

*І.Г. КИРИЛЕНКО, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НААН, заступник голови Комітету
Верховної Ради України з питань науки і освіти
В.Є. ІВЧЕНКО, заступник голови Комітету
Верховної Ради України з питань аграрної політики та
земельних відносин*

Структурні реформи на селі: світовий досвід, українські реалії

Постановка проблеми. Очевидно, що незавершеність аграрної реформи, зокрема невизначеність із проблемою ринку землі, позначається на розвитку багатьох процесів в аграрному секторі економіки, безпосередньо впливає на формування підприємницького середовища й функціонування відповідних структур. Очікувані інституційні зміни в галузі однозначно потребують ще глибшого обґрунтування теоретичних та методологічних засад структурної трансформації в аграрному секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань реформи в аграрному секторі присвячено праці досить широкого кола вітчизняних учених, серед яких Є. Гоцуенко, Н. Гоцуенко [1], В. Жук [2], Ю. Лупенко, П. Саблук, В. Месель-Веселяк [3], Д. Міщенко [4], Т. Осташко [9], Т. Мірзоева, О. Томашевська [11] та ін. Разом із тим недостатньо дослідженими залишаються питання особистих селянських господарств як ключового структурного елементу агропромислового комплексу України та їхньої ролі у виробництві сільськогосподарської продукції.

Мета статті. На наш погляд, майбутнє країни полягає в тому, що для малих сімейних ферм треба створити відповідні умови, і тоді вони переростуть у приблизно 1,5 млн потужних сімейних ферм. І це вже буде справжній середній клас сільськогосподар-

ських виробників, що є основою соціальної та економічної стабільності й рушієм прогресу. Вони вироблятимуть значно більше аграрної продукції, ніж нині, в тому числі органічної, цим самим забезпечуючи продовольчу безпеку країни та повністю змінивши баланс нашого експорту. Це також нові робочі місця, можливість розбудовувати сільську інфраструктуру.

Виклад основних результатів дослідження. У світі вже давно зрозуміли роль і значення сімейних об'єднань у сільському господарстві. І в Україні вже давно потрібно задуматися над підвищенням ефективності виробництва й переходом на експорт продукції з доданою вартістю. Тобто, необхідно зробити ставку на розвиток фермерських господарств та сімейних ферм. І чим швидше керівництво країни впорається із цією проблемою, тим легше переживемо цілком вірогідне зниження вартості експортного зерна. Якщо сімейним фермам допомогти об'єднатися у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, а кооперативам – створити власні переробні та збутові кооперативні підприємства, то сімейне фермерство стане привабливішим. Створюватимуться нові робочі місця, розбудовуватиметься сільська інфраструктура. Відбуватиметься інтегрування селянина в організований ринок продукції, збільшиться можливість виробляти високоякісну й екологічну сільськогосподарську продукцію для населення та на експорт.

Одне з ключових питань будь-якої реформи – це мета. Кардинальні трансформації із земельними ресурсами ще більше загострюють цей посил. Що хоче на виході очікуваних радикальних перетворень одержати суспільство загалом, селянство зокрема, бізнес конкретно? У цій статті пропонується спроба дати відповідь лише на деякі проблемні питання, пов'язані саме із земельною реформою.

Отже, якщо ключовою метою державної політики в сфері АПК на високому рівні вважається реалізація найближчими роками амбітної програми виробництва близько 80-100 млн т зерна й відповідного нарощування його експортних поставок до 50-80 млн т, то фахівцям галузі є очевидним і зрозумілим – продовжиться курс на укрупнення (холдингізацію) структур у сільськогосподарській галузі України. Цьому, безумовно, сприятиме й принципово нова податкова система в АПК, коли єдина реальна пільга щодо справляння ПДВ суттєво урізається, а натомість величезні кошти передбачаються для відшкодування експортного ПДВ. Такий підхід однозначно задовольняє великих виробників (а також експортерів, трейдерів) і ставить на межу виживання кілька десятків тисяч дрібних та середніх фермерських господарств, які невдовзі можуть зникнути як конкуренти, передусім на ринку оренди земельних угідь.

Зовні все виглядає обгрунтовано. Україна вже у трійці світових лідерів із виробництва й експорту зерна, АПК вийшов на чільне місце за валютною виручкою серед інших галузей (близько 17 млрд дол. щорічно), підвищується до європейського рівня врожайність, продуктивність праці тощо. Але це лише видима частина айсберга. Під водою – фундаментальні проблеми, про які вже в повний голос говорять науковці, громадські організації, експерти, прості селяни: зростання безробіття на селі, виснаження орного шару ґрунту, падіння родючості чорноземів (монокультура, відсутність органіки, пересиченість мінеральними добривами), безправ'я місцевих громад у вирішенні зловоденних земельних питань, занепад соціальної інфраструктури. Загрозливого характеру все більше набувають також економічні проблеми. Насамперед, зерно – це сировина, яка в кризові ча-

си не виправдовує надмірних очікувань стосовно зростання прибутку за рахунок форсування кількісних показників.

Одночасно загострилася ситуація зі світовими цінами на зерно. У 2015 році вони знизилися ще на 23% за рахунок перевиробництва та великих перехідних запасів. Економіка вітчизняного зерновиробництва очікувано песимістична й у 2016 році: гірший, ніж у попередні роки, стан озимини, можливі великі обсяги пересіву, а тому додаткові витрати, зростання цін на пальне, добрива, засоби захисту і т.п.

За даними експертів, з цих та інших причин українські аграрії вже втратили на врожаї 2015 року близько 2 млрд дол., втрати 2016 року можуть бути ще значнішими.

Ситуація дедалі більше погіршується саме тим, що ми продовжуємо наполегливо йти хибним шляхом, нарощуючи експорт сировини, начисто ігноруючи поглиблену переробку для торгівлі продуктами з більшою доданою вартістю. Так, за останні п'ять років у структурі агроекспорту частка продукції рослинництва (переважно зерно), що має мізерну додану вартість, зросла з 40 до 51,5%. При цьому частка готових харчових продуктів знизилась із 25,9 до 18,8%, а реалізація тварин і продуктів тваринництва – із 7,8 до 6,2%. І цей негативний тренд лише посилюється. За даними Держслужби статистики України за 7 міс. 2015 року експорт молочної продукції скоротився ще на 32%, яєць та продукції з них – на 7%.

Значимо, що в товарах зернового походження вартість власне зерна становить лише 1/3, а 2/3 доданої вартості створюються у процесі його переробки. Навіть найпростішого продукту – борошна ми експортуємо не більше 5% від вироблених його обсягів, тоді як Казахстан – 56%.

Стосовно комбікормів, а також круп, макаронних і кондитерських виробів – ситуація аналогічна. Водночас використовуючи українське зерно для переробки, багато країн створюють великі підприємства й навіть галузі, які демонструють на світовому ринку високий попит і продуктивність.

Вважаємо за необхідне підкреслити й таке. За багато років світовий ринок зернових сформувався і частка України ще донедавна

стабільно становила там 15-18 млн т щорічно. І лише останніми роками з розвитком агрохолдингів цей показник стрімко зріс, досягши 35 млн т і більше. Очевидно, що такий чутливий ринок не міг «не помітити» цих відчутних змін. Ціни, цілком логічно, суттєво «підсіли». Ї першою жертвою таких дій стануть аграрії України, які мають порівняно зі своїми основними конкурентами майже нульові експортні преференції та мізерну державну підтримку.

Взагалі в аграрній сфері цивілізований світ сповідує зовсім інші підходи, механізми, інструменти й має принципово іншу структуру господарювання.

По-перше, міжнародна спільнота вже давно оцінила роль і значення сім'ї у сільському господарстві: із більш як 570 млн ферм понад 500 млн належать саме сім'ям. На сімейні ферми припадає не менше 56% виробленої сільгосппродукції. Таким господарствам довіряють обробляти значні масиви сільгоспугідь: 83% – у Північній та Центральній Америці, 68 – у Європі, 85 – в Азії, 62% – в Африці. І тільки у Південній Америці ця частка становить 18%. Чи не тому цю частину світу донедавна називали зосередженням найглобальніших агроекологічних проблем (досить нагадати лише знищення латифундистами мільйонів гектарів найціннішого амазонського лісу заради цукрової тростини).

За визначенням FAO, сімейне фермерське господарство – це спосіб організації сільськогосподарського, лісового, рибного, пасовищного й аквакультурного виробництва, здійснюваний і керований сім'єю з використанням переважно праці членів сім'ї. Сімейне фермерське господарство включає в себе всі види сімейної сільськогосподарської діяльності й охоплює також діяльність із розвитку місцевості.

Ян Дуе ван дер Плюг, професор із Вагєнінгенського університету, розмірковуючи про роль сімейного фермерського господарства, виділяє 10 особливостей, які дуже влучно їх характеризують:

- рідний дім для родини;
- забезпечує родину прибутками та їжею;
- зв'язок родина – господарство;
- надає основні трудові ресурси;
- місце навчання й успадкування знань;

забезпечує зв'язок між минулим, теперішнім і майбутнім;

активний учасник сільської економіки;

береже місцеву культуру;

є частиною середовища та селянської громади;

контролює власні основні ресурси.

Ці прості й зрозумілі істини завдяки зваженій державній політиці чудово приживаються в сусідній Польщі. Тут при втричі меншому розмірі площі сільгоспугідь, ніж в Україні, основу сільського господарства становлять невеликі (близько 10 га) 1 млн 600 тис. сімейних фермерських господарств. Виробляючи та експортуючи набагато дорожчу, ніж зерно, тваринницьку, овочеву й садівничу продукцію, країна одержує більше валютної виручки, ніж Україна. А висока диверсифікованість доходів сільських жителів від зайнятості в галузі в перерахунку через паритет купівельної спроможності формує у кілька разів більший сукупний обсяг платоспроможного попиту сільської частини населення Польщі порівняно з аналогічними показниками в Україні.

Крім того, Польща, так само як і більшість нових країн-учасниць ЄС, застосовує спрощену систему прямих виплат, а також проводить державну підтримку у вигляді додаткових платежів.

Ось лише деякі з видів підтримки:

1. Підтримка для молодих аграріїв. Вона спрямовується молодим (до 40 років) людям, які тільки почали працювати у сільському господарстві, або тим, які вже мають нещодавно започатковану (до 5 років) власну невеличку аграрну справу.

2. Підтримка виробника. Кошти надаються господарствам, які вирощують або виробляють певні види продукції, наприклад: рис, гречку, молоко та молочні продукти, насіння, телятину, оливкову олію, хміль, цукор, фрукти, овочі й ін.

3. Підтримка для дрібних господарств. Невелика для Євросоюзу сума до 1250 євро стимулює розвиток мікроферм.

4. Додаткова підтримка, що надається невеликим і середнім господарствам.

Варто особливо підкреслити про реальне втілення Програми розвитку сільської місцевості, для якої передбачено 17,2 млрд єв-

ро, з них 13 млрд євро – це гроші з бюджету ЄС. Для Польщі ці кошти були передбачені, передусім, на реалізацію проектів з інфраструктури (зокрема, будівництво нових доїг), а також виробництва молока, водного господарства та біовиробництва.

Маючи на старті ті ж проблеми, що й Україна, Польща швидко запровадила передовий досвід, виростила свого одноосібника до потужного фермера-виробника, що вже дає 65% усієї сільгосппродукції та більше половини ВВП – саме з продажу продовольства. Польські фермери нині завалили продуктами Європу – фруктами, овочами, м'ясом, консервацією. В пріоритеті – виробництво овочів і фруктів – смородини (перше місце у світі), полуниці (третє місце), малини (четверте), капусти (шосте), яблук (дев'яте). Це в рази більша економічна віддача з кожного гектара, ніж від зерна, сотні тисяч додаткових робочих місць із високою заробітною платою.

Фермери Польщі також виробляють сири, ковбаси, різноманітну молочну продукцію, кондитерські вироби, харчові концентрати, консервацію. У 2014 році саме таку продукцію польські фермери спрямували на експорт, одержавши загалом 18 млрд євро виручки.

Варто звернути увагу й на таку деталь: в Європі нині важко знайти виробників сільськогосподарської продукції, які не мають юридичного статусу, не є юридичними особами та дії яких чітко не регламентовані на законодавчому рівні. Європейське (як і світове) співтовариство й нині вбачає в дрібно-товарних селянських господарствах важливий чинник розвитку національних економік і подолання бідності сільського населення. У період економічних потрясінь, кризових явищ селянські господарства виконують, значною мірою, роль «двигуна» економічного зростання, стають основним місцем прикладання праці працездатного населення, важливим джерелом постачання необхідних продуктів харчування та грошових надходжень.

Як із такого погляду виглядає ситуація в Україні?

На нинішній час у вітчизняному сільському господарстві одночасно функціонують три відмінні за природою економічного ін-

тересу типи господарювання (бізнесу), які, відповідно, формують три відмінні соціально-економічні уклади. Це:

індивідуально й сімейно самозайняті господарства (ОСГ, фермерство, домогосподарства без статусу);

багатогалузеві, переважно трансформовані з колишніх колгоспів і радгоспів сільськогосподарські підприємства;

високотоварні, переважно вузькоспеціалізовані холдинги.

В основі ефективності першого типу лежить власна праця, другого – відносно лімітований земельний ресурс (до якого місцева громада в той чи інший спосіб історично мала пріоритетний доступ), третього – авансований капітал.

У цілому в Україні аграрним виробництвом займається понад 56 тис. підприємств. Із загальної кількості господарюючих суб'єктів переважаючою організаційно-правовою формою господарювання на селі є фермерські господарства, частка яких у загальній кількості становить 73,8%.

За даними Держслужби статистики України, станом на 1 липня 2015 року їх налічується 39563 од., у власності та користуванні яких знаходиться 4,4 млн га сільгоспугідь, із них 4,3 млн га ріллі. Протягом трьох останніх років кількість фермерських господарств зменшилася на 1113 од.

Потенційними суб'єктами підприємницької діяльності в аграрному виробництві є також особисті селянські господарства (далі – ОСГ). Станом на 1 січня 2015 року їхня кількість становила 4,1 млн од., площа землі у користуванні – 6294,4 тис. га, 2,9 млн з них утримують худобу і птицю; 3,2 млн – мають у приватній власності сільськогосподарську техніку. Середній розмір земельної ділянки, яку використовують ОСГ, – 1,5 га. Частка продукції, вироблена господарствами населення, у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва сягає 44,7%.

Це означає, що в сучасних умовах ОСГ є ключовим структурним елементом агропромислового комплексу України й відіграють дуже важливу роль у виробництві сільськогосподарської продукції. Вони і донині залишаються стабілізуючою ланкою господарювання, яка компенсує зниження обсягів

виробництва продукції сільського господарства в окремих аграрних підприємствах, забезпечує продовольчі потреби населення та формує грошові доходи селян. Нині в ОСГ зайнято близько 40% сільського населення. За даними Держслужби статистики України, останніми роками особисті селянські господарства стабільно виробляють понад 90% картоплі, 86 – овочів, майже 80 – молока, більше 75 – яловичини і близько 60% свинини. Звернімо увагу – це найбільш вибаглива, трудомістка, й у той же час найважливіша складова аграрного виробництва, якою, до речі, не поспішають займатись агрохолдинги.

Таким чином, на наше переконання, фундаментальною основою селозберігаючої моделі є саме фермерські та особисті селянські господарства, оскільки на нинішньому етапі розвитку України важливішим є сталий розвиток сільських територій і конкурентоспроможність вітчизняного аграрного підприємства, аніж негайне наповнення золотовалютних резервів та центрального бюджету держави. Крім того, перспективи наповнення місцевих бюджетів є ефективнішим шляхом розв'язання державних проблем, особливо в умовах задекларованої децентралізації й дерегуляції.

Однак вітчизняна державна політика, на відміну від розвинутих країн, вже багато років не враховує цієї особливості ні в своїй податковій частині, ні в частині прямої підтримки, ні в частині контрольно-регуляторних механізмів. Така політика ігнорування призвела до наростання суттєвих асиметрій у соціальному та економічному розвитку сільських територій. Ситуація погіршується неінтегрованістю малих виробників в організований ринок, у тому числі в його експортні канали, засиллям посередників, безправ'ям і слабкою інформованістю селян. А без знання системи НАССР та Global GAP, тобто якості й безпеки виробленої продукції, на європейський ринок не потрапиш.

Якщо ж перерахувати основні проблеми, які нині перешкоджають і гальмують розвиток цього виду підприємництва на селі, то потрібно виділити такі:

законодавче забезпечення сімейних ферм.
Спрощення дозвільних процедур;

незавершена земельна реформа. У вирішенні земельних питань домінує корупція; постійні перевірки з боку контролюючих органів;

відсутність статусу сільгосптоваровиробника;

відсутність коштів для розвитку;

слабка державна та фінансово-кредитна підтримка, високі відсотки по кредитах;

відсутність доступу до організованого ринку збуту продукції;

низькі закупівельні ціни, основні прибутки одержують посередники;

відсутність якісних засобів виробництва, особливо малої механізації;

низьке й неефективне інформаційно-консультаційне забезпечення.

На нинішній час держава, не приділяючи уваги 4,1 млн одноосібників, робить стратегічну помилку. Ці люди могли б вийти на організований ринок і виробляти безпечну та високоякісну продукцію. За відсутності необхідних засобів виробництва, низьких кредитних ставок, соціального захисту, державної підтримки – вони не можуть цього зробити.

Свого часу в селах масово ставили млини, крупорушки, невеличкі пекарні, м'ясопереробні підприємства, броварні. Наразі ці виробництва згортаються, адже до об'єктів цінового регулювання належать практично всі види харчових продуктів. У результаті такі малі підприємства або скоротили обсяги виробництва, або закрилися, або пішли в тінь. Наприклад, щоб реалізувати вино доброї якості, фермер має придбати ліцензію на його виробництво й окремо ліцензію – на його оптову реалізацію, яка коштує 500 тис. грн. Хто здатен купити на рік ліцензію за таку суму і при цьому продавати вино власного виробництва в невеликій кількості?

Це призводить до того, що ми таки перетворюємося на країну-виробника виключно сировинної продукції, не створюємо додану вартість та втрачаємо внутрішній баланс у сільському господарстві. Як наслідок, також катастрофічно бідніє населення.

Підхід вкрай невірний, не державницький. Ще 1872 року німецькі економісти уподібноли суспільство без середнього класу сходам, які прогнили посередині, а отже,

обрушать усе. Це глобальний економічний і соціальний ризик. Отже, потрібно захищати власний ринок, як і виробника, розвивати переробну промисловість, сільськогосподарське машинобудування, а також кооперацію, кредитні спілки, дорадчу службу.

Свого часу Ерік Райнерт влучно підмітив: “Голод буває тільки в тих країнах, які спеціалізуються на сільському господарстві. У державах Західної Європи та США тільки 3% населення зайняті в сільському господарстві, і вони цілком забезпечують потреби своїх країн і навіть торгують. При цьому субсидії й протекція держави зберігаються за цими галузями і в розвинутих країнах. Дуже важливо домагатися синергії між сільським господарством та промисловістю. Чим більш обробленим буде ваш сільськогосподарський продукт, тим краще ви захищені”.

Безумовно, наведений вище аналіз потребує не лише констатації, а й, передусім, законодавчого врегулювання. Значною мірою вирішує поставлені питання наш законопроект № 1599 «Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств».

Особисті селянські господарства, на відміну від фермерських, мають споживчий характер й інший мотиваційний механізм. Ведення такого господарства по суті є діяльністю, заснованою на праці членів селянської родини, з мінімальним зверненням до ринку. Такого роду діяльність із виробництва сільськогосподарської продукції орієнтована переважно на споживання продукції всередині самого господарства і не вимагає юридичного оформлення.

Але з плином часу частка господарств, які виробляють продукцію як для власного споживання, так і для продажу, зменшилась, а частки тих, що займаються сільськогосподарською діяльністю лише з метою продовольчого самозабезпечення й тих, що виробляють переважно товарну продукцію, зросли. Приблизно 20% особистих селянських господарств України, які мають у користуванні земельні ділянки, відповідають світовим критеріям належності до виробників товарної сільськогосподарської продукції та фактично є сімейними фермерськими господарствами.

Законопроект № 1599 передбачається законодавчо закріпити визначення “СІМЕЙНА ФЕРМА” й дати можливість ОСГ одержати статус “сільгосптоваровиробник”. Це сприятиме проведенню ефективної державної політики щодо таких господарств, тобто наданню фінансової допомоги з державного бюджету. Передбачається зробити максимально просту схему відносин, тобто сімейні ферми працюватимуть за спрощеною системою оподаткування та створення сімейних ферм відбуватиметься на добровільних засадах зі статусом юридичної особи або на договірній основі. І головне, що вирішуватиме цей закон, – дрібний бізнес на селі має стати повноправним учасником організованого ринку з широкими можливостями реалізації продукції, надання державної підтримки й відповідного соціального захисту.

Висновки. Викладені факти доводять про те, що в Україні в сегменті селянських господарств стихійно сформувалася неефективна структура аграрного ринку, основною причиною чого є податковий фактор. Зокрема, понад 80% овочів доходять від виробника до споживача, оминаючи офіційні канали реалізації та сплату належних обов’язкових платежів до бюджету й державних цільових фондів. У вигрaші від цього залишаються лише посередники, тоді як виробники та держава недоодержують доходи. Для того щоб виправити дану ситуацію, у запропонованому законопроекті № 1599 є чіткі норми, що вгамовують апетити посередників, які нині скуповують, переважно за безцінь, усю продукцію і перепродають її дорожче: овочі – вчетверо, молоко й м’ясо – у 2,5 раза. Більше того, як сільськогосподарські виробники вони мають спеціальний режим оподаткування, акумулюють ПДВ, а потім повертають його собі. Люди, які нічого не вирощують, користуються аграрними пільгами. Це неприпустимо!

Нами разом з іншими депутатами-аграріями, що сповідують такі ж підходи, підготовлено до розгляду ряд інших законопроектів, що чітко показують пріоритетність саме таких напрямів структурних реформ в аграрній галузі країни. Поки що їх ухвалення потужно гальмується лобістами існуючої

моделі господарювання, яка дуже нагадує латифундистські історії країн Південної Америки. І як тоді, й на чию користь буде

запроваджено можливий ринок землі? Але про це вже в наступному матеріалі.

Список використаних джерел

1. Гоцуєнко Єліанд, Гоцуєнко Надія. Зерновий синдром. *Дзеркало тижня*. – 2015. -№49. – 18 грудня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/business/zernoviy-sindrom-uzhe-y-firmi-z-viroschuvannya-hudobin-naslidyuyuchi-zernovikiv-voliyut-vivoziti-za-kordon-ne-m-yaso-a-tvarin-_html.
2. Жук В.М. Селозберігаючий базис реформи оподаткування аграрного підприємництва України / В.М. Жук // Фінансова безпека аграрного бізнесу: тези виступів / Всеукр. конф. «Фінансова безпека аграрного бізнесу» (22-23 жовт. 2014 р. м. Житомир). – Житомир: ЖДТУ, 2014. – 144 с. – С. 135-137.
3. Лупенко Ю.О. Результати і проблеми реформування сільського господарства / Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров. // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26-38.
4. Міщенко Д. А. Особливості інституційного розвитку аграрного сектора економіки України / Д. А. Міщенко // Економіка та держава. – 2011. - № 11. – С. 134-137. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2011_11_38.
5. Проект Закону “Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств” №1599, Верховна Рада України (ВВР). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53102.
6. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року // Відом. Верхов. Ради України (ВВР). – К., 2014. – № 48. – Ст. 2055.
7. Про особисте селянське господарство // Відом. Верховної Ради України (ВВР). – К., 2003. – № 29. – Ст. 232.
8. Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки // Відом. Верховної Ради України (ВВР). – К., 1998. – № 38-39. – Ст. 248.7. Структурні реформи в аграрному секторі України / І.Г. Кириленко, В.Є. Івченко, В.В. Дем'янчук // Економіка АПК. – 2015. - № 9 - С. 15.
9. Осташко Т.О. Ринкові трансформації аграрного сектора і формування середнього класу / Т.О. Осташко // Економіка і прогнозування. – 2001. - № 2. – С. 12.
10. Офіційний сайт Держслужби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
11. Управління ризиками агровиробників в умовах трансформаційних процесів / Т. В. Мірзоева, О. А. Томашевська // Економіка АПК. – 2015. - № 9. – С. 39.

Стаття надійшла до редакції 5.01.2016 р.

*

УДК 631.15(477)



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

Антикризові можливості агропродовольчого комплексу

Постановка проблеми. Програмна мета стабільного економічного зростання поки що недосяжна. В Україні нова хвиля економічної кризи: втрати загальнонаціонального

ВВП у 2014 році близько 7%, у 2015-му – ще 11%. Усього між 1990 і 2015 роками країна втратила більше 40% свого валового внутрішнього продукту. Обсяги виробництва по галузях у 2015 році до 1990 року: сільське господарство – 88%, промисловість –

© Б.Й. Пасхавер, 2016

69, пасажирооборот транспорту – 44, вантажооборот – 30, продукція будівництва – 8%.

Сільське господарство – єдина галузь матеріального виробництва, яка за вказаний період збільшила обсяги своєї валової продукції з розрахунку на душу населення, що доводить про її відносну антикризову стійкість. Відчутний антикризовий ефект демонструють галузі різних стадій переробки сільськогосподарської продукції. Це зумовлює доцільність вивчення й максимально можливого використання таких необхідних нині властивостей національного агропродовольчого комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед новітніх робіт, присвячених розвитку вітчизняної агросфери та її впливу на макроекономічну ситуацію в Україні, варто відзначити статті П.І.Гайдуцького [12] й

О.В.Шубравської [13], де розглядаються питання сучасних кризових ризиків.

Мета статті – проаналізувати вплив агропродовольчого комплексу на кризові тенденції в національній економіці України.

Виклад основних результатів дослідження. Згідно зі статистикою FAO в сучасному світі чверть населення планети належить до аграрного, тобто займається виробництвом сільськогосподарської продукції [9, с. 22]. Значна питома вага аграрної зайнятості, велика частка сільського господарства у галузевій структурі національної економіки – доля країн, які розвиваються. Країни групи «золотого мільярда», як правило, мають високотехнологічний аграрний сектор, але його частка в національному багатстві та національному випуску невелика. Характерний приклад – структура валового внутрішнього продукту США (табл. 1).

1. Структура валового внутрішнього продукту США

Показник	У порівнянних цінах 2009 р.				У поточних цінах			
	млрд дол.		2012 р. до 2000 р., %		млрд дол.		структура, %	
	2000 р.	2012 р.	Темп зростання	Середньорічний темп приросту	2000 р.	2012 р.	2000 р.	2012 р.
Валовий внутрішній продукт								
Усі галузі	12565	15761	125,4	1,90	10290	16800	100,0	100,0
Агропродовольчі галузі	708	789	111,4	0,90	553	875	5,3	5,2
у тому числі:								
сільське господарство	84	105	125,0	1,90	76	167	0,7	1,0
рибальство	1,1	1,4	127,3	2,05	1,0	2,0	–	–
ресторанне господарство	273	306	112,1	0,95	194	315	1,9	1,9
харчова промисловість	217	227	104,6	0,40	164	233	1,6	1,4
продовольча торгівля	133	150	112,8	1,00	118	158	1,1	0,9

Джерело: [10, с. 458].

Колосальний американський сільськогосподарський комплекс, який щорічно виробляє понад 400 млн т зерна і більше 40 млн т м'яса, займає скромне (1%) місце в загальному обсязі американської економі-

ки. Аналогічна ситуація спостерігається й в інших розвинутих країнах. Із цих позицій цікаво порівняти країни пострадянського простору з країнами «сімки» (табл. 2).

2. Сільське господарство в структурі валового внутрішнього продукту

Країна	Національний ВВП з розрахунку на душу населення, тис.дол. США ¹⁾	Питома вага сільського господарства в національному ВВП, % ²⁾	Питома вага сільського господарства у загальній зайнятості, % ³⁾	ВВП сільського господарства з розрахунку на:	
				душу населення, дол. США	одного сільськогосподарського працівника, тис. дол. США
Україна	3,6	8,3	11,4	300	2,6
Російська Федерація	13,1	4,0	8,2	524	6,4
Білорусь	5,8	8,1	9,0	470	5,3
Республіка Молдова	2,0	13,5	14,9	266	1,9
Латвія	12,6	4,1	9,3	517	5,3
Литва	13,4	3,5	9,8	470	4,8
Естонія	16,4	д / в	8,9	д / в	д / в
Азербайджан	6,9	5,8	23,1	399	1,7
Вірменія	3,2	20,7	9,4	668	7,2
Грузія	3,1	7,2	14,7	225	1,5
Казахстан	11,2	5,3	15,3	595	3,9
Киргизстан	1,1	19,8	20,4	216	1,1
Таджикистан	1,0	19,9	27,4	200	0,7
Туркменістан	4,7	12,0	29,7	564	1,9
Узбекистан	1,5	18,9	20,6	290	1,4
Пострадянський простір – усього	8,8	5,0	12,2	443	3,6
Великобританія	38,8	0,7	1,5	271	18,1
Німеччина	43,7	0,9	1,6	393	24,5
Італія	36,1	1,9	3,3	686	20,8
Франція	42,4	1,8	2,0	763	38,1
США	48,4	1,2	1,7	581	34,2
Канада	50,3	д / в	1,8	603	3 3,5
Японія	45,9	1,2	2,1	551	36,2
Країни «сімки» – всього	45,2	1,2	1,9	555	29,2

1) 2011 р.

2) 2009–2011 рр.

3) 2010 р.

Джерело: [9, с. 22–24, 30–32].

