрям розвитку економіки регіону / Л.М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №11. – С. 151–158.
7. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
8. Горский Ю.М. Основы гомеостатики: курс лекций / Ю.М. Горский. – Иркутск: Изд-во Иркутской экон. акад., 1995. – 248 с.
9. Ємцев В.І. Формування територіальних кластерів – передумова розвитку конкурентоспроможності підприємств / В.І. Ємцев // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 62–66.
10. Єрмаков О.Ю. Моделирование инновационно-инвестиционного развития сельскохозяйственных предприятий / О.Ю. Єрмаков, А.А. Ганзенко // Вісн. ХНТУСГ, 2010. – Вип. 104: Економічні науки. – С. 3–9.
11. Заболотский С.А. Риски инновационного развития кластеров федерального значения в нефтегазохимическом комплексе / С.А. Заболотский // Инновации. – 2012. – № 2. – С. 42–44.
12. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [моногр.]; за ред. проф. Г.Є. Мазнева. – Х.: Вид-во «Майдан», 2014. – 592 с.

13. Князева Е.Н. Основание синергетики. Синергетическое мировидение / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – М.: Комкнига, 2005. – 240 с.
14. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3–13.
15. Кузьмін О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 14–23.
16. Лупенко Ю.О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 5–21.
17. Мазнев Г.Є. Інноваційні технологічні кластери: особливості та застереження / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 63–67.
18. Мазнев Г.Є. Перспективи застосування проектного фінансування для інноваційних агротехнологій / Г.Є. Мазнев // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 164–168.
19. Мазнев Г.Є. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2014. – № 9. – С. 5–13.
20. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://subcontract.ru/Docum/http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>.
21. Монастырный Е.А. Инновационный кластер / Е.А. Монастырный // Инновации. – 2006. – № 2. – С. 38–43.
22. Некрасов Р.В. Опыт развития кластеров в Самарской области / Р.В. Некрасов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 6. – С. 28–33.
23. Николаев М.В. О проблеме формирования кластеров в российской экономике (на примере алмазно-бриллиантового комплекса Якутии) / М.В. Николаев, И.Е. Егорова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.ru>.
24. Одінцов М.М. Методологія формування ефективних форм просторової диверсифікації агропромислового виробництва / М.М. Одінцов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 135–138.
25. Одінцов О.М. Механізм синергії в кластерних формуваннях підприємств агропромислового комплексу / О.М. Одінцов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 130–133.
26. Одінцов О.М. Формування організаційно-економічного механізму агропромислових кластерних систем / О.М. Одінцов // Економіка АПК. – 2012. – № 12. – С. 18–23.
27. Олійник А.Д. Методологічні основи формування інноваційних кластерних структур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc-Gum/Apre/2009_5_1/30.pdf.
28. Портер М. Конкуренція; пер. з англ. / М. Портер. – М.: ІД «Вільямс», 2005. – 608 с.
29. Прайс В. Концептуальні підходи до формування кластерів на Хмельниччині / В. Прайс // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 24–26.
30. Пуліна Т.В. Генезис кластерних об'єднань / Т.В. Пуліна // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 134–142.
31. Россоха В.В. Кластерна модель організації виробничих систем / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 146–152.
32. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.
33. Селье Г. Стресс без дистресса / Г. Селье. – М.: «Прогресс», 1982. – 126 с.
34. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 458 с.
35. Тищенко А.Н. Кластеры: признаки, диагностика и формирование / А.Н. Тищенко, В.С. Загорский // Проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 72–79.
36. Федулова Л.І. Методологічні засади формування технологічних кластерів / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 61–73.
37. Хасанов Р.Х. Синергетический эффект кластера / Р.Х. Хасанов // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (31) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26329>.
38. Хухрин А.С. Формирование молочного кластера Самарской области: отраслевой или системно-синергетический подход? / А.С. Хухрин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 10. – С. 35–38.
39. Шеламова І.Д. Міжнародний досвід управління впровадженням сучасних біотехнологій / І.Д. Шеламова, Р.В. Костюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 36–42.
40. Шпикуляк О.Г. Інституційно-правове забезпечення інноваційної діяльності та формування інтелектуального потенціалу / О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило, С.М. Удовиченко // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 104–111.
41. Экономика России: основные направления совершенствования: Сб. науч. трудов; под ред. А.В. Бандурина. – М.: Консалтинг XXI век, 2003. – 196 с.
42. Bakowski B. Jak zostac regionem wiedzy i innowacji / B. Bakowski, A. Siemaszko, M. Snarska-Swidorska. – Warszawa, 2007. – S.14.
43. Cluster policy in Europe / A Grief summary of cluster policies I 31 European countries. – Europe Innovation Cluster Mapping Project. – Oxford Research AS, January 2008. – 34 p.
44. CMQ – Cluster manager qualification. – Austria: Econlus, 2009. – 31 p.
45. Enright M.J. Why Clusters are the Way to Wit the Game? // Word Link. – 1992. – № 5, July – August. – P. 24–25.
46. Innovation Clusters: Drivers of National Innovation System. – Paris: OESD, 2003. – 235 p.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2014 р.

* * *

*М.М. ІГНАТЕНКО, кандидат економічних наук, докторант
Уманський національний університет садівництва*

Теоретичні засади та практичні напрями формування корпоративної соціальної відповідальності аграрних і харчових підприємств

Постановка проблеми. В умовах геополітичної нестабільності, військових та терористичних загроз, скорочення обсягів виробництва, очікуваної паливно-енергетичної кризи, нестабільності фінансово-кредитної системи для України стає важливим обґрунтування науково-теоретичних засад і започаткування умов для розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Поряд із волонтерським рухом нині концепцію корпоративної соціальної відповідальності поширюють та намагаються інтегрувати у свою ділову активність усі великі вітчизняні підприємства, банки, корпорації. Водночас вона суттєво впливає також на малий і середній бізнес, сталий розвиток суспільства. Нагадаємо, що згідно з опитуваннями, проведеними ООН, реалізацією програм у сфері корпоративної соціальної відповідальності в Україні займаються 75,8% бізнес-структур. Проте визначення механізмів їх здійснення, диверсифікації за галузевим, регіональним або іншими принципами, оцінка ефективності КСВ, ресурсів та перспектив поширення в аграрній сфері потребують додаткового обґрунтування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню питань та проблем, пов'язаних із розвитком і запровадженням корпоративної соціальної відповідальності, присвячено праці зарубіжних дослідників та науковців, зокрема таких, як А. Керролл [13], Ф. Котлер [6], А. Маквільямс [12], М. По-

ртер [15]. Також теоретичні питання щодо необхідності запровадження принципів КСВ розглядаються у вітчизняній економічній літературі. На це вказують Д. Баюра [1], Л. Будьонна [2], В. Жуковська [4], С. Мельник [7].

Аналіз наведених й інших публікацій показує, що досить велика увага була приділена вирішенню часткових і практичних питань формування КСВ, таких як визначення підходів та моделей корпоративної соціальної відповідальності, чинників, що впливають на її запровадження, рекламному забезпеченню тих або інших соціальних заходів, або проведенню відповідних PR-акцій. Проте оцінка економічного й соціального ефектів від здійснення корпоративної соціальної відповідальності, визначення її центрів або напрямів, підвищення ефективності корпоративної стратегії для аграрних і харчових підприємств вимагає поглиблених досліджень.

Мета статті – обґрунтування теоретичних засад ідентифікації корпоративної соціальної відповідальності аграрних та харчових підприємств (агропромислових корпорацій) у контексті формування й еволюції світової економічної думки та наявного практичного досвіду великих корпорацій у цій сфері. Методологічну основу становлять загальнонаукові прийоми економічних досліджень і спеціальні методи, що ґрунтуються на сучасних наукових засадах управлінської, економічної та споріднених із ними наук.

Виклад основних результатів дослідження. Вважаємо, що для вивчення й обґрунтування сучасних наукових підходів до формування системи соціальної відповідальності в економіці аграрних і харчових підприємств та управління нею видається за потрібне зосередити зусилля на розв'язанні комплексу актуальних взаємозв'язаних завдань:

1) ідентифікації тлумачень терміна “корпоративна соціальна відповідальність”, оцінки їх відповідності та встановленні сутнісних співвідношень і характеристик;

2) виявленні мотивації, потенціалу та ресурсів КСВ на рівні корпоративних структур й інших об'єктів агропромислового господарювання;

3) обґрунтуванні нових форм, напрямів, ареалів та меж корпоративної філантропії;

4) розробці стандартів, норм, індикаторів ефективності корпоративної соціальної відповідальності;

5) визначенні механізмів, стратегій, організації й менеджменту корпоративної соціальної відповідальності за напрямками, галузями, регіонами, у національному та глобальному вимірі;

6) обґрунтуванні планів, проектів, програм і концепцій корпоративної соціальної відповідальності аграрних та харчових підприємств (корпоративних структур).

Необхідно зазначити, що пошук відповіді на питання: “Навіщо підприємцям в Україні запроваджувати програми з корпоративної соціальної відповідальності?” зосереджений у площині переважно ознайомлення й розуміння найбільш сталих, випробуваних тривалою практикою, управлінських рішень і діяльності з цієї тематики, якими оперують національні та міжнародні об'єднання з корпоративною соціальною відповідальністю. Серед них – Канадський бізнес за соціальну відповідальність, мережа Глобальної Угоди ООН, Європейський Альянс корпоративної соціальної відповідальності [10].

Цей досвід дає витоки деяких позитивних якісних ознак її національного суспільного розвитку, які виявляються спільними для багатьох країн, пояснюють причини цієї спільності й вигоди від такої солідарності. Саме тому доцільно аналізувати потенцій-

ний ефект, який може мати велика аграрна або харчова компанія, або підприємство від запровадження корпоративної соціальної відповідальності у свої бізнес-процеси. Він полягає у такому:

поліпшення системи та механізмів управління завдяки запобіганню ризикам різного рівня (інституційні, соціальні, економічні, екологічні, виробничі). Досягнення успіху при прийнятті виважених управлінських або організаційних рішень у цих умовах залежить не стільки від професійності, скільки від існування й дотримання у суспільстві чітких норм корпоративної соціальної відповідальності. Національний бізнес, якщо намагатиметься позбутися суто регіонального або місцевого виміру, набути національного, європейського або глобального масштабу, невідворотно буде змушений відмовитися від варіанта суто родинно-кланових бізнес-зв'язків і оволодівати корпоративною соціальною відповідальністю;

поліпшення репутаційного менеджменту в результаті одержання реального сталого публічного визнання, зміцнення позицій власного бренду, марки та й загалом іміджу аграрної або харчової компанії. Наприклад, у щорічному списку журналу “Fortune” найбільш поважних комерційних компаній одним із восьми індикаторів для визначення їхньої діяльності (нарівні з інноваційністю, фінансовою стабільністю, професійним рівнем працівників) досить вагоме місце займає соціальна відповідальність. Саме завдяки корпоративній соціальній відповідальності компанії здатні демонструвати свою діяльність як “корпоративні громадяни”;

збільшення обсягу продаж і частки ринку відбувається також унаслідок масової підтримки населенням саме тих компаній, які постійно публічно дотримуються корпоративної соціальної відповідальності. Відповідно до досліджень уподобань споживачів, які було проведено у США попереднього року, 83,0% опитаних респондентів суттєвіше довіряють саме тим компаніям, що роблять внески у різні соціально-добродійні справи. Навіть 89,0% із них виявило готовність змінити підтримку звичної компанії на іншу тотожну заради її підтримки для реалізації запропонованої нею нової суттєвої со-

ціальної ініціативи, втім небайдужої для споживачів [3];

розширення можливостей для залучення, утримання, мотивування співробітників компанії. Не варто ігнорувати те, що 79,0% опитаних працівників компаній вказують на своє бажання працювати у соціально відповідальних корпораціях [3]. Адже такий підхід тісно пов'язаний з рівнем оплати праці, наповненістю соціального пакета, з системою розвитку персоналу, навіть з особистісним зростанням. Наявність багатьох складних проблем для українських роботодавців в умовах зростаючої соціальної вразливості населення і з цього приводу теж очевидна. Наприклад, відповідно до поточних даних, рівень оплати праці у структурі собівартості українського ВВП становить 9,0%, а у розвинутих країнах цей показник досягає і навіть перевищує 50,0% [5, с. 22];

оптимізація операційних виробничо-економічних процесів та зменшення виробничих витрат у цьому контексті мають підстави, наприклад, щодо ефективнішого запровадження програм з енергозбереження, створення безвідходного циклу виробництва, додаткових можливостей використання каналів комунікації недержавних організацій;

поліпшення доступу до капіталів і лояльність інвесторів, розвиток приватно-державного партнерства й державна підтримка соціально-економічної діяльності.

За результатами загальнонаціонального опитування представників вітчизняного бізнесу доцільно вказати, що застосування корпоративної соціальної відповідальності варте такого порядку здійснення: запровадження соціальних програм безпосередньо у компанії, спрямованих, насамперед на поліпшення умов праці, розвиток персоналу та його навчання, а також на благодійну допомогу громадськості, етичне ставлення до покупців або споживачів, партнерів [8, с. 56]. Тобто, в Україні розробники корпоративних соціальних ініціатив переважно роблять акцент саме на внутрішню корпоративну соціальну відповідальність, розраховану для власного вжитку. Між тим події останнього періоду доводять про необхідність формування зовнішньої КСВ у формі волонтерства окремих працівників або власників, фінан-

сування громадських ініціатив, підтримки державних інститутів у боротьбі з тероризмом тощо.

Доцільно з'ясувати в такому разі, чим саме характеризується й відрізняється зміст програм внутрішньої та зовнішньої корпоративної соціальної відповідальності. Так, на думку експертів комітету з корпоративної відповідальності Європейської Бізнес-Асоціації, у першому випадку йдеться про: 1) соціальні пакети для співробітників; 2) інвестиції у людський капітал [8, с. 21], а саме – тренінги, стажування, корпоративні університети; 3) прозорі програми мотивації й кар'єрного росту; 4) гранти, наукові та практичні розробки; 5) етичні стандарти роботи; 6) прозору загальну звітність, тобто не лише фінансову, а й соціальну її складову [9, с. 11].

Соціальні заохочувальні програми суттєво впливають на імідж компанії як роботодавця і на українському ринку праці. До числа програм, які реально використовуються в українських компаніях, належать такі: надання безвідсоткових або пільгових позик; медичне страхування; сплата навчання та тренінгів, які вибираються за ініціативою працівників. Якщо в 90-х роках минулого століття на тренінги направлялися передусім керівники, то нині короткотермінові програми професійного навчання відвідують управлінці середньої ланки й фахівці з продажу, фінансів, маркетингу, управління персоналом, логістики, інформаційних технологій, PR-менеджменту та реклами.

Звичайно, глобальна ділова практика дає ще більшу різноманітність визначень корпоративної соціальної відповідальності, однак спостерігається наявність чималих змістовних збігів. Акцентуємо увагу на двох таких інтерпретаціях. Так, Глобальний договір, який був ініційований ООН у 1999 році, відстоює принципи соціальної відповідальності бізнесу, спрямовані на досягнення "Цілей розвитку тисячоліття" у чотирьох основних сферах – правах людини, трудових відносинах, навколишньому середовищі й боротьбі з корупцією [10]. А Європейський Альянс корпоративної соціальної відповідальності, створений з ініціативи Європейської Комісії у березні 2006 року, пропонує

визначення корпоративної соціальної відповідальності як концепції залучення соціальних і екологічних напрямів та ініціатив у діяльність бізнесу на засадах добровільності й взаємодії між усіма заінтересованими сторонами [10].

Зрештою, до загального складу бізнес-груп соціального впливу належать: працівники та органи, що їх представляють (наприклад, профспілки); акціонери; споживачі й клієнти; кредитори; інвестори, бізнес-партнери; постачальники. Залежно від форми, розміру, специфіки українського бізнесу можливі різні варіанти складових цієї групи. Що стосується заінтересованих сторін поза бізнесом, то тут називаються територіальна громада та загалом усе суспільство; недержавні організації (НДО) й організації громадянського суспільства (ОГС).

У розвитку КСВ заінтересовані також ЗМІ; міжнародні організації; відповідні державні органи та органи місцевого самоврядування; бізнес-асоціації; фінансові й навчальні установи; експерти з корпоративної соціальної відповідальності. Так, комітет Асоціації Менеджерів із корпоративної відповідальності вважає найбільш значущими групами впливу акціонерів та інвесторів, органи державної влади й місцевого самоврядування, співробітників та їхні представницькі органи, партнерів по бізнесу, споживачів, некомерційні недержавні організації [11].

Необхідно також звернутися до змісту зовнішньої корпоративної соціальної відповідальності. Загалом до складу її програм включають наведений нижче перелік заходів, напрямів і форм діяльності: 1. Корпоративна філантропія у формі підтримки соціально важливих подій. 2. Гранти/кредити, безповоротні позики на благодійні цілі. 3. Фінансова, матеріальна допомога та її інші види. 4. Стипендіальні програми, премії, заохочення. 5. Стажування/освітні програми. 6. Робота в асоціаціях із законодавчими або інституційними соціальними ініціативами. 7. Партнерські проекти з владою, ОГС, навчальними установами, малим бізнесом, іншими юридичними й фізичними особами. 8. Волонтерська діяльність (добровільні безкоштовні роботи силами співробітників компанії). 9. Розкриття інформації про склад

та якість продовольчої продукції, яку компанія пропонує. 10. Етичні підходи до взаємодії із зовнішнім середовищем – ЗМІ, споживачами, органами влади, партнерами, конкурентами.

Для вітчизняних умов здійснення КСВ аграрними й харчовими підприємствами особливо важливо зосередити увагу на першому з вищенаведених пунктів зовнішньої корпоративної соціальної відповідальності. Справа в тому, що корпоративна філантропія – або більш звичний для нас термін благодійність – є саме тим першочерговим, що називають бізнесмени, можновладці та лідери громадських організацій в Україні, коли йдеться про корпоративну соціальну відповідальність.

Безумовно, благодійність – одна зі складових корпоративної соціальної відповідальності як у нас, так і на Заході. У США, Канаді корпоративна філантропія зародилася разом із виникненням великих корпорацій, оскільки, з одного боку, вищий менеджмент компаній усвідомлював суспільне значення та відповідальність бізнесу, з іншого – у суспільній свідомості домінувала думка про те, що корпорації повинні ставити не тільки комерційні, а й широкі соціальні цілі. В Європі загальні обсяги корпоративної філантропії були меншими через вищі податки та запровадження державою соціальних програм.

Останні у Північній Америці, як правило, фінансуються за рахунок благодійності. Втім, західний бізнес відгукнувся на очікування суспільства, співпрацюючи з організаціями громадянського суспільства і фінансуючи їх. Проте домінуючу роль у благодійності на Заході відіграють приватні особи, адже приватні пожертви перевищують корпоративні у 10-15 разів. Так, у США корпорації протягом року внесли 12,0 млрд дол. на благодійні цілі, а приватні пожертви досягли 190,0 млрд дол. [14].

Протилежна ситуація характерна для російського аграрного й інших видів бізнесу. Домінуюча роль у благодійності в Росії належить великим корпоративним структурам. Їхній внесок у соціальні програми, за оцінками російського відділення Фондації благодійної допомоги, становить еквівалент

1,5 млрд дол. США. Його забезпечують переважно газодобувні та паливно-енергетичні компанії. Водночас індивідуальні внески становили 100,0 млн дол. США [14].

Проте, за американськими даними, із середини 80-х років минулого століття, тобто з часу піку корпоративної благодійності, частка пожертвувань у прибутку компаній скоротилася майже навіпіл [14]. Нині на благодійність у США витрачається приблизно 1,5% від прибутку компаній, у Великій Британії приблизно 0,4, а в Україні – приблизно 11,0%. Корисним видається з'ясування основних причин такої суттєвої відмінності щодо рівня корпоративної благодійності в Україні й на Заході, зосереджених у поточному суспільному розвитку країни. Саме на вагомій з них привертає увагу автор "Proect Contra".

Перша причина полягає в тому, що багато вітчизняних підприємств були приватизовані разом з об'єктами комунальної та соціальної інфраструктури, які знаходились у них на балансі. Після продажу непрофільних активів ці об'єкти соціальної сфери прийшли у занепад. Тому компанії опинилися перед необхідністю підтримувати їх, проте робили це вже у такій новій формі, як здійснення "соціально відповідальної поведінки".

Друга причина зумовлена нерозвиненістю ринку праці й недостатністю альтернативних джерел зайнятості, труднощами трудової міграції в інші регіони України. Так, у багатьох містах збереглося одне-два підприємства, в яких працює практично все населення, тобто є "місто-комбінат" як головний роботодавець з усім спектром впливаючих наслідків. Ще складнішою ситуація у сфері зайнятості населення виявилася для сільських територій, що змушує великі агрохолдинги розробляти програми КСВ навіть для забезпечення простого відтворення робочої сили, збереження соціальної інфраструктури та умов життєдіяльності сільського населення.

Третя причина такої підвищеної відповідальності – це непрозорість вітчизняного бізнесу й низький рівень корпоративного управління. Вплив інсайдерів на прийняття рішень про фінансування тих чи інших благодійних ініціатив, концентрація прав власності та, насамперед, прав приймати фінансові рішення, дає змогу цілеспрямовано

впливати на конкретних посадових осіб з метою інвестування у КСВ.

Четверта причина зосереджена у моральній площині й пов'язана з тим, що суспільство сприймає результати приватизації як надто несправедливі й тому великий бізнес зобов'язаний "поділитися". Останнє пропагується також світовим та традиційним національним досвідом, релігійними нормами й моральними устоями.

Проте на відміну від західної традиції, де замовниками можуть бути співробітники підприємств, інвестори, ділові партнери або місцева громада, основними замовниками благодійності корпорацій є органи влади. Підтверджують це і дослідження Асоціації менеджерів, у яких звичайною практикою визнається державне замовлення корпоративної філантропії та "добровільно-примусова участь" у ній вітчизняного агробізнесу. Наприклад, це фінансування соціально-культурної сфери сільських територій, будівництво об'єктів житлово-комунального господарства, замовлення й фінансове забезпечення магістерських програм підготовки спеціалістів для сільського господарства тощо.

Держава тут називається "одним із головних стейкхолдерів" [16]. Вартими уваги у цьому контексті у сучасних умовах соціально-економічного розвитку є певні недоліки сприйняття української моделі корпоративної соціальної відповідальності з боку вітчизняних бізнес-структур, деяких представників недержавних організацій. Вони також зосереджують своє розуміння та активно публічно акцентують першочерговість саме благодійності або волонтерської діяльності [7].

Слід зазначити, що в Україні дедалі зростає рівень підтримки благодійних ініціатив великими корпораціями у сфері переробки сільськогосподарської сировини і виробництва харчової продукції. Мова йде про спонсорство міжнародних та національних спортивних і мистецьких заходів, окремих представників культурної й наукової еліти, навчання молоді, АТО, яка здійснюється Урядом в інтересах усієї країни та демократичного світу.