Порівняння виявляє кілька суттєвих відмінностей. Передусім, звертає на себе увагу дуже значна різниця у загальному рівні економічного розвитку. За показником душевого ВВП країни «сімки» п'ятикратно перевершують сукупність країн колишнього СРСР. Аграрний комплекс цих країн виробляє на душу населення більше продовольства, досягаючи цього за рахунок високої продуктивності аграрної праці. Тому зайнятість у сільському господарстві тут відносно невелика, що в свою чергу пояснює малу питому вагу галузі в загальноекономічному підсумку розвинутих країн.

За критерієм душевого ВВП Україна, на жаль, потрапляє в групу бідних навіть серед країн пострадянського простору, що певною

мірою визначає значимість аграрної складової її економіки. Цьому сприяє й ряд об'єктивних обставин:

майже 70% території країни – сільськогосподарські угіддя, з яких 80% – орні землі, відповідні світові показники – 38 і 28%;

значна питома вага сільського населення та велике поширення аматорського землеробства (половина домогосподарств країни веде особисте підсобне господарство);

кризовий стан індустріальних галузей національної економіки.

Слід сказати, що Україна у своїй історії мала період інтенсивної індустріалізації, який значно зменшив частку аграрного сектора в макроекономічних пропорціях. У статистиці радянського періоду при аналізі

тривалих динамічних рядів як базові дати для порівнянь наводяться показники 1913 і 1940 років, тобто двох передвоєнних років. Порівнюємо довгострокову динаміку провідних галузей економіки України.

У 1990 році в фактичних цінах продукція промисловості оцінювалася в 175,1 млрд руб., що становило 61,2% валового суспільного продукту України. Відповідні цифри по сільському господарству 57,5 млрд руб. та 20,1%, тобто триразова перевага промисловості давала змогу вважати Україну індустріальною країною [6, с. 10].

Згідно зі статистично визнаними індексами зростання, обсяги виробництва 1990 року перевищували відповідні показники 1913 року по сільському господарству в 3,8 раза, по

промисловості – в 143 рази. Це означає, що перед Першою світовою війною в сільському господарстві вироблялося в 12 разів більше продукції, ніж у промисловості, що доводить про домінуючий аграрний характер тогочасної економіки України. У 1940 році цей розрив скоротився до триразового, зберігаючи першість сільського господарства, і лише у 1960 році обсяги виробництва промисловості й сільського господарства зрівнялися. У подальшому розвитку національної економіки радянського періоду агросфера, поступаючись промисловості в структурі валового суспільного продукту, міцно утримувала друге місце серед галузей матеріального виробництва (табл. 3), тобто Україна була індустріально-аграрною країною.

3. Валовий суспільний продукт і національний дохід УРСР, 1990 р.

Показник	Валовий суспільний продукт		Національний дохід	
	у фактичних цінах, млрд руб.	структура, %	у фактичних цінах, млрд руб.	структура, %
Усі галузі матеріального виробництва	286,3	100,0	118,0	100,0
У тому числі:				
промисловість	175,0	61,1	50,0	42,3
сільське господарство	57,5	20,1	33,0	28,0
будівництво	22,5	7,9	11,0	9,3
транспорт і зв'язок	12,3	4,3	6,0	5,1
торгівля, громадське харчування, матеріально-технічне постачання, заготівлі	10,9	3,8	8,0	6,8
інші галузі	8,0	2,8	10,0	8,5

Джерело: [6, с. 10, 11].

Слід зазначити, що високі темпи зростання української економіки радянського періоду мали неприємну особливість – чітку, неблаганну тенденцію до зниження (табл. 4). Це дає змогу зробити висновок про ефективність радянської мобілізаційної мо-

делі економіки лише на стадії індустріалізації, тобто про її несучасність і небажаність її відродження, хоча показники нинішнього стану української економіки набагато поступаються фінішним цифрам радянського періоду.

4. Темпи зростання національної економіки України, 1960–1990 рр.

Показник	Середньорічний темп приросту, %		
	1961–1970 рр.	1971–1980 рр.	1981–1990 рр.
Валовий суспільний продукт	6,8	4,5	2,7
Національний дохід	6,6	4,3	2,8
Продукція промисловості	8,7	5,6	3,2
Продукція сільського господарства	3,2	0,6	1,9
Вантажооборот усіх видів транспорту	8,5	2,4	2,1
Будівельні роботи	4,8	1,7	0,9

Джерело: [6, с. 8].

Сучасна (2015 р.) Україна порівняно з 1990 роком по зіставній території втратила більше чверті випуску й понад 40%

ВВП. Такі втрати – результат трьох кризових періодів, розуміючи під словом «криза» від'ємні темпи динаміки основних макро-

економічних характеристик. Перша криза виникла внаслідок політичних подій, що зумовили руйнування народногосподарського комплексу СРСР і його економічної системи. В Україні тенденція до падіння основних макроекономічних показників виникла у 1990 році й тривала багато років поспіль. Трагічну картину цієї тенденції дають дані

таблиці 5: за 9 років безперервної рецесії обсяги виробництва скоротилися вдвічі. Важливо відзначити, що криза економіки країн пострадянського простору не була пов'язана зі світовими закономірностями: за той же період Китай збільшив свій ВВП в 2,5 раза, а США – на третину.

5. Індекси фізичного обсягу випуску і валової доданої вартості в Україні, 1991–1999 рр.

Показник	1999 до 1990, %	
	Випуск	Валова додана вартість
Промисловість	50,7	33,6
Сільське господарство	49,5	50,7
Будівництво	11,9	11,6
Транспорт	33,5	23,9
Зв'язок	15,6	13,6
Культура та мистецтво	21,4	11,9
Наука	31,7	43,1
Усі галузі	49,7	40,1

Джерело: [7, с. 57, 61].

Наступний різкий провал в економіці України частково може бути пояснений загальносвітовою кризою 2009 року, коли Україна втратила майже 19% свого випуску і 15% ВВП. Такі цифри були порівнянні з показниками країн Балтії, але в Росії кризові втрати були майже вдвічі меншими, а Білорусь змогла «піти в нуль».

Криза 2009 року була відзначена стабілізуючою роллю сільського господарства. У цьому році порівняно з попереднім переробна промисловість втратила 26,5% випуску, будівництво – 48,2%, сільське господарство – лише 2%, тобто суттєво знизило темпи загальноекономічного падіння.

Таку ж стабілізуючу роль аграрна сфера відіграє в сучасному кризовому стані української національної економіки. Після кризи 2009 року в наступні два роки вдалося відновити дві третини втраченого ВВП, але потім виникла ситуація стагнації, яка перейшла в рецесивний стан. Інформація таблиці 6 дає уявлення про значущість втрат у поточній п'ятирічці. При порівнянні заключних років двох п'ятирічок видно, що промисловість і транспорт України скоротили обсяги виробництва більше, ніж на 20%, а будівництво – майже на 40%.

6. Динаміка обсягів виробництва в Україні, 2011–2015 рр.

Показник	До попереднього року, %					2015 до 2010, %
	2011	2012	2013	2014	2015 ¹⁾	
Випуск	106,2	100,5	99,4	92,5	д/в	98,1 ²⁾
Валовий внутрішній продукт	105,4	100,2	100,0	93,2	д/в	98,4 ²⁾
Продукція промисловості	108,0	99,5	95,7	89,9	84,6	78,2
Продукція сільського господарства	119,9	95,5	113,3	102,2	95,6	126,8
Будівельна продукція	118,6	91,7	88,9	79,6	79,2	61,0
Вантажооборот транспорту	106,4	92,6	96,8	88,5	91,5	77,2
Пасажирооборот транспорту	103,2	98,7	97,0	82,9	90,4	74,0

1) Дані за 10 місяців 2015 р.

2) 2014 р. у % до 2010 р.

Джерело: [1, с. 31, 85, 119, 185, 203, 211].

Благополучний виняток становить сільське господарство, яке збільшило за п'яти-

річчя свою продукцію на чверть, зокрема, вийшло на 60-мільйонний рубіж валового

збору зернових культур. У результаті частка сільського господарства в національному ВВП збільшилася з 7,5% (2010 р.) до 11% (2015 р.).

Значущість сільського господарства особливо відчутна, якщо враховувати всю сукупність галузей продовольчої спеціалізації, в якій агросфера відіграє комплексуювальну роль. У 2014 році в Україні доходи населення становили 21 тис. грн на рік із розрахунку на одну людину [5, с. 242], з них 17 тис. було витрачено на споживання, в тому числі трохи більше 10 тис. грн – на продовольчі потреби. Інакше кажучи, майже половину своїх доходів населення України проїдає, а внутрішній ринок товарів і послуг на 60% – продовольчий. Для порівняння: частка продовольчого ринку в загальному

внутрішньому ринку товарів та послуг становила у 1990 році 50%, у 2000-му – 70%.

Висока частка продовольчого ринку – ознака бідності країни. Те, що в умовах кризового падіння доходів населення ця частка зростає – так само зрозуміло. Але одночасно це означає, що у продовольчого ринку менш значні темпи кризового стиснення, тобто він виконує стабілізуючу функцію у загальному рецесивному тренді.

Та ж закономірність спостерігається в динаміці розвитку зовнішнього ринку (табл. 7). Останніми кризовими роками Україна істотно знизила обсяги товарного експорту, але при цьому частка агропродовольчої продукції на зовнішньому ринку зросла, тобто ця експортна позиція сповільнила темпи кризового падіння.

7. Товарна структура зовнішньої торгівлі, %

Показник	Рік					
	1990	2000	2010	2013	2014	2015 ¹⁾
Експорт						
Машинобудування	37,9	13,0	17,9	16,7	13,7	11,9
Металургія	19,0	44,5	33,7	27,8	28,2	26,0
Сільське господарство і харчова промисловість	19,4	10,3	19,6	27,2	31,2	37,3
Імпорт						
Машинобудування	33,2	18,6	17,6	25,3	22,1	21,3
Металургія	9,4	5,0	6,8	6,5	6,1	5,4
Сільське господарство і харчова промисловість	11,9	7,1	9,7	10,9	11,6	9,0

1) За січень-жовтень 2015 р.

Джерело: [6, с. 16, 17], [1, с. 240].

Гостра соціальна проблема депресивного періоду – зростання безробіття, скорочення робочих місць та зайнятості. Так, у 2014 році чисельність безробітних в Україні зросла на 22,3%. З позицій боротьби з безробіттям сільське господарство – сфера високої зайнятості. У докризовому 2013 році зайнятість населення у віці 15–70 років становила в міських поселеннях 59%, у сільських – 63,5%. Особливо значна ця різниця в крайніх вікових групах: у групі 15–24 – 29 і 40%, у групі 60–70 – 17 та 41%.

У результаті в кризовому 2014 році допомога по безробіттю у містах збільшилася на 18,4%, у сільській місцевості – скоротилася на 17,3% [5, с. 243], що слід визнати значним антикризовим ефектом аграрної діяльності.

Рівень зайнятості – важливий фактор динаміки доходів. Кризова ситуація у 2014 році істотно зменшила доходи населення: при річному зростанні інфляції на 12% номінальні доходи підвищилися лише на 3,2%. Але при цьому номінальне зростання у містах – 1%, у сільській місцевості – 9,1% [5, с. 243], що є ще одним доказом здатності агросфери зменшувати кризові втрати.

Відповідна руху доходів динаміка витрат населення дає аналогічну картину. Інфляція змусила населення скоротити фізичний обсяг покупок, але збільшити витрати на них. У 2014 році енергетична цінність харчування однієї особи зменшилася на 2,2% при збільшенні витрат на 9,4%. При цьому зменшення енергетичної цінності в містах – 3,3%, у сільській місцевості – 0,9%; збільшення продовольчих витрат у містах – 8,0%,

у сільській місцевості – 13,4% [5, с. 384]. Такі цифри доводять про стійкіший продовольчий попит у сільській місцевості.

Важлива характеристика стабільності економічного розвитку окремих галузей – співвідношення прибуткових і збиткових

підприємств. Уже тривалий період сільське господарство за цим показником – одна з найбільш благополучних галузей. Дані таблиці 8 – ще один доказ антикризової стабілізуючої ролі агросфери.

8. Фінансовий результат підприємств України

Показник	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Фінансовий результат (прибуток), млрд грн					
Усі галузі	58,3	122,2	101,9	29,3	-517,4
Сільське, лісове та рибне господарство	17,3	25,6	27,0	15,1	20,5
Питома вага сільського, лісового і рибного господарства, %	29,7	20,9	26,5	51,5	...
Відсоток прибуткових підприємств					
Усі галузі	59,0	68,1	64,5	65,9	66,3
Сільське, лісове та рибне господарство	69,5	83,0	78,3	79,9	84,2

Джерело: [1, с. 58].

Серед створювальних (виробники товарів) галузей матеріального виробництва сільське господарство різниться високою часткою доданої вартості. Якщо у випуску будівництва частка доданої вартості 22%, промисловості – 25%, у тому числі переробної – 18%, то в сільському господарстві ця частка випуску – 42%. Особливо слід звернути увагу на відмінність цього показника по категоріях господарств агросфери. У сільськогосподарських підприємств вищий рівень фондоозброєності, для господарств населення характерно значне застосування ручної праці. В результаті у першій категорії сільськогосподарських виробників частка доданої вартості у випуску – приблизно 36%, у другій – близько до 50%. Тому в кри-

зові періоди збільшення питомої ваги сільського господарства в обсягах виробництва стримує темпи падіння економіки за показником валової доданої вартості.

Сільське господарство – галузь із малою фондоозброєністю, що зумовлює відносно низьку продуктивність праці (табл. 9): вдвічі менше середнього показника по національній економіці. Це важливий недолік сучасного фондоозброєння, що вимагає значних змін в інвестиційному міжгалузевому розподілі. Але в кризові періоди при дефіциті інвестицій та зростанні безробіття мала фондоемність (висока трудомісткість) сільського господарства забезпечує певний антикризовий ефект, пом'якшуючи брак інвестицій і підвищуючи зайнятість.

9. Інвестиційна ефективність галузей національної економіки України, 2013 р.

Показник	Усі галузі	У тому числі		
		сільське господарство	промисловість	будівництво
Зайнято працівників, тис. осіб	20404,1	3577,5	3274,8	888,8
Випуск, млрд грн	3375,9	315,5	1222,9	174,2
Інвестиції, млрд грн	267,7	18,6	105,6	46,3
Випуск із розрахунку на 1 зайнятого, тис. грн	165,4	83,5	373,4	196,0
Інвестиції з розрахунку на 1 зайнятого, тис. грн	13,12	5,2	32,2	52,1
Випуск із розрахунку на 1 грн інвестицій, грн	12,62	16,60	11,60	3,76

Джерело: [1, с. 179, 342].

Рівень та динаміка зайнятості – ключова соціально-економічна проблема в кризових ситуаціях. При благополучному розвитку кожна галузь економіки може пишатися по-

зитивною динамікою кількості оплачуваних робочих місць. Але при настанні кризи і зростанні безробіття починають цінуватися галузі, здатні забезпечити самозайнятість. Із

цих позицій сільське господарство – вид діяльності, найбільш пристосований до перепадів попиту на найману робочу силу

(табл. 10). Серед галузей національної економіки сільське господарство найменшою мірою використовує найману працю.

10. Зайнятість в Україні, 2013 р.

Показник	Усього зайнятих		У т.ч. наймані працівники		
	тис. осіб	до всіх зайнятих, %	тис. осіб	до всіх найманих працівників, %	до всіх зайнятих у галузі, %
Усі галузі	20404,1	100,0	11700,5	100,0	57,3
у тому числі:					
сільське господарство	3577,5	17,5	661,4	5,7	18,5
промисловість	3274,8	16,0	2824,6	24,1	86,3
будівництво	888,8	4,4	381,4	3,3	42,9
оптова та роздрібна торгівля	4556,2	22,3	1166,2	10,0	25,6
транспорт і зв'язок	1221,2	6,0	857,9	7,3	70,3

Джерело: [1, с. 342].

До цього слід додати, що в таблиці 10 наведено дані про основну зайнятість, а в сільському господарстві помітна частина продукції створюється працею додаткової зайнятості. Так, за даними 2014 року половина домогосподарств України мала особисті підсобні господарства, зайнятість в яких, за нашими оцінками, сягає близько 1 млн умовних працівників, що додатково скорочує частку найманої праці в обсягах сільськогосподарського виробництва.

Праця в особистому підсобному господарстві, велика частина продукції якого використовується для самоспоживання, – також одна з антикризових можливостей сільського господарства. У 2014 році витрати населення на купівлю продовольства збільшилися на 8,1% [5, с. 132] при середньорічній інфляції за цією позицією на 12,2%. У результаті реальний обсяг продовольчих витрат у поточних цінах зменшився на 763 грн на рік із розрахунку на одне домогосподарство. Реакція середнього домогосподарства – збільшення самоспожитих продуктів особистого підсобного господарства на 503 грн, тобто дві третини інфляційних втрат було компенсовано додатковим виробництвом для самоспоживання, що значно пом'якшило кризове погіршення показників продовольчої безпеки.

Головним показником економічного розвитку країни нині визнається динаміка валового внутрішнього продукту, а тому антикризові можливості агропродовольчого комплексу оцінюються за його здатністю

створювати додану вартість. Сільськогосподарська продукція може перейти від стадії виробництва до стадії споживання без додаткової переробки, тобто без проміжних стадій виробництва товарів і послуг. Такий перехід відбувається при використанні агропродукції для самоспоживання. Згідно із сучасною статистичною методологією, домашня праця щодо приготування їжі, збереження або консервування продовольчих продуктів не створює додаткової вартості. Інша справа, коли агровиробник свою продукцію споживачеві продає: виникає додаткова стадія торгівлі зі своїми показниками випуску, проміжного споживання й валової доданої вартості. Більшість аграрної продукції на шляху «від лану до столу» реалізується з додатковими стадіями, кожна з яких збільшує додану вартість кінцевого продукту продовольчого ринку (продукту, який купує споживач). Як приклад можна перерахувати ланки такого ланцюга: зерновиробник-елеватор-млин-пекарня-магазин-їдальня.

Кожна з ланок даного ланцюга має свою прибутковість і свою пропорцію проміжного споживання та доданої вартості, але чим глибше рівень переробки, тобто чим більше стадій переробки, тим більша додана вартість усього ланцюга, що відповідає прагненню створювати продукцію зі значною часткою доданої вартості. Американська статистика обчислює й публікує показник частки ціни фермерської продукції у кінцевій ціні реалізації продовольчих продуктів [11, table 9–32]. У складі ціни хлібопродук-

тів ця частка менше 10%, по м'ясу птиці – більше 40%, у середньому по всіх продовольчих продуктах – близько 25%. Такий показник дає уявлення про глибину переробки сільськогосподарської продукції, але, на жаль, у вітчизняній статистиці він відсутній, хоча по окремих продуктах його можна обчислити. Так, у 2014 році зерновиробник продавав 1 кг пшениці за 1 грн 87 коп., а споживач заплатив за 1 кг пшеничного хліба 7 грн 95 коп., тобто «фермерська частка» – 23,5%; по м'ясу птиці така частка – 76%. Наведені цифри – свідчення значного відставання України від США по глибині переробки аграрної продукції.

Зіставлення американської та вітчизняної статистики дає пояснення причин цього відставання і тим самим окреслює шляхи підвищення доданої вартості в кінцевій продукції агропродовольчого ринку. Першим таким шляхом слід назвати розвиток тваринництва. У США співвідношення вартості продукції рослинництва й тваринництва становить 55:45, в Україні 70:30.

На сучасному етапі в Україні виробляється рослинницької продукції майже на чверть більше, ніж у 1990 році, тваринницької – на 45% менше. Головна причина занепаду тваринництва – несприятливі зміни цінової кон'юнктури, зокрема, недоліки державної цінової підтримки.

У радянський період державний бюджет активно дотував і виробників і споживачів агропродовольчої продукції. У 1990 році сільськогосподарські підприємства України методом цінових надбавок одержали додатково до основної ціни рослинницької продукції 0,5 млрд крб, що збільшило виручку на 4%. Так само по тваринницькій продукції – 5,0 млрд крб, збільшення виручки – 27%.

Канал цінових надбавок як метод стимулювання виробництва діє й дотепер. У 2014 році по ньому сільськогосподарські підприємства одержали 16 млрд грн, з яких: 13 млрд – рослинництво (збільшення виручки на 10%), 3 млрд грн – тваринництво (збільшення виручки на 9%). Хоча рослинництво має значно вищу рентабельність, перевага віддається чомусь саме цій галузі, що, на наш погляд, вимагає перегляду принципів державної підтримки, яку доцільно спрямовувати на ліквідацію збитковості.

У радянську добу значні бюджетні кошти спрямовувалися на стримання зростання споживчих продовольчих цін. За 30 років (1960–1990 рр.) державні роздрібні ціни на продовольчі товари зросли лише на 20%, тобто інфляція на споживчому продовольчому ринку становила мало відчутні 0,6% у середньому за рік. Наразі механізм гальмування споживчих цін за рахунок бюджетних дотацій відсутній, через що інфляційна тенденція на ринку тваринницької продукції дуже значна (табл. 11). Між 1990 і 2015 роками середня заробітна плата номінально зросла з 244 крб до 4,2 тис. грн, тобто в 17 разів, а споживчі ціни продуктів тваринництва – більше, ніж у 30 разів (табл. 11). Наслідок – падіння купівельної спроможності населення: зменшення споживання на душу населення по м'ясопродуктах на 20%, по молокопродуктах – на 40%. При скороченні чисельності населення України за даний період на 18% це означає зменшення споживання по м'ясопродуктах на третину, по молокопродуктах – наполовину. Таким чином, від'ємна динаміка ємності внутрішнього ринку – головна причина занепаду вітчизняного тваринництва.

11. Споживчі ціни на продукти тваринництва в Україні

Показник	Ціна за 1 кг		2015 р. до 1990 р., разів
	Ціни державної і кооперативної торгівлі, 1990 р., крб ¹⁾	Середні споживчі ціни на 10.12.2015 р., грн	
Яловичина	2,60	83,62	32,2
Свинина	2,85	68,97	24,2
Птиця	2,64	38,04	14,4
Сало	2,58	45,78	17,7
Перелічені м'ясні продукти	x	x	21,0

Молоко	0,24	11,70	48,8
Сметана	1,13	29,31	25,9
Масло вершкове	3,42	94,25	27,6
Сир м'який	0,95	66,85	70,4
Перелічені молочні продукти	x	x	53,8
Яйця (десяток)	1,00	22,96	23,0
Перелічені тваринницькі продукти	x	x	30,7

¹⁾ Бюджети сімей. – Стат. збірник. – К., 1991. – С. 15, 16.

Цей висновок підтверджує динаміка виробництва видів м'яса. У 1990 році червоне й біле м'ясо було приблизно в одній ціні для споживача. В структурі м'ясного виробництва України яловичина – 46%, свинина – 36, м'ясо птиці – 16, інші види – 2%. Нині для покупця біле м'ясо вдвічі дешевше червоного. В результаті між 1990 і 2015 роками виробництво яловичини скоротилося майже п'ятикратно, свинини – більше ніж удвічі, м'яса птиці – зросло на 60%. Сучасна структура виробництва м'яса: птиця – 49%, свинина – 31, яловичина – 18%.

Підсумок викладеного: розвиток тваринництва – комплексна проблема з низкою підлягаючих вирішенню задач, серед яких основними є підвищення купівельних можливостей населення та перерозподіл коштів державної підтримки агросфери.

У розвинутих країнах значна частка доданої вартості всього агропродовольчого комплексу створюється в галузі громадського харчування (ресторанного господарства). Наприклад, у США в ресторанному господарстві зайнято вдвічі більше працюючих, ніж у фермерському, що робить цю галузь головним виробником доданої вартості на агропродовольчому ринку (табл. 1).

В Україні галузь ресторанного господарства розвинена недостатньо і, на жаль, вона регресує. В 1990 році витрати на громадське харчування дорівнювали 8,5% загальної вартості харчування, у 2000-му – 1,4%, у 2013-му – 3,5%. У 2014 році товарооборот ресторанного господарства зменшився на 12%.

Звернення споживача до послуг ресторанного господарства залежить, передусім, від його статків, причому не пропорційно, а прогресивно. У 2014 році при децильному групуванні домогосподарств України за рівнем доходів маємо такі показники: між вищим і нижчим децилями відмінності у дохо-

дах на одну особу в 2,3 раза, витратах на харчування поза домом – у 7 разів, різниця між частками таких витрат у всіх витратах на харчування – триразова [5, с. 23].

На розвиток ресторанного господарства крім диференціації доходів певним чином впливає рівень урбанізації й традиції. У 2014 році в містах України середній душевий дохід перевищував відповідний показник сільської місцевості на 10%, а душевий показник витрат на ресторанне господарство у містах і селах різнився більше ніж удвічі [5, с. 168]. У м. Києві душевий дохід перевищував загальноукраїнський показник на 30% [5, с. 305], а по душевих витратах на ресторанне господарство столиця перевищувала середньоукраїнський показник у 2,6 раза [5, с. 125].

Світовий досвід доводить: у розвинутих країнах саме ресторанне господарство є провідною галуззю агропродовольчого комплексу, яка лідирує за показниками випуску, ВВП, зайнятості, а також створює попит на продукцію інших галузей. Це треба усвідомити як дороговказ, надаючи цій галузі пільги та преференції, які здатні зупинити її деградацію і перетворити на вагому складову наздоганяючої економіки.

Значна додана вартість агропродовольчого комплексу створюється в харчовій промисловості. Падіння купівельної спроможності населення негативно відбилосся на динаміці виробництва цієї галузі, але навіть у темпах зниження відчуваються її антикризові можливості. Якщо у 2014–2015 роках обсяги продукції всієї промисловості скоротилися майже на чверть, у харчовій промисловості у цей період зменшення – 10%.

Аналогічний антикризовий ефект демонструє статистика внутрішньої й зовнішньої торгівлі. У 2014 році роздрібна торгівля скоротила свій товарооборот по непродово-

льких товарах на 14%, продовольчих – на 3,2%. У тому ж році обсяги експорту непродовольчих товарів зменшилися на 18%, агропродовольчих – на 1,5%. За 9 міс. 2015 року відповідні показники кризового скорочення у внутрішній торгівлі 24,3 і 19,1%, у зовнішній торгівлі 31,8 та 15,0%.

Висновки. В Україні починається період післякризової відбудови. Схвалений постановою Кабінету Міністрів прогноз економічного і соціального розвитку країни на 2016–2019 роки побудований на сподіваннях зростання національного ВВП зі швидкістю 3–4% річних [8]. Це означає, що на

докризовий рівень економіка Україна вийде у 2020 році. Потрібні прискорювачі економічного зростання.

Агропродовольчий комплекс, тобто сукупність сільського господарства й галузей, для яких сільськогосподарська продукція та її похідні – важлива частина проміжного споживання, має відносно короткі строки виробничого циклу і здатен швидко реагувати на приріст платоспроможного попиту. Цими властивостями агропродовольчого сектора національної економіки потрібно ефективно скористатися для післякризового відродження.

Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2014 р. – К.: Держстат України, 2015.
2. Статистичний щорічник України за 2013 р. – К.: Держстат України, 2014.
3. Сільське господарство України 2014 р.: Стат. зб. – К.: Держстат України, 2015.
4. Індеси споживчих цін за 2014 р.: Стат. зб. – К., 2015.
5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2014 р.: Стат. зб. – К., 2015.
6. Народне господарство Української РСР у 1990 р.: Стат. щорічник. – К., 1991.
7. Національні рахунки України за 2005 р.: Стат. зб. – К., 2007.
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2015 р. № 558 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2016 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2017–2019 роки».
9. FAO Statistical Yearbook 2013. – Rome, 2013.
10. Statistical Abstract of the United States 2015. The National Data Book.
11. Agricultural Statistics 2012 / USDA. – Washington, 2012. – Table 9–32.
12. *Гайдуцький П.І.* Структурні перекоси і ризики кризи в АПК / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 38–45.
13. *Шубравська О.В.* Сільськогосподарське виробництво України: нові можливості та виклики розвитку / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 40–51.

Стаття надійшла до редакції 30.12.2015 р.

*

Новини АПК

Україна нарощує експорт агропродукції в країни Азії, ЄС та Африки

«У 2015 році українському АПК вдалося неможливе – досягти практично повної зовнішньоторговельної переорієнтації із великого ринку Російської Федерації на ринки країн Азії, ЄС, Африки. Доказом цьому є офіційна статистика», – зазначив Міністр аграрної політики та продовольства України Олексій Павленко.

За його словами, до п'ятірки країн, що мають найбільшу частку в загальноторговельному обігу аграрною продукцією України, увійшли: Китай – 7,2% (1,3 млрд дол. США), Індія – 6,5% (1,2 млрд дол. США), Єгипет – 5,7% (1 млрд дол. США), Туреччина – 5,3% (993,4 млн дол. США) та Іспанія – 5,3% (987,2 млн дол. США).

За 2015 рік загальна сума зовнішньоторговельного обігу аграрною продукцією України становила 18,5 млрд дол. США, з яких експорт – 14,8 млрд дол. США, імпорт – 3,7 млрд дол. США.

Також у минулому році агросектору вдалося забезпечити позитивне сальдо зовнішньої торгівлі – 11 млрд дол. США, що на 400 млн дол. США перевищує показник 2014 року. За експортно-імпортними показниками практично з усіма регіонами світу Україна зберігає позитивне сальдо – тобто експортує значно більше ніж імпортує.

«Ми завершили 2015 рік із показниками, яких навіть не очікували на його початку – стрімкий ріст експорту до країн Азії, нові ринки збуту, позитивне сальдо, що перевищує минулорічні дані. У цій статистиці відображені не лише наші перемоги, але і перспективи та напрями розвитку», – підсумував Міністр Олексій Павленко.

Прес-служба Мінагрополітики України

*В.Я. МЕСЕЛЬ-ВЕСЕЛЯК, доктор економічних наук,
професор, академік НААН, заслужений діяч науки і техніки України,
завідувач відділення організації виробництва та земельних відносин, завідувач
відділу форм господарювання
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
М.М. ФЕДОРОВ, доктор економічних наук,
професор, заслужений діяч науки і техніки України*

Нові методичні підходи щодо удосконалення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення



Постановка проблеми. Проблема оцінки земель сільськогосподарського призначення в Україні стала однією із центральних як для економістів-аграрників, так і для інших фахівців, пов'язаних прямо чи опосередковано з сільськогосподарським виробництвом. Пояснюється це тим, що земля з її родючістю є не лише головним засобом виробництва у сільському господарстві, а й важливою складовою виробничого капіталу, тобто активом, що використовується в процесі сільськогосподарського виробництва.

В Україні розроблені нами методологічні і методичні принципи грошової оцінки сільськогосподарських угідь [19, 20] та разом з Держкомземом і науково дослідними установами НААН опрацьована “Методика грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів”, яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів

України від 23 березня 1995 р. № 213 [2, 3, 6]. За даною Методикою розроблено «Порядок грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів», затверджений 27 листопада 1995 р. спільним наказом Держкомзему України, Держмістобудування України, Мінсільгосп-проду та Української академії аграрних наук [5]. У цьому ж році Держкомземом України здійснено грошову оцінку сільськогосподарських угідь в АР Крим, областях, адміністративних районах і сільськогосподарських підприємствах країни, яка до цього часу використовується в економічних розрахунках. Щороку показники грошової оцінки уточнюються (індексуються) залежно від індексу споживчих цін. Однак індексація не забезпечує об'єктивність коригування показників оцінки земель, оскільки інфляційні процеси досить опосередковано пов'язані зі змінами, що відбуваються в аграрному виробництві й земельних відносинах.

© В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров, 2016

Тому перед аграрною наукою постало завдання розробити сучасні методи грошової оцінки земель, які б відповідали вимогам розвитку ринкових відносин в аграрній сфері та забезпечували стійкість показників оцінки протягом визначеного законодавством періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади і методика грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення розроблені вченими економістами-аграрниками ННЦ “Інститут аграрної економіки” за участю науковців Інституту Укрземпроект (нині ДП Науково-дослідний та проектний інститут землеустрою), ННЦ “Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О.Н. Соколовського” НААН, Державної установи “Інститут економіки та прогнозування НАН України” і спеціалістів Держкомзему України, зокрема: В.Я. Месель-Веселяка [5, 15, 19–21], М.М. Федорова [4, 5, 7, 8-15, 19–21], Н.А. Солов’яненко [10], Л.Я. Новаковського [17], Д.С. Добряка [16, 17], І.А. Розумного [16], О.П. Канаша [15, 16, 17], А.М. Третьяка [15], М.В. Лісового [15, 18], В.М. Трегобчука [15], В.С. Губарева [5].

Наукові розробки вчених покладені в основу теоретичного обґрунтування та підготовки практичних посібників із питань проведення грошової оцінки земель на різних рівнях управління. Грошова оцінка земель, здійснена за розробленими методичними підходами, слугує економічним інструментом регуляторної політики держави. Вона використана при роздержавленні та приватизації земель, паюванні земель, переданих у колективну власність колективним сільськогосподарським підприємствам і організаціям і застосовується при передачі земельних паїв у спадщину та оренду, визначенні ставок земельного податку.

Водночас окремі положення чинної методики потребують уточнення, виходячи з вимог ринкової економіки.

Передусім це стосується новітніх методичних підходів стосовно визначення критерію грошової оцінки земель на новій (нормативній) основі за принципом “від часткового до загального” – від оцінки по агро-

групах ґрунтів до оцінки земельних ділянок, господарств, адмінрайонів, областей і України в цілому.

Мета статті – обґрунтування методологічних засад та розробка нових методичних підходів щодо удосконалення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення в ринкових умовах господарювання.

Виклад основних результатів дослідження. Нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення виконала і продовжує виконувати важливі економічні функції у нашій державі. Зміни економічної ситуації в аграрному секторі України у зв’язку з трансформацією всіх його галузей до ринкових відносин потребують пошуку нових методичних підходів щодо оцінки земель, виходячи з ринкових умов господарювання новостворених сільськогосподарських підприємств та інших аграрних підприємницьких структур ринкового спрямування.

Відповідно до Закону України “Про оцінку земель” [1] нормативна грошова оцінка земельних ділянок являє собою капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами. У законодавчому порядку визначено строки поновлення земельнооціночних показників. Оцінка має проводитися не рідше як один раз у 5-7 років. За чинною “Методикою нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів” показники оцінки обчислено у липні 1995 року, тобто минуло 20 років. Не звертати на це увагу як з наукового, так і з практичного погляду не можна.

З подорожчанням техніки, пально-мастильних матеріалів та інших матеріально-технічних засобів підвищилася собівартість сільськогосподарської продукції. Різко скоротилося внесення добрив, засобів захисту рослин, а відповідно погіршилась родючість ґрунтів. Темпи росту витрат на виробництво сільськогосподарських культур випереджають темпи росту їх урожайності та ціни реалізації продукції (табл.1).

1. Темпи росту і приросту урожайності зернових культур без кукурудзи, витрат на їх вирощування та ціни реалізації за 1996-2014рр.

Роки	Урожайність, ц/га	Індекс ланцюговий	Витрати, грн на 1 га	Індекс ланцюговий	Ціна реалізації 1 ц, грн	Індекс ланцюговий
1996	19,4		189,8		16,0	
1997	25,4	1,3093	295,5	1,5569	17,1	1,0688
1998	21,0	0,8268	315,5	1,0677	15,0	0,8772
1999	20,5	0,9762	349,1	1,1065	19,6	1,3067
2000	19,3	0,9415	477,4	1,3673	44,1	2,2500
2001	25,7	1,3316	503,5	1,0547	37,1	0,8410
2002	25,4	0,9883	510,0	1,0128	30,6	0,8258
2003	14,7	0,5787	465,3	0,9124	55,2	1,8025
2004	26,4	1,7959	632,3	1,3590	45,7	0,8276
2005	24,0	0,9091	637,0	1,0074	43,5	0,9512
2006	22,1	0,9208	677,2	1,0632	52,0	1,1958
2007	19,3	0,8733	914,0	1,3495	83,6	1,6088
2008	32,9	1,7047	1507,0	1,6488	77,3	0,9242
2009	26,9	0,8176	1588,1	1,0539	78,4	1,0144
2010	23,2	0,8625	1837,3	1,1569	107,1	1,3658
2011	29,3	1,2616	2500,0	1,3606	137,1	1,2806
2012	25,1	0,8576	2917,7	1,1671	158,1	1,1529
2013	30,5	1,2151	3184,5	1,0914	140,1	0,8864
2014	37,4	1,2262	4105,2	1,2891	185,9	1,3269
Середньорічний темп росту за 18 років, %		104,20		121,20		116,55
Темп приросту, %		4,20		21,20		16,55
Середньорічний темп росту за 2008-2014 рр., %		109,90		123,95		112,15
Темп приросту, %		9,90		23,95		12,15

Джерело: Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Зниження ефективності виробничих витрат пояснюється необґрунтованим зростанням цін на промислову продукцію і меншими темпами зростанням цін на сільськогосподарську продукцію. Тому фактичні дані про ефективність виробництва сільськогосподарських культур лише частково відображають різницевий (рентний) дохід на різних за родючістю ґрунтах.

Надаючи великого значення показникам грошової оцінки земель у період становлення ринкових відносин в економіці країни, об'єктивності їх визначення, перед наукою постало завдання віднайти нові методичні підходи щодо нормативної грошової оцінки земель та порядку її проведення.

Найперше, що потребує уточнення – це величини рентоутворюючих факторів у ринкових умовах господарювання на землі, які формують розміри диференціального рент-

ного доходу, покладеного в основу визначення показників оцінки земель.

Разом з ННЦ “Інститут агрохімії та ґрунтознавства ім. О.Н. Соколовського” опрацьовано новий методичний підхід до визначення показників нормативної грошової оцінки земель, який ґрунтується на нормативній (природній) урожайності зернових культур (без кукурудзи). Оскільки за технологією вирощування зернові культури (без кукурудзи) близькі та в загальній їх площі посівів переважну питому вагу займає озима пшениця, то вважаємо правомірним у запропонованих методичних підходах проводити розрахунки витрат за технологією вирощування цієї культури.

Нормативну врожайність, що одержана на агровиробничих групах ґрунтів за рахунок природної родючості (без добрив), фрагмент якої за даними ННЦ “Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О.Н. Соколовського”, наведено в таблиці 2.

**2. Нормативна (природна) врожайність зернових культур без кукурудзи
на агровиробничих групах ґрунтів по Балаклійському
природно-сільськогосподарському району Харківської області**

(фрагмент)

Назва агровиробничих груп ґрунтів та гранулометричний склад	Шифр агрогрупи	Площа, га	Природна урожайність, ц/га
1	2	3	4
Чорноземи опідзолені і слабореградовані та темно-сірі сильнореградовані ґрунти	041		
середньосуглинкові (д)		43	27,9
важкосуглинкові і легкоглинисті (е)		143	30,7
Темно-сірі опідзолені ґрунти і чорноземи опідзолені на лесах, підстелені пісками й супісками переважно з глибини 1 м	043		
супіщані (в)		317	22,3
легкосуглинкові (г)		656	25,1
Темно-сірі опідзолені і реградовані ґрунти та чорноземи опідзолені і реградовані слабозмиті	049		
супіщані (в)		33	20,1
легкосуглинкові (г)		52	22,6
середньосуглинкові (д)		198	25,1
важкосуглинкові і легкоглинисті (е)		820	27,6
Темно-сірі опідзолені і реградовані ґрунти та чорноземи опідзолені і реградовані середньозмиті	050		
середньосуглинкові (д)		14	22,3
важкосуглинкові і легкоглинисті (е)		184	24,5
Чорноземи типові малогумусні та чорноземи сильнореградовані	053		
важкосуглинкові і легкоглинисті (е)		575	28,4
легкоглинисті (л)		2276	28,4
Чорноземи типові середньогумусні	054		
легкоглинисті (л)		772	31,7
важкосуглинкові і легкоглинисті (е)		102	27,7
Чорноземи звичайні середньогумусні глибокі	058		
важкосуглинкові і легкоглинисті (е)		11559	29,0
Чорноземи звичайні середньогумусні глибокі та їх залишково-солонцюваті відміни	059		
легкосуглинкові (г)		66	26,5
середньосуглинкові (д)		451	29,0
Лучно-болотні, муловато-болотні і торф'яно-болотні неосушені ґрунти	141		
важкосуглинкові і легкоглинисті (е)		5	20,9
Лучно-болотні солончакові ґрунти	143		
важкосуглинкові і легкоглинисті (е)		29	22,2
.....
По природно-сільськогосподарському району	х	272190	26,7

Джерело: За даними ННЦ "Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О.Н. Соколовського".

Нормативні виробничі витрати на вирощування зернових культур (без кукурудзи) визначаються за сучасною технологією. Вони формуються на основі постійних витрат, які не залежать від рівня продуктивності земель, а також змінних витрат, величина яких залежить від урожайності зерна й соломи.

До них додаються загальновиробничі та загальногосподарські витрати.

У сучасних умовах такий методичний підхід з використанням нормативних величин урожайності (за природною родючістю) і виробничих витрат (за технологічними картами) є найбільш прийнятним.

Таким чином, вихідними даними для побудови алгоритму розрахунку нормативного диференціального (рентного) доходу є: урожайність озимої пшениці, прийнята для розрахунків як нормативна, нормативні (технологічні) витрати на її вирощування (без внесення добрив) і поточна біржова або нормативна ціна реалізації, яка приймається єдиною для розрахунку нормативного диференціального (рентного) доходу на всіх агрогрупах ґрунтів.

Значення оціночного критерію – нормативного диференціального (рентного) доходу – на різних агрогрупах ґрунтів, які мають свою природну родючість і за якими складаються шкали оцінки сільськогосподарських угідь, величини якого використовуються для визначення нормативної грошової оцінки земель, розраховуються за такими критеріями:

а) для визначення критерію оцінки земель у грошовому виразі за формулою:

$$D_{нрд} = (Y_n \times C_p - Z_n - Z_n \times K_{нр}), \quad (1)$$

б) для визначення нормативного диференціального (рентного) доходу у натуральному виразі – за формулою:

$$D_{нрд} = \frac{(Y_n \times C_p - Z_n - Z_n \times K_{нр})}{C_p}, \quad (2)$$

де $D_{нрд}$ – нормативний диференціальний (рентний) дохід, грн/га, або ц/га;

Y_n – нормативна врожайність, ц/га;

C_p – поточна біржова або нормативна ціна реалізації 1 ц зерна, грн;

Z_n – нормативні (технологічні) затрати на вирощування озимої пшениці, грн/га;

$K_{нр}$ – коефіцієнт норми рентабельності виробництва озимої пшениці, що забезпечує розширене його відтворення.

Розрахунок нормативної грошової оцінки земель ґрунтується на капіталізації нормативного диференціального (рентного) доходу. Водночас, виходячи з теорії земельної ренти, не можна ігнорувати факт існування абсолютного рентного доходу (абсолютної ренти), який виникає у результаті залучення для вирощування сільськогосподарських культур

відносно гірших земель. Тобто земельна рента створюється на всіх землях, які використовуються у сільськогосподарському виробництві, у тому числі й на землях гіршої якості. Але на таких землях створюється абсолютний, а не диференціальний рентний дохід. Він виникає на всіх землях, незалежно від якості та місцеположення земельної ділянки [12]. Тому є очевидним, що на кращих і середніх за якістю ґрунтах, де створюється диференціальний рентний дохід, до нього приєднується і абсолютний рентний дохід. Звідси формалізація загального методичного підходу до визначення нормативної грошової оцінки агрогрупи ґрунтів сільськогосподарських угідь зводиться до наступного:

а) для нормативної грошової оцінки агрогрупи ґрунтів у натуральному виразі – визначається за формулою:

$$\Gamma_{ноза} = P_{ндз} \times T_k, \quad (3)$$

б) для нормативної грошової оцінки у грошовому виразі:

$$\Gamma_{ноза} = P_{ндз} \times C_p \times T_k, \quad (4)$$

де $\Gamma_{ноза}$ – нормативна грошова оцінка 1 га земель, грн або ц;

$P_{ндз} = (D_{нрд} + A_{нрд})$ – загальний нормативний рентний дохід (сума нормативного диференціального і нормативного абсолютного рентного доходів) з 1 га, грн або ц;

C_p – поточна біржова або нормативна ціна реалізації 1 ц зерна, грн;

T_k – термін капіталізації загального нормативного рентного доходу, років.

Нормативна грошова оцінка окремої земельної ділянки згідно з оціночною шкалою розраховується за формулою:

$$\Gamma_{нозд} = \frac{\sum (\Gamma_{ноза} \times P_{агр})}{\sum P_{агр}}, \quad (5)$$

де $\Gamma_{нозд}$ – нормативна грошова оцінка земельної ділянки, грн;

$\Gamma_{ноза}$ – грошова оцінка агрогрупи, грн/га (формула 4);

$P_{агр}$ – площа агрогрупи ґрунтів, га.

Новий методичний підхід за нормативними показниками відповідно до розробле-

ного алгоритму забезпечує здійснення нормативної грошової оцінки кожної агровиробничої групи ґрунтів, а на їхній основі – оцінку окремої земельної ділянки виходячи зі структури ґрунтового покриву по агрогрупах, всього земельного масиву, господарюючого суб'єкта, адмінрайону, області, України.

Визначення показників нормативної грошової оцінки за новим методичним підходом дасть можливість об'єктивно оцінити земельні ділянки різних суб'єктів господарювання в аграрній сфері, зробити справедливий перерозподіл земельної ренти на користь працюючих на гірших за якістю землях сільськогосподарських підприємств через запровадження земельного податку і ставок орендної плати за землю залежно від її нормативної грошової оцінки. За новою грошовою оцінкою стабілізується надходження коштів від плати за землю до місцевих бюджетів.

Висновки. 1. За період після проведення нормативної грошової оцінки земель (у липні 1995 р.) відбулися значні зміни в аграрному секторі економіки нашої держави. Суттєво змінилися структура підприємств і форми господарювання на землі, а також затрати на гектар вирощування сільськогосподарських культур, зокрема зернових (озимої пшениці). Важливість використання нормативної оцінки земель у регулюванні земельних відносин потребує визначення її на сучасному рівні, приведення у відповідність до змін, що відбулися. Це дасть можливість точніше оцінити земельні ділянки різних суб'єктів господарювання, здійснити справедливий перерозподіл земельної ренти між працюючими на різних за якістю ґрунтах суб'єктами господарювання через запровадження земельного податку і орендної плати за землю залежно від її нормативної грошової оцінки, забезпечити вирівнювання економічних умов господарювання на землях різної якості.

2. З метою забезпечення вимог Закону України “Про оцінку земель” від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV, яким визначено, що нормативна грошова оцінка земельних ділянок являє собою капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, обчислений за встано-

вленими і затвердженими нормативами, уточнення методичних підходів щодо її проведення здійснюється виходячи з принципів: єдності методологічного та інформаційного простору у сфері оцінки земель з урахуванням сучасного економічного стану сільськогосподарського виробництва та економіки країни в цілому; можливості використання результатів нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь в економічних розрахунках, зокрема, врахування вартості землі у виробничому капіталі (вартості земельної ділянки як матеріального активу і вартості права користування, у тому числі оренди як нематеріального активу); реалізації регуляторної політики держави, передусім при удосконаленні оподаткування земельних ділянок; визначенні розміру орендної плати за земельні ділянки, розміру державного мита у разі передачі земельної ділянки у спадщину, дарування та міни відповідно до законодавства; визначенні втрат сільського господарства у разі вилучення земельної ділянки для несільськогосподарських потреб; запровадженні економічного стимулювання раціонального використання і охорони земель.

3. Надаючи великого значення нормативній грошовій оцінці земель у період становлення ринкових відносин в економіці країни, об'єктивності її визначення, найперше, що потребує уточнення – це величини рентоутворюючих факторів в ринкових умовах господарювання на землі, які формують розміри диференціального рентного доходу, покладеного в основу визначення показників оцінки земель, якими є урожайність зерна, виробничі витрати та ціни реалізації. У нинішніх умовах науково обґрунтованим має бути методичний підхід з використанням нормативних величин урожайності (за природною родючістю) і виробничих витрат (за технологічними картами), що дасть змогу значною мірою зекономити кошти на проведення оцінки земель; підвищується значимість показника нормативної грошової оцінки земель, оскільки за таким підходом є можливість одержати не тільки сучасні показники оцінки, а й оціночні показники на перспективу, з урахуванням використання у сільськогосподарському виробництві новітніх техно-

логій та запровадження інновацій; спрощується техніка коригування показників нормативної оцінки земель, яка дає змогу вносити корективи одночасно із внесенням змін до технологічних карт, посилюється надійність показників оцінки земель за диференціальним рентним доходом, що підтверджується, з одного боку, багаторічними дослідними даними про урожайність на різних за якістю ґрунтах, а з іншого – обґрунтованими нормативами виробничих витрат, необхідних для досягнення певного рівня урожайності культур на агрогрупах ґрунтів.

4. Спираючись на теорію і враховуючи велику практику проведення оцінки сільськогосподарських угідь в Україні, можна стверджувати, що найбільш аргументованим для нормативної грошової оцінки земель є методичний підхід, який передбачає використання оціночного критерію – норматив-

ного диференціального (рентного) доходу. Цей показник є різницевою величиною між вартістю урожаю (нормативною продуктивністю) конкретної агровиробничої групи ґрунтів і витратами на вирощування певної сільськогосподарської культури (у рекомендованому підході – озима пшениця). Межею відліку нормативного диференціального (рентного) доходу є рівень рентабельності виробництва, або норми прибутку, що забезпечує розширене його відтворення.

5. Визначення показників нормативної грошової оцінки земель на новій інформаційній основі дасть можливість об'єктивно оцінити сільськогосподарські угіддя в сучасних умовах господарювання. Буде об'єктивно визначатись орендна плата за землю, рівень оподаткування земельних ділянок, стабілізується надходження коштів від плати за землю до місцевих бюджетів.

Список використаних джерел

1. Закон України “Про оцінку земель” від 11.12.2003 р. № 1378-IV // Відомості Верховної Ради України від 09.04.2004, № 15, ст. 229.
2. Постанова Кабінету Міністрів України “Про методику грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів”/ Практичний посібник з питань земельної реформи (збірник документів). – К., 1996. – 283 с
3. Постанова Кабінету Міністрів України “Про внесення змін доповнень до Методики грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів” // Практичний посібник з питань земельної реформи (збірник документів). – К., 1996. – 283 с.
4. Федоров М.М. Нормативна грошова оцінка земель як складова механізму регуляторної політики держави / М.М.Федоров // Економіка АПК.– 2009. – №11. – С. 3-10.
5. Порядок грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів / Нормативно-правові акти з питань земельних відносин / [Даниленко А.С., Губарев В.С., Жмуцький В.В., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М., Білик Ю.Д. та ін.]. – К.: Урожай, 2003. – 412 с.
6. Постанова Кабінету Міністрів України “Про методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів” 23.03.1995 р. № 213) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/213-95-n>.
7. Федоров М.М. Удосконалення нормативної грошової оцінки сільськогосподарських земель – важлива умова трансформації земельних відносин / М.М.Федоров // Вісник наукових праць ЛНАУ, 2012. – С. 22-31.
8. Федоров М.М. Методичні підходи удосконалення оцінки сільськогосподарських земель / М.М. Федоров // Агроінком. – 2006. – №11-12. – С.107-111.
9. Федоров М.М. Грошова оцінка сільськогосподарських угідь та її використання при визначенні плати за землю / М.М. Федоров // Економічний довідник аграрника [за ред. Ю.Я. Лузана та П.Т. Саблука]. – К. : Преса України, 2003. – С. 75–95.
10. Федоров М. М. Земельні ресурси та їх грошова оцінка / М.М. Федоров, Н.А. Солов'яненко // Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України. – К. : Аграрна наука, 2004. – С. 10-12.
11. Федоров М.М. Грошова оцінка земель у формуванні ринкового середовища аграрної сфери / М.М. Федоров // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 1999. – № 4. – С. 27-30.
12. Федоров М.М. Теорія і практика абсолютної земельної ренти / М.М. Федоров // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2000. – № 9. – С. 40-43.
13. Федоров М.М. Джерела і причини утворення земельної ренти / М.М. Федоров // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2000. – № 11. – С. 2-4.
14. Федоров М.М. Удосконалення грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення / М.М. Федоров, В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2002. – № 8. – С. 10-16.
15. Федоров М.М. Концептуальні основи удосконалення оцінки земель в Україні / Третяк А.М., Канаш О.П., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М., Трегобчук В.М., Лісовий М.В. та ін. // Землевпорядкування. – 2002. – № 1. – С. 58-66.
16. Добряк Д.С. Класифікація сільськогосподарських земель як наукова передумова їх екологічного використання // Д.С.Добряк, О.П. Канаш, Д.І. Бабміндра, І.А. Розумний. – К. : Урожай. – 2007. – 464 с.

17. Методические рекомендации по проведению бонитировки почв / Л.Я. Новаковский, Д.С. Добряк, А.П. Канаш и др. – К., 1992.–96с.

18. Лісовий М.В. Продуктивність основних типів ґрунтів України / М.В. Лісовий, А.В. Комариста // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва: зб. наук. пр. – 2008. – №2. – С. 12-14.

19. Методологічні і методичні принципи грошової оцінки сільськогосподарських угідь / В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 1995. – № 2. – С. 11–16.

20. Методологічні і методичні принципи грошової оцінки сільськогосподарських угідь / В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров. – К. : ІАЕ УААН, 1995. – 6 с.

21. Удосконалення грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення / В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2002. – №8. – С. 10.

Стаття надійшла до редакції 27.01.2016 р.

*

УДК 30.837:338.43.01

*Ю.Я. ЛУЗАН, доктор економічних наук, доцент,
голова Наглядової ради
Федерація аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України
О.Ю. ЛУЗАН, кандидат економічних наук,
заступник директора
ТОВ «Мостехагро»*

Інституціоналізм – наукова платформа для удосконалення державної аграрної політики

Постановка проблеми. Інтеграція аграрного сектору України до світової продовольчої системи дедалі більше вказує на недостатньо сформоване інституційне середовище, що не забезпечує його подальший конкурентний розвиток. Базовими складовими розбудови сприятливого середовища для агропромислового розвитку є «інституції» – як правила, та «інститути» – як суб'єкти, які утверджуються державою й ринком, практика функціонування яких передбачає їхній взаємозв'язаний вплив через систему стимулів та обмежень, що повинно забезпечувати ефективну діяльність суб'єктів аграрного підприємництва.

Нині функціонування аграрного сектору супроводжується недосконалою й застарілою системою управління, великою залежністю від сировинного експорту й одночасно всезростаючим згортанням ємності внутрішнього ринку через зниження купівельної спроможності населення та цінової інфляції, переважно декларативним дерегулюванням

аграрного підприємництва, деградацією сільського населення і занепадом сільської поселенської мережі. Розвиток земельної, інфраструктурної та соціальної реформи на селі загрозливо призупинено, одночасно аграрна економіка характеризується наявністю неефективних інститутів – викривленою поведінкою чиновництва, високим рівнем тінізації, корупції, монополізму, неплатежів тощо.

У результаті позитивна динаміка розвитку агропромислового виробництва попередніх років, як результат раніше започаткованих ринкових реформ призупинена у 2015 році, де за попередніми даними Мінагрополітики України стався спад виробництва продукції сільського господарства на 4,8 % (дані без урахування АР Крим і м. Севастополя).

Така ситуація вимагає адекватного та науково обґрунтованого удосконалення державної аграрної політики, запровадження ефективних регуляторів не тільки для активізації підприємницької діяльності, але й для зміни структури агропромислового вироб-

© Ю.Я. Лузан, О.Ю. Лузан, 2016

ництва на основі досконаліших правил поведінки суб'єктів підприємства, органів державного управління та суб'єктів громадянського суспільства з використанням кращого світового досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування сприятливого інституційного середовища для ефективного агропромислового розвитку присвячені новітні дослідження І.Г. Кириленка [2], Ю.О. Лупенка [4], М.Ф. Кропивка [3], П.І. Гайдуцького [1], П.Т. Саблука [7-11], Ю.М. Сафронова [12], В.П. Рябоконея [6], Б.Й. Пасхавера [5], а в частині наукових оцінок методологічних засад застосування інституціоналізму і розвитку даної наукової платформи в контексті політики розбудови аграрного сектору економіки, включаючи підприємство та аграрний ринок – М.Й. Маліка [13 – 15], О.Г. Шпикуляка [13-18], в яких зроблено наукові оцінки й окреслено інституційні чинники конкурентного розвитку аграрного сектору України.

Мета статті – конкретизувати основні проблеми та запропонувати авторське бачення шляхів удосконалення державної аграрної політики на основі теорії інституціоналізму з метою забезпечення конкурентного розвитку аграрного сектору України на сучасному етапі.

Виклад основних результатів дослідження. Конкурентний розвиток агропромислового виробництва як основи сільського розвитку в сучасних умовах України неможливий без постійного й системного удосконалення державної аграрної політики, під якою ми розуміємо як мистецтво управляти, що повинно не тільки чітко закріплюватись у відповідних законодавчих актах, але і бути обов'язковим для виконання всіма учасниками господарського процесу та державних інститутів.

Базовими складовими такої політики є відповідні інституційні механізми прямого впливу держави на системи аграрного бізнесу, які при гармонізованій взаємодії із ринковими механізмами саморегулювання створюють сприятливі умови для його ефективного розвитку, поєднуючи приватні й суспільні інтереси.

У цілому інституційна система, яка формує відповідні умови для функціонування аграрної сфери, представлена системними інститутами (суб'єкти аграрного підприємства, органи державного управління, структури громадянського суспільства та наддержавні структури – членами яких відповідно укладених угод є держава) й інституції у вигляді формалізованих правил закріплених вітчизняним законодавством, а також неформальні правила у вигляді об'єктивних ринкових законів, переконань, віри, релігії, менталітету, моральних принципів, звичаїв тощо (рис.).

Завдання влади – змістовно наповнювати інституційну систему необхідним змістом та ефективними інструментами стимулів і обмежень відповідно до сучасних викликів, загалом створюючи найсприятливіші умови для ефективної діяльності суб'єктів (інститутів) аграрного підприємства максимально забезпечуючи економічну свободу бізнесу.

Стосовно економічної свободи як основного мотиваційного фактора розвитку бізнесу в Україні, то вона залишається однією з найнижчих у світі, яка за міжнародними оцінками навіть погіршилася протягом минулого року. Це комплексна категорія, яка ґрунтується на верховенстві права, гарантовано захищаючи права власності, свободу від корупції та монополізму, мінімальне втручання держави в підприємницький процес (помірні податки, помірні державні витрати), ефективне державне регулювання ринку і трудових процесів, відкритість ринків для торгівлі аграрною продукцією, інвестицій, інновацій та фінансових операцій.

Зрозуміло, що лише виходячи із такого погляду бізнесова агропромислова діяльність нині відбувається в складних інституційних умовах, зумовлених не тільки транзитивними змінами при формуванні ринкової системи аграрного бізнесу, але й неспроможністю влади змістовно та обґрунтовано економічно і соціально регламентувати відповідні інституції (правила) господарського процесу, не тримаючись за старі методи управління та не обмежуючи економічні свободи суб'єктам аграрного підприємства.