Прикладом КСВ великих підприємств бізнесу є спонсорські програми ПАТ «Оболонь» (м. Київ) по підтримці Євро-2012, інших

спортивних змагань, у т.ч. міжнародного рівня, а також спортивних колективів. Завод «Данон Дніпро» (м. Херсон) здійснює підтримку багатодітних сімей, виділяючи їм кошти на товари першої необхідності, довготривалого користування, поставляючи свою продукцію. Менш відомі харчові підприємства проводять соціально значиму діяльність у менших масштабах, але суттєву для місцевого населення (підтримка шкіл, шкіл-інтернатів, дитячих садків, лікарень й ін.).

Висновки. Теоретичне обґрунтування змісту, видів, напрямів та обсягів корпоративної соціальної відповідальності аграрних і харчових підприємств дає змогу сформулювати такі висновки:

1. У сучасних умовах життєдіяльності й розвитку національного господарства концепцію корпоративної соціальної відпові-

льності поширюють та намагаються інтегрувати у свою ділову активність усі великі вітчизняні підприємства, банки, корпорації, агрохолдинги.

2. Політика соціальної відповідальності корпорацій є не тільки важливою складовою іміджу аграрних і харчових компаній на ринку праці та споживчих ринках, але й вагомим елементом їх відносин із громадськістю, у міжнародній сфері, між бізнесом та владою.

3. Корпоративна соціальна відповідальність сприяє, таким чином, підвищенню ефективності виробничо-економічних процесів, конкурентоспроможності агробізнесу, сталому розвитку суспільної життєдіяльності, добробуту населення й особистісному росту людей.

Список використаних джерел

1. Баюра Д.М. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д.М. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 21.
2. Будьонна Л.О. Шляхи та напрями формування соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Л.О. Будьонна // Соціальна політика. – Серп. – 2008. – С. 9-10.
3. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Журнал «Києво-Могилянська Бізнес Студія». – 2005. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>.
4. Жуковська В.М. Соціальна відповідальність як напрям реалізації корпоративної стратегії розвитку / В.М. Жуковська // Фінанси України. – 2009. – С.14-21.
5. Корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу в Україні: експертний аналіз // Centre Corporate Social Responsibility Development, 2007. – 32 с.
6. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі ; пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
7. Мельник С.В. Шляхи стимулювання соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу [Електронний ресурс] / С.В. Мельник, Т.А. Тресвятська, Л.В. Будьонна. – Режим доступу: www.lir.lg.ua/shlahi.doc.
8. Смовженко Т.С. Корпоративна соціальна відповідальність: підручник / О. Гирик, О. Денис, О. Дубовик, І. Жеребило [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженка, д-ра екон. наук, проф. А.Я. Кузнецової. – К. : УБС НБУ, 2009. – 314 с.
9. Осецький В.Л. Соціальна відповідальність корпорацій України як фактор забезпечення їхньої конкурентоспроможності / В.Л. Осецький, В.М. Марченко // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 9-12.
10. Офіційний сайт Всесвітньої ради бізнесу із сталого розвитку (WBCSD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wbcd.org>.
11. Офіційний сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
12. Abigail McWilliams. Corporate Social Responsibility: Strategic Implications // Department of Economics, Rensselaer Polytechnic Institute. – 2005. – № 0506. – May.
13. Carroll A.B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct / A.B. Carroll // Business and Society. – 2009. – Vol. 38, N 3. – P. 268-295.
14. Lenssen G., Vorobey V. The Role of Business in Society in Europe. – Habisch, A. (Eds): Corporate Social Responsibility Across Europe. – Springer, 2004.
15. Porter M.E. Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility / M.E. Porter, M.R. Kramer // Harvard Business Review, December 2006, pp. 78 – 92.
16. Simon Zadek, John Sabapathy, Helle Dossing, Tracey Swift. Responsible Competitiveness. Corporate Responsibility Clusters in Action. – January 2003.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2014 р.

* * *

УДК 631.145:339.137:338.439.5 (476+100)

*А.С. САЙГАНОВ, доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора по научной и инновационной работе
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси*

Актуальные проблемы повышения эффективности функционирования АПК Беларуси в условиях обострения конкуренции на мировом продовольственном рынке

В настоящее время в Республике Беларусь создано крупное высокотехнологизированное агропромышленное производство, способное не только гарантировать продовольственную безопасность страны, но и из года в год наращивать экспорт продовольственных и сельскохозяйственных товаров, обеспечивая при этом положительное сальдо внешнеторгового оборота в отрасли. Так, в последние годы за счет собственного производства удовлетворяется до 85 % и более потребностей населения страны в продовольствии при уровне потребления важнейших продуктов питания, близком к медицинским нормам. Экспорт продовольственных и сельскохозяйственных товаров с 2005 по 2013 год увеличился почти в четыре раза, а внешнеторговое сальдо – от “минус” 390 млн до “плюс” 1,6 млрд долл. США (табл. 1). По экспорту сахара, говядины и рапсового масла Беларусь входит в число 20 стран-лидеров, а по экспорту льноволокна и молокопродуктов занимает соответственно третье и седьмое места.

Сельское хозяйство представлено крупными сельскохозяйственными организациями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и личными подсобными хозяйствами граждан (табл. 2). Ориентация на крупнотоварное производство является одним из факторов устойчивого наращивания объемов

продукции растениеводства и животноводства.

Достижению указанных результатов способствовала, безусловно, крупномасштабная модернизация материально-технической базы аграрной отрасли, осуществляемая в рамках реализации государственных программ развития сельского хозяйства на основе финансовой поддержки государством хозяйствующих субъектов, занятых в национальном агропродовольственном комплексе [1, 2]. Кроме того, немаловажную роль в этом сыграли проведенные за последние годы меры по совершенствованию производственной и социальной инфраструктуры сельского хозяйства, включая создание разветвленной сети агрогородков, которые призваны обеспечить существенное повышение степени удовлетворения потребностей всего сельского населения в жилищно-коммунальных, образовательных, медицинских и культурных услугах.

Однако ныне всего этого недостаточно, особенно с учетом резкого обострения конкурентной борьбы на мировом агропродовольственном рынке, в том числе на жизненно важном для Беларуси общем рынке Евразийского экономического пространства, (ЕЭП).

1. Динамика внешней торговли Республики Беларусь сельскохозяйственной продукцией и продовольствием, млн долл. США

Показатель	Год				
	2005	2010	2011	2012	2013
Экспорт – всего	1464,1	3379,4	4049,1	4989,2	5796,4
В том числе ТС и ЕЭП	1168,2	2834,6	3449,7	4162,3	4873,6
из них:					
Казахстан	7,7	125,7	177,7	165,7	168,0
Россия	1160,5	2708,9	3272,0	3996,6	4705,6
Прочие страны	295,9	544,8	599,4	826,9	922,8
Импорт – всего	1853,0	2940,9	3300,9	3689,2	4180,6
В том числе ТС и ЕЭП	677,4	717,5	670,1	992,2	1125,5
из них:					
Казахстан	6,9	3,0	2,8	13,9	5,3
Россия	670,5	714,5	667,3	978,3	1120,2
Прочие страны	1175,6	2223,4	2630,8	2697,0	3055,1
Сальдо – всего	-388,9	438,5	748,2	1300,0	1615,8
В том числе ТС и ЕЭП	490,8	2117,1	2779,6	3170,1	3748,1
из них:					
Казахстан	0,8	122,7	174,9	151,8	162,7
Россия	490,0	1994,4	2604,7	3018,6	3585,4
Прочие страны	-879,7	-1678,6	-2031,4	-1870,1	-2132,3

2. Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, %

Категории хозяйств	Год					
	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
сельскохозяйственные организации	61,3	68,7	63,3	70,9	74,8	76,4
крестьянские (фермерские) хозяйства	0,7	0,9	1,0	1,3	1,1	1,5
хозяйства населения	38,0	30,4	35,7	27,8	24,1	22,1

На эти новые вызовы можно достойно ответить только одним способом – резким повышением экономической эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственного и всего агропромышленного производства, для чего необходимо не только выявить и максимально мобилизовать все внутренние резервы и возможности, но и вскрыть недостатки и начать незамедлительно самым решительным образом их искоренять.

На каких же основных направлениях следует, на наш взгляд, сконцентрировать свои усилия для того, чтобы в сжатые сроки можно было бы кардинально повысить эффективность сельского хозяйства и на этой основе добиться устойчивой конкурентоспособности национального агропромышленного комплекса на мировом рынке?

Прежде всего, необходим поэтапный переход к свободным ценам. Государство должно быть ориентировано на стабилизацию рынка,

а не на регламентацию цен. В этом направлении требуется развитие механизма закупочных и товарных интервенций, способствующего гарантировать эффективное функционирование товаропроизводителей, а также государственной компенсационной помощи, предусматривающей возмещение аграриям потерь, вызванных диспаритетом цен.

Параллельно в целях формирования доступности продовольствия конечному потребителю на уровне, обеспечивающем сбалансированное питание, необходима разработка программы продовольственной поддержки определенных категорий населения по аналогии с программами западных стран и концепцией, которая уже разработана в России.

Одновременно надлежит принять меры по скорейшему снижению ставок банковских процентов на кредиты, выдаваемые сельхозпроизводителям до уровня, обеспечивающего экономическую целесообразность их использования для восполнения

недостатка собственных инвестиционных ресурсов и оборотных средств. Так, если в 2013 году средние ставки по кредитам для сельскохозяйственного производства в Европейском Союзе составляли 3,0–4,0%, в США, 3,0–4,0, в Германии – 1, в России они колебались от 8,25 до 15,0–16,0%, то в Республике Беларусь – соответственно от 23,6 до 34,9%. Наряду с отмеченным важным является выравнивание налоговой нагрузки на сельхозпроизводителей, действующей в Республике, с налоговой нагрузкой на аналогичные хозяйствующие субъекты, имеющей место в других странах, прежде всего у наших партнеров по Единому экономическому пространству.

В соответствии с Указом Главы государства «О государственной аграрной политике» коренным образом изменяется практика государственной поддержки села. Ее механизмы необходимо привести в соответствие с Соглашением об единых правилах господдержки сельского хозяйства стран-членов Таможенного союза и норм ВТО. Дополнительную поддержку получают неблагоприятные для производства сельскохозяйственной продукции районы; будут субсидироваться деятельность не только за реализованную продукцию, но и производиться выплаты на единицу площади земельного участка, голову скота. При этом господдержка сельского хозяйства не будет ослабляться, а перераспределяться в сторону увеличения удельного веса мер «зеленой корзины», которые не искажают торговлю.

Кроме финансовых мер необходимо пересмотреть и сложившееся отношение к специализации сельского хозяйства. До последнего времени речь шла главным образом об ее углублении с целью повышения концентрации сельскохозяйственного производства и получении на основании этого эффекта масштаба производства. Но на данном этапе одного этого недостаточно. Совершенствование специализации сельского хозяйства необходимо рассматривать прежде всего под углом зрения формирования конкурентоспособного на мировом рынке ядра будущего национального агропромышленного комплекса. То есть речь идет об определении наиболее перспективных отрас-

лей растениеводства и животноводства, имеющих наибольшие конкурентные преимущества. Такими для Беларуси являются молочно-мясное скотоводство, базирующееся главным образом на травяных кормах, картофелеводство и льноводство.

Отсюда, конечно, вовсе не следует, что развитие всех остальных отраслей растениеводства и животноводства можно пустить на самотек. Важно и впредь свои потребности в свинине, продукции птицеводства и сахаре удовлетворять прежде всего за счет собственного производства, с тем чтобы не допускать неоправданного увеличения импорта таких товаров.

Вопросы специализации и концентрации сельскохозяйственного производства лучше всего решать на основе кооперации и интеграции. Но для этого необходимо оптимизировать организационные формы создаваемых кооперативно-интегрированных формирований. Они должны быть достаточно крупные, чтобы охватывали всю технологическую цепочку от производства исходных сырьевых продуктов растениеводства и животноводства до изготовления на их основе готовых агропродовольственных продуктов. Кстати, это крайне важно и для того, чтобы отечественные агропродовольственные компании смогли в будущем успешно конкурировать с зарубежными и транснациональными корпорациями аналогичного производственного направления.

Особо следует сказать о перерабатывающей промышленности, которая выпускает преобладающую часть агропродовольственной продукции, поставляемой в наши магазины и на экспорт. Несмотря на предпринятые за последние годы меры по ее дальнейшей интенсификации, она еще не вышла на траекторию устойчивого развития. Основная причина здесь заключается в низком удельном весе продуктов глубокой переработки сырья, то есть с высокой долей добавленной стоимости. Указанный недостаток особенно характерен для мясной промышленности. Все последние годы она поставляла на экспорт в основном сырое мясо на кости в охлажденном и замороженном виде. По сути, мясная промышленность Республики Беларусь выступает в весьма

незавидной роли поставщика мясного сырья на мясоперерабатывающие предприятия Российской Федерации.

Вывод напрашивается только один – следует продолжить модернизацию перерабатывающей промышленности. При этом главной целью ее – наряду с повышением производительности труда, энерго- и ресурсосбережением – должно стать радикальное увеличение глубины промышленной переработки сырьевых продуктов растениеводства и животноводства.

Для дальнейшего наращивания объемов и обеспечения надлежащей эффективности внешнеторговой деятельности необходимо активно создавать маркетинговые, торговые и транспортно-логистические центры, которые бы быстро продвигали предназначенную на экспорт продукцию на платежеспособные зарубежные рынки. Здесь особенно важно обеспечить формирование наиболее коротких каналов товародвижения. В то же время для снижения рисков, связанных с чрезмерной долей России в экспорте Республики Беларусь агропродовольственной продукции, необходимо как можно больше его диверсифицировать за счет выхода на новые рынки.

Однако основной приоритетной задачей в области внешней торговли продовольственными и сельскохозяйственными товарами на ближайшую перспективу остается удержание позиций Беларуси на общем агропродовольственном рынке Таможенного союза. Должно быть разделение труда в рамках ЕЭП. Скажем, зачем Беларуси в больших объемах производить баранину и шерсть, если в Казахстане это умеют делать лучше с точки зрения цены и качества? Зато Республике выгодно развивать молочное животноводство. Считаем, что целесообразно идти на взаимные уступки. Следует добиться последовательного проведения в жизнь всеми тремя странами-участниками Единого экономического пространства согласованной агропромышленной политики, которая должна позволить сельхозтоваропроизводителям каждой из них успешно противостоять конкурентам из других стран. Все это будет способствовать наращиванию экспортного потенциала на основе широкого

использования инноваций в области техники, технологии, организации и управления.

Важнейшим направлением поступательного движения АПК является совершенствование институциональных преобразований и развития имущественных отношений. Здесь необходимо разработать мероприятия по повышению эффективности управления государственным имуществом, совершенствованию механизма реорганизации и приватизации государственных предприятий, акционирования сельскохозяйственных производственных кооперативов; проведению общенародной приватизации высоколиквидных акционерных обществ АПК на белорусском, а также зарубежных фондовых рынках; совершенствованию законодательной базы, определяющей основы создания и функционирования акционерных инвестиционных фондов, расширяющих возможности дополнительного привлечения инвестиций.

Выводы. Обострение конкуренции на рынках требует активизации аграрного бизнеса по таким направлениям:

- создание крупных агропромышленных формирований местного уровня в форме агрокомбинатов;

- формирование региональных и отраслевых аграрно-промышленных холдингов;

- объединение сельскохозяйственных и иных коммерческих организаций, включая частные, путем присоединения (слияния) либо покупки устойчиво неплатежеспособных организаций как имущественных комплексов с целью привлечения инвестиций в технико-технологическую модернизацию производства, проведение финансовой реструктуризации, повышение эффективности производства;

- создание совместных транснациональных агропродовольственных компаний с целью осуществления единой политики на территории стран ЕЭП по закупкам сырья, материалов, экспорту готовой продукции, выработке предложений инвесторам.

Таковыми видятся основные направления повышения эффективности агропромышленного производства Беларуси в условиях обострения конкуренции на мировом продовольственном рынке.

Список использованных источников

1. Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы: офиц. изд. – Минск: Беларусь, 2005. – 96 с.
2. Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь № 342 от 01.08.2011 г., Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь от 3 августа 2011 г. № 1/12739.

Статья получена редакцией 30.10.2014 г.

*

УДК 631.1:330(470)

*А.И. АЛТУХОВ, доктор экономических наук, профессор,
академик РАН, заведующий отделом
территориально-отраслевого разделения труда в АПК
Всероссийский научно-исследовательский институт
экономики сельского хозяйства*

Агропромышленный комплекс России в условиях формирования Евразийского экономического союза и членства в ВТО

Ныне существуют национальные проблемы, которые пытается как можно быстрее решить практически каждое государство независимо от уровня его социально-экономического развития и положения в мире. К ним, прежде всего, следует отнести проблему надежного обеспечения населения отечественным продовольствием. Не является исключением и Россия, которая уже много лет считается крупнейшим мировым нетто-импортером продовольствия в основном из-за неспособности АПК обеспечить продовольственную независимость.

В современных условиях решать многочисленные проблемы обеспечения продовольственной независимости страны стало значительно сложнее и затратнее для аграрной сферы в силу ряда возникших новых обстоятельств. К основным из них следует отнести:

членство России в ВТО и ее одновременное участие в региональных интеграционных объединениях на экономическом пространстве СНГ и вне его пределов, повышающих открытость отечественного агро-

продовольственного рынка, а следовательно, вызывающих дополнительные риски и угрозы для обеспечения устойчивого развития аграрной сферы экономики, осуществления ускоренного импортозамещения по отдельным видам продовольствия;

начало реализации восьмилетней Государственной программы в условиях замедления и падения экономического роста в стране, продолжающегося наращивания продовольственного импорта, сохранения в основном прежней экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики «нефть в обмен на продовольствие»;

преобразование Таможенного союза в Евразийский экономический союз в условиях обострившегося противостояния России и Запада и повышенную его агрессивность в ответ на объявленное российским государством эмбарго на закупку импортного продовольствия, особенно его чувствительных видов;

присоединение Крыма, украинский кризис и введение в связи с этим разного рода зарубежных санкций против России, отключение стран Европы, США и Канады от ее емкого агропродовольственного рынка;

© А.И. Алтухов, 2015

Список использованных источников

1. Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы: офиц. изд. – Минск: Беларусь, 2005. – 96 с.
2. Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь № 342 от 01.08.2011 г., Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь от 3 августа 2011 г. № 1/12739.

Статья получена редакцией 30.10.2014 г.

*

УДК 631.1:330(470)

*А.И. АЛТУХОВ, доктор экономических наук, профессор,
академик РАН, заведующий отделом
территориально-отраслевого разделения труда в АПК
Всероссийский научно-исследовательский институт
экономики сельского хозяйства*

Агропромышленный комплекс России в условиях формирования Евразийского экономического союза и членства в ВТО

Ныне существуют национальные проблемы, которые пытается как можно быстрее решить практически каждое государство независимо от уровня его социально-экономического развития и положения в мире. К ним, прежде всего, следует отнести проблему надежного обеспечения населения отечественным продовольствием. Не является исключением и Россия, которая уже много лет считается крупнейшим мировым нетто-импортером продовольствия в основном из-за неспособности АПК обеспечить продовольственную независимость.

В современных условиях решать многочисленные проблемы обеспечения продовольственной независимости страны стало значительно сложнее и затратнее для аграрной сферы в силу ряда возникших новых обстоятельств. К основным из них следует отнести:

членство России в ВТО и ее одновременное участие в региональных интеграционных объединениях на экономическом пространстве СНГ и вне его пределов, повышающих открытость отечественного агро-

продовольственного рынка, а следовательно, вызывающих дополнительные риски и угрозы для обеспечения устойчивого развития аграрной сферы экономики, осуществления ускоренного импортозамещения по отдельным видам продовольствия;

начало реализации восьмилетней Государственной программы в условиях замедления и падения экономического роста в стране, продолжающегося наращивания продовольственного импорта, сохранения в основном прежней экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики «нефть в обмен на продовольствие»;

преобразование Таможенного союза в Евразийский экономический союз в условиях обострившегося противостояния России и Запада и повышенную его агрессивность в ответ на объявленное российским государством эмбарго на закупку импортного продовольствия, особенно его чувствительных видов;

присоединение Крыма, украинский кризис и введение в связи с этим разного рода зарубежных санкций против России, отключение стран Европы, США и Канады от ее емкого агропродовольственного рынка;

© А.И. Алтухов, 2015

падение курса рубля в связи со снижением цены на экспортируемые углеводороды.

Значительно усложняют и обостряют сложившуюся ситуацию с обеспечением населения отечественным продовольствием не только усиление мировой политической напряженности и мирового продовольственного кризиса, но и сложные внутренние макроэкономические условия, при которых вынуждена развиваться аграрная сфера, когда она еще не в полной мере преодолела системные проблемы, связанные с последствиями проводимых коренных реформ 90-х годов прошлого века, экономического кризиса 2008-2010 годов, чередой засух 2009–2010 и 2012 года. Все это ведет к возрастанию неопределенности и напряженности в экономике аграрной сферы, социальной жизни села.

Хотя за прошедшие два года значительная часть ожидаемых опасений, связанных с членством страны в ВТО, не оправдалась по отношению, прежде всего, к сельскому хозяйству как наиболее уязвимой отрасли экономики к влиянию внешних факторов, тем не менее системные проблемы, которые были характерны и до вступления России во Всемирную торговую организацию, только обострились. Речь идет о решении такой фундаментальной проблемы, как продовольственная зависимость страны. Именно здесь накопились, переплелись и сконцентрировались в сложный узел практически

все проблемы развития аграрной сферы экономики и ее базовой отрасли – сельского хозяйства.

Наиболее остро продовольственная проблема проявилась при введении Россией отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности страны, когда под зарубежные санкции попала примерно половина всего объема российского импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, что соответствует 15% их внутреннего потребления. Импортные поставки продовольствия составляют почти одну треть объема их внутреннего потребления и в полтора раза превышают порог продовольственной безопасности.

Восполнить недостаток продовольствия, подпавшего под санкции, за счет увеличения его внутреннего производства можно лишь частично. По оптимистичным экспертным оценкам, это позволит заместить 15% выпавшего продовольственного импорта при одновременном росте цен на него. При этом следует учитывать, что в 2013 году объем импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья достиг 43,1 млрд долл. и был самым высоким за более чем двадцатилетний период рыночных преобразований (рис. 1). Только за 2000–2013 годы их импорт увеличился почти в 6 раз. При этом почти половина объема продовольственного импорта приходилась на страны Европейского Союза.