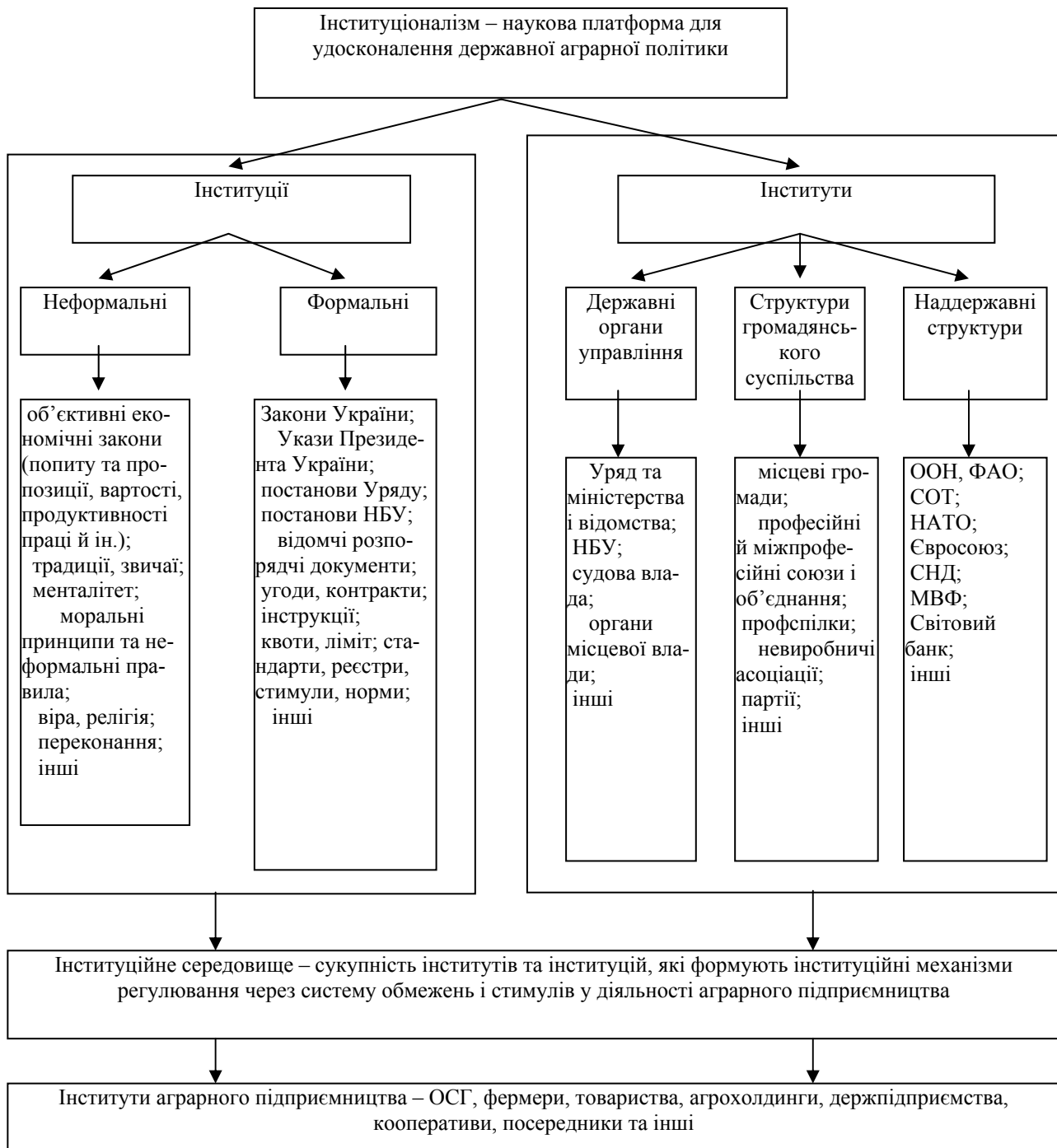


Схема складових інституційної системи аграрного сектору економіки

Джерело: Сформовано авторами на основі проведених досліджень і теоретико-методологічних узагальнень.

Крім того, такі базові складові аграрної реформи – земельна, господарська, інфраструктурна, податкова та соціальна, технологічна, технічна, організаційна, економічна, ще й до цього часу знаходяться або в стадії невизначеності, або незавершеності, що теж суттєво обмежує результативність економічної діяльності суб'єктів господарювання (табл.).

Особливу актуальність, виходячи із сучасних реалій здійснення аграрного підпри-

ємницького процесу, набуває політика в умовах задекларованої євроінтеграції, яка вимагає від держави у прискореному режимі створювати необхідні інституційні умови для конкурентної спроможності функціонувати не тільки на глобальному продовольчому ринку, але й на глобальних ринках аграрних капіталів, кредитів, інвестицій та інновацій, робочої сили і технологій за європейськими принципами.

Основні проблеми інституціоналізації господарського механізму (інституційних норм аграрної реформи) в аграрній сфері України

Напря́м	Характеристики й вплив на розвиток аграрного підприємництва
<i>Земельна реформа</i>	Не завершена - земля не стала товаром, бо відсутня відповідна інституційна база регулювання, зокрема, для запровадження іпотечного кредитування, об'єктивної оцінки вартості земель та ін.
<i>Господарська реформа</i>	Не завершена – наявні системні неконкурентні й дискримінаційні дії і вибірковий підхід до підтримки підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, не діє антимонопольне законодавство, відсутні механізми регулювання ринку тощо
<i>Реформа інфраструктури</i>	Не завершена – системні труднощі із забезпеченням збуту сільськогосподарської продукції, особливо в малих і середніх виробників (монополізовані канали реалізації, особливо експорту), не створені сприятливі умови для розвитку обслуговуючої кооперації, біржової торгівлі тощо
<i>Податкова реформа</i>	На етапі переформатування інституційної бази – часті зміни податкової політики, відміна режиму справляння ПДВ та фіксованого сільськогосподарського податку повертає до адміністрування оподаткування, що не відповідає принципам дерегуляції, не приймаються пропозиції щодо запровадження єдиного сільськогосподарського податку
<i>Соціальна реформа</i>	Не завершена – село непривабливе для життя і праці, найнижчий рівень оплати праці та пенсійного забезпечення порівняно з іншими галузями економіки, поглиблюються процеси депопуляції й деселянизації, нерозроблені соціальні стандарти проживання на селі, згортається медичне, транспортне, комунальне та інші види обслуговування

Джерело: Сформовано авторами на основі проведених досліджень і теоретико-методологічних узагальнень.

Зрозуміло, що для цього державна аграрна політика повинна бути концентровано закріплена не тільки у відповідних законодавчих актах, але й бути обов'язковою для виконання всіма суб'єктами державного управління та господарювання, а не мати декларативний характер, особливо в питаннях бюджетної підтримки, антимонопольного регулювання, податкової і соціальної політики тощо. Відповідна законодавча база за період незалежності України була певною мірою сформована та в основному відповідала попереднім викликам. Але, мабуть, цілком зрозумілим є й те, що нині державна аграрна політика вимагає необхідної модернізації з метою її відповідного адаптування зі Спільною аграрною політикою ЄС, правилами СОТ, сучасних тенденцій на внутрішньому та зовнішньому ринках з урахуванням національних інтересів, одночасно посилюючи відповідальність усіх суб'єктів за її дотриманням.

Слід зазначити, що багато положень Угоди про асоціацію з ЄС не є принципово новими порівняно з попередніми євроінтеграційними намірами України. Вони в основному були визначені для виконання у законі про основні засади державної аграрної полі-

тики та Державній програмі розвитку українського села на період до 2015 року. Проте дані законодавчі акти нині вже втратили свою чинність, але такі вимоги, як завершення земельної реформи, адаптація до директив і регламентів ЄС з гарантування безпечності та якості продовольства, організації органічного виробництва, запровадження ринкових принципів державно-приватного партнерства, захисту навколишнього середовища, розвиток системи дорадництва й обслуговуючої кооперації, організація ефективного страхування сільгоспризиків, розробка і запровадження соціальних стандартів проживання в сільській місцевості, проведення суцільної паспортизації соціальної інфраструктури та розробки регіональних програм розвитку українських сіл, створення незалежної системи моніторингу розвитку аграрного ринку, створення додаткових робочих місць, проведення аграрного перепису й низка інших вимог так і залишилися нереалізованими.

Цілком логічним було б продовжити дію зазначених законів, скажімо, до 2020 року, із внесенням відповідних змін та доповнень, які б наповнили і законодавчо удосконалили державну аграрну політику. В результаті на

нинішній час в Україні немає законодавчого акта, який би концентровано та системно окреслював державну аграрну політику, що не дає змоги забезпечити не тільки її результативність і послідовність, але й впевненість учасників аграрного ринку у відповідній поведінці інститутів влади. Більше того, нині практично залишаються декларативними основні вимоги такого системного закону, як державна підтримка сільського господарства у частині бюджетної підтримки розвитку критичних галузей сільського господарства, будівництва об'єктів соціальної сфери на селі, а також інституційних механізмів регулювання аграрного ринку, цін, функціонування державного регулятора – Аграрного фонду, організації страхування сільгоспризиків, створення Фонду аграрних страхових субсидій, підтримки кредитування сільгоспвиробників та ряд інших.

Одночасно відмінено спеціальний режим справляння ПДВ для сільгоспвиробників, що на нинішній час не тільки залишалось їхнім основним джерелом державної підтримки, але й діяло в автономному режимі та не передбачало втручання податкових органів у сільськогосподарську діяльність. Запровадження наступної податкової звітності по справлянню ПДВ, відкриття податкових рахунків, проведення перевірок фіскальними органами знову суттєво зарегулює аграрне підприємництво, відхід від якого нині поставлено в найвищий пріоритет державної політики з дерегулювання.

Крім того, вводяться нові вимоги з оподаткування рухомого і нерухомого майна та деякі інші види податків. Тобто, як і раніше, мрія аграрників про єдиний сільськогосподарський податок знову залишається мрією, що, безумовно, тільки ускладнить умови господарювання суб'єктів аграрного ринку.

Як наслідок, маємо викривлений та незбалансований відносно попиту і пропозиції процес агропромислового виробництва, структуру експорту, формування ірраціональних економічних відносин, прогресування монополізму й тіньового ринку, деградацію сільських територій, а загалом суттєву втрату цілісної державної політики, яка повинна забезпечувати сільський розвиток.

Очевидним є і те, що подальше зменшення до мінімуму бюджетної підтримки сільського господарства при одночасному суттєвому нарощуванні податкового навантаження, неможливість одержання кредитів через їхню надвисоку вартість та відсутність заставної бази (в т.ч. іпотеки землі), посилення конкуренції як наслідок відкритості українського ринку для конкурентніших європейських продовольчих товарів об'єктивно призведе до чергової інфляції, банкрутства, згортання виробництва й інших негараздів.

Виходячи з реалій про зону вільної торгівлі з ЄС та очікуваного внесення змін до Конституції щодо децентралізації влади, мабуть доцільно було б терміново розробити й прийняти новий закон про державну підтримку сільського господарства і розвитку сільських територій із позицій створення однакових стартових економічних умов господарської діяльності, особливості оподаткування сільгоспвиробників та модернізувати систему управління аграрним сектором в умовах євроінтеграції й децентралізації влади, які б не тільки відповідали стандартам ЄС, але також вирівнювали б стартові конкурентні передумови для аграрного підприємництва країн-учасників спільного ринку. В іншому випадку неможливо забезпечити однакові конкурентні умови, які й так є дискримінаційними для українського аграрного бізнесу та підтримуються завдяки низькому рівню заробітної плати й інших соціальних виплат, спрощенню технологій тощо. Тому держава нині повинна чітко визначити національні стратегічні орієнтири і пріоритети розвитку аграрного сектору, який уже заявив про себе як галузь, яка спроможна витягнути із кризи вітчизняну економіку, вже ставши однією з головних бюджетоформуючих та експортних галузей. За таких тенденцій розвитку аграрного сектору, логіка підказує, що потрібно максимально оберігати галузь, яка «несе золоті яйця», а не ускладнювати економічні умови її функціонування.

Слід також наголосити, що формальна гармонізація інституціонально-правової бази розвитку національного аграрного сектору економіки з європейською моделлю не-

спроможна сама по собі розв'язати проблему підвищення конкурентоспроможності виробленої агропродовольчої продукції. Потрібна ще політична воля щодо реальної політики держави в створенні справедливих правил гри для всіх суб'єктів ринку й забезпечити науково обгрунтоване завершення всіх складових аграрної реформи, створення умов для інноваційно-технологічної модернізації ресурсної бази та структури виробництва, забезпечення випуску сучасного асортименту конкурентної продукції із максимальним рівнем доданої вартості за гармонізованими стандартами, освоєнням сучасного менеджменту й маркетингу для просування їх на міжнародні ринки.

Але і зазначене не розв'яже проблему конкурентного розвитку аграрного сектору України без реального обмеження монополізму, тіньової економіки та усунення корупції. Тільки комплексні заходи уможливають розвиток аграрного ринку за європейськими принципами.

У даний час як держава в цілому, так і аграрний сектор знаходяться у важкому економічному стані, спричиненому не тільки війною, але й глибокою бюджетною, фінансовою і банківською кризою та незавершеністю структурних реформ.

Світовий досвід має багато позитивних прикладів виходу з аналогічних складних ситуацій. Вихід із кризи у США в період депресії був значною мірою зумовлений широким використанням інституційних механізмів економічного зростання шляхом системного й органічного поєднання ринкових механізмів і державного регулювання та особливо завдяки широкому використанню заходів щодо підвищення попиту. Зокрема, ще в 30-х роках минулого століття було створено Продовольчу корпорацію, однією з основних функцій якої стала продовольча підтримка малозабезпечених верств населення, яка функціонує й донині (зазначимо – це у найбільш економічно розвинутій країні світу).

Багато країн у кризових ситуаціях прив'язували національну економічну систему до найнадійнішого активу – продуктів харчування, що цілком може бути застосовано і в сучасних умовах України. Це, пере-

дусім, сприятлива бюджетна, податкова, фінансова, митно-тарифна та цінова політика для ефективного функціонування галузі.

Слід особливо підкреслити, що для України найвагомим конкурентним виробничим і економічним ресурсним потенціалом є землі сільськогосподарського призначення, які ще й до цього часу не одержали повноцінного власника та господаря. Це при тому, що ключовою метою земельної реформи, яка бере свій початок прийняттям Постанови ще Верховною Радою УРСР «Про земельну реформу» № 563-ХІІ від 18.12.1990 року, було чітко визначено створення реально-го власника землі.

Більше того, майже 15 років не виконуються прикінцеві положення Земельного кодексу України в частині запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення, мотивуючи це складністю підготовки відповідного законодавства. Але через це селяни позбавляються найважливішого права власника земельних ділянок – права на земельну ренту і з цих позицій розпоряджатися своєю власністю, як це прийнято в ринкових системах більшості країн світу.

Нині в Україні це просто заполітизоване питання. З одного боку, неможливість запровадження ринку сільськогосподарських земель маніпулюється в основному політиками, як правило, в передвиборчому процесі, використовуючи його як аргумент ніби для захисту інтересів селян. Але з іншого боку – замовчується економічна сторона даного питання. Зокрема, без запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення неможливо розв'язати надзвичайно важливі економічні проблеми:

невизначеність повноцінного власника на землі сільськогосподарського призначення позбавляє як державу, так і селян – власників державних земельних актів одержувати земельну ренту як частину доходів. Земельна рента як економічна категорія об'єктивно створюється, але за таких обставин в основному привласнюється монополістами, посередниками та експортерами, усунувши біржову торгівлю і державне регулювання та використовуючи при цьому маніпулювання цінами при закупівлі продукції у сільгоспвиробників, що чітко відстежується сутте-

вою різницею цін на світових і внутрішньому ринках;

унеможлиблює запровадження найпотужнішого інституційного механізму фінансового забезпечення – земельного іпотечного кредитування сільгоспвиробників (у багатьох розвинутих країнах до 80% кредитів одержується завдяки даному механізму. Це особливо актуально для вітчизняних дрібних сільгоспвиробників, які мають обмежену заставну базу для кредитування, відсутність реєстру стандартизованого до світових вимог нерухомого майна тощо);

не уможлиблює визначити реальну вартість українських чорноземів, що може забезпечити тільки ринок, яка за нинішніми нормативними оцінками має просто принизливу ціну (в кілька разів нижчу від аналогічних земель у країнах із розвинутою ринковою економікою). Реальна ринкова оцінка вартості земель України, які сформували одну з найбагатших екосистем світу, автоматично дасть змогу встановити реальні обсяги податків на землю й економічно обґрунтовану орендну плату;

запровадження ринку земель примусить владу провести повну інвентаризацію та регулярно здійснювати суцільну агрохімічну паспортизацію земель, що суттєво підвищить рівень організації й конкурентності сільськогосподарського виробництва;

є цілий ряд інших економічних чинників, які пов'язані зі стримуванням надання селянам права загальноприйнятих властивостей відносин власності на землю – нерівноправні та диспаритетні економічні відносини з іншими суб'єктами ринку, обмеження інтересу інвесторів, ускладнення пошуку партнерів по бізнесу, в т.ч. іноземних тощо.

Найголовнішим абсурдом є те, що в цілому така ситуація викривлює економічні відносини не тільки в аграрному секторі, але й у національній економіці, породжує тіньовий ринок земель сільськогосподарського призначення та корупцію, а сотні тисяч селян уже так і не зможуть ніколи використати своє конституційне право розпорядитися своєю власністю. Це є ще одним класичним прикладом дискримінаційного обмеження економічної свободи селян.

Безумовно, запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення вимагає виваженого законодавства, яке повинно формалізувати правила земельних відносин, створення цілого ряду інститутів та запобіжників для економічно обґрунтованого регулювання – державний земельний банк, державний земельний фонд, земельний кадастр, система реєстрації власності, аукціони, надання більших повноважень місцевим громадам по контролю за земельними трансакціями тощо. Це вже є в інших країнах, тільки слід перейняти відповідний досвід, який достатньо вже узагальнений у державі.

Між іншим, цінним є досвід царської Росії при проведенні земельної реформи, де однією з головних функцій Земельних банків було визначено надання довгострокових кредитів селянам, які бажають і мали пріоритетне право придбати земельні ділянки, а також надання кредитної підтримки для використання земель на корпоративних та кооперативних засадах жителями – представникам місцевих громад тощо. Є також механізми обмежень обсягів землекористування в одного власника як це вже застосовано для вітчизняних фермерів. Такі інституційні механізми дають змогу не допустити масову концентрацію земель сільськогосподарського призначення олігархами чи іншими категоріями покупців, що висувається як аргумент недопущення ринку земель сільськогосподарського призначення.

Оцінюючи стан інституційних механізмів регулювання аграрного підприємництва як особливої галузевої інституційної системи, то вона виходить далеко за рамки господарського процесу й позиціонується як селоутворювальний фактор. Проте аналізовані результати діяльності різних організаційно-правових форм показують, що аграрна підприємницька система нині зорієнтована виключно на одержання прибутку, що вступає у відповідне протиріччя з огляду на розвиток сільських територій та соціальний захист селян.

Така ситуація вимагає зміни державної політики, зокрема в регулюванні діяльності великих агрохолдингів, які за різними оцінками вже використовують у межах 10 млн га

земель сільськогосподарського призначення, а окремі агрохолдинги – від 200 до 500 тис. га, монополюючи функціонуючи в окремих регіонах, але при цьому не переймаються проблемами розвитку сільських територій.

Важко при цьому навіть уявити можливі банкрутства таких формувань і які це може мати системні соціальні наслідки не тільки для окремих сільських територій, але й для регіонів та держави в цілому.

Дрібні та середні виробники в сучасних інституційних умовах нині теж неспроможні забезпечувати виконання селоутворювальних, зокрема соціальних функцій через слабку самоорганізованість, низьку прибутковість і конкурентоспроможність. Більше того, дрібні та середні сільгоспвиробники вимушено є основним джерелом тіньової економіки і стихійного ринку, готівкових та бартерних розрахунків й інших негативних явищ.

На наш погляд, розв'язання зазначених проблем цілком реальне поєднанням приватного, громадського та державного інтересу. Дієвий шлях, поряд із законодавчим упорядкуванням участі великих аграрних формувань у розв'язанні проблем сільського розвитку, є реальна підтримка держави щодо створення сприятливих інституційних умов для розвитку дрібного і середнього підприємництва, включаючи особисті селянські господарства, які формують середній клас на селі, шляхом системної підтримки розвитку справжньої обслуговуючої кооперації як по горизонталі, так і вертикалі. Між іншим, такий шлях використовують тією чи іншою мірою всі країни ЄС.

Тільки кооперування селян у сучасних умовах спроможне забезпечити реальний самозахист їхніх економічних інтересів, вирівняти конкуренцію із великими аграрними

корпораціями, стати реальним фактором демонополізації аграрного ринку, формуючи скоординовану маркетингову тактику і стратегію з метою виходу на зовнішні та внутрішні ринки із великими оптовими партіями високої якості готової аграрної продукції, оптові закупівлі ресурсів, корпоративізувати фінанси, поліпшити залучення інвестицій, організацію власної логістики й інших факторів конкурентності. Але найважливішим є те, що кооперування дрібних і середніх виробників за своєю природою спроможне розв'язувати також проблеми громад у розвитку сільських територій, використовуючи можливості децентралізації при наданні їм більше повноважень та обсягів бюджетних ресурсів.

На наше переконання, такі й інші напрями удосконалення державної політики забезпечить конкурентний розвиток аграрного сектору України, уможливить максимально розкрити вітчизняний аграрний потенціал.

Висновки. Слід терміново розробити та прийняти законодавчі акти, які концентровано модернізують і формалізують державну аграрну політику відповідно до сучасних реалій, вимагає підвищеної уваги завершення земельної, управлінської, інфраструктурної, цінової й податкової реформи, реальна підтримка розвитку обслуговуючої кооперації як інституту, спроможного вирівняти конкуренцію із великими агрохолдингами та корпораціями; здійснити заходи щодо демонополізації аграрного ринку, створити однакові умови для діяльності дрібних, середніх і великих суб'єктів підприємництва, що сприятиме розвитку сільських територій, забезпечити своєчасне виконання інших зобов'язань, взятих Україною відповідно до Угоди про євроінтеграцію.

Список використаних джерел

1. *Гайдуцький П.І.* Аграрна реформа Л.Д. Кучми в Україні: історико-економічні аспекти / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 15-13.
2. *Кириленко І.Г.* Структурні реформи в аграрному секторі України / І.Г. Кириленко, В.Є. Івченко, В.В. Дем'янчук // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 15-29.
3. *Кропивко М.Ф.* Напрями удосконалення державного управління аграрним сектором в умовах децентралізації влади та дерегуляції господарської діяльності / М.Ф. Кропивко, М.М. Ксенофонов, Н.В. Хміль // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 5-14.
4. *Лупенко Ю.О.* Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук та ін. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 112 с.
5. *Пасхавер Б.Й.* Агросфера: тенденції та перспектива розвитку / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 5-15.

6. *Рябокоть В.П.* Проблеми формування соціально-економічних умов розвитку українського села / В.П. Рябокоть // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. – 68-74.
7. *Саблук П.Т.* Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 10-17.
8. *Саблук П.Т.* Ціноутворення в період ринкового реформування в АПК: моногр. / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.
9. *Саблук П.Т.* Розвиток земельних відносин в Україні: моногр. / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 396 с.
10. *Саблук П.Т.* Активізація економічних реформ в аграрній сфері економіки України // Развитие АПК в контексте обеспечения продовольственной безопасности (матер. VIII Междунар. науч.-практ. конф. – 9-10 сент. 2010 г.); под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Ин-т системных исследований, 2011. – С. 198-201.
11. *Саблук П.Т.* Агропромисловий комплекс України: сьогодні та майбутнє. Стан і перспективи розвитку / П.Т. Саблук. – К.: Престиж Медіа Інформ, 2011. – С. 110.
12. *Сафронов Ю.М.* Інституціоналізм в умовах трансформації АПК / Ю.М. Сафронов // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – С. 4-7.
13. *Малік М.Й.* Інституціоналізація аграрного підприємництва: трансформація та ефективність / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 132-139.
14. *Малік М.Й.* Інститути та інституції у розвитку аграрної сфери економіки / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 169-177.
15. *Малік М.Й.* Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері / О.Г. Шпикуляк, М.Й. Малік, О.Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 86 – 93.
16. *Шпикуляк О.Г.* Інституціоналізм як методологія міждисциплінарного пошуку в економічній теорії / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2009. – №11. – С.141-148.
17. *Шпикуляк О.Г.* Інституції та державна політика у регулюванні аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк // Збірник наукових праць Вінницького державного аграрного університету. – Вінниця, 2009. – Вип. 40. – С. 79-92.
18. *Шпикуляк О.Г.* Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: монографія / О.Г. Шпикуляк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.

Стаття надійшла до редакції 05.01.2016 р.

* * *

Новини АПК

Посівна площа сільськогосподарських культур очікується на рівні 2015 року

Зернові культури в усіх категоріях господарств прогнозується посіяти на площі 14,6 млн га, або 55% у структурі посівних площ, що відповідає нормативам оптимального співвідношення культур у сівозмінах. Про це зазначив Міністр аграрної політики та продовольства України Олексій Павленко.

«Посів ярих зернових культур прогнозується на площі 7,5 млн га, в тому числі ранніх ярих зернових – 2,6 млн га. При цьому структура зернового клину під урожай 2016 року може коригуватися залежно від умов перезимівлі озимих культур за рахунок оптимізації площ ярих зернових культур, зокрема, кукурудзи на зерно та пізніх круп'яних культур», – повідомив Міністр.

Важливим для озимих зернових культур є забезпечення оптимального мінерального живлення рослин. На сьогодні в 11 областях маємо сприятливі погодні умови для підживлення цих культур. Воно вже проведено на площі 242,6 тис. га, або 4% до прогнозу. Озимий ріпак підживлено на 48,1 тис. га, або 8%.

За результатами обстеження посівів озимих зернових культур станом на початок другої декади лютого 2016 р. із посіяних 7,1 млн га сходи отримано на площі 6,3 млн га (89%), з них у доброму та задовільному стані 4,2 млн га (67%), у слабкому та зрідженому 2,1 млн га (33%), загинули сходи на площі 0,08 тис. га.

Крім того, із посіяних 655,1 тис. га сходи озимого ріпаку отримані на площі 582,0 тис. га (89% до посіяних), з них у доброму та задовільному стані 384,1 тис. га (66%), слабкому та зрідженому стані 192,8 тис. га (33,1%), загинули сходи на площі 5,1 тис. га, або 0,9%.

«Що стосується структури посівних площ, то, за попередніми даними регіонів, уся посівна площа сільськогосподарських культур у всіх категоріях господарств під урожай 2016 року очікується на рівні 26,7 млн га, або на рівні 2015 року», – зазначив очільник міністерства.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 636:167.1



*В.С. ДІЄСПЕРОВ, доктор економічних наук,
головний науковий співробітник
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»*

Скотарство як найбільш проблемна галузь тваринництва

Постановка проблеми. Галузь скотарства зазнала великих руйнувань, більшість сільгосппідприємств уже не мають ферм, частка виробництва молока і м'яса у них знизилася до критичного рівня, а ті, які зберігають худобу, знаходяться в гіршому становищі порівняно з іншими й прискорено занепадають. Економіка таких підприємств потребує особливо ретельного аналізу. Проте, дослідження ведуться переважно на рівні районів, у розрізі організаційно-правових форм і не доходять до конкретних виробників. Гострі дискусії із земельної проблематики обминають питання нестабільності, негарантованості землекористування, що негативно позначається на стані скотарської галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом економічні дослідження скотарства зорієнтовані переважно на організацію роботи господарств населення, частка яких у цьому виробництві вимушено переважає. Однак з економічних і соціальних причин таке співвідношення поглиблює відставання вітчизняного аграрного сектора. У нечисленних публікаціях щодо даної проблеми показники з виробництва молока, вирощування худоби розглядаються відірвано від оцінки ситуації в усьому підприємстві,

погіршеної невивідністю даної продукції [2-6]. Сукупності сільгосппідприємств розглядаються без розподілу їх за структурою виробництва, яка нині є одним із головних чинників успішності господарювання. Відродження фондомісткої галузі найближчим часом не зможе привабити численних інвесторів ззовні, тому дослідники повинні звернути увагу на шукання ресурсів для розвитку скотарства у масштабах самого сільського господарства.

Мета статті – глибоко проаналізувати інформацію, яку надає статистична звітність, використати власний досвід досліджень безпосередньо на виробництві з тим, щоб виявити можливості сільгосппідприємств зі значною щільністю поголів'я худоби мати висококонкурентні результати господарювання за показниками обсягу доданої вартості та покриття виторгом усіх витрат. Завданням автора було також простежити нагромадження прибутків у підприємствах із вигіднішою структурою виробництва.

Виклад основних результатів дослідження. У розвинених економіках скотарство стає провідним аграрним виробництвом. Заможне суспільство формує попит на вартісні продукти з нагромадженою доданою вартістю. Скотарство дає змогу продуктивно використати природні й людські ресурси села.

© В.С. Дієсперов, 2016

Без гною не зберегти родючий потенціал сільгоспугідь.

Водночас визначальна аграрна галузь гостро сприймає виклики часу. Технологічний прогрес запропонував рішення, які багаторазово підвищують продуктивність праці в трудомісткому скотарстві та кормовиробництві. Їх запровадження вимагає значних масштабів виробництва. Однак маємо масове зруйнування ферм, у яких було матеріалізовано величезні ресурси і працю кількох поколінь – найболючіший наслідок безвідповідальних реформувань із паюваннями землі та майна.

Тоді як у прогресуючих економіках концентрували й переоснащували виробництво, наше громадське тваринництво роздрібнювали, проїдали, деіндустріалізували. Здрібнілі занепали ферми збереглися у меншій частині сільгосппідприємств, а раніше худоба була обов'язковою для всіх господарств із більш – менш значними площами угідь.

У 2014 році 77,5 % поголів'я корів зосереджувалося в господарствах населення. Для порівняння – в Білорусі у підприємствах виробляли – 92,3 % молока, у фермерів – 0,2 і тільки 7,5 % – у населення. Прикро, що й у наукових дискусіях, і в практиці управління скотарська проблематика зосереджується на сімейному господарюванні. В ситуації, що склалася, воно вимагає всебічної підтримки, але ніяк не може бути альтернативою сучасному індустріальному виробництву. Увага таким чином відволікається від загрози повної неспроможності вітчизняного скотарства. Внаслідок зубожіння населення продукція галузі стала для багатьох недоступною. При тому, що виробництво в країні лише наполовину задовольняє потребу, розраховану на повноцінне харчування населення країни, молочна промисловість унаслідок втрати російського ринку змушена шукати нових зарубіжних споживачів. А якщо добробут народу досягне пристойного рівня, доведеться заковувати молоко в Польщі та Білорусі.

Скотарство в дрібних господарствах населення безперспективне і в економічному, й у соціальному плані. У динамічній ринковій економіці не може бути конкурентним виробництво з маломеханізованою технологією, з низькою продуктивністю праці. Пропаговані

сімейні ферми, молочні кооперативи питання не вирішують і не одержують селянської підтримки. Поголів'я худоби в населення неухильно зменшується, й особливо швидко там, де селянам легше влаштуватися на дохіднішу, легшу, перспективну роботу. Утримання худоби в особистому господарстві вимагає безперервного нагляду за нею без вихідних, відпусток. Із великими труднощами вдається забезпечити худобу кормами. Корова тепер припадає в середньому на 8 – 9 сільських дворів, а часто й на значно більше. При такій розосередженості поголів'я важко формувати череди для випасання. Великих витрат вимагає збір молока у нечисленних власників корів. Продукція молочної промисловості здорожується внаслідок скорочення і віддаленості сировинної бази. Коли в селі корів залишається зовсім мало, все молоко розходиться між сусідами й родичами чи кустарно переробляється на м'які сири і сметану. Ще гірші перспективи з вирощування молодняку. Його поголів'я в господарствах населення зменшується прискорено. Телят забивають, бо їхній приріст не покриває навіть вартості випоєного молока.

Альтернативи великому скотарству немає, а без нього наше сільське господарство малопроодуктивне. Потрібно споруджувати сучасні об'єкти. Вони з'являються то тут, то там, але рідко. Створення сучасного скотарства вимагає великих коштів, і, що не менш значимо, також часу. Нинішню ситуацію слід розглядати саме як таку проблему.

У таблиці 1 показано динаміку скотарства протягом чверті століття. Наприкінці 80-х років умовна голова худоби (корова – 1, молодняку – 0,4) припадала в середньому на 3,2 га сільгоспугідь. Худоби було багато, але при нерозумній аграрній політиці тваринництво утримувалося впроголодь. За низької продуктивності не могло бути значної ефективності. Споживання тваринницької продукції однак при загальному низькому життєвому рівні радянського народу підтримувалося вищими за собівартість закупівельними цінами і заниженими роздрібними. Після катастрофічного спаду в 90-ті роки тваринництво стабілізується, але залишається занедбаним. Позитивним можна визнати тільки зростання продуктивності худоби.

1. Динаміка виробництва продукції скотарства в підприємствах Київської області

Показник	Рік							
	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Поголів'я корів на 1000 га, гол.	164,2	92,7	49,8	28,9	28,4	28,2	27,3	28,6
Річний надій на корову, кг	2919	1501	2939	3990	4124	4598	4849	5060
Виробництво молока на 1000 га, ц	4794	1392	1464	1152	1173	12,9	1326	1447
Рентабельність виробництва молока, %	32,4	-5,9	12,2	17,8	18,5	2,3	13,6	11,0
Поголів'я на вирощуванні на 1000 га, гол.	366,6	140,7	100,3	53,4	50,2	48,4	47,7	43,4
Середньодобовий приріст, г	446	286	373	436	451	477	472	514
Продукція вирощування на 1000 га, ц	592	147	137	85	83	84	82	81
Рентабельність вирощування худоби, %	18,3	-43,8	-25,0	-35,9	-24,8	-29,5	-43,3	-35,9

Джерело: Статистичні форми №50-сг.

Масштаби скорочення тваринницького виробництва на різних територіях далеко не однакові й залежали вони, насамперед, від землезабезпеченості (при високій вигідно відмовитися від худоби взагалі) та умов працевлаштування місцевого населення. Тому тваринництво найбільш зруйноване біля великих міст і на багатоземельних степових територіях. У підприємствах Запорізької області умовна голова великої рогатої худоби припадала в середньому на 70,5 га угідь, в Одеській – на 69,9 га, у Херсонській – на 72,6 га, тоді як у Волинській – на 7,2 га, Черкаській – 10,3 га, Київській – 10,9 га, Полтавській – 11,3 га.

Ситуація з тваринництвом у підприємствах різниться кардинально, при аналізі бажано доходити до кожного окремо. З урахуванням цього було розроблено масив інформації Київської області за формою 50-сг. Вибір даного регіону пояснюється відносно більшою насиченістю худобою, різноманітними територіями (лісостепові, поліські, пристолоичні), порівняно вищою інтенсивністю за показником доданої вартості на гектар угідь (третє місце після двох західних областей). У безадресному масиві інформації форми підприємства були пронумеровані, всього за 2014 рік відзвітувалися 544.

При загальній площі 966,2 тис. га угідь зовсім не мали скотарства 410 підприємств з 471,0 тис. га. Усе поголів'я по області – 64635 корів і 60142 молодняку (невиправдано мала його частка). Для подальшого аналізу взято 93 підприємства, в яких площа угідь на умовну голову не перевищувала 10 га. Вони мали 88692 умовні голови – у середньому одна на 3,66 га. Крім того, в 41 підприємстві розміщувалося 16,9 % по-

голів'я при середній щільності 21,84 га на умовну голову. Вважаємо, що в таких підприємствах суттєвої ролі в їх економіці скотарство не мало.

За офіційним показником рентабельність, розрахована за реалізованою частиною продукції, у підприємствах країни становила по молоку 11,0 %, по вирощуванню худоби мінус 35,9 %, разом мінус 3,8 %. Це значно гірше, як по всьому аграрному виробництву підприємств. Але не тільки такими показниками слід оцінювати вигідність заняття скотарством. За використовувану землю підприємству нараховують земельні податки та орендну плату. Для годівлі худоби доводиться відводити велику частку угідь, на яких можна було б виростити кон'юнктурно вигідні зернові та олійні культури, позбувшись клопіткого, обтяжливого і не вигідного тваринництва. Чим вища насиченість худобою, тим складніша ситуація сільгоспвиробника. Практика це масово підтверджує. Економіка підприємств із худобою з року в рік нагромаджує тягар не вигідної спеціалізації. Підприємства зі скотарством не можуть конкурувати з іншими, однаково оплачувати працю й оренду землі, здійснювати відтворення виробництва. У результаті вони втрачають угіддя, нерідко стають привабливими об'єктами для рейдерських захоплень.

Результативність діяльності підприємств у 2014 році оцінюємо двома головними критеріями: окупністю усіх витрат виторгом від реалізації та одержаною доданою вартістю з розрахунку на 1 га сільгоспугідь. Прямі витрати в рослинництві й тваринництві за календарний рік із 1 січня по 31 грудня беремо в розділі 2 форми 50-сг. До них додаються накладні витрати, які в розділі 1 обчислю-

ються різницею між повною і виробничою собівартістю реалізованої продукції. Із суми прямих витрат у рослинництві та тваринництві виключається повторний рахунок по кормах власного виробництва й інших врахованих у формі продуктах.

У 93-х підприємствах області зі значним скотарством дуже різні обсяги виробництва і результативні показники ефективності. У 42-х підприємствах усі витрати перекривалися виторгом, 34 – покривали витрати на 80-100%, а 17 – ще менше. У 24-х підприємствах додана вартість визначилася мінусовим значенням, до 3000 грн на гектар її одержали 42 підприємства, більше 27, які майже всі мали позитивну рентабельність. По всіх підприємствах області цей показник становив 1722 грн. Більше 2000 грн разом із додатною рентабельністю мали 28 підприємств. І мінусова додана вартість, та неповне відшкодування витрат визначилися по 25 підприємствах.

Більший інтерес являє собою практика підприємств із кращими результатами. У таблицях 2-4 представлено 15 підприємств із прибутковістю по всьому аграрному виробництву й доданою вартістю на гектар понад 4000 грн. Сюди потрапили підприємства з різною площею і дуже різним співвідношенням рослинницького та тваринницького виробництва за сумою виторгу. Не в усіх рентабельне скотарство, але в трьох воно прибутковіше, ніж інша частина виробницт-

ва. Особливу ефективність показало підприємство № 116 при тому, що тут дуже висока щільність худоби й низька частка вигідного рослинницького виробництва. Показово, що повного покриття витрат досягнуто в усіх трьох підприємствах з площею угідь до 1000 га (табл.2).

Виробництво молока – потенційно вигідніша велика галузь, оскільки продукція реалізується щоденно, невідкладно, а можливість покривати витрати виторгом доведена масовою практикою. Різниця в собівартості молока істотна (табл.3), на що, звичайно, є об'єктивні та суб'єктивні причини. Водночас помічаємо випадкові чи навмисні неточності в показниках статистичної форми. Завжди менш достовірними бувають дані по виробництвах малого розміру. Викликає сумнів надій у підприємстві № 54. Оскільки молоко реалізується відразу, виробничі собівартості одиниці виробленої й реалізованої продукції повинні збігатися, як це і є в більшості звітів. Однак у підприємстві № 2 другий показник перевищує перший на 30 %, у № 10 – на 22, у № 54 – на 19, а в № 141 – менший на 14 %, й у цьому простежується маніпулювання показником офіційної рентабельності – з певних мотивів вона занижується або завищується. Велика різниця в накладних витратах – перевищення повної собівартості молока над виробничою в підприємствах становило від 5 до 25%.

2. Ефективність діяльності підприємств Київської області зі скотарством

№	Площа с.-г. угідь, га	Рослинництво до тваринництва за виторгом	Площа с.-г. угідь на умовну голову ВРХ, га	Покриття витрат у скотарстві, %	Покриття витрат у с.г., %	Офіційна рентабельність, %	Прибуток, тис. грн	Додана вартість, тис. грн	Додана вартість на 1 га, грн
2	2123	1,80	3,44	85	109,2	17,6	380	9313	4387
10	2194	3,89	5,63	87	136,1	5,8	6209	9667	4406
32	4215	4,79	4,80	89	149,6	59,7	19848	29589	7020
42	1340	2,04	4,45	91	118,5	31,2	1827	5607	4184
47	4091	2,95	3,99	140	129,5	34,9	10444	17143	4190
54	1343	5,39	6,64	101	158,8	72,6	11940	13186	9818
60	3376	3,00	3,57	83	122,9	3,8	6174	16797	4975
75	2047	0,27	1,71	87	119,4	-3,6	3422	9373	4578
116	2631	0,33	1,70	135	129,9	34,9	10298	21536	8185
127	866	0,26	1,24	111	206,6	12,2	10652	13525	15618
141	398	9,87	6,34	100	140,6	54,6	2059	3204	8050

143	1274	3,17	5,06	121	126,0	54,0	3045	6755	5303
144	964	0,48	2,27	98	114,0	4,5	1334	5219	5414
365	612	3,73	8,90	100	135,7	14,8	1737	2539	4148
455	1901	2,65	4,16	143	108,1	69,1	770	3845	4022

Джерело: Статистичні форми №50-сг.

3. Ефективність виробництва молока в підприємствах Київської області

№	Поголів'я корів	Надій на корову, кг	Собівартість 1 ц, грн	Реалізаційна ціна, грн/ц	Покриття витрат, %
2	375	6868	264,2	368	97,4
10	270	5800	269,8	332	90,2
32	615	5088	274,0	346	108,6
42	180	5114	308,9	338	103,2
47	700	4603	209,1	338	153,3
54	91	11051	248,6	327	118,2
60	460	6315	398,9	355	88,1
75	680	8167	373,1	377	94,1
116	925	9882	189,2	372	174,4
127	514	7716	284,4	372	124,7
141	26	6912	349,5	320	100,0
143	160	6459	244,7	340	153,7
144	287	8238	340,0	392	111,3
365	60	6657	326,8	355	101,6
455	300	4650	168,0	314	172,2
Україна	550559	5060	294,2	364	111,0

Джерело: Статистичні форми №50-сг.

Складніше з розрахунками по вирощуванню худоби. Тут протилежно до невідкладного відшкодування витрат по молоку одержувати вигоду доводиться нешвидко, оскільки цикл виробництва триває щонайменше два роки. На показники ефективності вирощування значно впливають відношення виробленої та проданої цього ж року продукції, а також собівартість вирощування в даному й попередніх роках (табл.4). Реалізація продукції в більшості випадків, як і в цілому по країні, перевищує вирощування – худоби стає все менше. З року в рік виробництво

здорожується й реалізаційна собівартість здебільшого виявляється нижчою, бо вирощена в попередні роки продукція була дешевшою. Щоб наблизитися до нинішніх реалій, слід було б раніше одержану продукцію дооцінювати, і тоді ще наочніше виявиться збитковість виробництва яловичини. Проблему даного виробництва потрібно розв'язувати створенням спеціалізованих ферм із сучасною технологією. При великому поголів'ї значення тривалості циклу вирощування худоби долатиметься частішим зніманням її партій з відгодівлі.

4. Ефективність вирощування великої рогатої худоби в підприємствах Київської області

№	Поголів'я, гол.	Продукція на середньорічну голову, кг	Реалізована продукція до вирощеної, %	Собівартість продукції, грн/ц		Реалізаційна ціна, грн/ц	Покриття витрат, %
				вирощеної	реалізованої		
2	604	160	160,7	3724	2012	1198	0,541
10	299	185	93,3	2791	1464	10,99	0,672
32	657	193	96,8	2717	2256	962	0,506
42	302	195	100,3	2544	2544	1138	0,459
47	812	149	77,7	1501	1376	1234	0,852
54	278	121	165,2	1298	1205	1211	0,766
60	1217	108	81,6	1599	1435	1213	0,826
75	1290	189	113,2	2439	1854	1309	0,658

116	1567	224	104,3	2441	2441	1513	0,585
127	464	175	83,7	652	1257	917	0,699
141	92	191	170,2	1702	956	1000	1,000
143	229	221	102,0	2480	1864	1261	0,676
144	344	106	183,2	3157	1614	662	0,396
365	22	209	232,6	1504	1309	1090	0,779
455	392	180	86,5	1458	1459	1263	0,799
Україна	790347	188	118,2	2352	1880	1365	0,641

Джерело: Статистичні форми №50-сг.

Резерви підвищення ефективності, звичайно, є в кожному підприємстві та кожній галузі. У тваринництві найзначнішу користь тепер дає зростання продуктивності поголів'я. Можна очікувати вигоди від поступової концентрації виробництва, бо здебільшого нинішні ферми замалі для раціонального використання сучасних технологій. Рішуче піднесення ефективності мають забезпечувати вагомні інвестиції. Але таких вкладень потребує вся економіка, і тваринництво для інвесторів – галузь не із найбільше привабливих. Особливо тому, що повернення коштів доводиться чекати довго. Вишукуючи всі можливі джерела залучення великого вітчизняного й зарубіжного капіталу, необхідно шукати реальніші ресурси в самому сільському господарстві. У його межах необхідно вирівнювати дохідність різних виробництв. Тому розглядати скотарство слід паралельно з іншими галузями.

У рослинництві можливості вигідного господарювання безумовно кращі, тим більше в домінуючих тепер високо механізованих виробництвах, продукція яких (зерно, олія) вийшла на міжнародні ринки. Однак зведення діяльності сільгоспідприємства до рільництва, як це склалося донині, неперспективне, зокрема, з погляду збереження села, а отже, й раціонального використання природного потенціалу величезних сільських територій. Поєднання у підприємстві землеробської та тваринницької діяльності – найбільше природна для України організація сільського господарства. Частина доходів від рослинницьких галузей доцільно переспрямувати для допомоги скотарству.

Про серйозні інвестиції в розвиток різних виробництв реально ставити питання підприємствам з високими прибутками. Розглядаємо ті, які в 2014 році мали більше як по 10 млн грн прибутків. Таких виявилось

36. Крім того, ще 28 підприємств мали по 5-10 млн грн прибутку. Відбулася величезна диференціація підприємств за розмірами прибутків і збитків. При майже півмільярдній сумі збитків по всіх підприємствах області ці 36 мали прибутки, що перевищили півтора мільярда гривень. Із 544 підприємств в області 306 були рентабельними, але менша частина – інші нагромадили величезні суми збитків.

Із підприємств з великими прибутками 26 мали виразно рослинницьку спеціалізацію, 10 – тваринницьку. У 12 підприємствах не було ніякого тваринництва, 24 – не мали скотарства. У підприємствах рослинницького напрямку одержано по 5107 грн доданої вартості на гектар, що можна вважати рубежем для підприємств без тваринництва.

Найбільший прибутки одержують у промисловому птахівництві, у виділеній групі його мали три підприємства. У двох птахівництво було єдиним виробництвом. Виділяються два підприємства. У №348 із більш як чотиримільйонним поголів'ям одержали 613 млн прибутку, виторг перевищив витрати по яйцях – в 1,3, на молодняку – в 4,6 рази. Підприємство № 249 з приблизно таким же птахопоголів'ям мало ще значну площу 5312 га сільгоспугідь. Одержало 301 млн прибутку, витрати в рослинництві покривалися на 244 %, у птахівництві на 257 %, при цьому самим підприємством реалізували тільки 82 ц птиці з вирощених 72326 ц.

У шести підприємствах великі прибутки одержано завдяки свинарству, в якому мали від 6277 до 36393 гол. У підприємстві № 277 з найбільшим поголів'ям і невисокими приростами витрати в свинарстві покривалися виторгом на 121 %. Найбільше прибутку – 30,0 млн грн мало підприємство № 480, де виторг у свинарстві перевищив повну собівартість на 39,8 %.

Отже, в Україні з великим виробництвом зерна найраціональніше його використання в птахівництві та свинарстві, де висока окупність витрат поєднується зі швидким оборотом коштів. У названих підприємствах № 249 і № 348 сільськогосподарське виробництво забезпечило відповідно 1392 та 1161 робочі місця, одержано доданої вартості 373,5 і 641,6 млн грн.

У таблиці 5 зіставлено результати виробництва різних сукупностей підприємств області. Всі вони поділені на ті, що зберегли вагоме скотарство, й інші. Крім того, виділено 36 підприємств із прибутками понад 10 млн грн.

5. Додана вартість і прибуток у підприємствах Київської області

Показник	Усі підприємства	Із площею с.-г. угідь на голову до 10 га	Інші	З-понад 10 млн грн прибутками
Кількість підприємств	544	93	451	36
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	966,2	166,4	799,8	138,3
Середня площа угідь у підприємстві, га	1776	1789	1774	3842
Працівники в рослинництві й тваринництві, осіб	35188	8364	26824	5629
Площа угідь на працівника, га	27,5	19,9	29,8	24,6
Додана вартість, млн грн	1663,4	236,7	1439,7	1855,3
на 1 га угідь, грн	1722	1344	1800	13412
на працівника, тис. грн	47,3	26,7	53,7	329,6
Прибуток, млн грн	-479,7	-223,7	-256,0	1548,0
на 1 га, грн	-496	-1344	-320	11190

Джерело: Статистичні форми №50-сг.

У даному разі, щоб вирівняти рентабельність, треба було б перемістити 141 млн грн на користь групи із 93 підприємств, що на гектар в інших становить 116 грн. Такі переміщення можна зробити в основному методами податкової політики. Так, у 2014 році в Кагарлицькому районі плата за землю юридичних осіб становила 84 грн з гектара сільгоспугідь. Іншим засобом могло б бути введення податку за відсутні робочі місця, який заохочував би інтенсифікацію структури виробництва. З таблиці видно, що в підприємствах зі значним скотарством на працівника припадало на третину менше сільгоспугідь, ніж в інших. Що ж до державної підтримки, то у тваринництві підприємств області вона становила лише 4,8 % до виробничих витрат.

Скотарство – землемістке виробництво, його ведення повинно гарантуватися стабільністю землекористування. Така стабільність була, коли господарство мало державний акт на

Результати дуже різні. Підприємства зі збереженим скотарством порівняно з іншими втрачають на прибутковості більше як по тисячі гривень на гектарі. Невелика група господарств на фоні загальної збитковості зосередила великі прибутки. Очевидно, що значна частина з цієї суми могла б бути спрямована на відновлення скотарства на певних територіях. Скотарство – єдина з великих аграрних галузей (ще є порівняно невеликі – вівчарство, льонарство, хмільництво), куди потрібно перерозподіляти кошти в межах одержаних усіма сільськогосподарськими підприємствами.

безстрокове землекористування. Зовсім інша ситуація тепер, коли стосовно підприємства вона поставлена у залежність від численних орендодавців. У разі введення купівлі-продажу сільгоспугідь насамперед втрачуть їх ті, хто зберігає маловигідне скотарство, і через це виявиться неспроможним стати покупцем на земельному ринку. Торгівля землею, яка настирливо протягується великим капіталом, становить не тільки загрозу суверенітету країни, соціально несправедлива, а й економічно шкідлива, оскільки спрямовуватиме розвиток аж ніяк не в суспільно корисному напрямі. Кошти необхідно вкладати в розширення і модернізацію виробництва, а не заривати в землю.

На нинішній час аграрна політика не заохочує, а відштовхує від зайняття скотарством. Є однак ресурс, який у час навколосельських змагань може бути використаний для заохочення припливу капіталу в тваринництво надійним землекористуванням. Це

угіддя підприємств із державною формою власності, які працюють неефективно, малоінтенсивно. Їх пропонують якнайшвидше приватизувати, продати, нехтуючи уроками з дотеперішніх приватизацій. Земельні масиви таких підприємств стали б надійною базою для створення сучасних скотарських комплексів із повноцінною кормовою базою.

Висновки. Потенціал вітчизняного сільськогосподарського виробництва буде раціонально використаний за умови створення великого сучасного скотарства. Занепад га-лузі зумовлений тим, що протягом багатьох років підприємства, які його зберегли, знаходяться у значно гіршій економічній ситуації та втрачають на прибутковості близько

тисячі гривень на гектар сільгоспугідь. Але й при цьому низка підприємств при раціональній організації скотарства і всього виробництва одержують у 2-4 рази більше доданої вартості на одиницю площі, водночас повністю перекриваючи витрати виторгом від реалізації продукції. Вкрай необхідне залучення в скотарство великих інвестицій. Водночас значні кошти можуть бути одержані в самому аграрному виробництві, де частина підприємств з іншими спеціалізаціями одержує багатомільйонні прибутки. Визначальною причиною занепаду скотарства є нестабільність, негарантованість землекористування. Введення купівлі-продажу сільгоспугідь поставить виробників молока й яловичини у ще гірше становище.

Список використаних джерел

1. Форми № 50 ст "Основні економічні показники сільськогосподарських підприємств" з підприємств Київської області.
2. Гуторов О.І. Економічні засади прибуткового виробництва молока в аграрних підприємствах / О.І. Гуторов. – Х.: Точка, 2013. – 490 с.
3. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України / В.Я. Месель-Веселяк. – К: ННЦ ІАЕ, 2004. – 198 с.
4. Місюк М.В. Ринок продукції скотарства / М.В. Місюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 330 с.
5. Рыжков В.Г. Эффективность производства говядины / В.Г. Рыжков. – Х., 1998. – 146 с.
6. Шиян Н.І. Організаційно-економічний механізм формування прибуткового виробництва продукції скотарства / Н.І. Шиян. – Х.: КП Міськдрук, 2011. – 288 с.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2015 р.

*

UDS 346.54

*H.F. MAZUR, candidate of economic sciences, associate professor (docent),
competitor for doctor's degree
National Scientific Center "Institute of Agrarian Economics"*

Stimulation and its role in market economy regulation mechanism

Scientific problem. Development of a competitive economic mechanism of economics functioning of the economy and businesses depends on a number of state regulatory systems and market positioning which include in particular the mechanism of stimulation. In turn, and thus, the development of market economy

mechanism and its components depends on various kinds of incentives that are derived from the policy of the state and self-regulatory functions of the market. Thus, participants of market exchange (enterprises, industries, workers) affected states, legislation, market and its institutions, and other entities that should be considered including incentives. It has formed historically, that's why the research preferences are quite motivated the need to deepen the

© H.F. Mazur, 2016

question theory for the quintessence of concepts of incentive regulation mechanism of market economy. The above research position gives reasons for our belief in the need to contribute to this process, revealing our own vision of the evolution of concepts and methodological provisions for nature of encouraging the development mechanisms of market-business complex's economic systems. There are many scientific developments highlighting the problems raised, but its theoretical component requires ever deepening.

Analysis of recent researches and publications. The development of science about market, a market economy and its regulation dates back to ancient times, the aspects of this problem are shown in philosophy, and with the building of a more or less organized market, research gained even greater scale. Objectively it happened so that science always shown great interest in the economic management, which with the formation of market exchange acquired the status of regulation. Even philosophers of ancient Greece and Rome studied the dilemma of state economic management through the introduction of stimulation incentives, but the awareness of this research concept took place in the era of market. Consciously-proved definition of extremely important stimulation and its role in the mechanism of regulation of market economy is modelled in the works of a number of scientists from the past and to the contemporaries made both directly and indirectly - in overall economic terms. Special mention should go to the works of A. Smith [1] S. Izmalkov [2] S. Mochernyi [3] S. Pokropyvnyi [6] A. Halchynskiy [8] V. Heits [8, 11] and others. We will try to join them with our own theoretical and methodological generalizations of the raised problems in the context of harmonization of the concepts of "stimulation" and "regulation".

The objective of the article is to outline the essential and functional characteristics of stimulation and determine its role in the regulation mechanism of market economy in order to deepen the theory and methodology of economic management under market conditions.

Statement of the main results of the study. The theory of the covered issue is multifaceted, and its tenets, in our profound conviction, arise

from the concept of regulation and economic governance, because in fact stimulation is a function of management. Scientific awareness of the problem of regulation reaches antiquity, originates from the period when the organized activities of people, producing products to meet the respective needs. The regulation, which includes stimulation, was originally performed as an objective need and wasn't always organized, but it has existed always including the existence through stimulation. On this occasion, scientists as well as practitioners suggest different opinions, that refer to the experience, that is the history has focused respective positions on the concept of stimulation, and the latter developed based on the realities of economic activity.

Regulation as a means of state influence on the economic process and other spheres of society was at first scientifically understood by ancient philosophers, but they regarded it as a common social perspective. With position close to the modern market economy, regulation was considered quite systematically by Adam Smith, stressing its necessity in view of the recognition of the highest importance to its features such as stimulation [1]. However, the functions were considered as situational attributes of state influence on the market process, regardless of its features. The system of knowledge on regulation was formed around scientific schools, theories, paradigms, each of which interprets its essence through functional priorities. In this regard it should be noted that the regulation, as the concept of state and performance of institutions on the activities of economic agents recognized by science, is considered within the scientific trends, formed historically, such as: mercantilism, physiocracy, classical theory, Marxism, Keynesianism, monetarism, institutionalism. In the same perspective, within these concepts the social and functional features of stimulation should be interpreted by science as extremely important, comprehensive control functions. Also the models of state regulation (American, Japanese, Swedish, German, Anglo-Saxon) are distinguished, which are put into practice through the mechanism as a combination of appropriate regulations and tools.

The mechanism of regulation, in this case - to stimulate economies, is a set of instruments,

techniques, standards, ensuring implementation in practice management policy. History tells us that the stimulation process and molded as a result of its implementation of the motives of the individual, and therefore - and the organizations that he creates and ensure their functioning, crucially affect the results - at all levels of their manifestation. Motivation is the defining management function; mechanism of stimulation is the defining development system determines the socio-economic development.

Thus, expressing the view of the exceptional importance of motivational attributes of socio-economic process in society, economy and some of its branches, in our case - agriculture, we note that the economy develops under special institutional conditions and under the influence of certain interim factors, among which the appropriate mechanism plays the regulating role (depending on specialization), for example, stimulation. The last we position as a set of factors of functional and regulatory plan, which organizationally assure the economic process, forming the attitudes towards certain actions. It can also be viewed in different ways, but at first attention should be focused on the first principle of conditionality and the historical evolution of the essence of this concept (concept mechanism). The principles of understanding and methodological and practical knowledge of the "mechanism" category are mechanistic. That is the logic of the research process accepts the opinion that the mechanism is a certain instrument of implementation and ensuring the effective use of resources and capital. The mechanism mediates the performance of management solutions, regulatory functions stimulation measures to ensure the development of institutions, economy, human, and thus determines the effects.

Theoretical identification of the category of "mechanism" in the economic sense and conceptual positions of other researchers is concentrated within certain scientific schools. Specifically L. Hurwitz, E. Maskin and R. Leson [2] considered the mechanism as a some kind of game, the shape and content of which are aimed at achieving a certain result, which defines the behavior of economic agents. These authors are the founders of the economic concept as an organizing mechanism of formation, which con-

stitutes relevant institutions. The mechanism in their opinion is a form of combination of resources, assets, mediated by a specific set of actions [2]. Thus, the design of the regulation and stimulation structural formations in the economy is functional due to mechanism that finds expression in a variety of organizational and practical ways. Economic agents form an appropriate set of choices (motivation), but from the objective-market point of view, the economic mechanism plays an important role which in turn identifies combined factors to ensure results of economic management. In this context, it defines the system of incentives and is close to the concept of economic institute, which also builds a system of incentives and is close to the concept of economic mechanism that builds a whole system of incentives by creating appropriate rules [2]. Thus, for the mechanism is characterized by certain organizational framework, which depends on Stimulating activity of participants and the conditions of coexistence of economic agents with incentives.

In the existing system mechanisms of economic development, which as appropriate is considered by us as an object of stimulation, economic mechanisms of enterprise is also important, collectively it is connected with the fact that the company is the basic functional and organizational basis for various kinds of socially efficient economic processes. for this reason, we believe the right step in theoretical and methodological terms is to consider the essential and functional features of a given mechanism.