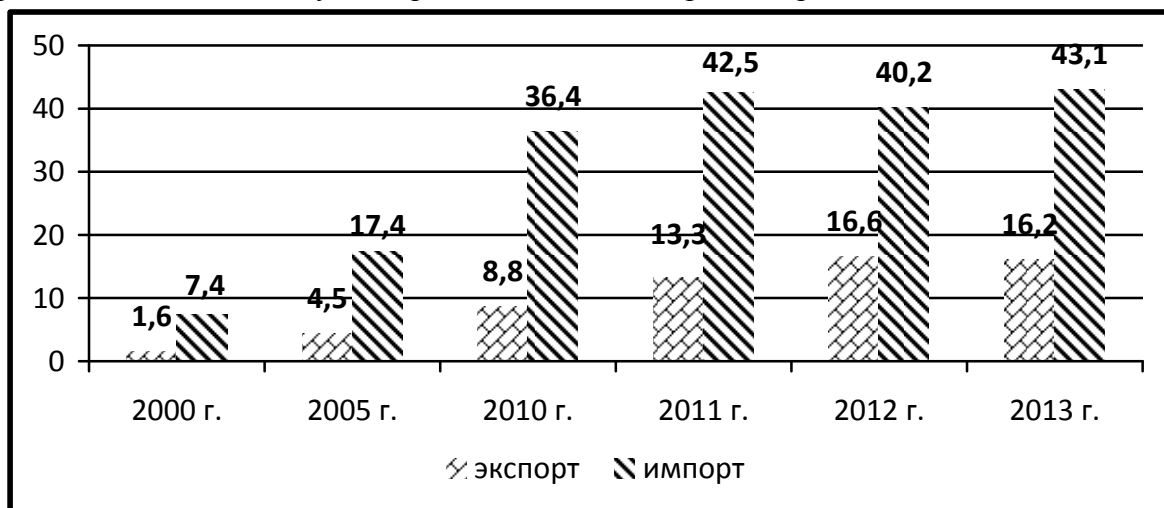


Рис. 1. Экспорт и импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в России, млрд долл. США

Проблемы развития агропромышленного комплекса и надежности обеспечения населе-

ния собственным продовольствием – это во многом хронические внутренние проблемы

страны, решение которых мало связано с требованиями ВТО, ее участием в интеграционных объединениях на экономическом пространстве СНГ и вне его пределов, а также с объявленными санкциями против России.

Одной из основных причин, сдерживающих решение проблемы продовольственной независимости страны, являются накопившееся неэквивалентное соотношение цен на реализуемую продукцию промышленности и сельского хозяйства и неуклонный рост издержек на его продукцию. Достаточно отметить, что за последние 12 лет цены на промышленную продукцию в 1,3 раза опережали темп роста цен на сельскохозяйственную продукцию. Из последних 6 лет сельское хозяйство без субсидий 4 года было убыточным. Даже с учетом субсидий в 2013 году рентабельность сельскохозяйственных организаций составила лишь 7,3%, что не дает возможности обеспечить не только простое, но и суженное воспроизводство, и почти в четыре раза ниже, чем необходимо для ведения отрасли на расширенной основе. Именно низкая доходность сельского хозяйства остается одной из главных причин, вызывающей и усиливающей многие существующие негативные тенденции в развитии аграрной сферы экономики.

При финансировании мероприятий Государственной программы, хотя бы в объеме разрешенной поддержки ВТО на уровне 9,0 млрд долл., она может стать основным работающим инструментом по адаптации аграрной сферы к требованиям ВТО, а также базисным фактором повышения конкурен-

тоспособности ее продукции на внутреннем и внешнем агропродовольственных рынках. Но для этого необходимо, чтобы приоритет государства по отношению к сельскому хозяйству не был разовым и не имел декларативный характер, а стал общей стратегией его развития. Только тогда обеспечение продовольственной независимости станет доминантой государственной аграрной политики, а отечественное сельское хозяйство не будет заложником большой международной политики, которая нередко используется ведущими странами-экспортерами продовольствия как предмет разного рода торгов на переговорах с Россией.

Со стороны ВТО нет ограничений в бюджетном финансировании отечественного сельского хозяйства, есть только недостаток бюджетных средств у государства. Выделенные в 2013–2014 годах федеральные бюджетные средства на его поддержку соответственно 197 и 170 млрд руб. – это самый минимальный объем, необходимый лишь для удержания достигнутого уровня производства. Чтобы достичь пороговых значений Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации необходимо почти удвоить государственную поддержку отрасли (табл. 1). Только тогда рациональное использование огромного аграрного потенциала может снять практически все вопросы надежного обеспечения страны отечественным продовольствием и занять достойное место на мировом агропродовольственном рынке.

1. Прогноз уровня продовольственной независимости и экспортного потенциала России на 2020 г.

Виды сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия	Пороговые значения Доктрины продовольственной безопасности РФ	Уровень продовольственной независимости, %	Экспортный потенциал (+)/ потребность (-), млн т
Зерно	95	132	30
Сахар	80	168	2
Растительное масло	80	239	2
Картофель	95	121	6
Овощи	-	90	-2
Фрукты	-	39	-6
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	85	107	0,6
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	90	79	-10
Яйца	-	124	10

Несмотря на то, что введенное продовольственное эмбарго создает дополнительные условия для более активного развития внутреннего производства, расширения поставок продовольствия из развивающихся стран, с которыми существует возможность расчетов в национальной валюте, тем не менее в такой ситуации приоритетным направлением следует считать наращивание производства и расширение торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием в рамках формирующегося Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В последние годы на долю России во взаимной торговле аграрной продукцией приходилось 36%, в то время как Беларуси – 39% и Казахстана – 25%, располагающими значительно меньшим аграрным потенциалом. Пока все эти государства имеют уровень продовольственной независимости меньше 100%, хотя по отдельным видам продовольствия каждое из них располагает значительными экспортными ресурсами.

В условиях усиления глобализации и продолжающихся кризисных явлений во многих странах мира, которые будут лишь усугубляться и расширяться, развитие интеграционных процессов между государствами, входящими в Таможенный союз, приобретает особое значение для взаимодействия их аграрных экономик, обеспечения национальной и коллективной продовольственной безопасности. Это обусловило стремление Беларуси, Казахстана и России к переходу согласования национальных политик и созданию нового межгосударственного интегрированного формирования, которым с 2015 года становится Евразийский экономический союз. В качестве основного принципа его функционирования будет синергетический эффект, позволяющий одновременно обеспечить уровень динамичного развития Союза и каждой страны в отдельности. Поэтому основной целью согласованной аграрной политики Союза является эффективная реализация совокупного аграрного потенциала входящих в него стран для наращивания объемов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, удовлетворения потребностей общего рынка и наращивание их экспорта, что повысит уро-

вень коллективной продовольственной безопасности.

Основными преимуществами интеграции еще в формате Таможенного союза для АПК стали увеличение объемов взаимной торговли аграрной продукцией за счет расширения и насыщения емкого внутреннего рынка, повышения ее конкурентоспособности из-за отмены внутренних таможенных барьеров и их унификации на внешней таможенной границе. Однако на этом же этапе возникли сложности, проявившиеся в различных формах и уровнях поддержки национальных товаропроизводителей, что потребовало поиска согласованных подходов к проводимой экономической политике и ускорения перехода от Таможенного союза к экономическому союзу. В процессе углубления интеграционных связей между Беларусью, Казахстаном и Россией в аграрной сфере экономики также предстоит преодолеть такие трудности:

во-первых, высокую затратность процесса формирования интеграционных отношений, который способен окупиться, когда он относительно стабилен на протяжении длительного периода и не подвергается каким-либо краткосрочным конъюнктурным изменениям;

во-вторых, неопределенность модели интеграционных отношений в аграрной сфере экономики формирующегося ЕАЭС, поскольку от нее будет напрямую зависеть уровень коллективной продовольственной безопасности и каждой страны в отдельности, для чего не обойтись без совершенствования принятой согласованной аграрной политики Союза;

в-третьих, несовершенство механизма регулирования взаимодействия государств на внутреннем и особенно на внешнем агропродовольственных рынках и их отдельных продуктовых сегментов;

в-четвертых, сложность выработки единых подходов к реализации согласованной, но пока не единой аграрной политики стран Евразийского экономического союза, учета членства одних государств в ВТО и предстоящего присоединения других к этой мировой торговой организации и к ЕАЭС;

в-пятых, значительную дифференциацию стран Таможенного союза по уровню продовольственной независимости (табл. 2), масштабам агропромышленного производства,

развитию аграрной сферы экономики и инфраструктуры агропродовольственного рынка, сложившихся доходов населения;

2. Уровень продовольственной независимости стран Таможенного союза, %

Виды сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия	Беларусь	Казахстан	Россия
Зерно	106	218	108
Сахар	94	6	86
Растительное масло	74	84	209
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	116	78	76
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	246	83	80
Картофель	100	99	98
Овощи	97	91	89
Фрукты и ягоды	50	20	30
Яйца	130	93	98

в-шестых, хронические недостатки в информационном, научном и кадровом обеспечении АПК и его отдельных отраслей.

Поэтому к более тесной интеграции стран Евразийского экономического союза в аграрной сфере экономики следует идти поэтапно:

на первом этапе целесообразно реализовывать приоритетные инвестиционно-инновационные проекты в целях развития общего агропродовольственного рынка, ускорения импортозамещения и совершенствования территориально-отраслевого разделения труда в агропромышленном производстве, для чего необходимо сформировать такой механизм, который обеспечивал бы реальное экономическое взаимодействие Беларуси, Казахстана и России, а также других потенциальных участников для повышения конкурентоспособности их продукции на внутреннем и мировом агропродовольственных рынках;

на втором этапе предстоит создать совместные страховые фонды на случай наступления чрезвычайных ситуаций в аграрной сфере для ее устойчивого развития, принять систему скоординированных мер по выравниванию доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Такая этапность интеграции предполагает развитие АПК, общего агропродовольственного рынка и национальных агропродовольственных рынков стран ЕАЭС по таким основным направлениям:

прогнозирование развития АПК, общего агропродовольственного рынка, националь-

ных агропродовольственных рынков и их наиболее важных продуктовых сегментов;

государственная поддержка сельского хозяйства и регулирование общего агропродовольственного рынка и его отдельных сегментов;

технико-технологическое и инновационное развитие АПК и его отдельных отраслей, а также интеграционных формирований;

развитие экспорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

совершенствование системы образования, научное и информационное обеспечение АПК.

С развитием интеграционных процессов и формированием Евразийского экономического союза часть функций экономического регулирования должна перейти от национальных органов к межгосударственному коллективному органу управления. При этом можно выделить ряд направлений совершенствования аграрной политики ЕАЭС, по которым предстоит выйти на согласованные позиции.

В области развития общего агропродовольственного рынка следует обеспечить:

снижение неоправданной между странами конкуренции на отдельных сегментах агропродовольственного рынка на основе разработки системы индикативных продовольственных балансов и принятия других организационно-экономических механизмов, использования единой базы данных. Поэтому одной из первоочередных задач, которую предстоит решить, является разработка единой научно обоснованной методо-

логии оценки продовольственной безопасности и независимости, составление совместных прогнозных продовольственных балансов, особенно по наиболее чувствительным видам продовольствия, и механизмов их реализации;

формирование общей товаропроводящей системы для продвижения аграрной продукции на внутренние и внешние рынки, имея в виду снижение совокупных издержек за счет создания Евразийской товаропроводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, окупаемость которой составит около пяти лет. Беларусь, Казахстан и Россия смогут образовать уникальный по своим размерам и протяженности транспортный коридор, связывающий Западную Европу с Китаем, Индией, государствами Центральной и Юго-Восточной Азии;

развитие внутренней торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием и координацию их экспортных операций прежде всего для повышения экономической заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Для этого необходимо предусмотреть механизмы и экономические инструменты, обеспечивающие сбалансированность внутренних рынков и формирование скоординированных экспортных потоков, с тем, чтобы не создавать трудности у сельскохозяйственных товаропроизводителей, увеличивающих объемы производства за счет внедрения достижений научно-технического прогресса. Важно также совершенствовать механизм регулирования взаимодействия государств Союза на внешних рынках с целью предотвращения существенных потерь от неоправданной конкуренции.

В сфере агропромышленного производства необходимо:

разработать единую схему территориально-отраслевого разделения труда в агропромышленном производстве, максимально учитывающую природно-экономические особенности и позитивные факторы, определяющие совместные возможности развития АПК. В первую очередь они связаны с взаимодополняемостью природно-производственного потенциала, его рациональным

использованием в интересах всех государств ЕАЭС, сохранившейся единой транспортной инфраструктурой как своеобразного моста между Европой и Азией;

сформировать межгосударственные экономические механизмы стимулирования развития агропромышленного производства в целях увеличения внутреннего потребления и создания экспортного потенциала сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Для этого важно определиться, как должны действовать согласованная система разработки индикативных балансов по основным видам продовольствия, формы и механизмы квотирования производства и государственной поддержки сельского хозяйства. Это даст возможность избежать деформации торговых отношений между государствами Союза и возникновения конфликтов в аграрной сфере экономики.

В области нормативного правового регулирования аграрной сферы экономики предстоит завершить оформление статуса Евразийского экономического союза и наделение его исполнительных органов полномочиями и ресурсами, например, по аналогии с Европейским Союзом. Для этого следует определиться с моделью интеграционных отношений в АПК Союза. Принятая аграрная политика предусматривает согласованную, но не единую аграрную политику, что отличает ее от аграрной политики Европейского Союза, где существуют единые экономические правила внутри него и в его взаимоотношениях с третьими странами. Изложенные в приложении к Договору о Евразийском экономическом союзе меры государственной поддержки сельского хозяйства практически соответствуют механизмам, действующим в Европейском Союзе. Однако Договор не предполагает европейского уровня единства в аграрной политике ЕАЭС. Поэтому по ряду направлений целесообразно поэтапно продвигаться к модели, принятой в Европейском Союзе, с выходом на создание совместных фондов поддержки сельского хозяйства и устойчивого развития сельских территорий.

В области решения проблем коллективной продовольственной безопасности Евразийского экономического союза необходима

разработка и реализация системы организационно-экономических мер, среди которых:

создание разного рода межгосударственных аналитических структур по анализу и прогнозированию развития АПК и его отдельных отраслей и продуктовых сегментов агропродовольственного рынка, включая постоянную разработку совместных прогнозных балансов по основным видам продовольствия;

постепенное формирование и использование совместного стабилизационного фонда по аналогии с фондами гарантирования и устойчивого развития, существующими в Европейском Союзе;

поэтапное создание единой межгосударственной товаропроизводящей системы, развитие информационного обеспечения о состоянии и перспективах функционирования агропродовольственного рынка и его продуктовых сегментов;

формирование межгосударственных объединений, совместных предприятий, отраслевых ассоциаций или союзов хозяйствующих субъектов.

Одновременно необходимо предусмотреть выработку системы мер по нейтрализации и смягчению возникающих рисков, к которым следует отнести:

сохраняющийся низкий и неустойчивый уровень доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей при относительно слабой защищенности их от колебания цен на мировом агропродовольственном рынке и его отдельных продуктовых сегментов;

усиливающееся технико-технологическое и инновационное отставание отдельных отраслей АПК от мирового уровня;

ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам сбыта своей продукции из-за неразвитости инфраструктуры АПК;

наличие значительного количества посредников в цепочке «от производителя до потребителя» при низкой конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия вследствие высоких издержек производства и обращения, несоответствия отдельных видов продукции международным стандартам.

В научно-исследовательской деятельности важно:

обеспечить и углубить координацию и разработку научных планов совместных исследований в области организации и экономики агропромышленного производства, достижения коллективной продовольственной безопасности путем более тесного взаимодействия науки, бизнеса и институтов развития АПК;

возродить и расширить практику разработки единой программы фундаментальных и приоритетных прикладных исследований в области инновационной деятельности АПК;

создать совместные научно-исследовательские структуры, а также организовать межгосударственный информационно-маркетинговый центр по мониторингу и прогнозированию продовольственной ситуации в Евразийском экономическом союзе.

Чтобы полнее и активнее задействовать научный потенциал Союза, каждое государство которого имеет свои достижения, но не всегда сможет их эффективно реализовать, целесообразно создать на общественной основе Международную академию аграрных наук, на которую можно возложить координацию по проведению фундаментальных исследований, например, по таким направлениям аграрной экономики, как:

современная экономическая теория, стратегия и принципы развития агропромышленного комплекса в условиях глобализации и интеграционных процессов в мировой экономике;

теория и механизмы формирования новой социальной парадигмы устойчивого развития сельских территорий;

комплексные исследования проблем трансформации земельных отношений и управления земельными ресурсами в сельском хозяйстве.

В сфере социальной политики на селе требуется синхронизация нормативного правового обеспечения стандартизации жизнеобеспечения сельского населения с учетом сохранения национальных особенностей.

Нашу агроэкономическую науку исторически объединяет общая цель повышения благосостояния народов Беларуси, Казах-

стана и России. Но для этого необходимо, чтобы национальные аграрные экономики стали сильными перед возникающими разного рода рисками и угрозами, которые будут сопровождать наши страны еще продолжительное время. Поэтому задача наше-

го научного агроэкономического сообщества предложить научно обоснованные решения, которые способствовали бы достижению цели, ради которой и создается Евразийский экономический союз.

Статья получена редакцией 30.10.2014 г.

* * *

Новини АПК

Оперативна інформація Мінагрополітики України: про проведення осінньо-польових робіт станом на 26.12.2014 р.:

I. Сівба озимих культур

Озимі культури на зерно та зелений корм під урожай 2015 року посіяні на площі 8,97 млн га, або 107%, у тому числі: озимі культури на зерно 8,0 млн га (109% до площ посіяних під урожай 2014 р.), пшениці – 6,8 млн га (112%), ячменю – 1,1 млн га (97%), жита – 149,6 тис. га (75%), озимий ріпак на зерно посіяний на площі 891,6 тис. га, або 95%.

II. Стан посівів озимих

Обстеження посівів озимих зернових культур станом показує, що сходи одержано на площі 7,7 млн га (96% до посіяних), з них у доброму та задовільному стані 6,3 млн га (82%), у слабкому та зрідженому стані – 1,4 млн га (18%). За експертною оцінкою, 4% посівів (283 тис. га) не утворили сходів. Найбільше таких площ у Миколаївській, Кіровоградській та Луганській областях.

На ряді площ південних, місцями центральних та західних областей у II декаді грудня спостерігалось відновлення вегетації озимини. На решті території країни озимі культури впродовж даного періоду знаходилися у стані неглибокого зимового спокою.

Погодні умови II декади призводили до витрати поживних речовин і послаблення зимостійкості. Подальший стан посівів залежатиме від погодних умов, в першу чергу від кількості опадів і температурного режиму.

III. Структур посівних площ

За попередніми даними регіонів, вся посівна площа сільськогосподарських культур у всіх категоріях господарств під урожай 2015 року прогнозується в межах 27,2 млн га, або на рівні минулого року.

Зерновий клин становитиме 15,6 млн га (на 614,1 тис. га більше проти минулого року), або 104% у структурі посівних площ. При цьому структура зернового клину під урожай 2015 року буде коригуватися залежно від умов перезимівлі озимих культур, за рахунок оптимізації площ ярих зернових культур, зокрема, кукурудзи на зерно і пізніх круп'яних культур.

Станом на кінець 2014 року фактичні витрати коштів сільськогосподарських підприємств становлять понад 56 млрд грн, або 98,6 % від планової потреби (на 8,2 млрд грн більше, ніж на відповідну дату 2013 року).

Власних коштів витрачено 50,9 млрд грн (або 101,5 % від потреби) та залучено кредитів на суму 5 млрд грн (або 76,5 % від потреби).

Збільшення витрат на осінню кампанію порівняно з минулим роком відбулося, переважно, за рахунок подорожчання мінеральних добрив, пально-мастильних матеріалів, запчастин і ремонту техніки, а також засобів захисту рослин.

Прес-служба Мінагрополітики України

*М.Й. ХОРУНЖИЙ, кандидат економічних наук, професор
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Сучасні вимоги до інструментарію аграрної економічної науки та практики

Постановка проблеми. Економічні перетворення, що не один рік здійснюються в аграрній економіці України, дають підставу стверджувати, що, з одного боку, сільське господарство набуло нових якісних ознак ринкового характеру, а з іншого ще досі не вдалося подолати ті деструктивні проблеми, які уповільнюють можливості подальшого поступального розвитку та остаточного усунення кризових наслідків, породжених цими перетвореннями. Нарощування виробництва окремих високоліквідних культур (соняшник, соя, ріпак, кукурудза, пшениця), де визначальним критерієм є прибуток, аж ніяк не можна вважати надто важливим досягненням, як у тому нас переконують державні чиновники, причетні до управління сільським господарством. За задекларованими частковими успіхами не варто забувати про глобальні завдання й реальні можливості сільського господарства – забезпечити самовідтворення в умовах ринкової економіки з урахуванням як економічних, так і природних факторів.

Аграрна економіка України ніяк не повернеться на рубежі, з яких почався стрімкий спад, село й сільське населення опинились у ситуації, яка все виразніше набуває ознак сільського геноциду, а аграрне виробництво – у лещатах цін, які йому диктують і нав'язують партнери промисловості, що виробляє ресурси, переробляє сільськогосподарську сировину. Тривожних та небезпечних ознак набула аграрна виробнича струк-

тура. Зламано роками перевірену систему землеробства, втратили свою відтворювальну роль сівозміни, внаслідок чого виснажуються чорноземи, набувають розвитку ознаки саванізації й опустелювання агроландшафтів, чим підриваються природні фактори відтворення. Сільське господарство продовжує виконувати роль донора національної економіки, його витрати на сплату податків, поповнення бюджету значно перевищують мізерну державну підтримку. Все це стало головною причиною загострення продовольчої проблеми, наростання депопуляційних процесів на селі, виникнення цілих депресивних територій.

На наше переконання, одна з причин такого стану полягає в тому, що наша аграрна економічна наука і практика досі не володіє чітким науково обґрунтованим економічним інструментарієм економічного мислення та прийняття виважених та економічно обґрунтованих рішень. Це особливо стосується державних управлінських структур, де чиновники ігнорують засадні принципи розвитку аграрної економіки, а перевагу віддають тимчасовим сьогоденним питанням, які можуть забезпечити швидку прибутковість. Та й в аграрному виробництві перевага віддається не природним факторам відтворення, а чистій економічній вигоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хоч дана проблема є досить актуальною, однак вона ще не набула глибокого наукового дослідження та інтерпретації. На окремі судження щодо інструментарію економічної науки взагалі можна натрапити в

словниках-довідниках, деяких статтях й інших публікаціях.