Content description of the term "economic mechanism" gives us grounds to assert and emphasize the organizational nature of this phenomenon, particularly in economic science presented as a systemic formation, whose design makes it possible to reveal and effective use of heterogeneous economic agents by: functionality; performance; efficiency and so on. To such "dependent" of the economic mechanism entities we include consumer, an enterprise, enterprise associations, industry, the state's economy, the global economic system. The term "mechanism" is widely used to display a series of economic processes - is interpreted differently from "... a set of measures" aimed at spe-

cific research purposes, to "... set of institutional and organizational structures" and complex forms and methods they use [3]. According to the vast majority of researchers, with whom we agree, economic mechanism is a system of activities, forms, methods aimed at company management, industrial relations, financial stability and profitability, balance of the interests of business entities, formation of an effective system of motivation and strengthening the status of innovation and investment attractiveness of economic structures. For the state and the population, that exist, and most importantly develop in conditions of transitive, transformational economy is extremely important to harmonize economic interests with minimal losses, as comprehensive harmonization of these interests is: a guarantee of various kinds of stability (social, economic, industrial, financial etc.); basic factor of improving living standards. However, general economic motivation is formed at the enterprise level because the social effect depends on the development of stimulation mechanisms. The economic mechanism, which target are the market agents, per-

forms stimulation function, creating the appropriate level of interest of the participants of economic interest in ensuring the achievable level of performance.

Economic stimulation mechanism is system organized by market and state institutions, that's why its content should also be considered in the organizational context that is as organizational and economic mechanism (Figure). The components of this mechanism, which according to the influence and institutionalization at stimulating objects level are levers, incentives, events, rules enforcement, implemented from the organizational perspective of usage of administrative and economic institutions. The organizational and economic institutions are moderators of mechanism functions, namely provide direct stimulation of market exchange, to streamline the certain areas of economic exchange in the context of potential satisfaction of society needs. The mechanism of stimulation combines organizational, economic, legal aspects of regulatory action by the Government and subject-business interactions in the market.

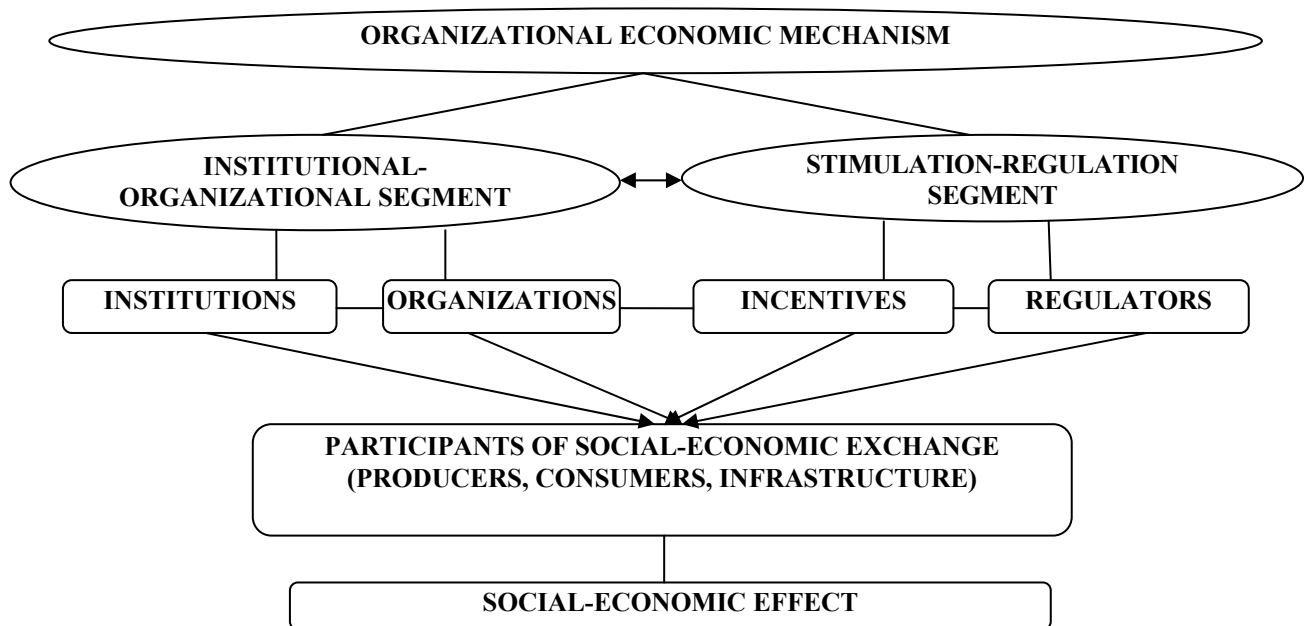


Figure. Organizational and economic stimulation mechanism of economic interaction under market conditions*

*Source: Compiled by the author based processed literature.

Organizational and economic stimulation mechanism due to its essence and institutional base of its positioning in the market economic system, evolved depending on the goals facing the state and society. Therefore we can offer a

range of improvements to the concept of stimulation mechanism based on the institutional aspects of economic systems development. For example such approach is cultivated, which is identified in the mechanism functionality ac-

according to the type of economic system management (market and administrative-command). Thus, we can talk about market-type mechanisms (taking into account competition and the demand-supply), and the administrative-command (based on the universal enforcement).

Both structures of stimulation mechanism are marked with the research and scientific achievements of the scientists of past and present, what allow understanding the positives and their defects of their usage with the recognition of causal basis for society, economy, entrepreneur and consumer. We know that under the market system the above mentioned stimulation mechanism is mainly focused on consideration of interests of major participants of market exchange - producers and consumers, and under the administrative-command - mostly of the state and collective society. In the first case the mechanism operates more focused, and in the second its influence is blurred. On the above mentioned facts depends the effectiveness, efficiency, innovation manifested in the socio-economic welfare.

Action of the said mechanism (mechanism of stimulation) in a certain direction is crucial precondition for the interests of businesses in the marketplace. The process of economic development stimulation provides the appropriate economic interest of economic agents, which is shown on the micro-, meso- and macro level by providing relevant result, appropriate for a particular business agent.

Mechanisms of the development economy, including the level of the enterprise, objectively influence the formation of a competitive environment, so under theoretical and methodological issues of mechanisms, for the development of economy as the object of stimulation completely covers the issue of formation of the competitive environment, which should be considered from the theoretical point of view. A. Halchynskiy and V. Geiets think that competitive environment is a necessary condition for the development of market relations. It should be one of the main drivers to ensure the progress of the national economy with the innovative model of development [8]. The design of the competitive environment from a position of projection methodology of economic systems

functioning, in the institutional and organizational dimension is to ensure that the competitive environment is a system of socio-economic interactions within and under which economic agents form desires, goals and opportunities to meet needs. In particular, the competitive environment of the company is the subject of competition (competitor) and its actions to ensure their own interests, resulting in forming certain conditions of the company. The competitive environment is actually created in each sector. Industry aspect of the competitive environment specific character gives reason to believe that the company as a central link in economic-economic development, should conduct their own competition. The task is rather complex – the adequate estimation of competitors, their market capacity; prioritization and competitive strategies of competitors. The need for these actions connected with motivation to earn additional income and generally "survive" under fierce competition for resources, consumer, market outlets.

The most common concepts of competition policy are those based on: 1) domination of the market - entrepreneurs are able to possess a monopoly on the market, but it prevents the abuse by market power application; 2) power over the market - based on the laws of states use the determination of market share of business entities and market structure, learning the market conditions, the presence of barriers and substitutes. Z.M. Borysenko regards competition policy of the state as a set of targeted government measures aimed at the creation and protection of a competitive environment, prophylaxis and immediate cessation of violations of competition law, promotion of fair competition in product markets [9]. The Commercial Code of Ukraine stipulates that the antimonopoly and competition policy is a policy that aims at creating optimal competitive environment of business entities, ensuring their interaction in terms of prevention of discrimination of some other subjects, especially in monopoly pricing and at reducing the quality of products and services, promote growth of effective socially oriented economy. [10]

Fundamental aspects, such as social, economic and even political aspects of competition policy, fundamentally affect the behavior of en-

trepreneurs and efficient business development options. Therefore, objectively confirmed is the fact that the state, if it cares about efficiency, competitiveness and institutional business adaptability should: minimize interference in the business environment, limiting the formation of a favorable institutional environment; prevent manifestations of monopoly on the production as well as in respect of sales channels; form the system of state support adapted to the business traditions; harmonizing industrial and competition policy; minimize barriers to entry and exit on markets, especially with oligopolistic structures; ensure the systematic monitoring of markets and the availability of information about their members and consumers.

Many economists, theorists and practitioners certify their commitment to this type of competition policy that was developed from the standpoint of balancing its typological structures such as industrial, structural, innovation and investment, pricing and more. Thus, V. Geiets notes that the connection of a competitive industrial policy with the innovation, technological and foreign trade one should be considered. [11] As for issues of competition policy in Ukraine, there is an opinion, supported by many scientists, that in the domestic economy there are unequal opportunities for entrepreneurs in the area of access to public information and political power, that is the so-called "new monopoly".

There are two approaches to the understanding of competition policy: 1) wide, according to which competition policy is the unity of the main parts of the state policy on the regulation of in-house operations of enterprises of all forms of ownership; 2) narrow, according to which competition policy is defined as a set of laws that regulate the competitive behavior of companies.

Prominent place in the theory of development mechanisms of economic systems takes an institutional theory and particularly the concept of transaction costs, i.e. cost sharing. Transaction costs are of great importance to resource allocation and structure of economic organization. A variety of transaction costs is caused by diversity of contractual arrangements, types of ownership, types of companies [12].

The transaction costs are the costs in the exchange connected with the transfer of property rights. This category was introduced in economics in the 30's by Ronald Coase in his work "The Firm, Market and Law" and now is widely spread. The author's explanation of the essence of transaction costs is as such: "To make a market transaction, you must determine whom it is desirable to conclude an agreement, notify those who want to make a deal and on what terms, to conduct preliminary negotiations to prepare a contract to gather information in order to make sure that the contract executed and so on ... "[13].

Neo-institutionalism treats acts of exchange in terms of value mediation of property rights, as exchange of their bundles. Transmission of the set of rights is accompanied by the fixation of the event in the contract, in particular, terms of which are subject to transfer relevant powers. In terms of neo-institutionalism any act of exchange is nothing like sharing "bundles of property rights." These rights are transmitted through a contract that fixes what powers and the conditions under which transferable. The more complex the benefits involved in the exchange of goods are and the more complex structure of related transaction costs, the complex contract. There are five basic forms of transaction costs, namely the search for information; negotiation and conclusion of contracts; measurement; specification of property rights; opportunistic behavior [14]. Expenses for the information search are connected with the search of potential buyers and sellers. Incomplete information available leads to additional costs connected with buying goods at prices higher than normal (or selling lower than normal), with losses connected with the purchase of goods-substitutes. The negotiation costs and conclusion of contracts also require time and resources. Costs connected with the negotiation of sales conditions, legal registration of transactions, often significantly increase the price of items sold. [14]

The measurement costs are often related not only to the direct costs of measuring equipment, but to the errors that inevitably arise in this process. The standardization of products provides a certain saving as well as the guarantees provided by the company (free warranty,

the right to exchange defective goods for quality one). However these measures can not completely eliminate the cost of measuring [15].

The specification costs and protection of property rights costs are quite high. In a society where there is no legal protection of property rights, the violations of property rights are quite frequent. These costs include the cost of maintaining the judicial and public authorities that protect law and order. The behavior of the parties after the contract is too difficult to predict. Dishonest partners can fulfill the minimum conditions of the contract or even evade their implementation. Thus, the individual's behavior that deviates from the terms of the contract in order to profit at the expense of partners is called opportunistic [15].

Transaction costs arise before the exchange process as well as after it. The deepening of division of labor and specialization development contributes to the growth of transaction costs.

A significant contribution to the development of intra-company approach made A. Alchian and R. Demsets. In the work "Production, information costs and economic organization" they showed the core of the company from the benefits of the corporation when jointly using any resource in the "team" it is possible to achieve better results than by acting alone. However, the production of a single "team" makes it difficult to assess the contribution of each participant in the overall result. Therefore there is a need to control. The agent, who by agreement with other participants takes over the functions of the controller, becomes the owner of the company. Developing this approach, U. Meckling and M. Jensen identified the company as a "network of contracts". The problem of the company they understand as the problem of choosing the optimal contract form that ensures maximum savings on transaction costs. The challenge boils down to the conclusion of those contracts that would be best suited to the characteristics of each contract operations [16].

Unlike the individual owner of a private firm the corporation owners (shareholders) do not have the right to change membership in the "team." The right to control the rest of the company members (from the owners' side) is reduced to a right of control over senior managers,

but not directly, but through the board of directors. Thus, the ownership of shareholders of corporations narrowed slightly compared with the rights of the individual entrepreneur [15]. Consequently, transaction costs are the costs in exchange, based not only on the fact of physical transfer of goods but the property rights exchange, primarily bundles of eligibility.

In terms of neo-institutionalism there is no fixed bundles powers, so there is no absolute advantages of one species to all other companies; Each form of ownership has its own set of transaction costs, which under certain conditions can be converted into the most effective one [13].

The stimulation mechanism according to its nature and functional features, is part of economic categories, since under market conditions any stimulation, in fact, is seen as a set of economic incentives. Even the "invisible market hand" - the main, fundamental incentive is characterized by exceptional efficiency, because the stimulation information aggregated through price. In this case the stimulation mechanism acts as a specific set of "rules" formed by the state and the market. Thus, through the formalization of rules in the legislation the state formalizes appropriate incentives, and hence the structural components of the mechanism of economic process stimulation. Market forms objective incentives of the similar mechanism but these can be replaced by state regulatory measures. Therefore, the definition of the concept of stimulation mechanism is based on the assumption that the mechanism is a description of the ways, procedures and forms of interaction of socio-economic and other agents involved in a particular process of organizing the search and use of resources to meet social needs. If to follow the given theoretical concept in the mechanism of stimulation, form and procedure for the use of certain incentives largely norms the certain result (effect). The mechanism action and effective parameters of its operation depend entirely on the information input.

Conclusions. Stimulating the economy in the economic market environment is natural and objective process, which is caused by the market itself, and stems from the state and its institutions, embodied in practice through an

appropriate mechanism. Regulatory impacts in one form or another is the result of objective market processes and also the state regulated legislative and administrative process measures. Research in this field of scientific research is

needed globally, as market covers all spheres of human activity, as problem stimulation will always remain in the field of science, so any developments, including submitted one, will continue to demand, meaning their availability.

References

1. *Smith A.* Theory of Moral Feelings / Smith A. – M.: Republic, 1997. – 352 p.
2. *Izmalkov S.* Theory of Economic Mechanisms / S. Izmalkov, K. Soten, M. Yudkevych // Questions of Economy. – 2008. – № 1. – P. 4-26.
3. Economic Encyclopedia: in 3 volumes. [Editorial Board: S.V. Mochernyi (ex. Ed.) et al.] – Vol. 2 - K.: Publishing House "Academy", 2001. – 848 p.
4. Great Dictionary of the Modern Ukrainian language (with ext. and add.) / author and chief editor V.T. Busel. – K.: Irpin: WTF "Perun", 2005. – 1728 p.
5. Philosophical Dictionary / under the ed. of V.I. Shynkaruk. – [2nd ed. with ext.]. – K.: Chief editor of URE, 1986.
6. Enterprise Economics: the textbook /under editorship of S.F. Pokropyvnyi – Ed. 2nd, be amended and ext. – K.: KNEU, 2005. – 528 p.
7. Enterprise Economics: / Bea F., Dichtl E., M. Schweitner M. – K., 1998.
8. Strategy for Economic and Social Development of Ukraine (2004-2015) "Ways of European Integration" / A.S. Halchynskiy, V.M. Geiets and others. – K.: IVTS of the State Statistics Committee of Ukraine, 2004. – P. 247.
9. *Borysenko Z.M.* Principles of Competition Policy: textbook / Z.M. Borysenko. – K.: Tacson, 2004. – P. 42.
10. Economic Code of Ukraine: official publication. – K.: In Jure, 2003. – P. 12.
11. *Geiets V.* Wish You Success / V. Geiets // Competition. Bulletin of the Antimonopoly Committee of Ukraine. – K., 2004. – P. 326.
12. *Danko M.* Theoretical and Methodological Aspects of Transaction Costs Determination / M. Danko // Economic theory. – 2007. – № 1. – P. 36-46.
13. *Bahtari E.* Coase Theorem Role in the Development of New Institutionalism in the Second Half of the Twentieth Century.: Abstract of a Thesis..... Ph.D. in Economics / E. Bahtari. – K., 2006. – P. 20.
14. Principles of Economic Theory: textbook of methodics; under the editorship of R.N. Nureiev // Questions of Economy. – 1996. – № 5. – P. 116-117.
15. *Kamyshanskaya M.* State-owned Property in Transaction Economy of Ukraine: Abstract of a Thesis..... Ph.D. in Economics / M. Kamyshanskaya. – Donetsk, 2004. – P. 17.
16. History of Economic Science: (Modern Stage): Textbook; under the Editorship of A.G. Hudokoromov. – M.: INFRA-M, 1999. – P. 209-210.

The article has been received 24.12.2015

*

УДК 338.43: 633.1

*О.М. СВИТОВИЙ, кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри
Уманський національний університет садівництва*

Шляхи оптимізації виробництва у зернопродуктовому підкомплексі для збільшення доданої вартості

Постановка проблеми. Виробництво оптимальної кількості зерна і зернопродуктів із високою доданою вартістю має велике значення для забезпечення не тільки продо-

вольчої безпеки країни та наповнення державного бюджету, а й розвитку найбільшого підкомплексу країни – зернопродуктового.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності зерновиробництва та переробки зерна, збільшення величини доданої вартості у зернопродуктовому під-

© О.М. Світовий, 2016

комплексі в рамках агропромислового виробництва країни досліджувалися у працях таких учених, як С.І. Дем'яненко [1], М.М. Ільчук, С.М. Кваша [5], Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк [10], В.М. Нелеп [6], П.Т. Саблук [7], О.М. Шпичак [12] й ін. Проте питання оптимізації виробництва у зернопродуктовому підкомплексі для збільшення частки доданої вартості вивчене недостатньо і потребує подальших досліджень.

Мета статті – обґрунтування шляхів оптимізації виробництва у зернопродуктовому підкомплексі для збільшення доданої вартості.

Виклад основних результатів дослідження. Отримання більшої величини дода-

ної вартості у зернопродуктовому підкомплексі, основними елементами якої є заробітна плата і прибуток, має бути метою будь-якого виробництва, а не лише одержання прибутку. П.А. Семюельсон і В.Д. Нордгауз визначають додану вартість як різницю між вартістю вироблених товарів та вартістю матеріалів і сировини, що використані у виробництві [15, с.619]. Зважаючи на це, для збільшення частки доданої вартості важливе значення також має використання у виробництві ресурсоощадних технологій.

Основою зернопродуктового підкомплексу нашої країни є потужне вітчизняне зерновиробництво, яке на нинішній час має добру тенденцію розвитку (табл. 1).

1. Валовий збір зернових та зернобобових культур в Україні за роками, тис. т

Показник	1990	1995	2000	2005	2011	2012	2013	2014	2014 р. до 1990 р., %
Зернові та зернобобові культури – всього	51009,0	33929,8	24459,0	38015,5	39270,9	46216,2	63051,3	63859,3	125,2
у тому числі									
пшениця	30373,7	16273,3	10197,0	18699,2	16851,3	15762,6	22279,3	24114,0	79,4
з неї									
озима	30348,0	15968,6	9775,2	17683,4	16216,8	15131,8	21863,4	23498,0	77,4
яра	25,7	304,7	421,8	1015,8	634,5	630,8	415,9	616,0	2358,0
жито	1259,5	1207,9	968,3	1054,2	464,9	676,8	637,7	478,0	38,0
з нього									
озиме	1258,6	1207,1	965,9	1052,6	463,4	675,3	633,0	473,2	37,6
яре	0,9	0,8	2,4	1,6	1,5	1,5	4,7	4,8	533,3
ячмінь	9168,9	9633,2	6871,9	8975,1	8484,9	6936,4	7561,6	9046,1	98,7
з нього									
озимий	1953,4	986,8	607,1	1007,7	3219,0	1325,2	2881,0	3344,9	171,2
ярий	7215,5	8646,4	6264,8	7967,4	5265,9	5611,2	4680,6	5701,2	79,0
овес	1303,0	1116,4	881,4	790,7	458,5	629,7	467,3	612,5	47,0
просо	338,0	267,5	426,1	140,6	117,1	157,4	102,0	178,0	52,7
гречка	420,1	340,5	480,6	274,7	133,7	238,7	179,0	167,4	39,8
рис	117,6	80,1	89,7	93,0	148,0	159,8	145,1	50,9	43,3
кукурудза на зерно	4736,8	3391,8	3848,1	7166,6	11953,0	20961,3	30949,6	28496,8	601,6
сорго	24,0	9,3	16,5	53,9	61,4	208,5	354,4	224,2	934,2
зернобобові	3265,9	1569,9	652,0	757,5	592,3	473,4	371,5	481,1	14,7
з них									
горох	3028,7	1375,8	499,4	616,0	452,4	349,4	267,2	359,0	11,9

Джерело: Сформовано автором з використанням інформації [8, с. 81].

Виробництво зерна з кожним роком на-рощується й у 2013-2014 роках перевищило показник 1990 року на чверть. До того ж, останніми роками істотно змінилася і структура виробництва. Так, порівняно з 1990 роком у 2014 році у 23,5 раза збільшився валовий збір ярої пшениці, а ярого жита – у 5,3 раза. За вказаний період валовий збір кукурудзи на зерно зріс у шість разів, а ози-

мого ячменю – в 1,7 раза. Виробництво інших зернових культур за останні 15 років скоротилося, особливо зернобобових та круп'яних культур. Така трансформація валових зборів зернових культур, на нашу думку, – це результат ринкових перетворень в аграрному секторі економіки, зміни пріоритетів і кон'юнктури ринку.

У зерновиробництві важливою умовою одержання більшої доданої вартості є, насамперед, зниження собівартості одиниці продукції за високої культури землеробства та пошук найвигідніших каналів її реалізації. Для цього, насамперед, необхідно враховувати максимальну кількість факторів, які впливають на виробництво продукції. Основні фактори зерновиробництва показано на рисунку 1. Нами означено кілька груп факторів виробництва, які можуть бути як обмежувальними, так і стимулюючими. Наприклад, серед технологічної групи стимулюючих факторів визначаємо такі основні, як інтенсивні ресурсощадні технології вирощування зернових культур, можливість

повторних посівів деяких зернових культур і зрошення. А обмежувальні фактори у даній групі – це необхідність дотримання науково обґрунтованих сівозмін; важливість поєднання рослинництва й тваринництва (посіву необхідних площ кормових культур, а також збереження якості ґрунту через внесення органічних добрив); застарілі технології, які не дають змогу одержувати високі врожаї зернових культур кращої якості. Також нами виділено такі групи факторів, як природно-кліматичні, організаційні та фінансово-економічні. Ці групи також містять у собі як обмежувальні, так і стимулюючі фактори виробництва.

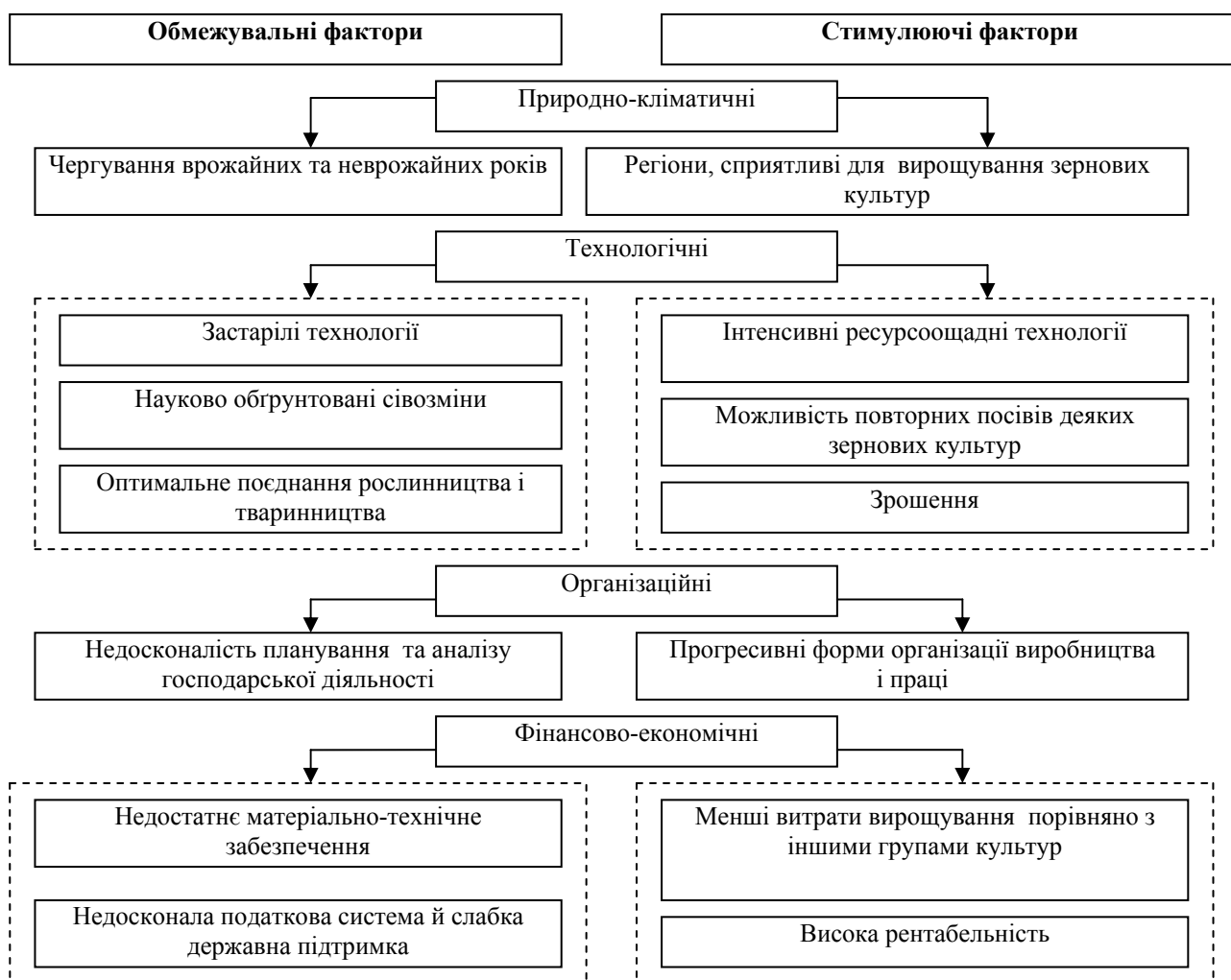


Рис. 1. Основні обмежувальні та стимулюючі фактори зерновиробництва

Джерело: Власні дослідження.

Існує багато напрямів використання зерна та побічної продукції зерновиробництва, а також продуктів його переробки, основні з яких представлено на рисунку 2. Важливо

зауважити, що дії з поліпшення кондицій зерна і його переробку ведуть до збільшення величини доданої вартості.



Рис. 2. Основні напрями використання зерна, продуктів його переробки та побічної продукції

Джерело: Власні дослідження.

Крім традиційного використання цілого зерна як насіннєвий матеріал для реалізації на експорт чи механічне подрібнення для використання на корм худобі та птиці, продукти переробки зерна мають широке застосування у багатьох галузях економіки, а також є головними харчовими продуктами. Побічна продукція зерновиробництва так само має кілька напрямів використання. За розрахунками вчених, наприклад, використовуючи 100 тис. т зерна, можна виробити 18 тис. т м'яса свиней, а з урахуванням частки концентрованих кормів, що фактично склалася у раціонах, – отримати 163,4 млн грн доданої вартості, що у 6,7 раза більше порівняно з експортом цього зерна [12, с. 12].

Біоетанол як пальне для автомобілів виготовляють переважно із кукурудзи й він є найперспективнішим поновлюваним паливом. Його виробництво зменшує залежність нашої країни від імпорتنних енергоносіїв і підвищує нашу енергетичну безпеку.

Важливо, щоб збільшувалася частка експорту не сировини, а готових зернопродуктів та продуктів, основою яких є зерно. Це дасть можливість збільшити величину доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі. На жаль, останніми роками має місце зменшення виробництва багатьох продуктів переробки зерна на вітчизняних підприємствах (табл. 2).

2. Виробництво деяких продуктів переробки зерна, тис. т

Продукція	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2011 р., %
Хліб і вироби хлібобулочні нетривалого зберігання	1763	1686	1561	1357	77,0
Вироби макаронні, локшина та вироби борошняні подібні	134	106	102	102	76,1
Борошно	2596	2605	2565	2346	90,4
Крупи	356	365	367	350	98,3
Печиво солодке і вафлі	374	392	388	299	79,9

Джерело: Сформовано автором з використанням інформації [11, с. 94-95].

Навіть не беручи до уваги 2014 рік, де не враховано виробництво в Автономній Республіці Крим і окупованих територіях Донецької та Луганської областей, у 2013 році порівняно з 2011 роком простежується зменшення виробництва за більшістю позицій.

Оптимізація виробництва у зернопродуктовому підкомплексі щодо збільшення доданої вартості, на нашу думку, можлива ли-

ше за умови посилення державного регулювання з розробкою і прийняттям державних цільових програм розвитку агропромислового комплексу, програм розвитку зернопродуктового підкомплексу й інших підкомплексів, регіональних і галузевих програм розвитку, а також необхідністю врахування квот та ліцензій щодо експорту й імпорту зерна та зернопродуктів (рис. 3).



Рис. 3. Загальна схема оптимізації виробництва у зернопродуктовому підкомплексі щодо збільшення доданої вартості

Джерело: Власні дослідження.

На нинішній час щодо розвитку агропромислового виробництва країни діє прийнята Державна цільова програма реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 року, яка реалізується не повною мірою. Наприклад, у 2014 році згідно з даною програмою заплановано виробництво вітчизняних тракторів для сільського господарства у кількості 7,5 тис. од. [2], а фактично виготовлено лише 4,1 тис. од. [8, с. 187].

Крім того, виконується Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, де вказано на необхід-

ність збільшити завантаження переробних підприємств, забезпечити подальший розвиток сільськогосподарського машинобудування, зберегти робочі місця у галузях – партнерах сільського господарства [3].

Міністерство аграрної політики та продовольства України розробило проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки, в якому викладено основні напрями розвитку не тільки сільського господарства, а й переробних галузей [4]. У цьому документі, наприклад, зазначається, що до 2020 року очікується збільшення по-

тужностей зерносховищ на 20 млн т; розширення зрошуваних площ в 2,5 раза (до 1 млн га) до 2020 року; зростання частки продукції переробки в загальному виробництві та експорті на 35-45% до 2020 року тощо. Стратегія підтримана Національною радою реформ, на черзі – прийняття її в дію.

Крім того, на рівень виробництва й величину доданої вартості значно впливає ступінь інтеграції та кооперації підприємств зернопродуктового підкомплексу, максимальне використання факторів виробництва.

Слід також зазначити, що у сільському господарстві норма додаткової вартості найвища серед галузей національної економіки. Наприклад, даний показник у 2013 році становив 328,1%, тобто на 1 грн оплати праці одержано 3,28 грн валового прибутку. У переробній промисловості цей показник дорівнює 38,5%, при середньому значенні за видами економічної діяльності – 74,6% [11, с. 31-33]. За визначенням деяких учених, заробітна плата найманих працівників – це, головним чином, платня, яку фірми й уряд виплачують тим, хто пропонує працю [14, с. 161]. Тут необхідно зауважити, що рівень заробітної плати також залежить від соціальних норм і уявлень про справедливість, які змінюються досить повільно [13, с. 375]. На нашу думку, настав час, коли заробітна плата повинна займати належне місце у формуванні доданої вартості.

Крім того, існує значна диспропорція у рівнях заробітної плати між галузями економіки. Наприклад, середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві у 2014 році становила 2556 грн, тоді як у переробній промисловості – 3570 грн [9, с. 163-165]. На нашу думку, необхідно підвищувати рівень оплати праці в аграрному секторі економіки. За таких умов підприємець може залучати до виробництва висококваліфікованих працівників, які вміють якісно працювати, раціонально використовувати матеріально-технічні ресурси, проявляти заінтересованість у кінцевому результаті праці, а, отже, і виготовляти конкурентоспроможну продукцію.

Розмір орендної плати й відсотків на залучений капітал, які також є елементами доданої вартості, залежить, відповідно, від ча-

стки власного майна та власних оборотних коштів. Об'єктивним фактом є й те, що для вирощування зернових культур використовується рілля, яку сільськогосподарські підприємства орендують, бо діє мораторій на продаж сільськогосподарських угідь. Тут слід зазначити, що маючи більше власного капіталу, підприємець буде менше орендувати майна і менше платити відсотків на залучений капітал, збільшуючи власний прибуток.

Висновки. Проаналізувавши стан справ у зерновиробництві та в переробних галузях зернопродуктового підкомплексу й намітивши шляхи збільшення величини доданої вартості, нами зроблено такі висновки:

1. Зерновиробництво є головною галуззю як сільського господарства, так і зернопродуктового підкомплексу, та має великі резерви за інтенсивного шляху розвитку. Крім того, зерно є основою виробництва багатьох галузей національної економіки.

2. Вітчизняні товаровиробники експортують переважно зерно. Необхідно збільшувати частку експорту готових зернопродуктів та продуктів переробки зерна, що сприятиме зростанню доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі.

3. Висока імпортна залежність щодо матеріально-технічного забезпечення зернопродуктового підкомплексу негативно позначається на собівартості продукції та величині доданої вартості. Вітчизняним галузям економіки, які виготовляють основні засоби та матеріальні ресурси, потрібно нарощувати власне виробництво та підвищувати конкурентоспроможність продукції. З іншого боку, збільшення амортизаційних відрахувань як частини валової доданої вартості може бути показником технічного переоснащення, наявності відповідної системи машин для впровадження прогресивних технологій.

4. У зерновиробництві необхідно враховувати всі обмежувальні та стимулюючі фактори, а також зерновиробництво повинно узгоджуватися з іншими галузями аграрного виробництва через поліпшення планування й прогнозування.

5. Виробникам зерна у межах зернопродуктового підкомплексу належить кооперу-

ватися, витісняючи посередників. Це також стосується дрібних товаровиробників і селян, які самотужки обробляють земельні паї. Збільшенню доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі слугуватиме створення обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів.

6. Зерновиробництво та переробка зерна як галузі зернопродуктового підкомплексу повинні розвиватися на основі загальнодержавних, регіональних і галузевих програм, які потребують обов'язкового узгодження з діяльністю інших підкомплексів, що уможливить оптимізувати виробництво з максимальною доданою вартістю.

7. Основою програм виробництва у зернопродуктовому підкомплексі повинен стати випуск продуктів із високою доданою вартістю, максимально використовуючи вітчизняні потужності доробки, зберігання й переробки зерна та створюючи нові. Експорт має бути більше орієнтований на готові зернові продукти і напівфабрикати.

8. Поєднання методів державного регулювання у зернопродуктовому підкомплексі, що сприяють конкурентоспроможності продукції, інтеграції, кооперування та ринкове саморегулювання забезпечать виробництво оптимальної кількості продукції з максимальною доданою вартістю.

Список використаних джерел

1. Дем'яненко С.І. До питання про стратегію розвитку аграрного сектору економіки України / С.І. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 14-19.
2. Державна цільова програма реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 року. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 30 травня 2007 р. № 785 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/785-2007-п>.
3. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-п>.
4. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки. Проект від 26 жовтня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025>.
5. Кваша С.М. Економічне обґрунтування програми виробництва зерна пшениці в Україні / С.М. Кваша, М.М. Ільчук, І.А. Коновал // Економіка АПК. – 2013. – № 3 – С. 16-24.
6. Нелеп В. Оцінка експортних можливостей агропродовольчого комплексу України / В. Нелеп // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 54-63.
7. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 10-17.
8. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2014 рік / Відп. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 380 с.
9. Статистичний збірник «Праця України у 2014 році» / Відп. за вип. І.В. Сенік. – К. : Державна служба статистики України, ТОВ Видавництво «Консультант», 2015. – 280 с.
10. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
11. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Відп. за вип. О.А. Вишнеvsька. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
12. Шпичак О.М. Оптимізація ринку зерна України та її результативність / О.М. Шпичак, О.В. Боднар // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – № 2(21). – С. 8-14.
13. Mankiv, GreGorI N. Makroekonomika / GreGorI N. Mankiv, Per. s angl; Nauk. red. per. S. Panchishina, K.: Osnovi, 2000. – 588 s.
14. Makkonnell, Kempbell R. Analitichna ekonomiya. Printsipi, problemi i politika. Ch.1. Makroekonomika : Per. z angl. / Kempbell R. Makkonnell, Stenli L. Bryu. – Lviv : Prosvita, 1997. – 672 s.
15. Semyuelson P.A., Nordgauz V.D. Mikroekonomika. Per. z angl. Nauk. red. per. S. Panchishina, – K.: Osnovi, 1998. – 676 s.

Стаття надійшла до редакції 30.12.2015 р.

* * *

*Б.В. ДУХНИЦЬКИЙ, кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

Основи функціонування ринку кави та чаю в Україні

Постановка проблеми. Зростаючі обсяги сільськогосподарського виробництва не тільки забезпечують задоволення внутрішнього попиту, але й відкривають для нашої держави широкі можливості на зарубіжних ринках. І Україна успішно цим користується, за період незалежності традиційно позиціонуючись як експортер аграрної продукції, щорічно вивозячи в основному значні обсяги зернових культур та олії. Завдяки цьому в економіку постійно надходить валютна виручка, а також стабільно зберігається позитивне сальдо зовнішньої торгівлі продовольством. Великі врожаї зерна як ключового сировинного ресурсу фактично повністю вирішують питання продовольчого забезпечення України.

Однак практично жодна країна не в змозі самостійно виробляти абсолютно всі продукти, що входять до агропродовольчих (групи 1-24 УКТЗЕД). Це також стосується й України, яка задовольняє внутрішній попит на окремі товари за рахунок імпорту. Маються на увазі, зокрема, кава, чай та прянощі (група 9 УКТЗЕД), які постійно у великих кількостях завозяться в нашу країну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження глобального та національного ринків агропродовольчої продукції присвячені періодичні видання спеціалізованих міжнародних установ [4,5], а також публікації вітчизняних учених, зокрема С.М. Кваші, П.Т. Саблука, О.М. Шпицака, В.І. Власова й ін.

Мета статті – дослідження вітчизняного ринку чаю та кави з оцінкою перспектив його розвитку, а також ключових особливостей функціонування ринків даної продукції в світі.

Виклад основних результатів дослідження. Основною причиною імпортозалежності України по цій продукції є відсутність власного вирощування зазначених культур у зв'язку з невідповідними природно-кліматичними умовами. Головними світовими виробниками кави є Бразилія, В'єтнам, Колумбія й Індонезія, а чаю – Китай, Індія, Кенія та Шрі-Ланка. Варто зазначити, що крім кави й чаю, до цієї групи входять мате, перець, ваніль, кориця, гвоздика, мускатний горіх, кардамон, насіння анісу, фенхеля, коріандру, а також імбир, шафран, лаврове листя.

Статистика підтверджує, що основними імпортованими продуктами в Україну цієї групи УКТЗЕД є кава та чай (табл. 1). Щодо іншої продукції, то серед неї найбільшу частку мають підгрупи „Перець сушений або подрібнений чи мелений” (у 2014 р. ввезено 4,4 тис. т) й „Імбир, шафран, чебрець, лаврове листя” (імпортовано 3,2 тис. т за 2014 р., з яких 2,6 тис. т імбиру).

Вартість ввезеної продукції цієї групи також практично повністю формується за рахунок кави й чаю (рис.). Динаміка її показує, що в загальній тенденції зростання було два спади: у 2009 році (синхронно з початком світової економічної кризи) та у 2014 році (стрімка девальвація гривні в Україні). Причиною зниження імпортних поставок цих продуктів, як і загального скорочення імпор-

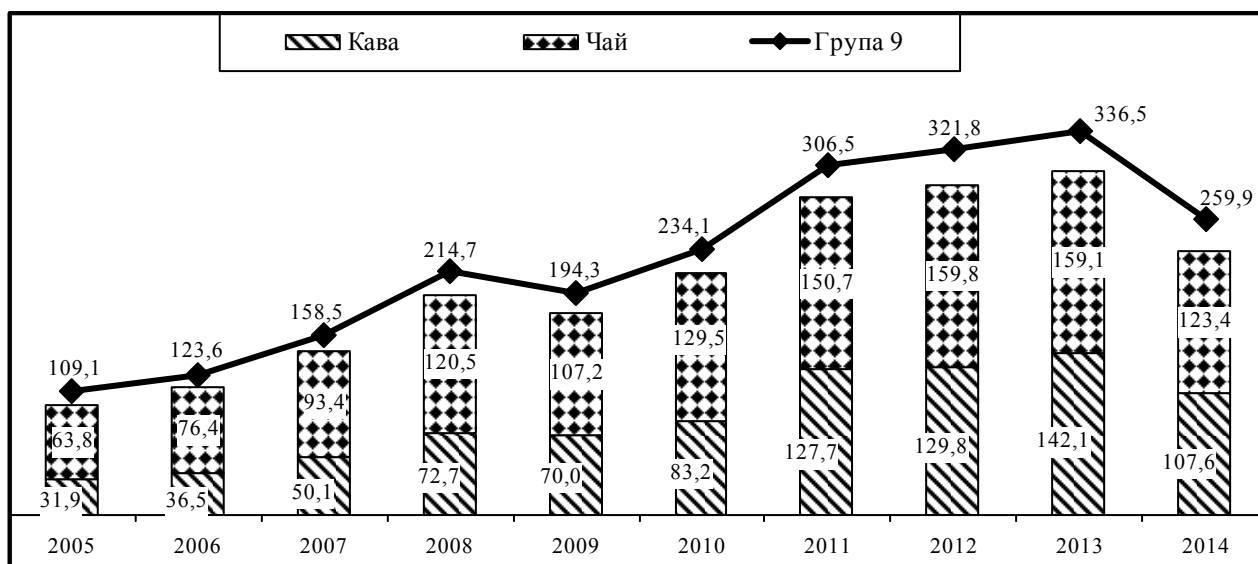
ту, швидше за все стало падіння купівельної спроможності населення та суттєве згортан-

ня підприємницької діяльності.

1. Імпорт в Україну товарів групи 9 УКТЗЕД „Кава, чай, прянощі”, тис. т

Показник	Рік									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Усього по групі 9	44,9	43,6	45,8	54,1	52,9	57,9	55,7	57,7	62,5	53,3
у т.ч.:										
Кава	15,7	15,0	15,7	18,8	18,6	20,9	22,2	23,3	26,5	24,3
Чай	22,2	22,7	24,0	28,0	26,9	29,1	25,7	26,0	26,1	20,9

Джерело: [1].



Динаміка вартості імпорту продуктів групи 9 УКТЗЕД в Україну, млн дол. США

Джерело: [1].

Географічна структура імпорту чаю всіх видів в Україну не досить розгалужена, вона представлена переважно країнами Євразійського континенту. Головними постачальниками цього продукту в 2005-2014 роках є його основні світові виробники (Шрі-Ланка, Китай, Індія) й Російська Федерація. Останніми роками сукупна частка цих країн у загальному обсязі поставленого в Україну чаю знаходиться в межах 70 %. При цьому за досліджуваний період середня ціна імпортного чаю підвищилася з 2872 до 5908 дол./т.

Імпорт кави в Україну за досліджуваний період здійснювався переважно країнами Європи (Росією, Польщею, Німеччиною та Італією), які її не вирощують. Разом вони ввозять до нас майже 60 % усієї імпортної кави. Пряме постачання від основних світових виробників здійснюється в порівняно менших обсягах. Стосовно імпортної ціни, то з 2005 року спостерігалася її поступове зростання з 2028 дол./т до пікового значення

5743 дол./т у 2011 році, але надалі вона лише знижувалась і становила у 2014 році 4434 дол./т.

Водночас вражають ціни на окремі спеції, які регулярно завозяться в Україну. Так, ціна ванілі за аналізований період сягала навіть 429 тис. дол./т (2008 р.), хоча взагалі за рік тоді було імпортовано лише 36 кг ванілі, а її „звичайна” ціна знаходилась у межах 100 тис. дол./т. І зовсім неймовірною виглядає вартість немеленого шафрану – 3 млн 595 тис. дол./т при імпорті лише 2 кг (2008 р.) та меленого шафрану – 6 млн 537 тис. дол./т (2014 р.), хоча завезли його тільки 300 г. Однак такі ціни не є показовими, адже за останні 10 років вони були дуже нестабільними й варіювалися навіть у сотні та тисячі разів.

Дані Продовольчої організації ООН (ФАО) яскраво ілюструють загальну тенденцію до функціонування ринку кави й чаю в Україні: за рахунок імпорту повністю забез-

печується внутрішнє споживання, а решта продукції після додаткової обробки і фасування вивозиться за кордон. При цьому дана продукція використовується лише на харчо-

ві цілі. Баланси по групі 9 УКТЗЕД цілком доводять імпортозалежність України по цих продуктах (табл. 2).

2. Баланси товарів групи 9 УКТЗЕД в Україні, т

Показник	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Спеції							
Виробництво	2500	3600	2700	3600	5000	6000	13000
Споживання	7504	5858	6804	8999	8068	7580	8489
Експорт	1834	3621	1999	1843	4305	4468	12242
Імпорт	6838	5879	6103	7242	7373	6048	7731
Кава							
Споживання	83207	100100	108105	150274	111543	78352	98160
Експорт	1927	3066	2729	6580	5527	6810	8482
Імпорт	85134	103166	110834	156854	117071	85162	106642
Чай							
Споживання	21892	23593	24893	28722	27098	20426	25771
Експорт	166	178	230	361	241	227	396
Імпорт	22058	23771	25123	29083	27339	20653	26167

Джерело: [4].

Помітна розбіжність у цифрах між вітчизняною статистикою та даними ФАО стосовно імпорту кави пояснюється відмінною методикою підрахунку, яка у випадку Продовольчої організації ООН крім, власне, зеленої й обсмаженої кави, включає також кавові екстракти та різні кавові продукти. Більше того, у світі ринок кави вважається одним із найбільш тіньових, тому оцінити реальні обсяги поставок дуже складно.

Глобальний ринок кави має низку особливостей, які виділяють його серед інших ринків продовольчих продуктів [2]. Зокрема, він ще далекий від свого насичення, адже функціонує в умовах зростаючого попиту, передусім на високоякісну продукцію (спеціально обсмажену каву з малим терміном зберігання). Контролюється цей ринок на 90 % транснаціональними компаніями, які особливу увагу приділяють експорту й подальшій регіональній дистрибуції. Таким чином, Європейський Союз абсолютно домінує в реекспорті кави, хоча і не вирощує її [5]. Крім того, даний ринок характеризується значними коливаннями цін, пов'язаними зі зміною погодних умов, які впливають на врожай, соціально-економічними трансформаціями та змінами курсів валют в основних країнах-виробниках, які не належать до розвинутих, а також спекуляціями з вартістю сировини на міжнародних біржах.

Перераховані чинники суттєво впливають і на вітчизняний ринок кави, який дуже залежить від кон'юнктури глобального. Відтак усі зміни обсягів виробництва, запасів кави й цін на неї визначають пріоритети імпортерів та формують відповідний споживчий попит.

В Україні на ринку кави працюють як великі транснаціональні гравці, так і малі підприємства, орієнтовані на вузький сегмент споживачів. Найбільші обсяги поставок з Європейського Союзу й Росії пояснюються знаходженням у цих країнах потужних корпорацій, що займаються фасуванням та обжарюванням кави. Водночас основними операторами на українському ринку є міжнародні „Монделіс Україна” (до 2014 р. „Крафт Фудз Україна”), яка представляє бренди Jacobs і Carte Noire, „Нестле Україна” (торгова марка Nescafe), Strauss Group (Ambassador, FORT, Черная Карта) та СП „Галка Лтд” (українсько-англійське), яке першим налагодило повний цикл виробництва розчинної кави із зелених зерен [3]. За деякими оцінками, ці компанії займають фактично 90 % українського кавового ринку, незважаючи на наявність значної кількості малих підприємств, які переважно спеціалізуються на обжарюванні кави. Споживчі уподобання українців розділяються приблизно порівну між розчинною кавою, меленою

кавою та в зернах, а також кавовими сумішами (з цукром і вершками), з поступовим збільшенням останніми роками частки меленої кави.

Дещо різниться ситуація на вітчизняному ринку чаю. В Україні, хоч і у зовсім незначних обсягах, вирощується трав'яний та фруктовий чай. Все чайне листя завозиться з-за кордону і потім фасується вітчизняними підприємствами під різними торговими марками. До того ж, на відміну від ринку кави, який донедавна демонстрував стабільне зростання, ринок чаю характеризувався стабільністю завдяки незмінному внутрішньому попиту [3]. Основними гравцями на ринку чаю України є „Орими Трейд” (торгові марки Greenfield, TESS, Принцеса Нурі, Канді, Ява, Гіта), Unilever (бренди Lipton, Brooke Bond, Бесіда), СП (українсько-британське) Українська чайна фабрика „Ахмад Ті” (Ahmad Tea), „Май Украина” (Майский, Curtis, Лисма), „СолоМія”, що позиціонується як єдина українська компанія серед лідерів ринку чаю (Batak, Askold, Домашний чай). Найбільшою популярністю у вітчизняних споживачів традиційно користується класичний чорний чай, продажі якого оцінюються в межах 80% серед усіх видів чаю. На другому місці з часткою на рівні 15% знаходиться зелений чай, решта припадає на фруктові й трав'яні чаї. Якщо стосовно видів чаю смаки покупців практично не змінюються, то серед способів його фасування стабільно зростає сегмент чаю в пакетиках.

Попри багато спільних рис, ринки чаю та кави в Україні мають деякі відмінності, окремі з яких проявилися за останній період. Так, споживання чаю характеризується вираженою сезонністю зі збільшенням у холодну пору року. Кава має лише незначні сезонні коливання, часто куштується в за-

кладах громадського харчування (кафе, ресторани) і більшу прихильність покупців до однієї торгової марки, що зумовлювало постійне зростання цього ринку.

Але починаючи з 2014 року, внаслідок погіршення економічного становища й стрімкої девальвації гривні, ситуація суттєво змінилася. Ціни на чай та каву в Україні постійно зростають, знижуючи попит на ці товари. І якщо світові ціни на чай практично не змінюються, що сприяє гнучкішій ціновій політиці вітчизняних імпортерів та виробників, то ціна кави стабільно зростає і відповідним чином відображається на роздрібних цінах у торгових мережах, що змушені їх піднімати. Як наслідок, вітчизняний ринок кави й чаю у 2014-2015 роках характеризують нові тенденції: скорочення зовнішніх поставок цих груп продукції; перехід на дешевші сорти кави; перехід на дешевші сорти чаю; часткова заміна кави доступнішим за ціною чаєм.

Висновки. Ринки чаю та кави в Україні є одними з небагатьох, функціонування яких повністю залежить від зовнішніх поставок. Така прив'язка до імпорту зумовлює синхронізацію всіх процесів і кон'юнктурних коливань із глобальними. Вітчизняні ринки чаю та кави до кінця не сформовані й не насичені, незважаючи на кількарічну динаміку поступового зростання. Погіршення економічного становища та падіння купівельної спроможності населення у 2014-2015 роках призвели до зменшення закордонних закупок і зміни пріоритетів українських споживачів у напрямі економії. Подальші перспективи ринку чаю та кави хоча й залежатимуть від світових цін на цю продукцію, однак значно більшою мірою від стабілізації ситуації на Сході України та курсу національної валюти.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Обзор украинского кофейного рынка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=3624>.
3. Ринок чаю та кави в Україні в 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.facebook.com/permalink.php?story_fbid=886338621422295.
4. FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org>.
5. International Coffee Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ico.org/>.

Стаття надійшла до редакції 02.01.2016 р.

* * *

UDS 631.162:336.131



*N.M. DAVYDENKO, doctor of economic sciences,
associate professor (docent), Head of Finance Department
National University of Life
and Environmental Sciences of Ukraine*

Transformation of financial management of agricultural enterprises in conditions of contemporary challenges

Scientific problem. The activity of agricultural enterprises depends primarily on their finances, making it necessary to address the problems of the financial management of an enterprise. Provision of a sustainable enterprise development, stability of results of its operations, reaching the goals that interest the owners and society as a whole are impossible without the development and conduct of an independent financial strategy of the entity which in the modern economy depends on the availability of an effective financial management system. The growth of pace of business is increasing the dependence of an enterprise on external sources of financing and a possible loss of autonomy in decision-making. Even with the high profit of business, an insufficient attention to the problems of its financial management of the enterprise leads to negative external effects or a takeover. Therefore, the effective activities of an enterprise depend on the quality of management of its finances. This necessitates the development and improvement of applied aspects of financial management. An important area of improvement of financial management while solving practical problems is the implementation of business models.

Analysis of recent researches and publications. The problems of financial management of agricultural enterprises and the possibility of introducing business modeling of financial processes were studied by A. Arapetian [2], O. Hutz [4], V. Markin [5], A. Poddyerohin [6], P. Stetsiuk [8] and others. However, despite the thorough investigation, some questions remain insufficiently illuminated like specifying directions of improvement of financial management of agricultural enterprises through business modeling.

The objective of the article is an analysis of the business process in the management system of financial management and development of proposals for improving the formation of the business model of domestic agricultural enterprises.

Statement of the main results of the study. Financial management widely operates with concepts of "business modeling", as one of the key elements of strategic planning is the business model. Business modeling allows financial managers to not only justify the need for the development of a project, but to have the possibility of its realization in contemporary challenges.

Business modeling organizes and coordinates the financial management system of the company, ensures the development program of

© N.M. Davydenko, 2016

actions from their start to finish. No matter what business processes are implemented, business modeling is a systematic methodology for the success of any type of business operations while maintaining an acceptable level of financial risk.

The main causes of the need for developing a business model for effective financial management of an agricultural enterprise should include [11]:

- creating conditions in which ideas are communicated to financial managers and others with the provision of an effective attraction of financial resources;
- bringing the financial management of an enterprise to success in business resulting from the use of methodologies of business modeling and monitoring;
- providing objective evaluation of the business, taking into account the medium and long term goals of financial management.

For the purpose of an effective business management, a business model is designed, which is one of the main tools of financial management. In terms of contemporary challenges an enterprise must be able to quickly and adequately respond to the changes occurring in the external and internal environment.

The financial model in business modeling is an exact description of an enterprise in terms of source and structure formation of revenues and expenses with a specific allocation of responsibilities [2]. Before proceeding to the collection, processing and evaluation of information management, it is important to clearly define which units will provide the necessary data. The financial structure of an enterprise is created with such a purpose, which is a set of functional units connected with the only business process for the purpose of financial management, accounting and reporting - centers of financial responsibility [3].

We can distinguish the following variants of application of a business model in financial management for agricultural enterprises [9]:

- evaluation and analysis of business performance compared with other similar enterprises;
- assessment of potential and investment attractiveness of business of an enterprise in future;

- optimization of business enterprises in terms of strategy and maximization as well as retaining the value that an enterprise creates for customers and other interested persons in its business.

Consequently, business modeling helps financial management solve a number of problems [7, 10]:

- evaluation of the viability and sustainability of the enterprise, reducing the risk of business;
- specification of development prospects of an enterprise in the form of quantitative and qualitative indicators;
- provision of conditions for attracting potential investors;
- determination of the specific direction of an enterprise activity, target markets and places on these markets;
- the formulation of long-term and short-term goals of an enterprise, strategy and tactics to achieve them;
- the assessment of the costs of an enterprise;
- the assessment of an enterprise staff appropriateness and motivation conditions of their work as to the requirements to achieve the goals;
- determination of marketing activities of the enterprise such as market research, organization of advertising, sales promotion, pricing, distribution channels;
- achievement of profit maximization;
- evaluation of material and financial situation of an enterprise.

Current realities show that despite the attractiveness and perspectives of the field agricultural enterprises have to constantly solve a number of challenges that affect the level of efficiency of their financial activities. The decision in this situation is the use of modern technologies of financial management, especially information ones.

Business modeling is a comprehensive solution that covers all management processes of an agricultural enterprise, namely:

- planning tools that take into account such critical agricultural aspects as land bank management, labor and the movement of materials, technology, market volume;
- management in crop production (from the fields of planning, crop rotation and choice of

optimum agricultural cultivation technology to harvest);

- management of livestock (from planning to feeding livestock and to meat processing and production of semi-finished products);

- processing of agricultural products and their supply;

- motion control of agricultural machinery (requirements definition of the machinery, movement control of the machinery on fields, maintenance and decommissioning of old machinery);

- management of agricultural sales (demand forecasting, contracting, client payments enrollment and shipment of products);

- HR (determining staffing needs, training and retraining of staff);

- financial management (budgeting and monitoring the budget implementation);

- formation of the expanded reporting system including interactive control panels;

- costs management;

- profitability management;

- business productivity and profitability increase through analysis of time series, identifying deviations from the plan, analyzing the causes and making informed decisions.

For the enterprise "Mriya-2014", a business model was developed and introduced in the first year, which consists of the following units: sales plan, crop, cultivation, collection, farm accounting, production, sales, debt control. These business processes directly or indirectly affect the state of financial management in an agricultural enterprise.

Assessing the business model data for the agricultural enterprise "Mriya-2014" by the results of the first year, we can notice that this business model makes it possible to solve several problems at the enterprise, including:

1. strategic planning of the structure of sown areas;

2. application of modern farming practices;

3. cost optimization;

4. control of all business transactions in the enterprise;

5. qualified personnel;

6. automated production;

7. application of modern agricultural machinery.

Also, the designed business model for the agricultural enterprise "Mriya-2014", is oriented to the consumer.

Table 1

Business model oriented to the consumer [5]

Innovations stimulated by consumers	Joint procurement and suppliers management	Perfect plant	Brand management
-Constant innovations in the area of products and services -Advanced product development -The system ensuring compliance of the product with the established requirements	- Selection and qualification of a supplier - Contract analysis - Purchasing - Accounts payable - Goods management	- Effective production operations - Planning and implementation of production - Optimization of corporate assets	- Dialogue with consumers - Marketing optimization - Optimization of accounting and sales promotion
Staff	Basic personnel management and calculation of the salary	Time and attendance management	Planning and staff analysis
Finance and risk	Financial performance management	Financial management and financial risk management	Corporate risk management

We can therefore say that the use of the business model of this type allows to plan a full cycle of an enterprise - from the establishment of a base line and selection of optimal growing technology to the management of individual production units.

Industry solutions which are part of a business model contain the knowledge base of modern agricultural technologies due to which

agricultural enterprises management has the ability to quickly select the most appropriate technology in crop or livestock production. The chosen technology sets limits on the use of seeds, plant protection, machinery, etc., deadlines for conducting the field work, qualification of the personnel necessary to carry out the field work. Within these limits each structural unit which is part of an enterprise, defines the

operational work plan with specific of a field, existing equipment and personnel.

Due to the functions of control implemented in a business model, quality of the field work and the state of cultivation, an agricultural enterprise is able to significantly reduce the risks of failure of business plans.