Однак характерним для них є те, що в абсолютній більшості йдеться про економічні категорії взагалі, або вони подаються під кутом зору фонетичного, лексичного чи граматичного розуміння. Крім того, дається порівняння в національній та іноземній інтерпретації [1, 2, 3, 9]. Зовсім відсутня українська аграрна економічна термінологія [7]. У словниках і довідниках, виданих в Україні у минулому, чимало застарілих та практично неживаних термінів, відсутня їхня відповідна кодифікація й систематизація, вони досить слабо зорієнтовані на врахування специфічних особливостей аграрної економіки в процесі ринкових трансформацій [2, 4 – 6, 8, 10]. Певна спроба осучаснення аграрного економічного інструментарію здійснена лише в підручнику і практикумі «Аграрна політика» [11, 12].

Мета статті – на основі дослідження генезису економічних категорій та врахування природно-економічних засад розвитку аграрної економіки викласти пропозиції щодо формування в Україні науково обґрунтованого аграрного економічного інструментарію як важливої й фундаментальної основи розвитку української аграрної економічної науки і практики.

Виклад основних результатів дослідження. Під інструментарієм економічної аграрної науки та практики слід розуміти сукупність систематизованих економічних понять, термінів, дефініцій, за допомогою яких можна вникати в суть соціально-економічних процесів, що відбуваються в аграрній економіці.

Із розвитком аграрних перетворень виникає гостра потреба переоцінити аналітичну придатність цього інструментарію, аби він став реальним чинником не лише аналізу виробництва, але і його організації, планування і прогнозування.

Звідси випливає висновок: інструментарій аграрної економічної теорії та практики повинен із найбільшою повнотою характеризувати суть нових соціально-економічних процесів і явищ, що відбуваються в аграрній економіці під впливом ринкових перетворень. Тут варто підкреслити, що економіч-

ний інструментарій лише тоді виконує свою функцію, якщо він однаковою мірою враховуватиме закони взаємодії суспільних економічних відносин та закони природного самовідтворення сільського господарства. Під таким кутом зору аграрний економічний інструментарій може (має) стати надійним знаряддям здійснення державою аграрної політики, важливою і фундаментальною основою розвитку української аграрної економічної науки.

Якщо з цих позицій оцінювати сучасний змістовий стан та теоретико-пізнавальну й господарсько-практичну діяльність у сфері організації, планування та управління економічними, виробничими й аналітично-прогнозними процесами, то, без перебільшень, можна стверджувати, що саме тут як на рівні державних органів, так і господарюючих суб'єктів спостерігаємо відсутність висококваліфікованих кадрів, здатних розуміти особливості поєднання економічних та природних факторів, а також те, що сільське господарство аж ніяк не може підпадати під беззастережний тиск ринкових механізмів. Ще виразнішою стає потреба володіння цими кадрами адаптованим до сучасних вимог інструментарієм економічної теорії й практики. Ні у кого не виникає сумнівів, що як державні органи управління аграрною економікою, так і, на жаль, аграрна економічна наука будуються за принципом «так, як нам здається», а не так, як це потребує специфіка аграрної економіки. Тут варто нагадати вислів нашого земляка М.І. Туган-Барановського, який підкреслював, що будь-яка реформа, й особливо земельна, має узгоджуватися «з інтересами селянського господарства і ставити одним зі своїх головних завдань допомогу цьому господарству, як і всій масі землеробського населення взагалі» (див. Туган-Барановський М.І. Земельная реформа. – СПб., 1905, с. 101).

На це слід звернути особливу увагу, оскільки як в економічній літературі, так і на практиці господарювання та управління аграрною економікою в абсолютній більшості випадків досі немає чіткого й науково обґрунтованого розуміння ні окремих економічних показників, ні дефініцій чи категорій. Зважимо, якщо немає однакового ро-

зуміння суті якоїсь економічної категорії на різних щаблях управління, то й очікувати на кваліфіковане прийняття рішень не доводиться. Не можна не звернути увагу ще на один важливий аспект відсутності дієвого інструментарію аграрної економічної теорії та практики. Йдеться про свідомо помилкові чи недоречні вживання певних дефініцій і понять, показників та індикаторів, якими засмічені не лише офіційні документи, а й часто-густо також наукові статті чи навіть солідні дослідження.

Прикладів тут багато. Чого варте різне трактування такого показника, як рентабельність чи прибуток, який в управлінських структурах ототожнюють із доходом (чистим доходом), виручкою від продажу продукції. Досить часто витрати (затрати) виробництва ототожнюють із собівартістю продукції, та навіть державні чиновники дозволяють собі вживати такі абсурдні поняття, як «собівартість витрат», «ціна тарифу», «прибуток доходу» й ін. Видані монографії, не говорячи вже про журнальні статті, в яких аграрний сектор, агропромисловий сектор, аграрна сфера, аграрна економіка розглядаються як власне сільське господарство. Ще досі в абсолютній більшості випадків під фермерським господарством розуміють особисте селянське господарство. Інколи трапляються просто абсурдні дефініції, які законодавчо визнані. Так, один із комітетів Верховної Ради України має назву «Комітет аграрної політики та земельних відносин». Аграрний розвиток в Україні очолює Міністерство аграрної політики та продовольства. В обох випадках основою такого абсурду є елементарне нерозуміння суті поняття «аграрна політика», яка включає земельні відносини як свою складову, центральну ланку, а продовольство – це результат діяльності продовольчого сектору, який є суб'єктом аграрної політики.

Щоб глибше вникнути в потребу правильного розуміння окремих дефініцій, деталізуємо суть таких понять як, наприклад, аграрний сектор, аграрна сфера, аграрна економіка. Відразу зауважимо, що в економічній літературі, а також в управлінських структурах усі ці категорії трактуються як сільське господарство. Звичайно, останнє в

усіх цих категоріях присутнє, але як складова визначальна ознака.

Наприклад, аграрний сектор являє собою сукупність тих організаційно-правових форм господарювання, основою яких є сільське господарство, тобто сюди входять аграрні підприємства, агрохолдинги, фермерські господарства, особисті селянські господарства, садово-городні кооперативи, підсобні господарства промислових підприємств, військових частин. Таке розуміння аграрного сектору дає підставу об'єктивно оцінювати роль кожної окремо взятої форми господарювання у формуванні продовольчих ресурсів, а отже, визначенні векторів державної аграрної політики.

Не можна аграрну сферу також ототожнювати із сільським господарством, хоча і тут воно є визначальним. Однак у повному розумінні аграрна сфера являє собою органічно зв'язану й зумовлену сільським способом буття тріаду – сільське господарство, сільське населення та агроландшафт. Вважаємо, що таке розуміння аграрної сфери зовсім по-іншому дає уявлення про розвиток сільських територій. Ігнорування природно і соціально зумовленої єдності й призвело вже до того, що ми є свідками занепаду сільських територій, агроландшафтів, депопуляції та люмпенізації сільського населення.

Коли йдеться про аграрну економіку, то й тут не можна обмежуватися лише сільським господарством. У сучасному світі сільське господарство під впливом суспільного поділу праці та з розвитком ринкових відносин все більше набуває ознак не головного продуцента продовольства, а виробника сільськогосподарської сировини, яка потребує наступної промислової переробки в продовольство. Тенденції складаються так, що питома вага сільського господарства у ВВП та ВДВ постійно скорочується, як і питома вага сільського населення. Водночас сільське господарство залишається важливим інструментом забезпечення сталого розвитку, скорочення бідності та гарантування продовольчої безпеки. І в цьому відношенні аграрна економіка набуває нових ознак – не лише виробництва аграрної продукції, але і її промислової переробки та реалізації кінцевої продукції. Іншими словами, аграрну

економіку слід розглядати як збалансований і цілеспрямований розвиток сільського господарства, переробних галузей та реалізації кінцевої продукції. Таке розуміння аграрної економіки є фундаментом забезпечення фізичної й економічної доступності продовольства як основи гарантування продовольчої безпеки.

Викладені міркування, на наш погляд, є достатніми і переконливими, аби дійти висновку про важливість (теоретичну й практичну) опрацювання та широкого імплементації узагальненого й обґрунтованого інструментарію аграрної економічної науки і практики.

Така робота має бути загально визнаною, необхідною, до неї слід залучити широке коло аграріїв-економістів, учених у сфері аграрної економіки, безпосередніх спеціалістів управлінської ланки. Інструментарій повинен мати характер тлумачника економічних категорій, понять, дефініцій і показників, які відображатимуть сучасну суть та інтерпретацію ринкового спрямування.

Для цього потрібна певна підготовча робота, яка може складатися, принаймні, з таких частин:

1. Визначення сучасного повного трактування інструментарію аграрної економічної науки і практики та його ролі й значення в системі управління та регулювання аграрної економіки.

2. Здійснення класифікації відібраних і заново введених понять та категорій за їхнім призначенням, умовами, місцем і часом використання, рівнем застосування за принципом тезауруса, тобто смислових та споріднених зв'язків.

3. Чітке визначення внутрішньої ієрархії інструментарію, тобто послідовність і взаємозалежність понять та категорій відповідно до їх кінцево-цільового призначення (організація виробництва, аналіз економічного стану й розвитку, управління ресурсами тощо), а також змістових зв'язків і логіки викладу, напрями наукової спеціалізації.

Отже, економічний інструментарій аграрної теорії та практики слід розцінювати як один із напрямів аграрної науки.

Підготовка й імплементація інструментарію аграрної економічної теорії та практики дасть можливість пришвидшити процес аграрних перетворень саме на науковій основі, оскільки буде досягнута скоординована робота на всіх рівнях управління аграрною економікою на засадах висококваліфікованого розуміння й практичного використання прийнятих категорій, понять і показників у практиці планування, прогнозування, аналізу та організації виробництва. А це, в свою чергу, сприятиме формуванню на рівні країни, регіонів і безпосередньо підприємств агропромислового комплексу такого зовнішнього економічного середовища, яке, по-перше, забезпечить йому необхідні соціально-економічні умови саморозвитку та самовідтворення шляхом формування господарського й економічного механізму впливу на природні та економічні процеси і, по-друге, формами та методами, найдієвішими у сфері аграрної економіки.

Інструментарій аграрної економічної теорії й практики, таким чином, може стати дієвим засобом прогнозування та управління аграрною економікою, оскільки потреби в ньому зростають пропорційно до масштабів і завдань, які диктують аграрні перетворення в Україні.

Висновки. Поступальний розвиток аграрної економіки потребує глибокого та всебічного розуміння тих складних соціально-економічних процесів, які відбуваються під впливом ринкових трансформацій.

Діалектика аграрного життя така, що устояні показники й категорії потребують нового тлумачення, розуміння, а процеси поглиблення агропромислової інтеграції та ринкових трансформацій вимагають формування нового понятійного апарату, нового інструментарію аграрної економічної теорії і практики.

Створення такого інструментарію має стати неодмінною умовою здійснення висококваліфікованого управління на шляху підвищення ефективності всієї аграрної економіки.

Список використаних джерел

1. Дем'яненко С.І. До питання сучасної економічної термінології / С.І. Дем'яненко // Економіка України. – 2011. – №8. – С. 90–95.
2. Довідник з фінансової діяльності агропромислових об'єднань. – К., 1988. – 207 с.
3. Д'ячук Т.М. Українська соціально-економічна термінологія: становлення і кодифікація: автореф. дис. ... канд. філол. наук. 10.07.2001 / Т.М. Д'ячук. – К., 2001. – 20 с.
4. Економічний довідник аграрника. – К., 2003. – 800 с.
5. Економічний сільськогосподарський словник. – К., 1975. – 278 с.
6. Экономический словарь агропромышленного комплекса. – К., 1986. – 334 с.
7. Румянцев А.М. Инструментарий экономической науки и практики / А.М. Румянцев, Е.Г. Яковенко, С.И. Янаев. – М., 1985. – 304 с.
8. Словарь-справочник экономиста АПК. – М., 1990. – 384 с.
9. Солончак Н.Ф. Сучасна економічна термінологія: національний та інтернаціональний елементи / Н.Ф. Солончак. – Режим доступу: <http://www.RUSNAUKA.com16NISB>.
10. Фінансовий словник-довідник. – К., 2003. – 554 с.
11. Хорунжий М.Й. Аграрна політика: підруч. / М.Й. Хорунжий. – К., 2010. – 322 с.
12. Хорунжий М.Й. Аграрна політика: практикум / М.Й. Хорунжий. – К., 2012. – 256 с.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2014 р.

* * *

Новини АПК

Українсько-білоруське співробітництво в сфері АПК поглиблюється

Про необхідність активізації діяльності українсько-білоруської робочої групи для збільшення взаємної присутності сільськогосподарської та іншої продукції на ринках України та Республіки Білорусь домовилися Міністр аграрної політики та продовольства України Олексій Павленко та Надзвичайний і Повноважний Посол Республіки Білорусь в Україні Валентин Величко.

Міністр підкреслив важливість поглиблення системного розвитку торговельно-економічних відносин. «Будемо поглиблювати українсько-білоруське співробітництво у сфері АПК. Ми готові залучати український та білоруський бізнес для створення спільних підприємств з виробництва м'ясних та молочних продуктів. Також зацікавлені в збільшенні експорту молочних та м'ясних продуктів, олії, кукурудзи тощо», - наголосив під час зустрічі Олексій Павленко.

Сторони відзначили перспективність подальшого співробітництва у машинобудуванні. Було обговорено хід виконання «Дорожньої карти» розвитку співробітництва на 2015 рік.

Посол Валентин Величко високо оцінив рівень співпраці з Україною. Він повідомив, що українські продукти становлять понад 30% продовольчого ринку Білорусі. Обговорено формат участі білоруських підприємств у міжнародній виставці «Агро-2015». Білоруський дипломат запевнив, що для Білорусі Україна є надійним партнером.

Прес-служба Мінагрополітики України

О.О. САС, аспірант*
*Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Удосконалення методики планування й обліку в галузі скотарства

Постановка проблеми. Галузь скотарства є невід'ємною ланкою аграрної економіки, яка забезпечує не тільки створення сировинної бази для виробництва м'ясо-молочної продукції, а й формує основу для природного розвитку галузі рослинництва способом органічного поєднання виробничих процесів, наприклад, за рахунок підвищення родючості ґрунту (внесення органічних добрив) чи врожайності сільськогосподарських культур (запилення бджолами гречки, ріпаку, соняшнику, фруктових та овочевих культур, що дає приріст валового збору). Дана галузь сільського господарства має вагомe місце у розв'язанні соціально-економічних проблем на селі за рахунок створення робочих місць і торгових відносин між підприємством та селянами (реалізація молока, телят чи побічної продукції). Також зазначимо, що у більшості сільськогосподарських підприємств усіх регіонів України будь-якої форми власності скотарство має 57-60% вартості товарної продукції тваринництва [7, с. 173].

Незважаючи на таку виняткову за своїм характером важливість галузі скотарства, а також з огляду на нестабільність на продовольчому ринку, тенденції до підвищення цін на продукти харчування й ресурси для забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції, галузь залишається у кризовому стані. Упродовж останнього де-

сятиліття поголів'я великої рогатої худоби (ВРХ) в Україні скорочувалося зі швидкістю 5% на рік, або щорічно в середньому 400 тис. гол. Проведені вітчизняними науковцями дослідження показують, що порівняно з 1990 роком нині поголів'я ВРХ скоротилося у 5,56 раза, виробництво яловичини та телятини – у 4,98 раза, виробництво молока – у 2,03 раза, проте середній річний надій молока від однієї корови за цей період збільшився майже на 50% [6, с. 3-5].

Враховуючи специфіку фізико-хімічного складу основних продуктів галузі – молока й м'яса, вона має право називатися однією з найвагоміших у створенні передумов продовольчої безпеки країни. Тому нарощування виробництва і розвиток глибинної переробки продукції скотарства, поліпшення її якості, енергетичної цінності та збалансованості за поживними елементами, а також забезпечення доступу кожної людини до цієї продукції з метою повноцінного харчування має бути однією зі стратегічних цілей соціального й економічного розвитку України.

Кризова ситуація в галузі скотарства постійно підлягала детальному аналізу науковцями, які пропонують заходи щодо поліпшення існуючого становища. Серед причин кризи в галузі найчастіше називають такі: низька купівельна спроможність населення; низька якість сировини (молоко, м'ясо) та кінцевих продуктів харчування; відсутність спеціалістів-технологів через непрестижність і низький рівень оплати праці; високий рівень моральної й фізичної зношеності основних засобів; відсутність належних дотацій із

* Науковий керівник – С.І. Дем'яненко, доктор економічних наук, професор.
© О.О. Сас, 2015

боку держави; диспаритет цін на промислові ресурси та продукцію галузі. З останніми двома причинами автор не згоден. Пропонуються різні напрями подолання кризової ситуації. Ведеться мова про контроль, регулювання, стимулювання з боку держави, або необхідність удосконалення технології й організації виробництва в підприємствах. Слід визнати, що більшість запропонованих напрямів є занадто загальними і не мають конкретних шляхів їх імплементації. В результаті галузь скотарства залишається у малопривабливому стані для інвестицій, які в перспективі можуть стати основним інструментом виведення її з кризи.

На наш погляд, одним з ефективних засобів створення передумов для поліпшення економічного стану галузі та залучення інвестицій є удосконалення планування й обліку в підприємствах. Це може стати ключем до розв'язання проблем контролю та управління господарською діяльністю, підвищити її ефективність й інвестиційну привабливість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу та пошуку шляхів поліпшення породної структури, технології годівлі, утримання поголів'я й технічного переоснащення галузі скотарства присвячено багато наукових праць: Ю. Вдовиченко [3], К. Гейнбіхнер [4], А. Угнівенко [8], Т. Шкурко [10] та ін. Проблеми економічної ефективності виробництва та переробки продукції скотарства, аналіз теоретичних і практичних питань управління, контролю, планування та обліку розглядали такі вітчизняні й зарубіжні науковці: Н. Белінські [2], В. Гливенко [5], В. Ємцев [6] та ін. [12-14]. У роботах порушуються питання вдосконалення технології й технологічного обладнання, розвиток генофонду поголів'я селекцією порід ВРХ, удосконалення раціонів годівлі на основі преміксів і вітамінів, введення проектного, інноваційного планування та

контролю, комп'ютеризації процесів управління, вдосконалення калькуляції собівартості продукції й розподілу непрямих витрат. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень і розробок, проблеми залучення інвестицій, підвищення ефективності контролю за виробничим процесом у галузі скотарства не розв'язано. Саме тому вивчення та пошук конкретних методів підвищення економічної ефективності, ефективності управління й контролю діяльності підприємств галузі скотарства, які б мали прямий прикладний аспект і ґрунтувалися на реальних умовах, залишається не тільки актуальним, а й критично необхідним.

Мета статті – дослідження проблемних аспектів функціонування аграрних підприємств у галузі скотарства.

Виклад основних результатів дослідження. Сучасне середовище функціонування виробників продукції скотарства набуло повноцінних рис ринкової економіки. В аграрному секторі України основними формами організації праці є сільськогосподарські підприємства та домогосподарства населення, концепція ведення виробництва в яких кардинально різниться. Риси характерні для домашніх господарств, що водночас відмінні (протилежні) для підприємств, такі: приватна власність працюючого на засоби виробництва, зокрема, землю; персональна заінтересованість працюючого в кінцевих результатах; особливий догляд за худобою (індивідуальний підхід до кожної окремої тварини); використання переважно власних коштів у господарській діяльності.

У 2013 році домашні господарства виробили 77,5% молока та 74,1% м'яса від загальної кількості по Україні. В таблиці 1 наведено динаміку обсягів виробництва молока і м'яса великої рогатої худоби, витрат кормів у підприємствах та домогосподарствах за 1990-2013 роки.

1. Динаміка показників галузі скотарства України

Показник	1990 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Валове виробництво молока, тис. т:							
по усіх категоріях господарств	24508	12658	13714	11249	11086	11378	11488
у т.ч. сільськогосподарські підприємства	18634	3669	2583	2217	2246	2535	2583
господарства населення	5874	8989	11132	9032	8840	8842	8906
Середньорічний надій молока від однієї корови, кг:							
по усіх категоріях господарств	2863	2359	3487	4082	4174	4361	4446

Продовження табл. 1

у т.ч. сільськогосподарські підприємства	2941	1588	2952	3975	4109	4676	4827
господарства населення	2637	2960	3643	4110	4192	4276	4343
Витрати кормів на виробництво 1 ц молока, ц к. од.:							
по всіх категоріях господарств	1,41	1,33	1,04	1,02	1,01	0,98	0,98
у т.ч. сільськогосподарські підприємства	1,47	1,63	1,31	1,18	1,16	1,09	<u>1,06</u>
господарства населення	1,23	1,21	0,98	0,98	0,97	0,95	<u>0,95</u>
Виробництво м'яса у забійній масі, тис. т:							
усі категорії господарств	1985	754	562	428	399	389	428
у т.ч. сільськогосподарські підприємства	1808	305	154	105	97	97	111
господарства населення	177	449	408	323	302	291	317
Середня забійна маса однієї голови, кг:							
усі категорії господарств	214	132	147	147	154	166	164
у т.ч. сільськогосподарські підприємства	219	134	178	203	210	218	220
господарства населення	174	131	138	135	142	154	151
Витрати кормів на виробництво 1 ц м'яса, ц к. од.:							
по усіх категоріях господарств	11,73	8,88	9,94	10,98	10,73	11,17	11,51
у т.ч. сільськогосподарські підприємства	13,53	16,73	15,89	15,69	14,98	15,52	<u>14,97</u>
господарства населення	6,28	5,05	7,64	9,20	9,14	9,61	<u>10,26</u>

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Із даних таблиці видно, що показники продуктивності худоби в сільськогосподарських підприємствах вищі, ніж у господарствах населення. Так, у 2013 році середньорічний удій від однієї корови є вищим на 11,14%, а середня забійна маса однієї голови – на 45,69%. Однак такі результати господарювання аграрних підприємств ще не означають їхню вищу економічну ефективність. Зокрема, витрати кормів у господарствах населення нижчі порівняно з аграрними підприємствами – при виробництві молока на 11,57%, а м'яса – на 45,90%. Таку суттєву різницю у витратах кормів можна пояснити специфікою господарювання у господарствах населення; низьким рівнем знань технології працівниками аграрних підприємств; відсутністю чіткого обліку витрат кормів в аграрних підприємствах.

Стосовно останнього чинника слід зазначити, що в структурі витрат корми мають від 55 до 65% (залежно від типу утримання худоби й технології виробництва). Саме витрати на корми є основою для підвищення ефективності виробництва за рахунок їх раціонального використання. Можна виділити дві складові даної проблеми, а саме крадіжки концентрованих кормів працівниками ферм та маніпуляції при списанні кормів між статеві-віковими групами тварин.

Першу, а саме крадіжки кормів, можна вирішити завдяки таким заходам:

- розробка систем мотивації та стимулювання працівників – преміювання за додержання встановлених норм витрат кормів із відповідним рівнем результатів діяльності (надоєм, приростами). Але варто визнати, що практика доводить про невисоку ефективність даного заходу;

- підвищення рівня контролю за технологічним процесом на місці виробництва – з боку працівників служби охорони, встановлення відеонагляду, GPS-моніторингу за пересуванням техніки по території, використання причепів-змішувачів з вмонтованими вагами. Такі заходи мають вищий рівень ефективності порівняно з попереднім.

Другий елемент проблеми – списання в підприємствах кормів й інших товарно-матеріальних цінностей не за документальним призначенням, що є наслідком маніпуляцій при списанні витрат між статеві-віковими групами тварин. Основною причиною цього є те, що найпоширенішими показниками ефективності, за якими оцінюються результати господарювання, робота менеджерів і спеціалістів тваринницьких підрозділів, є собівартість молока та надій на одну голову основного стада. Пояснюється це тим, що зоотехніки й завідувачі ферм документально не фіксують вчасне переведення поголів'я зі статеві-вікової групи нетелей до основного стада, що дає підставу (попередньо скоригувавши раціони) списувати корми та інші товарно-матеріальні цінності на загаль-

ну групу молодняку й дорощування. Таким чином, одержане молоко від фактично не переведених корів оприбутковується на документальну кількість основного стада, чим завищуються надої на голову та, відповідно, занижуються витрати, понесені на молоко, зокрема й кормів.

У результаті відбувається викривлення облікових даних у бік зменшення собівартості молока, одержання завищеного показника надою на голову, завищення собівартості приросту живої маси і, відповідно, собівартості м'яса ВРХ. Слід зауважити, що затримка відповідного документального підтвердження про переведення поголів'я в іншу технологічну групу створить незначний рівень викривлення даних, але тривала затримка (2 та більше місяців) суттєво спотворить дані обліку.

Планування, облік, управління й контроль у скотарстві пов'язані з одержанням основних продуктів – молока, приплоду та приросту живої маси, а також, як варіант спеціалізації, вирощування нетелей чи бичків-плідників. Згідно з методичними рекомендаціями №132 із планування, обліку й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, собівартість даних продуктів формується на основі накопичених прямих і розподілених витрат по фермі [1]. Як відомо, суть розрахунку собівартості продукції скотарства полягає у такому:

1. Собівартість приплоду розраховується як вартість 60 кормо-днів утримання корови.

2. Собівартість молока визначається як сума понесених витрат на утримання основного стада за мінусом розрахованих витрат на приплід та побічну продукцію (гній) відповідної групи тварин.

3. Собівартість приросту живої маси розраховується як сума понесених витрат на загальну групу молодняку й дорощування за мінусом розрахованих витрат на приплід та побічної продукції (гною) відповідних груп тварин.

4. Підсумково як елемент накопичення вартості біологічних активів визначається собівартість живої маси розрахунком суми витрат, понесених на загальну групу молодняку і дорощування з урахуванням припло-

ду й за мінусом побічної продукції (гною, шкур тощо) та загиблих тварин відповідних груп (падіж, санбрак, вибракування).

Дана методика адаптується під будь-яку спеціалізацію сільськогосподарського підприємства з виробництва продукції скотарства, має обґрунтування з погляду обліку. Критичний аналіз зазначеної методики на основі *виробничо-ринкової концепції управління й контролю*, а саме з погляду процесу виробництва та технології, дає змогу виділити такі її недоліки:

1. Розрахунок витрат на приплід. Основне стадо складається з дійних і сухостійних корів. Дійна корова продукує безпосередньо товарне молоко (за мінусом 5-7 днів одержання молозива після отелення), що реалізується або використовується на власні потреби ферми. Раціон годівлі дійної корови для забезпечення конкурентоспроможності підприємств на ринку має складатися з повного комплексу поживних речовин із додаванням вітамінних форм, що сприяє поліпшенню якості молока, вмісту жиру та білка в ньому. Корова на сухості для забезпечення нормального (здорового) функціонування її організму після отелення у першій фазі сухостою (до 39 днів) переводиться на дієтичний раціон (сіно, солом, не більше 1 кг комбікорму) та у другій фазі (від 40 днів до отелення) на сталий раціон дійного стада. Тобто, раціон корови, коли вона одержує такий продукт, як приплід, є значно дешевшим від раціону молочного виробництва. Тому оцінка приплоду за вартістю 60 кормо-днів утримання корови у технологів нерідко викликає сумніви. Звертається увага також на те, що за умов молочної спеціалізації ферми одержання приплоду є вимушеним біологічно зумовленим фактором у процесі виробництва. У такому випадку виправдовується лише народження телички для відновлення основного стада, а одержаний бичок є побічним продуктом. Хоча зазначене є справедливим тільки щодо спеціалізованих молочних ферм. За умов м'ясної та м'ясо-молочної спеціалізації методика оцінки приплоду може бути дещо іншою.

2. Розрахунок собівартості живої маси тварин. Собівартість живої маси складається з розрахованої собівартості приплоду й со-

бівартості приросту живої маси за мінусом побічної продукції. Під час проведення аналізу розрахунку собівартості приросту живої маси з позиції виробничого процесу виникають питання: чи дійсно приріст настільки дорого обходиться? Чи дійсно м'ясне скотарство збиткове? Принцип планування та обліку приросту полягає у розподілі понесених витрат на загальну групу молодняку й дорощування, в якій знаходяться телички, нетелі, первістки, що перевіряються (до 90 днів після отелу), корови на відгодівлі та бички (від народження до забою). Тобто, у даній загальній групі акумулюються витрати на дорощування нетелей і бичків на м'ясо – абсолютно різних продуктів за технологіями їх одержання та використання. Нетелі можна вирощувати для ремонту основного стада або племінної реалізації, а бички – для одержання м'яса або вирощування бичків-плідників. Тому вважаємо, що калькуляція витрат по одній загальній групі худоби не є правомірною ні з позиції технології виробництва цих продуктів, ні з позиції їх використання.

Розв'язання зазначених проблем, на нашу думку, насамперед полягає у чіткій спеціалізації виробництва, тобто кожна ферма має бути спеціалізованою – молочне скотарство, м'ясне скотарство або племінне скотарство. Такий підхід створює передумови до підвищення кваліфікації працівників, спрощує весь бізнес-процес виробництва, полегшує процес контролю. Крім цього, значна кількість скотарських ферм є структурними одиницями великотоварних вертикально ін-

тегрованих агропромислових формувань, що полегшує їхню спеціалізацію. Пропонуємо вдосконалити методику калькуляції продукції скотарства таким чином:

проводити контроль обліку статеві-вікових груп за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення, яке б систематизовано відображало історію всього життя кожної тварини (наприклад, розробка українських учених «Орсек»). Зауважимо, що згідно із зоотехнічними нормами первістка, що перевіряється (телиця після першого отелення), може бути документально переведена до основного стада з першого до 90-го дня після отелення за рішенням технолога про її придатність. Для підвищення контролю за даним процесом рекомендуємо встановити для технолога термін прийняття рішення щодо переведення;

незалежно від спеціалізації ферми потрібно вести бухгалтерський та управлінський облік, розподіляючи витрати й доходи за статевими групами від самого народження тварини – телички та бички, що покаже об'єктивну собівартість м'яса бичків. Апробація такого підходу в реальному підприємстві показала, що рентабельність м'ясного скотарства становить близько 0,82%, а за існуючою методикою, тобто коли собівартість приросту бичків «перемішується» з приростом корів на відгодівлі й теличок, виробництво м'яса збиткове (на рівні 12,75% (табл. 2). Вважаємо, що такий підхід може бути імплементований до методичних рекомендацій №132;

2. Порівняння показників діяльності м'ясо-молочної ферми

Показник	Існуюча методика (№132)	Альтернативний розрахунок з коригуванням собівартості приплоду на суходостійне утримання корови
Собівартість: приплоду, грн/гол.	2163,1	1622,3
живої маси, грн/кг	22,35	20,94
живої маси за розподілом на теличок і бичків, грн/кг	Телички: 25,84	Телички: 24,41
	Бички: 19,34	Бички: 17,91
молока, грн/кг	2,11	2,22
молока з молочним шлейфом, грн/кг	2,29	2,40
Рівень рентабельності (збитковості) вирощування м'яса ВРХ (бичків) при ціні м'яса 19,5 грн/кг	Без розподілу теличок і бичків: -12,75%	Без розподілу теличок і бичків: -6,87%
	З розподілом теличок і бичків: 0,82%	З розподілом теличок і бичків: 8,87%

Джерело: Власні розрахунки на базі даних ТОВ «СП «Агродім».

на основі попередньої рекомендації в управлінському обліку вести паралельний

розрахунок собівартості молока з урахуванням понесених витрат на всі статеві-вікові

групи теличок. Тобто, альтернативна собівартість молока розраховуватиметься як понесені витрати на основне стадо та телиць усіх вікових груп, за мінусом приплоду й побічної продукції відповідних груп.

Стосовно розрахунку вартості приплоду, то слід зазначити, що за даною проблематикою існує ряд напрацювань науковців [5, 9], які зазвичай аналізують це питання з погляду бухгалтерського обліку, пропонують оцінювати вартість приплоду за ринковою ціною тощо. Вважаємо, що з погляду бізнес-процесу діяльності ферми великої рогатої худоби буде правильним розраховувати собівартість приплоду за вартістю 60-денного утримання корови, скоригованого на раціон сухостою з додаванням понесених витрат на осіменіння. Відповідно витрати, понесені на осіменіння, не слід повторно враховувати в собівартості молока. Такий підхід забезпечить коректну оцінку вартості приплоду, актуальну для ферм будь-якої спеціалізації. Вважаємо, що такий підхід може бути імплементований до методичних рекомендацій №132, пункт 9.5.

Для підвищення ефективності виробництва продукції скотарства, паралельно з удосконаленням методики планування й обліку, підприємствам варто запроваджувати систему КРІ (ключові показники ефективності). Як відомо, даний інструмент управління передбачає контроль за плановими показниками фінансової, технологічної, організаційної ефективності, а також систему преміювання за досягнення плану. Характерним є те, що показники мають ґрунтуватися на стратегії підприємства та встановлюватися за принципом: до чого прагнемо? Чого хочемо досягти? Відповідно мотиваційний компонент даного інструменту контролю й управління – базовий; він має забезпечувати особистісне бажання виконавців у досягненні поставлених цільових показників.

На нашу думку, в системі КРІ на скотарських фермах слід застосовувати показники: річний надій у базисі на дійну корову, фуражну корову, фуражну корову з урахуванням первісток, що перевіряються; середня прижиттєва продуктивність (СПП); середня кількість днів доїння однієї корови; кількість тільних корів в основному стаді; рівень

вибракування тварин із різних статевікових груп; собівартість молока, приросту живої маси; собівартість кормодня різних статевікових груп тварин; конверсія корму за всіма групами бичків (для м'ясної та м'ясо-молочної спеціалізації).

Більшість із наведених показників широко відомі спеціалістам даної галузі й не потребують пояснення. Акцентуємо увагу тільки на окремих із них:

- річний надій у базисі на фуражну корову з урахуванням первісток, що перевіряються. Враховується все одержане товарне молоко від усіх тварин (дійні, сухостійні, ті, що перевіряються). Такий підхід дає управлінцю повну інформацію про віддачу стада, коливання якої характеризує не бухгалтерські чи технологічні переведення тварин з однієї групи в іншу, а фізично-фізіологічні зміни структури стада. Показник відображає зменшення чи збільшення поголів'я корів (усіх груп), реальне зниження чи підвищення надоїв на одну *продуктивну* голову;

- середня прижиттєва продуктивність розраховується діленням валового надою молока (за мінусом молозива) за всі лактації до переведення корови в групу відгодівлі на кількість прожитих твариною днів до переведення в групу відгодівлі. Цей показник не поширений серед вітчизняних науковців і практиків. Він акумулює в собі все придатне до продажу молоко та кількість прожитих днів твариною до її вибракування. Оскільки теличку вирощують і запліднюють із метою одержання молока, важливо враховувати час дорощування та сухостійні періоди життя тварини. Зауважимо, що даний показник актуальний тільки для молочної та м'ясо-молочної спеціалізації. По суті він відображає, скільки припадає надоєного молока на один прожитий день коровою;

- рівень вибракування з різних статевікових груп – показник, що широко відомий і має обґрунтовані зоотехнічні норми. Його використання часто супроводжується загальним погіршенням структури стада. Дана ситуація провокується тим, що зоотехніки для дотримання встановленого рівня цього показника не вибраковують усіх тварин, які згідно з фізіологічними показника-

ми варто вибракувати. Тому, рівень вибракування має підлягати причинному аналізу, перш ніж приймати рішення про демотивацію, що має роз'яснюватися відповідальним менеджерам ферми при затвердженні КРІ.

Висновки. Аналіз тенденції показників скотарства в Україні та проблемних аспектів функціонування аграрних підприємств у галузі дали можливість обрати напрями пошуку шляхів підвищення її ефективності. На основі проведеного ґрунтовного аналізу методичних рекомендацій із планування й обліку виробництва (№ 132) було запропоновано ряд рекомендацій щодо вдосконалення загальних принципів ведення обліку та безпосередньо дослідженої методики, які ґрунтуються на технології виробництва й відповідають принципам ринкової економіки і дають можливість:

контролювати переведення тварин у статеві-вікові групи за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення;

вести облік за статевими групами від самого народження тварини та з метою контролю також розраховувати собівартість молока з урахуванням понесених витрат на всі статево – вікові групи теличок;

розраховувати собівартість приплоду за вартістю 60-денного утримання корови, скоригованого на раціон сухостою з додаванням понесених витрат на осіменіння.

Паралельно з удосконаленням планування й обліку запропоновано запроваджувати систему КРІ та показники, які, на нашу думку, мають використовуватися в КРІ з метою підвищення ефективності управління й контролю за процесом виробництва продукції скотарства. Акцентовано увагу на таких проблемних і маловідомих показниках, як: річний надій у базисі на фуражну корову з урахуванням первісток, що перевіряються, середня прижиттєва продуктивність корів, рівень вибракування.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації з планування, обліку, калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, наказ Мінагрополітики України від 18.02. 2001 року № 132
2. *Белінська Н. С.* Економічна ефективність підприємницької діяльності молокопереробних підприємств та шляхи її підвищення : монографія / Н. С. Белінська. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 266 с.
3. *Вдовиченко Ю.* Південна м'ясна порода ВРХ – в органічному агропромисловому виробництві / Ю. Вдовиченко, Л. Омеляченко, О. Жукорський // Тваринництво України. – 2013. – № 10. – С. 2–6.
4. *Гейнбихнер К.* Как сохранить высокие надои / К. Гейнбихнер // Молочное и мясное скотоводство. – 2002. – № 3. – С.22–23.
5. *Гливенко В. В.* Облік та аналіз виробництва продукції молочного скотарства (на матеріалах аграрних підприємств Чернігівської області) : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.04 / В. В. Гливенко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 19 с. – укр.
6. *Ємцев В.* Галузь скотарства в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / В. Ємцев // Тваринництво України. – 2012. – № 12. – С. 2–7.
7. Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання : кол. монографія у 2 т. ; за ред. П. Т. Саблука. – К. : Ін-т аграрної економіки УААН, 2001. – Т. 2. – 852 с.
8. *Угнівенко А.М.* Технологічна операція "корова-теля" у м'ясному скотарстві / А.М. Угнівенко // Сучасні аграрні технології. — 2013. — № 13. — С. 54—57.
9. *Уланчук В. С.* Вдосконалення обліку у молочному скотарстві / В.С. Уланчук // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 1/2. – С. 100-104
10. *Шкурко Т.П.* Продуктивне використання корів молочних порід: монографія. / Т.П. Шкурко. – Дніпропетровськ: ІМА-Прес, 2009. – 240 с.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Milk and dairy products in human nutrition / Food and agriculture organization of the United Nation. – Rome, 2013. – 404 p.
13. *Noordhuizen J.P.T.M.; Wooldrik H.; Vos M.L.* The potential use of cell count linear scores in veterinary herd health and production control on dairy farms. – Veter. Q, 1987; Т. 9. № 1. – P. 60-66.
14. *Sleeter Bull.* The Principles of Feeding Farm Animals / Bull Sleeter. – California: Macmillan, 2010. – 432 p.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2014 р.

*

Бізнес-процеси та ефективність діяльності підприємств хлібопекарської галузі регіону

Постановка проблеми. Визначення основних і пріоритетних бізнес-процесів, які потребують реінжинірингу, дасть можливість його запровадити передусім у «вузьких» місцях, не чекаючи загального запровадження. Використання бізнес-процесу «облік, управлінський облік» та проведення аналізу за міжнародними показниками розкриває нові можливості, за допомогою яких можна скоріше визначити проблемні місця, не проводячи анкетний аналіз бізнес-процесів підприємств хлібопекарської галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та методологічним аспектам проведення фінансового аналізу підприємств присвячено багато вітчизняної й зарубіжної наукової літератури. Рей Гаррисон, Ерік Норин та Пітер Брюер [1, с. 6] стверджують, що управлінський облік концентрується на результатах бізнес-підрозділів, а бухгалтерський – на організації в цілому. Управлінський облік, не будучи пов'язаним рамками законів або зовнішніх стандартів, подає інформацію так, щоб мінімізувати можливість прийняття невірних управлінських рішень. Томас Корбетт [5, с. 19] вважає, що для того, щоб керівники компанії могли приймати правильні рішення, вони повинні бачити зв'язок між своїми рішеннями/діями і прибутком компанії. В. Савчук [10, с. 14] стверджує, що при фінансовому аналізі, оцінці та плануванні підприємство розглядається як механізм, який генерує гроші. Саме вони, будучи абсолютно ліквідним активом, дають змогу ефективно реалізовувати операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства. Кярн Уолш [11, с. 4] вважає, що мовою бізнесу є фінан-

си. Недивно, що найважливіші коефіцієнти – це ті, які засновані на фінансах. Разом із тим менеджери добре розуміють, що фінансові показники – лише віддзеркалення того, що в дійсності відбувається в бізнесі, що необхідно управляти реальними процесами, а не співвідношеннями чисел.

На нашу думку, рацію мають усі, бо за рекомендованими розрахунками важливу роль відіграють одні й ті самі показники у бухгалтерському та управлінському обліках, до того ж останні практично всі основні розрахунки роблять тільки за допомогою даних бухгалтерського обліку.

Мета статті – на основі балансів і звітів підприємств хлібопекарської галузі проаналізувати їхній фінансовий стан. Для встановлення першочергових кроків по запровадженню реінжинірингу необхідно розв'язати такі завдання: встановити чистий дохід, фінансовий результат від операційної діяльності (EBIT), фінансовий результат після оподаткування (EAT), прибутковість сукупних доходів (ROTA) та прибутковість власного капіталу (ROE); на підставі одержаних даних зробити висновки по таких бізнес-процесах, як «виробництво», «кадри», «менеджмент», «закупки», «логістика».

Виклад основних результатів дослідження. Дослідження функціонування підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області проведено на основі діяльності 11 найбільших суб'єктів галузі. Їхній сукупний обсяг виробництва й реалізації продукції становить понад 70% від загального обсягу виробництва хліба та хлібопродуктів у досліджуваному регіоні. Дев'ять з одинадцяти досліджених підприємств за останні п'ять років мали позитивну динаміку обсягу чистого доходу від реалізації продукції. В окремих підприємствах (зокрема, № 5) обсяг

* Науковий керівник – Г.В. Осовська, кандидат економічних наук, професор.
© С.В. Грибан, 2015

ги реалізації за досліджуваний період зросли більше як удвічі.

Після вирахування з чистого доходу від реалізації всіх операційних витрат одержуємо фінансовий результат від операційної діяльності (ЕВІТ – прибуток до виплати процентів і податків) (табл. 1).

Цей показник використовується при аналізі ефективності операційної діяльності підприємств при розрахунку коефіцієнта рентабельності сукупних активів. Дані таблиці 1 з очевидністю демонструють зменшення фінансового результату від операційної діяльності у більшості підприємств досліджуваної сукупності.

1. Фінансовий результат від операційної діяльності (ЕВІТ) найбільших підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області, тис. грн*

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 2008 р., %
1	768	520	272	637	440	57,3
2	201	400	598	896	584	290,5
3	396	209	21	192	251	63,4
4	1860	1636	1411	1834	2119	113,9
5	-228	-598	-968	-760	-1069	-468,9
6	140	94	48	-42	49	35,0
7	94	173	252	218	41	43,6
8	133	102	70	88	119	89,5
9	74	45	16	6	0	0
10	367	236	104	-689	-733	-199,7
11	818	1011	1204	1920	3264	399,0
Разом	4623	3826	3028	4300	5065	109,6

Джерело: Розраховано за даними звітів підприємств про фінансові результати.

* + прибуток; - збиток.

Приріст ЕВІТ мають лише три підприємства з числа тих, які збільшили обсяги реалізації у фізичному вимірі. Підприємства № 3 та 5 втратили позитивну динаміку через суттєве зростання операційних витрат – 88 і 123% відповідно. У підприємстві № 3 швидкими темпами зростала собівартість продукції (на 96% за період), натомість відносно скоротились адміністративні й збутові витрати. У підприємстві № 5, навпаки, темп приросту собівартості був на 1 в.п. (відсотковий пункт) навіть меншим за темп приросту чистого доходу від реалізації. Однак

значно швидше зростали адміністративні та збутові витрати (табл. 2).

Чистий прибуток після оподаткування й сплати процентів у більшості спостережень є додатним, але позитивна динаміка за досліджуваний період спостерігається лише у двох підприємствах з одинадцяти. Порівняння показників таблиць 1 і 2 показує, що підприємство № 11 (одне з трьох «лідерів» за даними табл. 1) демонструє погіршення чистого прибутку. Причиною такої тенденції є необхідність сплачувати відсотки за довгостроковими позиками, залученими підприємством № 11.

2. Фінансовий результат після оподаткування (ЕАТ) найбільших підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області, тис. грн*

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 2008 р., %
1	485	332	179	444	337	69,5
2	140	290	441	667	407	290,7
3	289	116	-56	90	80	27,7
4	1135	925	715	1206	1601	141,1
5	-642	-881	-1120	-602	-1005	-156,5
6	91	46	1	-101	2	2,2
7	44	70	97	142	1	2,3
8	47	25	4	6	35	74,5
9	47	24	1	2	0	0
10	283	34,5	-214	-926	-806	-284,8
11	92	221,5	351	-1672	-339	-368,5
Разом	2011	1203	399	-744	313	15,6

Джерело: Складено за даними звітів підприємств про фінансові результати..

* + прибуток; - збиток.

На основі наведених вище показників балансів та звітів про фінансові результати підприємств розраховуємо аналітичні коефіцієнти з метою визначення важелів управління операційним прибутком підприємств хлібопекарської галузі й встановлення зв'язку з бізнес-процесами, які потребують удосконалення та реінжинірингу. Першим із таких коефіцієнтів є рентабельність активів – ROTA.

ROTA – рентабельність сукупних активів – визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до вартості сукупних активів підприємства у відсотках. Світовий досвід показує, що значення даного коефіцієнта в провідних компаніях може коливатися від 2,6 до 17%. У цей діапазон потрапляє

80% усіх досліджених компаній, що функціонують у різних галузях. Для підприємств харчової промисловості він становить від 5,1% в Японії до 17% у США [12, с. 71].

Аналіз діяльності підприємств хлібопекарської промисловості Житомирської області показує, що 80% значень ROTA знаходиться в межах від 1,5 до 21,3%. Очевидно, що діапазон значень ROTA є значно ширшим, ніж у розвинутих країнах, але важливішою є тенденція до зниження вказаного показника практично на всіх підприємствах досліджуваної сукупності. У семи спостереженнях із 55 присутні навіть від'ємні значення рентабельності активів, що доводить про незадовільний стан менеджменту в підприємствах № 5 та 10 (табл. 3).

3. Прибутковість (збитковість) сукупних активів (ROTA) найбільших підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області, %*

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 2008 р., +/-
1	23,6	15,0	7,4	15,0	7,4	-16,2
2	5,6	12,1	16,2	21,3	12,1	6,5
3	13,5	7,2	0,7	5,5	7,6	-5,9
4	25,0	22,5	17,7	20,8	22,2	-2,8
5	-2,4	-4,0	-7,1	-5,7	-8,1	-5,7
6	6,9	4,5	2,4	-2,0	2,5	-4,5
7	5,6	10,3	14,3	14,9	4,3	-1,3
8	14,6	11,8	7,2	9,2	15,0	0,4
9	5,6	2,8	1,0	0,4	0,0	-5,6
10	5,4	2,6	1,1	-5,3	-15,7	-21,1
11	3,6	4,4	3,5	7,0	9,0	5,4
Середнє значення ROTA	9,7	8,1	5,8	7,4	5,1	-4,6

Джерело: Розраховано за даними звітів про фінансові результати та балансів підприємств.

* + прибуток; - збиток.

На відміну від коефіцієнта ROTA, що визначається за прибутком від операційної діяльності, інший аналітичний коефіцієнт ROE – за чистим прибутком. ROE – рентабельність власного капіталу – обчислюється як відношення чистого прибутку до власного капіталу підприємства, у відсотках (табл. 4). Світовий досвід показує, що значення вказаного коефіцієнта в провідних компаніях може коливатися від 5 до 31%. У цей діапазон потрапляє 80% усіх досліджених компаній, що функціонують у різних галузях. Для підприємств харчової промисловості він становить від 5,1% в Японії до 50% у США [12, с. 69].

За нашими дослідження, 80% значень показника ROE знаходиться в межах від 21 до 20,3%. У чотирьох випадках із 55 розрахунків коефіцієнта ROE не мав економічного змісту. Крім невідповідності в діапазонах значень розрахованих коефіцієнтів порівняно зі світовими нормами, що пояснюється відсутністю усталеності у функціонуванні ринків і динаміці платоспроможності, притаманних українській економіці, можемо також побачити невідповідність у співвідношенні коефіцієнтів ROTA й ROE. У світовій практиці значення ROTA зазвичай менше ROE.

4. Прибутковість (збитковість) власного капіталу (ROE) найбільших підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області, %*

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 2008 р., +/-
1	22,7	13,4	6,9	14,6	10,0	-12,7
2	5,9	12,2	16,0	20,3	11,5	5,6
3	43,5	12,1	-6,2	9,1	7,5	-36,0
4	27,4	18,3	12,6	18,5	21,3	-6,1
5	-59,4	-201,1	x	x	x	x
6	7,3	3,5	0,1	-8,2	0,2	-7,2
7	4,7	7,1	9,4	19,5	0,1	-4,5
8	12,7	6,4	1,1	1,6	8,6	-4,1
9	5,0	2,4	0,1	0,2	0,0	-5,0
10	24,1	2,4	-17,2	-291,2	x	x
11	1,0	2,4	3,6	-21,0	-4,4	-5,4
Середнє значення ROE	8,6	-11,0	17,3	-17,2	24,0	15,4

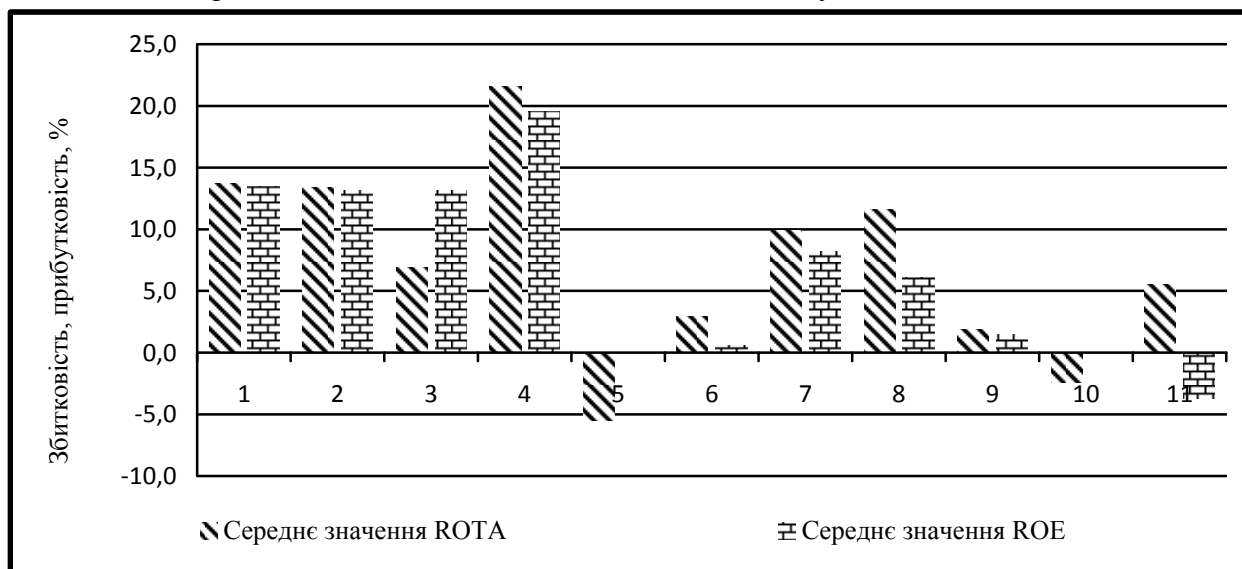
Джерело: Розраховано за даними звітів про фінансові результати та балансів підприємств.

* + прибуток; - збиток.

Це пояснюється прагненням менеджменту одержати високу віддачу на власний капітал і забезпечується широким залученням позикових коштів, у т. ч. довгострокових. Аналіз балансів підприємств хлібопекарської галузі показує низьку доступність довгострокових кредитів. Довгострокові зобов'язання спостерігалися у балансах підприємств лише у 22% випадків. Шість підприємств із досліджуваних 11 за весь період аналізу мали частку власного капіталу в складі пасиву більше 50%. Тенденція до переважного використання власних капіталів

зумовлює перевищення значень ROTA над ROE.

Для кожного з досліджуваних підприємств хлібопекарської промисловості було розраховано середнє за період аналізу значення коефіцієнтів. Їхнє порівняння наведено на рисунку. Дані діаграми показують, що менеджмент підприємств передусім орієнтується на одержання певного обсягу доходу й прибутку безвідносно до джерел ресурсів, які для цього залучаються. Збільшення прибутковості власного капіталу не розглядається як актуальне завдання.



Порівняння значень коефіцієнтів ROTA та ROE найбільших підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області (середні показники за 2008-2012 рр.)

Джерело: Побудовано за даними звітів про фінансові результати та балансів підприємств.

Цей факт доводить про недостатню компетенцію менеджменту підприємств хлібо-

пекарської галузі, з одного боку, та обмежені можливості залучення ними позикових

коштів за помірними відсотковими ставками – з іншого.

Рентабельність сукупних активів є найважливішим чинником впливу на прибутковість власного капіталу. Ті чинники, що крім ROTA впливають на ROE більшою мірою, є некерованими з боку підприємства. Це, передусім, державна податкова політика, оскільки ROE визначається за прибутком після оподаткування. Іншим чинником є стан ринку позикових капіталів. У випадку недоступності останніх значення ROE буде нижчим і наблизатиметься до ROTA. У свою чергу

ROTA залежить від двох факторів – прибутковості продажу й оборотності активів (табл. 5). Встановимо вплив окремих факторів на вказаний коефіцієнт.

Залишаючись у більшості випадків позитивною, прибутковість продажу має тенденцію до зменшення, яке спостерігається в дев'яти підприємствах з одинадцяти. Оскільки середнє по сукупності значення прибутковості продажу також знизилося, можна стверджувати, що група з 11 досліджуваних підприємств поступово програє конкуренцію «зовнішнім» економічним агентам.

5. Прибутковість (збитковість) реалізації продукції найбільших підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області, %*

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 2008 р., +/-
1	5,5	3,6	1,8	3,6	2,6	-3,0
2	2,1	3,8	5,3	6,6	3,9	1,8
3	5,4	2,4	0,2	1,7	2,0	-3,5
4	8,4	6,5	5,0	5,3	5,7	-2,7
5	-1,4	-2,7	-3,5	-2,3	-3,0	-1,6
6	1,7	1,1	0,5	-0,4	0,5	-1,2
7	1,2	2,0	2,8	2,2	0,8	-0,4
8	1,8	1,4	0,9	1,1	1,4	-0,4
9	1,2	0,7	0,2	0,1	0,0	-1,2
10	5,4	3,2	1,3	-9,9	-10,5	-15,9
11	1,6	1,6	1,6	2,6	3,8	2,2
Середнє значення	3,0	2,1	1,5	1,0	0,6	-2,4

Джерело: Розраховано за даними звітів про фінансові результати та балансів підприємств.

* + прибуток; - збиток.

Іншою складовою показника рентабельності активів є їхня оборотність, що визначається діленням чистого доходу від реалізації на вартість сукупних активів. Діапазон значень коефіцієнта оборотності активів достатньо широкий – від 0,5 до 10,9 оберта за рік. Значення оборотності активів у цілому по сукупності досліджених підприємств є

зростаючим. Лише у двох підприємствах із дещо вищими за середні значеннями оборотності цей коефіцієнт був нижчим (табл. 6).

Щоб мати докладнішу картину операційної діяльності, проаналізуємо вплив елементів операційних витрат на показник прибутковості продажу в підприємствах за досліджуваний період (табл. 7).

6. Оборотність активів найбільших підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області, %*

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 2008 р., +/-
1	4,2	4,1	4,0	4,2	2,9	-1,4
2	2,7	3,2	3,1	3,2	3,1	0,5
3	2,5	3,0	3,1	3,3	3,9	1,4
4	3,0	3,5	3,5	4,0	3,9	0,9
5	1,7	1,5	2,0	2,5	2,7	1,0
6	4,1	4,2	4,6	4,8	4,8	0,7
7	4,8	5,1	5,1	6,7	5,6	0,8
8	8,0	8,6	7,8	8,8	10,9	2,9
9	4,7	3,9	4,0	4,2	3,6	-1,1
10	1,0	0,8	0,8	0,5	1,5	0,5
11	2,3	2,8	2,1	2,7	2,4	0,1
Середнє значення	3,6	3,7	3,7	4,1	4,1	0,6

Джерело: Розраховано за даними звітів про фінансові результати та балансів підприємств.

* + прибуток; - збиток.

7. Питома вага елементів операційних витрат у чистому доході від реалізації продукції підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області, %

№ підприємства	Матеріальні витрати	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Амортизація	Інші операційні витрати
1	63,7	22,6	8,9	2,2	2,1
2	62,8	24,5	8,9	2,4	2,9
3	66,4	20,6	7,6	2,6	2,0
4	57,8	23,3	8,5	2,6	2,4
5	65,8	18,8	7,0	9,3	1,7
6	46,8	24,6	8,9	2,4	16,7
7	43,9	30,9	11,5	3,0	9,8
8	70,2	19,5	7,1	0,5	1,7
9	41,6	24,0	8,5	2,6	23,2
10	66,3	23,2	8,4	3,5	2,5
11	56,4	11,7	4,4	4,2	21,7
У середньому по сукупності	58,3	22,2	8,1	3,2	7,9

Джерело: Розраховано за даними звітів про фінансові результати та балансів підприємств.

Як видно з даних таблиці 7, підприємство № 5 має найвищу питому вагу амортизаційних витрат: у кожній гривні чистого доходу від реалізації продукції міститься більше 9 коп. амортизаційних витрат. Якщо зіставити це значення з діаграмою на рисунку, то стає очевидною причина такого стану: зазначене підприємство має найбільшу частку фіксованих активів у складі загальних активів порівняно з іншими підприємствами галузі. Оптимізація кількості обладнання, продаж малоефективних одиниць, що дасть можливість підприємству скоротити питому вагу амортизаційних витрат у чистому доході від реалізації до середнього по галузі – 3,2% (тобто на 6,1 в.п.), одночасно забезпе-

чить зростання показника прибутковості продажу на 6,1 в.п. та допоможе підприємству вийти на позитивні значення ЕВІТ. Найбільшу можливість для «маневру» демонструють значення матеріальних витрат (середнє відхилення 8,2 в.п.) та інші операційні витрати (середнє відхилення 7,3 в.п.)

Аналіз впливу витрат на операційний прибуток не може бути завершений без розгляду таких статей витрат, як адміністративні й збутові витрати досліджуваних підприємств (табл. 8). Їх виділення у складі витрат здійснюється за іншою класифікаційною ознакою, ніж наведені вище елементи операційних витрат.

8. Питома вага адміністративних і збутових витрат у чистому доході від реалізації продукції підприємствами хлібопекарської галузі Житомирської області, %*

№ підприємства	Адміністративні витрати		Витрати на збут	
	Середнє значення за 5 років	Зміна за період 2008-2012 рр., +/-	Середнє значення за 5 років	Зміна за період 2008-2012 рр., +/-
1	6,39	0,67	18,05	2,10
2	8,09	-1,97	17,19	3,38
3	6,37	-0,83	17,89	-1,50
4	6,69	-1,38	17,77	1,61
5	4,67	-1,32	18,91	4,34
6	5,27	-0,19	20,42	2,88
7	5,51	0,15	13,76	0,26
8	2,55	-0,19	6,12	0,97
9	8,98	0,80	7,19	0,85
10	11,17	2,04	16,87	14,65
11	3,73	-0,81	21,30	5,22
У середньому по сукупності	6,31	-0,28	15,95	3,16

Джерело: Розраховано за даними звітів про фінансові результати та балансів підприємств.

* + прибуток; - збиток.

Як було зазначено вище, поряд із прибутковістю продажу іншим важливим чинни-

ком коефіцієнта ROTA є оборотність сукупних активів. У складі останніх можна виді-

лити такі об'єкти управління, як фіксовані матеріальні активи, запаси та дебіторську заборгованість. Коефіцієнти оборотності складових сукупних активів (точніше, їх обернені значення) в сумі дають значення, обернене до коефіцієнта оборотності сукуп-

них активів. Зведемо в таблицю всі важелі управління результатами операційної діяльності підприємств, що визначаються структурою витрат й оборотністю складових активів підприємства (табл. 9).

9. Важелі управління операційним прибутком підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області *

№ підприємств	ROTA, %	Питома вага витрат, %			Оборотність складових активів, об.		
		Матеріальні витрати	Витрати на оплату праці з нарахуваннями	Адміністративні та збутові витрати	Фіксовані активи	Запаси	Дебіторська заборгованість
1	12,96	63,7	31,5	24,44	3,41	13,81	35,24
2	13,92	62,8	33,4	25,28	3,21	8,22	35,20
3	6,87	66,4	28,2	24,26	2,33	15,92	22,14
4	21,58	57,8	31,8	24,46	2,90	29,75	25,84
5	-5,61	65,8	25,7	23,58	1,52	15,61	22,33
6	2,41	46,8	33,5	25,69	3,14	15,81	69,96
7	9,75	43,9	42,5	19,27	6,65	15,07	31,70
8	11,68	70,2	26,6	8,67	12,52	20,42	38,51
9	1,49	41,6	32,5	16,17	4,26	11,33	29,63
10	-3,95	66,3	31,6	28,03	3,54	5,04	4,82
11	5,75	56,4	16,1	25,02	2,87	68,80	13,51
У середньому по сукупності	7,0	58,3	30,3	22,26	4,21	19,98	29,90

Джерело: Розраховано за даними звітів про фінансові результати та балансів підприємств.

* + прибуток; - збиток.

Дані таблиці характеризують стан операційної діяльності в підприємствах хлібопекарської галузі та одночасно демонструють можливі резерви для підвищення її ефективності. Наведені кількісні характеристики господарської діяльності становлять базу для застосування прийомів бенчмаркінгу, зокрема, бенчмаркінгу процесів, коли порівнюються показники процесів і функцій оцінюваного підприємства з кращими показниками галузі.

Показники питомої ваги елементів операційних витрат оцінюють структуру витрат підприємств, а порівняно із середніми по сукупності або з показниками лідерів сукупності дають можливість кількісно оцінити резерв можливого зростання показника прибутковості продажу. Так, підприємство № 8 має найбільший резерв для зростання прибутковості продажу за рахунок скорочення матеріальних витрат – майже 12 в.п. приросту, якщо порівнювати із середнім по сукупності значенням, та 28,6 в.п. приросту прибутковості продажу, якщо порівнювати з

лідером – підприємством № 9. Лідером за показником питомої ваги витрат на оплату праці є підприємство № 11. Сім підприємств із досліджуваної сукупності можуть поліпшити показник прибутковості продажу, скоротивши частку цих витрат до рівня середнього значення.

Висновки. У розвитку хлібопекарської галузі в Україні простежується ряд проблем, які нині негативно впливають на діяльність суб'єктів галузі й можуть посилювати негативні тенденції у майбутньому. Передусім, це скорочення офіційних обсягів виробництва хліба, що при збереженні обсягів фактичного його споживання в країні суттєво зменшує доходи легальних виробників. Крім того, хлібопекарське виробництво, де використовується морально застаріле та фізично зношене устаткування, характеризується високою енергоємністю. Водночас у більшості підприємств галузі відсутні кошти на технічне переоснащення, впровадження енергозберігаючих технологій, розробку сучасних систем забезпечення якості й безпеки про-

дукції. Зростання матеріаломісткості продукції та витратності виробництва спричинене неспроможністю Аграрного фонду України стабілізувати цінову ситуацію на ринку борошна. В намаганні знизити собівартість продукції підприємства галузі вдаються до економії на заробітній платі, що призводить до плинності й втрати кадрового потенціалу.

Висока питома вага матеріальних витрат доводить про необхідність реінжинірингу основних бізнес-процесів: «закупки», «логістика», «виробництво», а також процесу «маркетинг» у частині планування товарного асортименту.

Процес «управління», недосконалість якого характеризується високою питоною вагою адміністративних витрат, за рахунок реінжинірингу забезпечить зростання прибутковості продажів у восьми підприємствах із одинадцяти. Ці вісім підприємств також можуть підвищити рентабельність активів, оптимізувавши їхню необоротну частину. Низька швидкість обертання запасів

вказує на некерованість процесів «закупок» та «логістики», а повільне обертання дебіторської заборгованості – на необхідність реінжинірингу допоміжних процесів «фінанси» і «бухгалтерія», якого потребують п'ять підприємств з одинадцяти досліджених.

Проблеми зростання витратності виробництва, втрата кадрового потенціалу, нездатність до швидкої реакції на запити споживачів, що проявляються в підприємствах хлібопекарської галузі, є прямими показаннями до запровадження реінжинірингу бізнес-процесів. BPR, який у своїй основі спирається на принципи маркетингу, що ставлять споживача в центр уваги; на людський капітал, що є запорукою високої продуктивності та інноваційності виробництва; на ІТ-технології як основу економії витрат виробництва й управління; а також на регулярний менеджмент, перетворюється на оптимальний інструмент антикризового управління в підприємствах хлібопекарської галузі.

Список використаних джерел

1. *Гаррисон Рей*. Управленческий учёт / Рей Гаррисон, Эрик Норин, Питер Брюер : 11-е изд.; пер. с англ. О.В. Чумаченко. – К.: Companion Group, 2011. – 1024 с.
2. *Джеппарова З.Р.* Про вплив концентрації виробництва на ефективність роботи в хлібопекарській промисловості / З.Р. Джеппарова // Економіка та управління. – 1999. – № 2. – С. 18-19.
3. *Джеппарова З.Р.* Методичні основи аналізу ефективності діяльності хлібопекарської промисловості / З.Р. Джеппарова // Економічні науки: зб. наук. пр. / МФ НаУКМА. – 2001. – Т. 9. – С. 53-56.
4. *Єрмаков О.Ю.* Напрямки та ефективність підприємств хлібопродуктового комплексу / О.Ю. Єрмаков, В.О. Герасіна // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 86-90.
5. *Корбетт Томас*. Управленческий учет по ТОС / Томас Корбетт ; пер. с англ. Д. Капранов. – К.: Изд-во «Необхідно і достатньо», 2009. – 240 с.
6. *Лавров Є.М.* Стратегія розвитку галузі / Є.М. Лавров // Харчова і переробна промисловість. – 2004. – № 4. – С. 3-5.
7. *Макух Т.* Особливості державного регулювання фінансового забезпечення підприємств хлібопекарської галузі / Т. Макух : Зб. наук. праць Нац. ун-ту держ. подат. служби України. – 2012. – № 1. – С. 235-241.
8. *Петруха С.* Методологічні засади аналізу фінансового стану хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України / С. Петруха, М. Колотуша // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 15-27.
9. Про затвердження галузевої програми розвитку хлібопекарської галузі на період до 2015 року: Наказ Міністерства аграрної політики України від 20 берез. 2008 р. № 164 // <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1021.4798.0>.
10. *Савчук В.П.* Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В.П. Савчук // 3-е изд. – К.: Companion Group, 2008. – 880 с.
11. *Уолли Кяран*. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / Кяран Уолш ; пер. с англ. О.В. Чумаченко. – 4-е изд. – Companion Group, 2008. – 400 с.
12. *Чейз, Ричард Б.* Производственный и операционный менеджмент / Ричард Б.Чейз, Ф.Роберт Джейкобз, Николас Дж. Аквилано // 10-е изд.; пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 1184 с.
13. *Michael Hammer, James Champy*, Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution (New York: Harper Business, 1993).
14. *Hammer M.*, “Reengineering Work: Don’t Automate, Obliterate”, Harvard Business Review, July – August 1990. P. 104-112.
15. *Schniederjans M.J., Olsen J.R.*, Advanced Topics in Just-in-Time Management (Westport, CT: Quorum Books, 1999).
16. *Hyer N., Wemmerlov U.*, Reorganizing the Factory: Competing through Cellular Manufacturing (Portland, OR: Productivity Press, 2002).
17. *Rohleder T.R., Silver E.A.*, “A Tutorial on Business Process Improvement”, Journal of Operations Management, May 1997, p. 139-154.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2014 р.

*

Інтенсифікація зерновиробництва як основний напрям підвищення конкурентоспроможності

Постановка проблеми. Сучасна кон'юнктура світового продовольчого ринку характеризується стійкою тенденцією до збільшення попиту на зерно, який особливо зріс останнім часом під впливом ряду чинників глобального характеру. Так, посилення боротьби з голодом і недоїданням у бідних країнах збільшило попит на продовольче зерно. Зросли потреби у кормовому зерні у зв'язку із прискоренням темпів інтенсифікації тваринництва в країнах, що розвиваються. Бурхливий розвиток біоенергетики в індустріально розвинутих регіонах світу також вимагає значного збільшення обсягів виробництва сировини для цієї галузі. Відкритість економічної системи України передбачає необхідність урахування вказаних тенденцій у функціонуванні глобального зернового ринку, як обов'язкового елемента формування економічного механізму функціонування зернопродуктового комплексу Київської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виробництва зерна та підвищення його ефективності розглядаються у працях вітчизняних учених-економістів В.І. Богачова, В.І. Бойка, П.І. Гайдучького, М.Я. Дем'яненка, С.М. Кваші [1], Ю.Я. Лузана, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка [2], П.Т. Саблука [3], Б.К. Супіханова [6], О.М. Шпичака, зарубіжних учених [8–13]. Кожен із авторів висвітлює певні аспекти формування конкурентоспроможності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах. Незважаючи на значний науковий доробок у сфері цієї проблеми сучасний стан товаровиробників зерна та продукції його переробки на внутрішньому й зовніш-

ньому ринках зумовлює необхідність розробки шляхів підвищення ефективності їх функціонування формуванням і використанням конкурентних переваг.

Мета статті – дослідження сучасного стану та обґрунтування напрямів підвищення виробництва конкурентоспроможного зерна в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основних результатів дослідження. Виробництво зерна є однією з найпотужніших складових системи АПК України як за виробничо-технічними характеристиками, так і за оборотом фінансово-грошових ресурсів. Це зумовлено сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами країни для вирощування практично всіх видів зернових культур, а також досить вагомими потенційними можливостями щодо організації ефективного виробництва, переробки, зберігання й експорту зерна. Ресурсний потенціал зернопродуктового підкомплексу має важливе значення для національної економіки країни, забезпечення її продовольчої безпеки.

Необхідно зазначити, що за роки поточного століття темпи підвищення врожайності зернових культур суттєво зросли. Продуктивність посівів зернових за 2001–2012 роки зростала щорічно в середньому на 0,9 ц/га по Україні й 1,7 ц/га в Київській області. Це дало змогу практично без розширення посівної площі збільшити обсяги виробництва зерна в 2011–2013 роках порівняно з 2001–2005 роками понад 1,5 рази. Разом із тим рівень ефективності виробництва зерна в Україні та навіть у Київській області поки що значно нижчий порівняно з розвинутими країнами світу.

Низький рівень стабільності виробництва продукції зумовлює певні коливання ринкової кон'юнктури, задля стабілізації якої

* Науковий керівник – В.С. Уланчук, доктор економічних наук, професор.
© І.В. Кузьменко, 2015

суспільство вимушене витратити додаткові ресурси на проведення фінансових і товарних інтервенцій та в зв'язку з неспроможністю великої кількості господарюючих суб'єктів країни забезпечувати високі темпи інтенсифікації виробництва освоєнням сучасних інноваційних технологій. Через хронічний дефіцит виробничих ресурсів у більшості підприємств рівні інтенсивності технологій вирощування зернових культур різняться і як наслідок – їх урожайність в окремих підприємствах може відрізнятись у 2,5–3,0 і більше разів. Тому найважливішим завданням у вітчизняному зерновиробництві на нинішній час є прискорення інтенсифікації галузі з метою підвищення темпів зростання врожайності зернових культур та, особливо, досягнення високого рівня стабільності виробництва з тим, щоб забезпечити нашій країні реальні передумови для входження уже в середньостроковій перспективі до групи лідерів світового землеробства.

Зростання рівня інтенсивності виробництва зерна повинно досягатися впровадженням інтенсивних технологій, обов'язковою умовою яких є використання сучасних вископродуктивних сортів і гібридів зернових культур, які мають підвищену стійкість до несприятливих факторів навколишнього середовища. Водночас необхідно підкреслити, що генетичний потенціал сучасного інтенсивного сорту може бути реалізований достатньо високою мірою лише в умовах високого фону живлення рослин, ефективної системи їх захисту, своєчасного та якісного виконання всіх технологічних операцій.

За перші 10 років реформування аграрного сектору внесення мінеральних добрив у сільськогосподарських підприємствах України скоротилося до мінімуму, а за 2001–2005 роки збільшилося лише до 32 кг/га. Як наслідок, продуктивність пшениці в 2002–2006 роках знизилася до 26 ц/га, що становило лише чверть генетичного потенціалу культури. У наступні роки кількість внесених у ґрунт елементів живлення рослин зросла і в 2012 році становила по Україні 81, а Київській області – майже 72 кг/га д.р., що було одним із важливих факторів підвищення врожайності.

Не відкидаючи важливості підвищення продуктивності культур необхідно зазначити, що досягнення максимальної врожайності не є головною метою виробництва. Тому інтенсивні технології мають передбачати, передусім, перевищення темпів росту продуктивності культури над темпами зростання витрат виробничих ресурсів і, в результаті, забезпечувати підвищення прибутковості виробництва. Вони за своєю агроекологічною та організаційно-економічною сутністю повинні задовольняти вимоги щодо раціональнішого й економічно доцільнішого використання трудових, фінансових, матеріальних і природних ресурсів із метою забезпечення оптимальних умов функціонування агроценозу культури. В результаті досягається синергічний ефект, що значно перевищує виробничі витрати.

Результати проведеного аналізу ефективності виробництва зернових культур за різних рівнів інтенсивності застосовуваних варіантів технологій в умовах достатнього, задовільного та низького ресурсного забезпечення показують, що технології перших двох типів за своєю економічною суттю є інтенсивними, характеризуються високим рівнем витрат виробничих ресурсів і зорієнтовані на забезпечення значного зростання прибутковості й окупності виробництва за рахунок досягнення високої та максимальної продуктивності культури. Їх застосовують в умовах високоінтенсивної й інтенсивної ресурсоощадної стратегії розвитку виробництва, основною цільовою функцією яких є досягнення максимально можливої за даного ресурсного забезпечення прибутковості виробництва при високій окупності витрат.

Третій тип технологій вимушені використовувати підприємства з низьким рівнем ресурсного забезпечення і, відповідно, ресурсоощадною стратегією розвитку виробництва. Його мета – досягнення максимального, за даного матеріально-технічного забезпечення, рівня окупності виробничих витрат.

Ресурсоощадний тип технологій приводить до зменшення виробничих витрат залежно від культури у 2–2,5 рази порівняно з інтенсивними варіантами. Особливо значне скорочення відбувається за витратами на

добрива і засоби захисту рослин, які в основному визначають рівень продуктивності агроценозів. Залежно від особливостей культури вартість добрив із розрахунку на одиницю продукції знижується в 3,6–4,5 раз, а засобів захисту рослин – у 2,5–4,2 рази.

Забезпечення порівняно високої рентабельності виробництва у ресурсощадних технологіях досягається зменшенням постійних витрат у результаті спрощення технології та змінних витрат за рахунок мінімізації факторів інтенсифікації (кількість внесених добрив, засобів захисту рослин, використання насіння нових високопродуктивних сортів тощо). Висока окупність виробничих витрат у цих технологіях досягається за досить низької врожайності культур, що формується на рівні, дещо вищому від природного фону потенційної родючості землі за рахунок тих невеликих обсягів додаткових витрат, які можуть інвестувати у виробництво підприємства з низьким рівнем ресурсного забезпечення.

Досить висока прибутковість і окупність витрат досягається також при вирощуванні зернових культур за інтенсивними ресурсощадними технологіями, які застосовуються, як правило, в умовах задовільного ресурсного забезпечення та підвищеної ризикованості виробництва в зонах нестійкого та недостатнього зволоження. В цих технологіях головною стратегією виробництва є досягнення високої прибутковості й окупності витрат в умовах інтенсивного ресурсощадного типу виробництва.

У Київській області зерновиробництво розвивається досить високими темпами. Разом із тим рівень інтенсивності в абсолютній більшості сільськогосподарських підприємств не відповідає вимогам сучасних інтенсивних технологій (табл. 1).

Середня врожайність зернових культур у сільськогосподарських підприємствах області у досить сприятливому для регіону за кліматичними умовами в 2012 році становила 5,3 т/га.

1. Економічна ефективність виробництва продукції зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Київської області, 2012 р.

Культура	Площа, га	Урожайність, т/га	Валовий збір, тис. т	Виробничі витрати		Прибуток, збиток		Рентабельність, % (збиток “-”)
				на 1 га, грн	усього, млн грн	на 1 га, грн	усього, млн грн	
Кукурудза на зерно	300410	6,66	200,7	6385	1918,2	2017	605,9	26,7
Пшениця; озима	151758	4,62	701,1	4695	712,4	1291	196,0	24,1
яра	23214	3,09	71,7	1926	44,7	995	23,1	45,7
Ячмінь; озимий	8028	3,81	30,6	3219	25,8	564	4,53	14,2
ярий	47705	3,51	167,4	3199	152,6	1053	50,2	29,3
Жито	11680	2,81	32,82	2320	27,1	249	2,91	9,3
Овес	5887	2,70	15,39	1082	6,37	195	1,15	15,09
Горох	3715	3,07	11,41	2985	11,09	1039	3,86	31,7
Гречка	15264	1,16	17,70	1679	25,64	559	8,54	30,1
Просо	1350	1,62	2,19	2400	3,24	-163	-0,22	-6,0
Усього	569011	5,36	3051,6	5144	2927,2	1757	896,0	26,2

*Джерело: Розроблено автором з використанням джерел: [4,5]

Основною причиною такої продуктивності культур є невисокий рівень інтенсивності виробництва. Так, виробничі витрати на 1 га кукурудзи становили 6385 грн, що на 20% менше відповідного нормативу при вирощуванні культури за інтенсивною ресурсощадною та на 37% – за високоінтенсивною технологіями. По озимій пшениці ці показники досягали 25 і 45%, а по інших культурах – значно нижчих рівнів.

Особливо низький порівняно з нормативами інтенсивних технологій був рівень виробничих витрат на добрива – фактора інтенсифікації виробництва, який найбільшою мірою впливає на продуктивність культур. Так, лише на посівах кукурудзи і пшениці вартість внесених міңдобрив перевищила 1000 грн/га, на ячмені вона становила 705 грн/га, а під урожай жита й вівса – лише 423 і 330 грн/га відповідно. Для порівняння зазначимо, що норматив вартості добрив за

високоінтенсивного варіанта технології вище при вирощуванні кукурудзи та пшениці у 3,1 раз, ячменю – в 2,9, жита й вівса – у 5,6 і 5,9 раз відповідно.

Прискорений розвиток інтенсифікації зерновиробництва на основі досягнення висо-

кого рівня ресурсного забезпечення високоінтенсивних моделей технологій вирощування зернових культур уможливить значно підвищити ефективність виробництва зерна в Київській області (табл. 2).

2. Економічна ефективність виробництва зернових культур в умовах їх вирощування за високоінтенсивними технологіями у Київській області за існуючої структури посівів

Культура	Площа, га	Урожайність, т/га **,	Валовий збір, тис. т	Виробничі витрати		Прибуток		Рентабельність, %
				на 1 га, грн	усього, млн грн	на 1 га, грн	усього, млн грн	
Кукурудза на зерно	300410	9,0	2703,7	10072	3025,7	4221	1268,0	38
Пшениця: озима	151758	7,0	1062,3	8522	1293,3	3925	595,7	42
яра	23214	5,0	116,1	6078	132,3	2814	65,3	42
Ячмінь: озимий	8028	6,0	48,2	6601	53,0	3239	26,0	45
ярий	47705	5,5	283,5	6132	292,5	3156	150,6	46
Жито	11680	6,0	70,1	7093	83,2	2317	27,1	35
Овес	5887	5,5	29,4	5910	34,8	2849	16,8	44
Горох	3715	3,5	14,9	5766	21,4	2407	8,9	38
Гречка	15264	2,5	38,2	4861	74,2	3403	51,9	64
Просо	1350	4,0	5,4	5310	7,2	2959	4,0	44
Всього	569011	7,0	4371,8	8833	5026,0	3891	2214,3	40

*Джерело: Розроблено автором з використанням джерел: [4,5].

** Розраховано на основі даних впровадження сучасних технологій Національного наукового центру “Інститут землеробства НААН”

За існуючої структури посівів упровадження цих технологій в усіх сільськогосподарських підприємствах регіону потребує збільшення поточних виробничих витрат до 5 млрд грн, або в 1,7 раз. Таке зростання рівня інтенсивності виробництва дасть змогу, за рахунок перевищення темпів росту врожайності культур над витратами, одержувати з кожного «зернового» гектара в 2,4 рази більше прибутку, ніж у 2012 році, а обсяги його в цілому по області довести до 2,2 млрд грн.

Радикальне розв’язання проблеми технологічного відставання в зерновиробництві більшості сільськогосподарських підприємств і на цій основі досягнення високого рівня його інтенсифікації можливе лише за наявності відповідного ресурсного забезпечення. Незважаючи на деяке поліпшення економічної ситуації в сільському господарстві, й особливо у зерновиробництві, матеріально-технічне оснащення більшої частини аграрних підприємств знаходиться в незадовільному стані, в них поки що прогресують тенденції деіндустріалізації сільсько-

господарського виробництва. Оновлення техніки відбувається дуже повільно. Абсолютна більшість підприємств, особливо середніх і малих, відчуває гострий дефіцит оборотних засобів, а розмір кредитних грошей перевищує фактичний обсяг прибутку.

Така ситуація залишається поза увагою держави, характеризується розпорошеністю організаційної структури аграрної сфери, український ринок матеріально-технічних ресурсів для сільського господарства нині функціонує на засадах монополістичної концепції розвитку. Як наслідок, міжгалузевий товарообмін уже тривалий період є дискримінаційним для аграрного сектора, а диспаритет цін дедалі більше поглиблюється. Якщо в 2001–2005 роках коефіцієнт диспаритету цін між першою й другою сферами агропромислового комплексу становив 5,47–6,36, то в наступні п’ять років він зріс до 6,13–8,01. Показовим є те, що найвищі темпи зростання цін відбувалися по ресурсах, без яких неможливо ефективно проводити поточну господарську діяльність по вирощуванню сільськогосподарських куль-

тур – пальному і мінеральних добривах. За період з 2007 по 2013 рік ціни на пальне й мінеральні добрива зросли більше, ніж у

2,8 раза, а реалізаційна ціна 1 т зерна пшениці у сільськогосподарських підприємствах країни підвищилася лише на 80% (табл. 3).

3. Динаміка цін на зерно, техніку і матеріальні ресурси на внутрішньому ринку України, грн

Найменування техніки та матеріалів	Рік				2013 р., % до 2007 р.
	2007	2009	2011	2013	
Зерно, за 1 т	835,3	807,6	1363,6	1482,9*	177,5
Умове паливо, за 1 т	3609	6004	10166	10108	280,1
Міндобрива, за 1 т д.р.	3520	5826	8106	9953	282,8
Трактор ХТЗ-17021	272600	375000	481900	556800	204,2
Зернозбиральний комбайн "Славутич" КЗС-9-1	570000	732000	920000	1150000	201,8
Культиватор КПС-8	27990	32500	57000	65000	232,2
Сівалка: зернова СЗ-5,4	54450	99500	144700	145000	266,3
універсальна УПС-12	68720	104000	146000	157600	229,3
Борона дискова БДВ-7	61500	78200	97800	125000	203,3

* Середня за січень-вересень без ПДВ.

Джерело: Розроблено автором з використанням джерел: [4, 5].

Для більшості частини аграрних підприємств відсутність еквівалентності обміну призвела до втрати активів швидшими темпами, ніж відбувається їхнє відтворення. Тому на сучасному етапі, за винятком великих агрохолдингів, власники яких мають економічну владу та доступ до дешевих кредитних ресурсів і виходять на різні ринки без участі посередницьких структур, більшості сільськогосподарських підприємств властивий тип господарювання, заснований на капіталі минулих періодів, функціональна якість якого все більше погіршується в зв'язку з відсутністю об'єктивних можливостей навіть простого його відтворення.

У даних умовах більшість невеликих і навіть середніх підприємств об'єктивно не можуть забезпечувати високу конкурентоспроможність виробництва й розширене його відтворення. Основною причиною цього є неспроможність підприємств забезпечити фінансування впровадження сучасних інтенсивних технологій та своєчасно поновлювати основні засоби власними силами.

Висновки. Без підтримки держави розв'язати проблему достатнього ресурсно-

го забезпечення інтенсивних технологій виробництва продукції рослинництва у більшості невеликих підприємств неможливо. Тому сучасна аграрна політика має передбачати формування загальнодержавних і регіональних інвестиційних програм із залученням коштів державного й місцевих бюджетів. Особливо ефективними будуть ці програми в галузі зерновиробництва, яка може вже в короткостроковій перспективі забезпечити високу окупність вкладень і повернення запозичених фінансових ресурсів.

Доцільно розробити широку програму інвестиційного забезпечення розвитку землеробства регіону в розрізі адміністративних районів та окремих підприємств. Особлива роль у цій програмі повинна належати підгалузі зерновиробництва, яка має один із найвищих рівнів економічної ефективності. Для впровадження високоінтенсивних технологій вирощування зернових культур необхідно значно збільшити їхнє ресурсозабезпечення, що приведе до підвищення конкурентоспроможності виробництва зерна.

Список використаних джерел

1. *Кваша С.М.* Світові тенденції розвитку ринку зерна та напрями диверсифікації його використання [Електронний ресурс] / С. М. Кваша. – Доступ до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2009_141/09ksm.pdf.
2. *Месель-Веселяк В.Я.* Ціновий механізм забезпечення зростання виробництва зерна в Україні (удосконалення науково-методичних підходів) / В. Я. Месель-Веселяк, О. Ю. Грищенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 48–52.
3. *Саблук П.Т.* Зернові колізії, або чому й донині на цьому важливому сегменті продовольчого ринку не простежується чітка цінова політика / П. Т. Саблук // Зерно і хліб. – 2004. – № 2. – С. 4–5.

4. Статистична інформація Головного управління статистики у Київській області [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua>
5. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. *Супіханов Б. К.* Про підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в сучасних умовах / Б. К. Супіханов // Економіка АПК. – 2008. – №5. – С. 3-8.
7. *Чмирь С.М.* Напрямки підвищення ефективності зерновиробництва / С.М.Чмирь // Економіка АПК. – 2007. – №8. – С. 21-24.
8. FAS USDA, Grain: World October 2009, World Markets and Trade [Електронний ресурс] – Доступний з: <http://www.fas.usda.gov/grain/circular/2009/10-09/graintoc.asp>.
9. *Norman M., Stocker B.* (1991): Data Envelopment Analysis: The assesment of perfomance, Chichester.
10. *Porter M.* Competitive Advantages. The free Press. New York, 1985.
11. *Farrell M.J.* (1957) The measurement of productive efficiency, Journal of the Royal Statistical Society, Series A., 120, P. 253-281.
12. *Ohmi Ohnishi.* Search for the Wild Anseston of Buckwheat. – The New York Botanical Garden / Reprinted from Economic Botany, 1998 – Vol.52. No 2. – P. 123- 125.
13. *Pejovich S.A.* Property rights anaiysis of altertative methods of organizing productions // Abingdon, 1994. – Vol. 6, №2. – P. 219-229.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2014 р.

*

УДК 338.45:63.621.338.2

С. Р. МУСТАФАЕВА, аспірант*
Республиканское высшее учебное заведение
«Крымский инженерно-педагогический университет»

Оценка уровня конкурентоспособности тракторов отечественного и импортного производства

Постановка проблемы. Необходимым элементом формирования эффективной, развитой экономической системы государства является решение комплекса проблем, связанных с обеспечением потребителей качественной, конкурентоспособной продукцией собственного производства. Отрасль сельскохозяйственного машиностроения Украины не является исключением и требует незамедлительного усовершенствования сложившегося механизма функционирования. Проблема выпуска современной, отвечающей основным потребительским параметрам, конкурентоспособной техники для сельского хозяйства является задачей первоочередной важности на текущем этапе экономического развития страны, так как отра-

жается непосредственно на качестве и стоимости продукции сельского хозяйства. В связи с этим проведение сравнительного анализа и оценки уровня конкурентоспособности существующих на рынке Украины образцов сельскохозяйственной техники как отечественного производства, так и импортного является актуальной и востребованной информацией.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы оценки конкурентоспособности экономики страны в целом на макро- и микроуровне исследовались такими учеными: Я.А. Жалило рассматривает конкурентоспособность экономики страны в современных условиях глобализации [4]; И.Б. Гуркова, Н.Л. Титова исследовали основные тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции [2]; Благая В.В. рассматривала проблему повышения конкурентоспособности продукции

* Научный руководитель – Р.А. Абдуллаев, доктор экономических наук, профессор.
© С.Р. Мустафаева, 2015

4. Статистична інформація Головного управління статистики у Київській області [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua>
5. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. *Супіханов Б. К.* Про підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в сучасних умовах / Б. К. Супіханов // Економіка АПК. – 2008. – №5. – С. 3-8.
7. *Чмирь С.М.* Напрямки підвищення ефективності зерновиробництва / С.М.Чмирь // Економіка АПК. – 2007. – №8. – С. 21-24.
8. FAS USDA, Grain: World October 2009, World Markets and Trade [Електронний ресурс] – Доступний з: <http://www.fas.usda.gov/grain/circular/2009/10-09/graintoc.asp>.
9. *Norman M., Stocker B.* (1991): Data Envelopment Analysis: The assesment of perfomance, Chichester.
10. *Porter M.* Competitive Advantages. The free Press. New York, 1985.
11. *Farrell M.J.* (1957) The measurement of productive efficiency, Journal of the Royal Statistical Society, Series A., 120, P. 253-281.
12. *Ohmi Ohnishi.* Search for the Wild Anseston of Buckwheat. – The New York Botanical Garden / Reprinted from Economic Botany, 1998 – Vol.52. No 2. – P. 123- 125.
13. *Pejovich S.A.* Property rights anaiysis of altertative methods of organizing productions // Abingdon, 1994. – Vol. 6, №2. – P. 219-229.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2014 р.

*

УДК 338.45:63.621.338.2

С. Р. МУСТАФАЕВА, аспірант*
Республиканское высшее учебное заведение
«Крымский инженерно-педагогический университет»

Оценка уровня конкурентоспособности тракторов отечественного и импортного производства

Постановка проблемы. Необходимым элементом формирования эффективной, развитой экономической системы государства является решение комплекса проблем, связанных с обеспечением потребителей качественной, конкурентоспособной продукцией собственного производства. Отрасль сельскохозяйственного машиностроения Украины не является исключением и требует незамедлительного усовершенствования сложившегося механизма функционирования. Проблема выпуска современной, отвечающей основным потребительским параметрам, конкурентоспособной техники для сельского хозяйства является задачей первоочередной важности на текущем этапе экономического развития страны, так как отра-

жается непосредственно на качестве и стоимости продукции сельского хозяйства. В связи с этим проведение сравнительного анализа и оценки уровня конкурентоспособности существующих на рынке Украины образцов сельскохозяйственной техники как отечественного производства, так и импортного является актуальной и востребованной информацией.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы оценки конкурентоспособности экономики страны в целом на макро- и микроуровне исследовались такими учеными: Я.А. Жалило рассматривает конкурентоспособность экономики страны в современных условиях глобализации [4]; И.Б. Гуркова, Н.Л. Титова исследовали основные тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции [2]; Благая В.В. рассматривала проблему повышения конкурентоспособности продукции

* Научный руководитель – Р.А. Абдуллаев, доктор экономических наук, профессор.
© С.Р. Мустафаева, 2015

[1]. Вопросам методики проведения оценки конкурентоспособности в сфере сельскохозяйственного машиностроения посвящены работы О.В. Павловой [5]; пути повышения конкурентоспособности продукции отечественного тракторного машиностроения изложены в работах М.Э. Фазлулиной и Е.Э. Алёниной [7].

Однако следует отметить, что в экономической науке вопросы оценки конкурентоспособности продукции сельскохозяйственного машиностроения изучены недостаточно. Специфика продукции данной отрасли требует особого методического подхода, основанного на выявлении и обосновании факторов, влияющих на комплексный показатель конкурентоспособности продукции сельскохозяйственного машиностроения.

Цель статьи – проведение сравнительного анализа и оценки уровня конкурентоспособности существующих на рынке Украины отечественных и импортных моделей тракторов, формирование рейтинга конкурентоспособности по группам тягового класса рассматриваемых образцов техники.

Изложение основных результатов исследования. Анализ конкурентоспособности тракторов, присутствующих на украинском рынке сельскохозяйственной техники, целесообразно проводить с использованием методики расчета интегрального показателя конкурентоспособности промышленной продукции, адаптированной под специфику продукции сельскохозяйственного машиностроения. Так, расчет интегрального показателя (I) конкурентоспособности по каждой исследуемой марке техники осуществляется по формуле:

$$I = \frac{Q_n}{Q_э}, \quad (1)$$

где Q_n и $Q_э$ – сводные параметрические индексы конкурентоспособности по потребительским и экономическим параметрам соответственно. Данные параметры рассчитываются по формулам:

$$Q_n = \sum_{i=1}^n B_i \times a_{ni} \text{ и } Q_э = \sum_{j=1}^m B_j \times a_{эj}, \quad (2; 3)$$

где a_{ni} и $a_{эj}$ – коэффициенты потребительской значимости выбранных критериев; B_i и B_j – единичные критерии конкуренто-

способности по i -му параметру определяются по формуле:

$$B_{i(j)} = \frac{P_{i(j)}}{P_{i(j)0}}, \quad (4)$$

где $P_{i(i)}$ – величина $i(i)$ -го параметра товара; $P_{i(i)0}$ – величина $i(i)$ -го параметра для товара-эталона.

Таким образом можно отметить, что *индекс конкурентоспособности по потребительским параметрам* (Q_n) представляет собой оценку конкурентоспособности по совокупности таких критериев: надежность; производительность; тяговое усилие; сервис; расход топлива; мощность двигателя; эксплуатационная масса. Отбор данных критериев был осуществлен на основании обзора научной литературы [5;7] и мониторинга основных тенденций рынка сельскохозяйственной техники. Расчет коэффициента потребительской значимости (a_{ni}) отобранных единичных критериев конкурентоспособности осуществлялся с помощью проведения экспертной оценки.

На основании обработанных данных экспертов определились такие «веса» выбранных критериев: надежность – 0,261; производительность – 0,199; тяговое усилие – 0,176; сервис – 0,124; расход топлива – 0,094; мощность двигателя – 0,088; эксплуатационная масса – 0,059.

В свою очередь, *индекс конкурентоспособности по экономическим параметрам* ($Q_э$) отражает конкурентоспособность анализируемых образцов по одному критерию – стоимости техники. Соответственно коэффициент потребительской значимости (a_{ni}) приравнивается к 1.

Для проведения оценки конкурентоспособности моделей тракторов нами были выбраны наиболее распространенные, пользующиеся спросом у потребителей на отечественном рынке. В целях повышения достоверности и репрезентативности результатов исследования отбор моделей тракторов был произведен только из тракторов колесного типа, также модели были объединены в три группы по таким классам тяговой мощности: I группа – класс 1,4-2; II группа – класс 3-4; III группа – класс 5-6. В качестве основных экономических параметров для оценки тракторов была принята стоимость

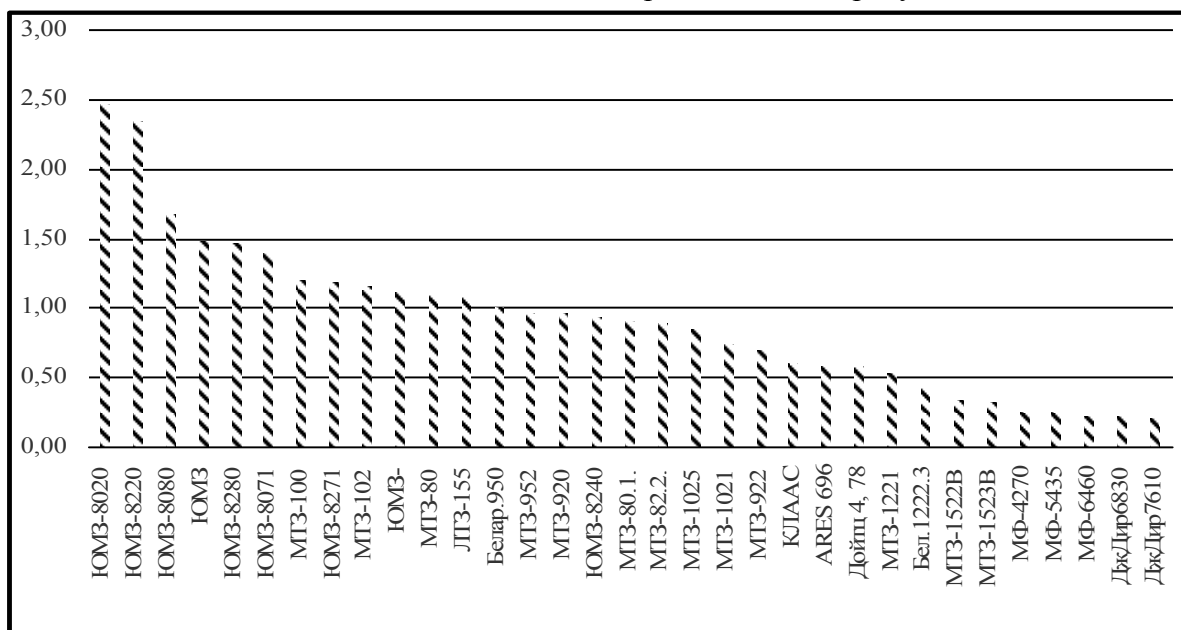


Рис. 1. Рейтинговая оценка тракторов класса 1,4-2 по интегральному индексу конкурентоспособности (I)*

*Рассчитано автором.

Из рисунка видно существенное отставание по индексу конкурентоспособности зарубежной техники (Джон-Дир и Масей-Фергюсон), основная причина которого состоит в дороговизне.

Лидирующие позиции в рейтинговой оценке занимают отечественные образцы тракторов производства ЮМЗ, однако неутешительным является тот факт, что данные позиции были завоеваны лишь низким уровнем экономических параметров оценки (ценой приобретения) на фоне низких показателей потребительских параметров (рис. 2).

Проведенный анализ конкурентоспособности по потребительским и экономическим параметрам дает возможность сделать вывод о том, что наилучший показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам в классе тракторов 1,4-2 был присвоен модели американского производителя Джон Дир-6830, на следующем месте модель Джон Дир-7610, затем МТЗ Беларусь-1222.3 и далее КЛААС ARES-616. Наименьшие показатели конкурентоспособности по потребительским параметрам были присвоены тракторам ЮМЗ украинского производства. Однако наблюдается зависимость между потребительскими и экономи-

ческими параметрами: у зарубежных образцов это прямая зависимость, высокие потребительские показатели сопровождаются и высокой стоимостью (экономическими параметрами), а отечественные модели ЮМЗ обладают значительно низкими экономическими параметрами по соотношению к качественным потребительским параметрам.

В классе тракторов 1,4-2 относительно небольшая разница по единичным потребительским параметрам конкурентоспособности тракторов (Q_n), которые варьируются от 0,82 до 1,13. Однако в отношении экономических параметров (стоимость техники) диапазон находится в пределах от 0,41 до 1,62.

Оценивая уровень конкурентоспособности тракторов класса 3-4 заметим, что отечественная техника производителя ХТЗ является наиболее конкурентной в этой нише рынка (рис. 3).

Уровень качества данного класса техники по всем маркам довольно стабильный в отличие от ценовой политики заводоизготовителей. Например, у Т-150К-09 (производства ХТЗ) он составляет 0,98 при средней стоимости 497,5 тыс. грн, а у американского аналога МФ-8160 – 0,99 при средней стоимости 893,8 тыс. грн.

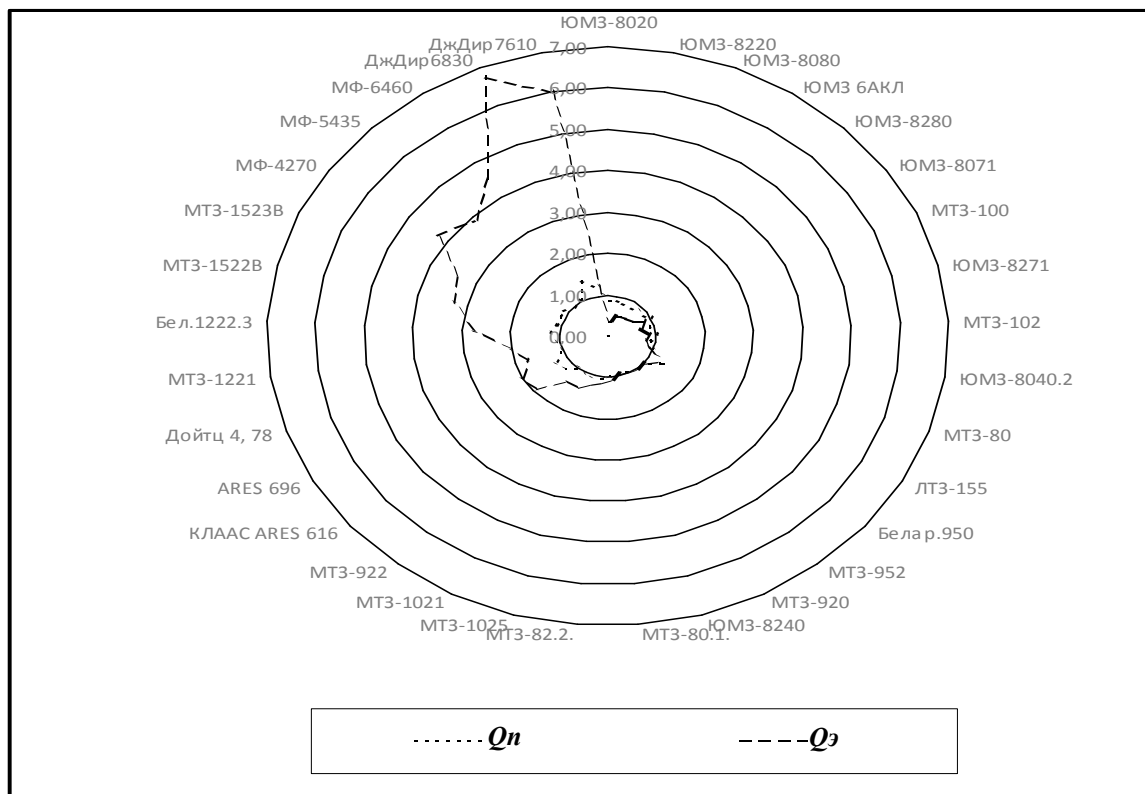
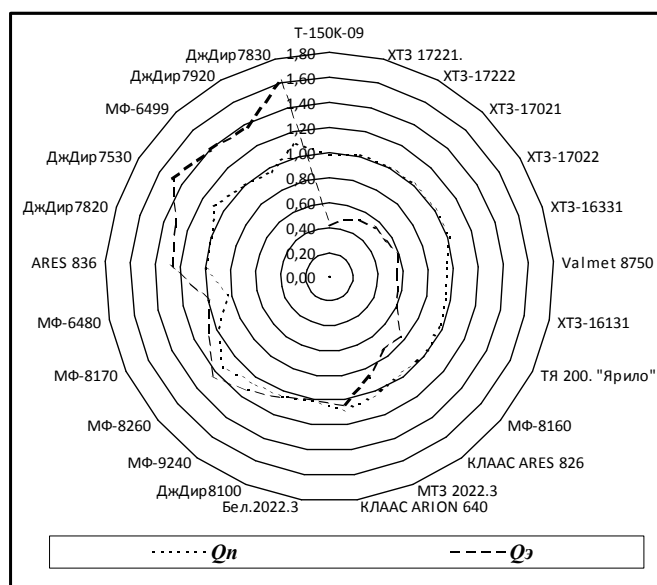
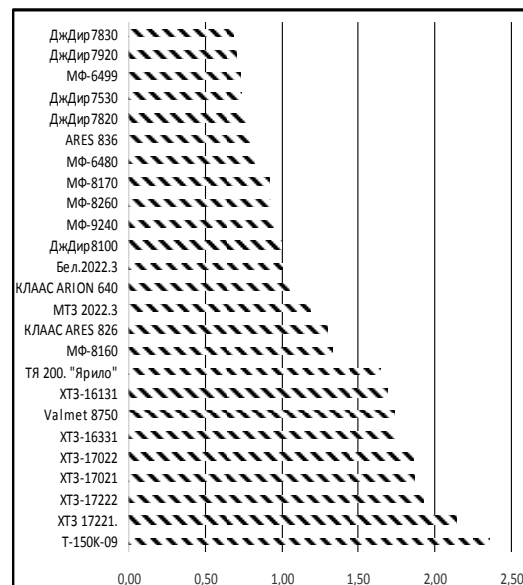


Рис. 2. Рейтинг тракторов класса 1,4-2 по индексам конкурентоспособности: (Q_п) – потребительским параметрам; (Q_э) – экономическим параметрам *

*Разработано автором.



а)



б)

Рис. 3. Рейтинг тракторов класса 3-4 по индексам конкурентоспособности: а) (Q_п) – потребительским параметрам; (Q_э) – экономическим параметрам; б) по интегральному индексу конкурентоспособности (I)*

* Разработано автором.

Анализ конкуренции тракторов 5-6 класса показывает взаимосвязь между качест-

венными и стоимостными показателями (рис. 4).

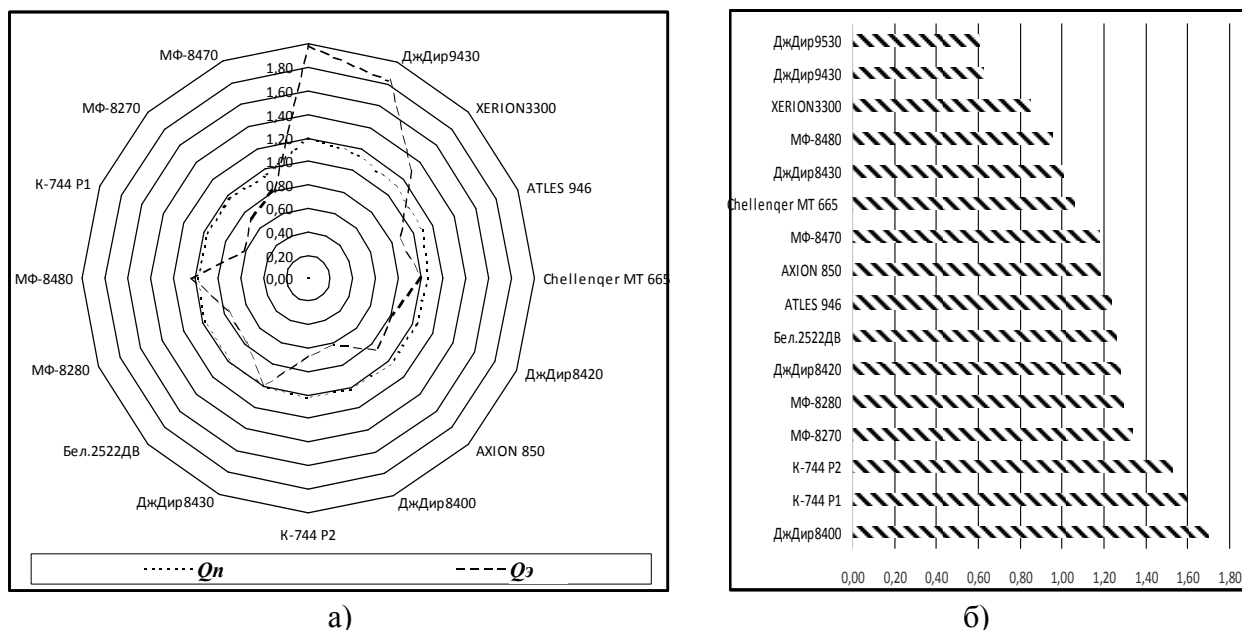


Рис. 4. Рейтинг тракторов класса 5-6 по: а) потребительским (Q_n) и экономическим (Q_e) параметрам; б) по интегральному индексу конкурентоспособности (I)*

* Разработано автором.

Таким образом, анализ показывает преимущество тракторов американского и немецкого производства по критериям потребительских «качественных» параметров. Явными лидерами являются тракторы Джон Дир-9530 и Джон Дир-9430, у которых показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам составляет 1,2 и 1,15 соответственно. Индекс конкурентоспособности по экономическим показателям у этой техники очень высок – 1,98 (Джон Дир-9530) и 1,83 (Джон Дир-9430), что не оправдывает применение её на территории Украины. Ведущее место в рейтинге по расчету интегрального индекса конкурентоспособности принадлежит трактору Джон Дир-8400, который опережает своих зарубежных аналогов за счет высоких качественных показателей и относительно доступной цены.

Выводы. Конкурентоспособность отечественной техники на внутреннем рынке достигается за счет относительно невысокой цены, однако данная техника значительно уступает по основным потребительским параметрам. В отношении отечественной техники они должны соответствовать современным требованиям эксплуатации: надежности, экологичности, производительности, экономичности и пр. В связи с этим необходимым направлением развития сельскохозяйственного машиностроения в ближайшей

перспективе должны стать формирование и реализация государственной стратегии, направленной на выпуск новой высокоэффективной техники для сельского хозяйства, которая сможет стать достойным конкурентом для иностранных производителей. Данная стратегия должна реализовываться не только за счет низкой ценовой политики отечественной техники, но и за счет внедрения новых технологических разработок, позволяющих увеличить технико-эксплуатационные, потребительские показатели. Для достижения данной цели необходимо:

повысить уровень инвестиций в отрасль сельскохозяйственного машиностроения;

обеспечить большую доступность банковских кредитов для предприятий сельхозмашиностроения;

модернизировать существующие производственные мощности предприятий сельхозмашиностроения;

стимулировать внедрение инновационных технологий в производственный процесс, увеличить инвестирование в НИОКР;

обеспечить поддержку спроса на отечественную технику путем расширения программ льготного приобретения данных видов техники;

развивать производство комплектующих для сельхозмашиностроения, так как значи-

тельная их часть импортируется, в связи с отсутствием необходимого качества и номенклатуры узлов и деталей отечественного производства.

Список использованных источников

1. *Благая В.В.* Повышение конкурентоспособности продукции / В.В. Благая, В.В. Благой, Ю.Ю. Терехина // Экономика: проблемы теории и практики. – 2010. – Вып. 265, т. II. – С. 373-377.
2. *Гуркова И.Б.* Тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции / И.Б. Гуркова, Н.Л. Титова // Маркетинг. – 1997. – №1. – С.20-34.
3. *Долинская М.Г.* Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М.Г. Долинская, И.Н. Соловьев. — М.: Изд-во стандартов, 1991. – 128 с.
4. *Жаліло Я.А.* Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А.Жаліло, Я.Б.Базилук, Я.В.Белінська та ін.; за ред. Я.А.Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
5. *Павлова О.В.* Підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування / О.В. Павлова // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. – Вип. 236, т. IV. – С. 806-814.
6. *Портер М.Э.* Конкуренция / М.Э. Портер, под ред. Я.В. Заблочного, М.С. Иванова; [пер. с англ.] – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
7. *Фазлулина М.Э.* Основные пути повышения конкурентоспособности продукции отечественного тракторного машиностроения на современном этапе развития экономики / М.Э. Фазлулина, Е.Э. Алёнина : матер. междунар. науч.-техн. конф. ААИ «Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров», посвященной 145-летию МГТУ «МАМИ». – Режим доступа: http://www.mami.ru/science/mami145/scientific/article/s11/s11_50.pdf.
8. *Paley N.*, Manager's Guide to Competitive Marketing Strategies, Third Edition 2005, 425 p.
9. *VDMA.* Agricultural Machinery Market Perspectives. 2013, 28 p. // <http://www.vdma.org/landtechnik>.

Статья получена редакцией 18.11.2014 г.

* * *

Новини АПК

Виробничі показники харчової промисловості зростають

За підсумками роботи за січень-листопад 2014 року забезпечено зростання виробництва у харчовій промисловості на 2,7 % (порівняно з відповідним періодом 2013 року). Таких показників приросту промислової продукції досягнуто, головним чином, за рахунок забезпечення зростання обсягів виробництва продукції молочної, м'ясної, олійно-жирової, консервної, цукрової та ін. Зокрема, збільшено обсяги виробництва:

- цукру білого кристалічного бурякового – на 71 %;
- олії соняшникової нерафінованої – на 31,1 %;
- м'яса свиней свіжого чи охолодженого – на 9,6 %, замороженого – на 31,2 %;
- м'яса свійської птиці свіжого чи охолодженого – на 2,4 %, замороженого – на 15,8 %;
- овочів консервованих натуральних – на 22,4 %;
- молока рідкого обробленого – на 14,7 %;
- масла вершкового – на 26,7 %;
- продуктів молоковмісних та інших – на 24,4 %.

Прес-служба Мінагрополітики України