The process of implementing a business model is characterized by the following four maturity levels [12]:

A base line of maturity includes:

- minimum automation of business processes;
- lack of centralized management;
- lack of development of crisis management;
- high cost of software management;
- high vulnerability to security threats.

A standardized maturity level:

- basic standards;
- availability of a database for software and hardware;
- license management;
- automation of manual operations.

A rationalized maturity level:

- a control of infrastructure;
- availability of developed policies and processes for preemptive response;
- expenses for managing PCs and servers are reduced to zero;

- the application of preventive measures on safety at an enterprise.

A dynamic maturity level:

- understanding of the strategic value of the infrastructure;
- an effective collaboration between employees and the departments;
- support for mobile workers;
- business processes are fully automated.

Through the process of a business model implementation - a financial manager of an agricultural enterprise is able to:

- select the most efficient agricultural technologies in terms of profitability, productivity and subject to budget constraints expenses;
- determine the rotation based on the analysis of the history of precursors and monitor its compliance;
- quickly analyze deviations from the plan of works on selected technologies;
- respond quickly to changing of crop forecast due to various factors, including weather ones.

Let's look at the economic feasibility of a given business model in the agricultural enterprise "Mriya-2014" (Table 2). It should be noted that these figures are conditional, as it is impossible to be assess the business model and its impact on the financial management of an agricultural enterprise only during the first year of its operation.

Table 2

Economic feasibility of the business model in the agricultural enterprise "Mriya-2014" for financial management

Business goals	Strategic success factors	Business model influence
Increased capitalization	Increased revenues	50%
	Lower costs	100%
	Efficient use of working capital	75%
Continuous increase of activity efficiency	Improving the management system	50%
	Optimization of business processes	75%

Source: result of own researches.

Thus, the use of a business model enhances the strategic success factors and allows: increase revenue (increasing the market share, increase of production); reduce costs (reduction of production costs, reducing operational costs); efficient use of working capital ((increase of turnover, optimization of operating cash flow); improve the management system (optimization of the ownership structure, increase transparency, provide timely the accurate information); optimize business processes

(identification of business processes with high potential for the development of best practices, automation of business processes).

A business model serves as a potential generator of cash flows affecting the market value of an enterprise. Meanwhile, the cost of the enterprise is defined by some internal factors of the model, the result of which is measured by return on equity (ROE). Therefore, using this indicator we can analyze and evaluate the busi-

ness model of the enterprise. Return on equity is represented as a three-factor Du Pont model.

This assessment of economic feasibility is achieved mainly with the impact on the basic

units of the agricultural enterprise "Mriya-2014" (Table 3).

Table 3

Value of business models in the financial management of the agricultural enterprise is "Mriya-2014"

Financial management	Collection and processing of financial data
	Registry of accounts in a single system
	Unified payment system
	Unified records of business transactions
Sales / purchases	Methodology for calculating the cost of production
	Orders management
	Possibility of grouping of suppliers by type
	Accounting for livestock in two measurement units: livestock and kilograms of live weight
	Accounting for livestock on farms by class of livestock
Technical maintenance	Inspection planning and equipment repair tool
	Tool for fixing the results of calibration equipment
	Need for the formation of the order for planning / emergency repairs and maintenance of equipment

Source: result of own researches.

The implementation of the process of monitoring, recording and analysis at any stage allows to create a unified system of control over all financial resources and financial transactions.

That is, the application of the current business model in the agricultural enterprise "Mriya-2014" is accompanied by the following effect:

- costs are identified and controlled in their places of origin;
- reduction of inventory and expenses for materials, chemicals, fuel and services;

- reducing equipment maintenance costs;
- improving productivity and the level of profitability.

The return on sales of net profit, turnover of assets, the ratio of financial dependence characterize simultaneously three types of activity: operating, investing and financing activities. Therefore, analysis of these indicators allows to objectively evaluate the business model of the enterprise. The results of 12 factors decomposition of the ROE of "Mriya-2014" and "Vektor" are presented in Table 4.

Table 4

Assessment of the business model of the financial and economic performance of enterprises "Vektor" and "Niva-2014"

Indicator	Mriya-2014	Vektor	Mriya to Vektor +/-
Gross margin, %	48	50	-2
Effect from business and management expenses	0,44	0,40	+0,04
Effect from financing activities	0,93	0,92	+0,01
Tax effect	0,77	0,75	+0,02
Cash management, days	50,1	47,33	+2,77
Receivables management, days	83,26	67,63	15,56
Inventory control, days	70,99	110,40	-39,41
Management of other current assets, days	19,82	18,86	+0,96
Management of fixed assets, days	18,82	18,91	-0,09
Management of other non-current assets, days	9,14	10,47	-1,33
Debt	0,07	0,19	-0,12

Source: result of own researches.

According to Table 4 indicators that characterize the level of profits in respect of both enterprises are the same. In its turn, as it is shown

in Table 4, in "Mriya-2014" enterprise resources are traded in an average of 70.99 during the day, which is 35.7% less than in the organi-

zation "Vektor" (110.4 days). Also the enterprise "Mriya-2014" effectively controls the other non-current assets: the reversibility of other non-current assets amounted to 9.14 days, which is 12.7% faster than the turnover of the enterprise "Vektor". However, the enterprise "Vektor" showed the time of cash turnover less than 6% and amounted to 47.33 days. Also "Vektor" manages receivables more effectively: receivables are repaid at an average of 67.63 for the day, which is 19% faster than in the enterprise "Mriya-2014".

Conclusions. Financial management widely uses the concept of "business modeling" which allows financial managers to solve a number of important issues related to: assess of the degree of viability and sustainability of the enterprise, creating the basis for attracting investors, determining the specific direction of the enterprise, target markets and local businesses in these markets, achieving profit maximization under specific conditions, assessment of material and financial situation of the enterprise.

Despite the fact that the era of business models has begun recently, it has already shown significant results. Firstly, it affected the growth of value of an enterprise. Secondly, there are a number of samples for future planning of business models that can be learnt, imitated, modified and improved. Thirdly, many established provisions have been doubted, including the belief that some business models will always be viable. In the era of business models, the success depends on the speed and the ability of competitors to understand their nature and improve or adapt them to the needs of specific customers.

In conditions of contemporary challenges, enterprises seeking to improve their competitiveness and occupy a leading position in the market, must make the continued reform of the system of business process management, based on a detailed study of existing business processes, a thorough analysis of efficiency in accordance with the financial goals of enterprise and development measures for their improvement.

References

1. Астраханцева І.А. Фінансове моделювання вартості підприємств в невизначених економічних умовах / І.А. Астраханцева // Фундаментальні дослідження. – 2011. – №4. – С. 154-160.
2. Арапетян А. Уроки бізнес-моделювання на прикладі ВАТ "Кредобанк" [Електронний ресурс] / А. Арапетян. – Режим доступу: <http://lvbs.com.ua/uploads/resource/bm-kredobank.pdf>.
3. Бжуска Я. Інноваційні моделі бізнесу / Я. Бжуска // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 628. – С. 29–35.
4. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія / О.Є. Гудзь. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
5. Маркова В. Д. Бизнес-модель: сущность и инновационная составляющая / В.Д. Маркова // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 2. — С. 38-42.
6. Фінансовий менеджмент: підручник ; під кер. А.М. Поддєрьогина. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.
7. Сакацкий В.А. Инновационная бизнес-модель как фактор достижения конкурентных преимуществ фирмы / В.А. Сакацкий, Е.А. Курепина // Управленческое консультирование. – 2010. – № 3. – С.133-145.
8. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія / П.А. Стецюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 370 с.
9. Стрекалова Н.Д. Концепция бизнес-модели: методология системного анализа / Н.Д. Стрекалова // Известия Российского государственного педагогического университета имени А.И.Герцена. – 2010. – № 92. – С. 96.
10. Хэмел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня ; пер. с англ. / Г. Хэмел, К. Прахалад. — М. : Олимп-Бизнес, 2012. — 288 с.
11. Afuah A. Internet business models and strategies / A. Afuah, C. Tucci. – Boston : McGraw Hill, 2013. – 384 p.
12. Keidel R.W. The Geometry of Strategy. Concepts for Strategic Management / R.W. Keidel. – New York : Routledge, Taylor & Francis Group, 2010. – P. 67-69.
13. Van Mierlo Barbara, Regeer Barbara et al. Reflexive Monitoring in Action. A guide for monitoring system innovation projects // Tessera Translation BV. Wageningen, Netherlands, 2010. 104 p.

The article has been received 17.12.2015

*

*Л.Д. ТУЛУШ, кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач відділу податково-бюджетної політики
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

Реформування податку на додану вартість у сільському господарстві

Постановка проблеми. Податковий механізм є особливим інструментом державного регулювання економіки, оскільки забезпечує оперативний вплив на економічні процеси. Це, зокрема, стосується регулювання темпів підприємницької активності та інфляції, формування належного інвестиційного клімату та рівня доходів окремих груп учасників економічних відносин.

Важлива роль у системі фіскальних регуляторів економічних процесів держави належить універсальному акцизу, найпоширенішою формою якого є податок на додану вартість (ПДВ). Вітчизняна специфіка застосування даної податкової форми проявляється в особливих режимах його справляння та адміністрування. До складу останніх можна віднести систему електронного адміністрування податку (СЕА ПДВ), що направлена на унеможливлення маніпуляцій із сумами податку, належними бюджету, а також спеціальний режим справляння ПДВ у сільському господарстві (режим ПДВ-аккумуляції), направлено на підтримку розвитку агропромислового виробництва [14]. Зазначені режими є унікальними й у відповідному вигляді не застосовуються в європейській практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування універсального акцизу в сільському господарстві досліджували багато вчених, серед яких варто виділити В. Березовського [1], Р. Бірда [15], М. Белджи [16], Х. Віна [20], Д. Вільямсона [21], Г. Гончаренко [2], Р. Дарста [17], Л. Ебрілла [18], Ю. Лупенка [3], В. Парнюка [4], О. Прокопчук [8], М. Рудую [9],

Н. Сеперович [10], Н. Сидорову [11], А.Тайта [19] та інших. Проте, незважаючи на численні публікації з даної теми, до цього часу відсутні науково обгрунтовані моделі функціонування універсального акцизу в сільському господарстві в умовах припинення дії спеціального режиму справляння ПДВ.

Мета статті – опрацювання методологічних засад функціонування універсального акцизу в сфері агропромислового виробництва (АПВ) в умовах реформування спеціального режиму оподаткування операцій з постачання сільськогосподарської продукції.

Виклад основних результатів дослідження. Як показує європейський досвід, сільське господарство потребує застосування зваженої політики державного протекціонізму. З урахуванням цього щодо аграрної галузі свого часу були запроваджені спеціальні режими справляння ПДВ у сферах виробництва та переробки сільгосппродукції, відомі як ПДВ-аккумуляція та ПДВ-дотування [12].

Специфічність податкового інструментарію у сільському господарстві України визначається комплексом причин, основними серед яких слід визнати відсутність дієвих механізмів державної підтримки сільгосптоваровиробників за рахунок інших фінансових інструментів і низьку ефективність податкового адміністрування у галузі.

Спеціальні режими оподаткування операцій з постачання сільгосппродукції відіграли позитивну роль у розвитку аграрної галузі, подоланні його збитковості, зростанні обсягів агропромислового виробництва, експорту сільськогосподарської продукції та рівня доходів сільгосппідприємств.

Проте наявні суперечності, притаманні спеціальному режиму справляння ПДВ у сфері АПВ, визначають необхідність реформування механізму функціонування спецрежиму справляння ПДВ із сільгосп-підприємств. Застосування даного фінансового інструменту, поряд із очевидними перевагами у вигляді зростання доходності сільгоспдіяльності, має й суттєві недоліки. Серед останніх варто відзначити порушення ринкової мотивації сільгосп-підприємств, дискримінацію суб'єктів господарювання, що позбавлені такої підтримки (представників малого аграрного бізнесу), негативний вплив на прийняття інвестиційних рішень [13].

Застосування спецрежиму справляння ПДВ позбавило державу можливості впливу на формування раціональної структури аграрного сектору економіки. За роки функціонування спецрежимів оподаткування втрачено багатопрофільність сільгосп-підприємств, яка була притаманна колективним агроформуванням пострадянського періоду. Зважаючи на проциклічність ПДВ-підтримки, її залежність від рівня рентабельності відповідної діяльності, сільгосп-підприємства активно позбавляються тваринництва, яке генерує значно менші суми ПДВ-аккумуляції, ніж рослинництво (табл. 1).

Як наслідок, частка доходів від тваринництва (без урахування птахівництва, яким займаються, як правило, високоспеціалізовані підприємства) у загальній сумі доходів від основної діяльності сільгосп-підприємств зменшилася за період 1999 – 2014 років майже у п'ять разів – із 36,2 до 7,6 %. При цьому частка сільгосп-підприємств, які не одержували доходів від тваринництва, зросла за відповідний період із 2,8 до 61,3 %. Суттєво знизилася частка сільгосп-підприємств, що утримують поголів'я тварин (зокрема, корів – у 5 разів, ВРХ – у 4,5 раза).

Таким чином, навіть застосування спеціальних податкових режимів не забезпечило стримування негативних тенденцій, що спостерігались із розвитком тваринницької галузі в Україні. Адже сільгосп-підприємства, маючи можливість скористатися перевагами спецрежиму ПДВ як по тваринницькій, так і рослинницькій діяльності, віддають перевагу останній – з огляду на її значно вищу рентабельність. Оскільки прибуток є складовою доданої вартості, відповідно й суми ПДВ-підтримки від виробництва рослинницької продукції є значно вищими, ніж від діяльності у сфері тваринництва (крім птахівництва).

1. Зміна окремих економічних показників діяльності сільгосп-підприємств за період функціонування спецрежиму справляння ПДВ (початок – 1999 рік)

Показники	1999 р.	2014 р.
Втрата багатопрофільності сільгосп-підприємств		
Кількість сільгосп-підприємств, од.	12642	8561
Частка доходів від тваринництва в загальній сумі доходів від основної діяльності (без переробки), %	37,8	19,6
Частка тваринництва у валовій продукції сільського господарства (по сільгосп-підприємствах), %	34,8	24,1
Частка продукції птахівництва у валовій продукції тваринництва у с.-г. підприємствах, %	14,2	61,2
Частка доходів від тваринництва (без птахівництва) в загальній сумі доходів від основної діяльності (без переробки), %	32,4	7,6
Частка с.-г. підприємств, які не отримували доходів від тваринництва, %:		
у загальній кількості с.-г. підприємств	2,8	61,3
у загальних доходах с.-г. підприємств	1,8	44,5
Частка с.-г. підприємств із доходами від тваринництва у діапазоні 17-83 %, %:		
у загальній кількості с.-г. підприємств	73,8	14,2
у загальних доходах с.-г. підприємств	73,1	17,6
Частка с.-г. підприємств із доходами від тваринництва у діапазоні 25-75 %, %:		
у загальній кількості с.-г. підприємств	54,8	10,2
у загальних доходах с.-г. підприємств	55,0	12,1

Зменшення поголів'я с.-г. тварин у с.-г. підприємствах		
Частка сільгоспідприємств, що утримували поголів'я с.-г. тварин, %:		
ворів - понад 50 гол	80,1	16,7
ВРХ - понад 100 гол	83,4	18,5
свиней - понад 100 гол	50,1	15,7
Поголів'я с.-г. тварин, утримуване сільгоспідприємствами, тис. гол.:		
корови	2905	529
ВРХ (без корів)	5634	871
свині	4284	3733
Зменшення сільськогосподарської зайнятості		
Зайняте населення у галузі сільського господарства, тис. осіб	4926,8	3091,4
Чисельність працівників с.-г. підприємств, тис. осіб	2615,0	524,7
у т.ч.: у рослинництві	1375	389
у тваринництві	1240	125
Частка працівників с.-г. підприємств по відношенню до зайнятого населення у галузі сільського господарства, %	53,1	17,0
Частка працівників с.-г. підприємств, зайнятих у тваринництві, по відношенню до заг. чисельності працівників с.-г. підприємств, %	47,4	23,8
Припадає працівників сільгоспідприємств, осіб, із розрахунку на:		
100 га с.-г. угідь	8,3	2,3
100 га ріллі у рослинництві	5,4	1,8
1 умовну голову	0,17	0,03
Зміни у структурі сільськогосподарського землекористування:		
частка окремих груп землекористувачів у загальній площі с.-г. угідь, %:		
«класичних» сільгоспідприємств (колишніх КСП)	81,1	35,2
представників агрохолдингів	0,0	17,2
господарств населення (землі для товарного виробництва)	12,1	41,1
малих сільгоспідприємств та фермерських господарств	6,8	6,5

Джерело: Складено за даними ДССУ.

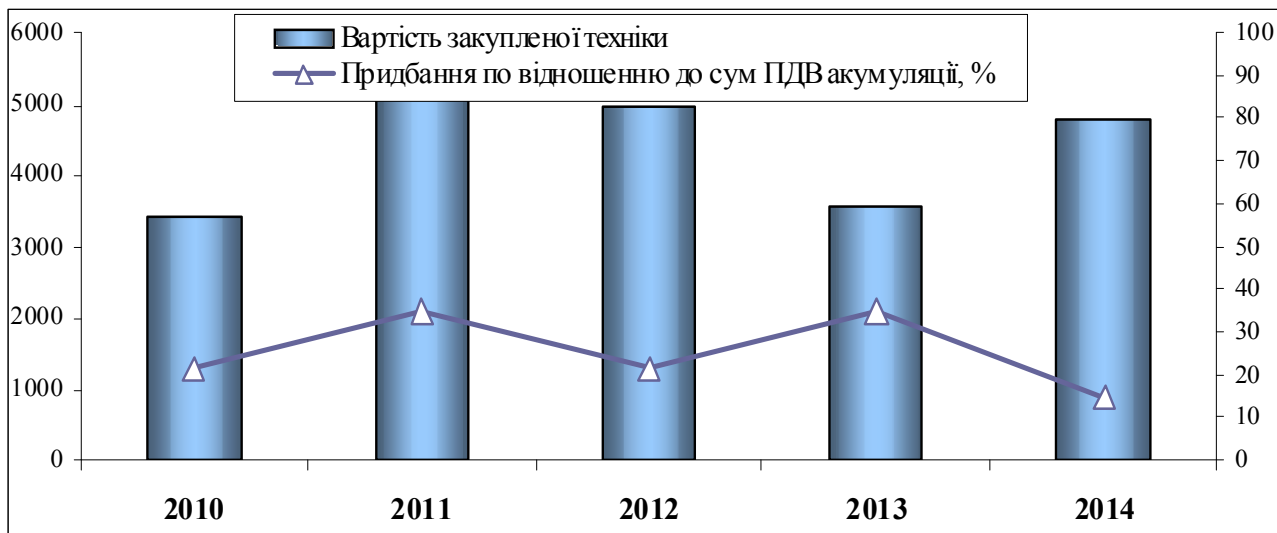
Отже, діючий механізм справляння ПДВ стимулює сільгоспідприємства до вибору рентабельніших видів діяльності – за рахунок сум ПДВ-акумуляції дохідність таких операцій ще більше зростає, забезпечуючи сільгоспідприємствам по окремих видах сільгоспдіяльності надприбутки.

Спеціальні режими оподаткування, в тому числі й справляння ПДВ, розроблялись під іншу структуру сільського господарства. Враховуючи суттєву її зміну, практика справляння ПДВ у галузі потребує реформування, насамперед у частині усунення диспропорцій при оподаткуванні різних категорій товаровиробників і різних видів сільгоспдіяльності.

Крім того, варто звернути увагу також на недостатню правову регламентацію використання сум ПДВ-підтримки. Нормами ПКУ передбачено, що суми ПДВ, нараховані на вартість поставок сільгосппродукції, повністю залишаються у розпорядженні сільгоспідприємств для відшкодування сум податку, сплачених постачальникам при придбан-

ні виробничих ресурсів, а за наявності позитивного залишку – для інших виробничих цілей, без конкретно визначеного цільового спрямування. Відповідно, не всі суми ПДВ-підтримки є джерелом інвестиційного забезпечення – більша їх частина спрямовується на фінансування поточних витрат. Внаслідок цього стимулююча спрямованість спецрежиму ПДВ суттєво знижується (рис.).

Як видно з рисунка, вартість закупленої сільгоспідприємствами сільгосптехніки по відношенню до сум ПДВ-підтримки коливається у межах 21–35 % (за винятком, 2014 року, в якому відбулося зниження до 15 %). Отже, сільгоспідприємства витрачають частину сум ПДВ-підтримки (фактично – державні фінансові ресурси) на фінансування власних поточних потреб, які повинні були б покриватись власними коштами. При цьому, прибуток від сільгоспдіяльності виводиться із галузі, а в окремих випадках – і за межі країни, послаблюючи її фінансовий потенціал.



Вартість закупленої сільгоспідприємствами сільгосптехніки по відношенню до сум ПДВ-підтримки за рахунок спецрежиму ПДВ

Джерело: Складено за даними ДФСУ та ДССУ.

Варто відзначити, що останніми роками спецрежиму справляння ПДВ притаманні ті ж недоліки, що й бюджетній підтримці. Проведений аналіз розподілу суб'єктів спецрежиму ПДВ та сум ПДВ-підтримки за обсягами доходів від основної діяльності показав, що у 2013 році частка суб'єктів спецрежиму ПДВ із доходами від основної діяльності понад 50 млн грн становила менше 4 % у загальній кількості суб'єктів спецрежиму ПДВ. При цьому частка таких суб'єктів у загальних сумах ПДВ-підтримки становила майже 57 %, у 1,3 раза перевищуючи частку інших 96 % суб'єктів спецрежиму ПДВ.

Сільгоспідприємства, асоційовані з іншими господарськими структурами, мають більше можливостей щодо використання переваг спецрежиму справляння ПДВ, зокрема, за рахунок маніпулювання цінами в умовах відсутності належного контролю за трансфертним ціноутворенням у частині ПДВ. Внаслідок застосування оптимізаційних схем, держава втрачає надходження ПДВ не лише від аграрної галузі, а й від суміжних галузей, зокрема переробки і торгівлі, які «перекидають» частину власних ПДВ-зобов'язань на контрольований сільгоспідрозділ.

При застосуванні спецрежимів оподаткування, а фактично – звільненні від сплати ключових податків (ПДВ та податку на прибуток), відсутності практично будь-якого зв'язку між обсягами / рентабельністю діяльності й податковими зобов'язаннями – аг-

рарний сектор розглядається як своєрідний офшор. Останній обумовлює подвійну втрату податкових надходжень: як від застосування спецрежиму ПДВ для сільгоспдіяльності, так і від застосування оптимізаційних схем вертикально інтегрованими структурами та відсутності законодавчої можливості проведення належного контролю за трансфертним ціноутворенням.

Враховуючи це, у представників міжнародних фінансових організацій, які надають фінансову підтримку Україні, сформувалася негативна позиція щодо спецрежимів оподаткування сільгоспідприємств. Вони вважають, що застосування спецрежимів оподаткування зумовлює суттєві бюджетні втрати, не забезпечуючи при цьому належного економічного ефекту для розвитку аграрної галузі. Як наслідок, представниками МВФ наголошується на необхідності переведення сільгоспідприємств на загальну систему справляння ПДВ. Враховуючи це, уряд буде вимушений поширити дію загального режиму оподаткування ПДВ на аграрний сектор згідно з міжнародною практикою справляння податку, адже виконання відповідної вимоги є одним із «структурних маячків» для продовження співпраці з МВФ. За розрахунками, такий захід забезпечить додаткові доходи держбюджету на рівні 0,3 % від ВВП.

Недоліки діючої моделі справляння ПДВ у сільському господарстві зумовили розробку нових законодавчих ініціатив у сфері оподат-

кування. Причому позиції щодо напрямів реформування режиму справляння ПДВ для сільгоспідприємств суттєво розділилися: народні обранці [6] наполягали на збереженні спецрежиму лише для тваринництва, тоді як представники уряду вважали доцільним повне його скасування й переведення на загальну систему справляння ПДВ усіх без винятку сільгоспідприємств [7].

На нашу думку, запропонована Мінфіном [7] реформа шляхом повного скасування спецрежиму справляння ПДВ, без запровадження будь-яких компенсаторних заходів у частині бюджетної підтримки розвитку сільського господарства, є неприйнятною, враховуючи, що:

за рахунок дії спецрежимів оподаткування для сільгоспідприємств останніми роками забезпечується понад 95 % загальних обсягів державної підтримки галузі, в результаті чого суттєво зростає конкурентоспроможність сільгосппродукції на внутрішньому та світовому ринках і забезпечується стабільний фінансовий стан сільгоспідприємств [14];

ефективного інструментарію прямої бюджетної підтримки в Україні не розроблено, наявні заходи підтримки є несистемними та суттєво не впливають на діяльність сільгосптоваровиробників;

використання непрямой державної фінансової підтримки за рахунок застосування спеціальних режимів оподаткування не суперечить правилам СОТ, тоді як в обсягах прямої бюджетної підтримки Україна обмежена – при цьому відношення сум дозволеного ліміту прямої бюджетної підтримки по відношенню до сум ПДВ-підтримки становило у 2013 році – 26 %, у 2014-му – 16, у 2015 році, за прогнозами, – не перевищить 11 %;

застосування спецрежиму справляння ПДВ поряд із невідшкодуванням даного податку при експорті сільгосппродукції є своєрідним запобіжником, який не дає можливості врівноваження зовнішніх і внутрішніх цін на таку продукцію, що особливо актуально в умовах значної девальвації національної валюти – відповідно усунення такого запобіжника спровокує зростання цін на сільгосппродукцію та продовольство, підвищення загального рівня інфляції в країні, що негативно позначиться на добробуті громадян, особливо осіб з низьким рівнем доходів;

дочасна зміна умов оподаткування сільгоспідприємств негативно позначиться на інвестиційній активності, спричинить зменшення обсягів виробництва й валової доданої вартості в галузі в найближчій перспективі;

відміна дії спецрежимів оподаткування буде суттєвою перешкодою на шляху успішної євроінтеграції сільського господарства України в європейський економічний простір унаслідок зменшення конкурентних можливостей у зв'язку із набуттям з 1 січня 2016 року чинності економічної частини Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом – особливо важливою така підтримка є в перший рік дії даної Угоди.

Враховуючи наявні наукові напрацювання й законодавчі ініціативи, можливими напрямками реформування спецрежиму справляння ПДВ для сільгоспідприємств є:

1) повне скасування дії спецрежиму ПДВ, відновлення відшкодування ПДВ при експорті сільгосппродукції, перехід на систему бюджетного дотування окремих галузей сільського господарства, які потребують такої підтримки (із перехідним періодом протягом одного року);

2) вибіркове застосування спецрежиму ПДВ: повне скасування для рослинництва; збереження для тваринництва (як окремий варіант – скасування для птахівництва);

3) збереження можливості застосування спецрежиму ПДВ лише для сільгоспідприємств, що відповідають визначеним критеріям (за площею сільгоспугідь та обсягами поставок сільгосппродукції);

4) збереження можливості застосування спецрежиму ПДВ лише за умови спеціального використання акумульованих сум податку – спрямування їх лише на розвиток тваринництва й на фінансування інвестицій;

5) збереження можливості застосування спецрежиму ПДВ із посиленням податкового контролю за оптимізаційними схемами та централізацією частини сум ПДВ-підтримки (на фінансування спеціальних програм розвитку сільського господарства або потреб соціального розвитку сільських територій);

6) повне скасування дії спецрежиму ПДВ для сільгоспідприємств і відновлення дії режиму ПДВ-дотацій для переробних під-

приємств, крім того запровадження пониженої ставки ПДВ на тваринницьку продукцію;

7) збереження можливості застосування спецрежиму ПДВ для усіх сільгоспприємств та поширення режиму звільнення від справляння ПДВ на поставки усіх видів с.-г. продукції груп 1-24 УКТ ЗЕД, при виробництві яких використовувався спецрежим ПДВ (зокрема, на поставки сої, олії й продукції птахівництва, які нині оподатковуються за нульовою ставкою).

Оцінку наслідків зміни механізму справляння ПДВ варто здійснювати з огляду на інтереси усіх економічних суб'єктів: сільгоспприємств – у частині зміни рівня доходів (по окремих видах агробізнесу); держави – в частині зміни рівня бюджетних надходжень; економіки у цілому – в частині стримування інфляційних процесів, зміни цін на продовольчі товари (інтереси споживачів), оптимізації структури агропромислового виробництва, забезпечення розвитку сільських територій (табл. 2).

2. Ефекти від реалізації моделі «Повне скасування дії спецрежиму ПДВ, відновлення відшкодування ПДВ при експорті сільгосппродукції»

Інтереси сільгоспприємств	
<i>Плюси (позитив):</i>	<i>Мінуси (негатив):</i>
1. Додаткові доходи виробників експортоорієнтованих культур, по яких нині відсутнє ПДВ-відшкодування при експорті (1001-1008, 1205-1206) – за рахунок підвищення ціни на частину суми ПДВ, яка повинна відшкодуватися із бюджету	1. Зниження доходів на частку ПДВ-аккумуляції та зниження рівня рентабельності діяльності
2. Розвиток ринків низькомаржинальних продуктів та зростання ринкової частки окремих категорій виробників, які або взагалі не мали переваг від застосування спецрежиму ПДВ (дрібні товаро-виробники), або відповідний ефект був значно нижчим, ніж при виробництві високомаржинальних культур та у холдингових структурах	2. Збільшення потреби у кредитних ресурсах плюс додаткові витрати на сплату відсотків банкам
	3. Збільшення потреби у держфінпідтримці, яка по факту буде меншою від заявленої на адмінвитрати (не менше 25 %)
	4. Відмова від окремих напрямів діяльності, передусім тваринництва (без ПДВ-підтримки та внаслідок зростання вартості кормів така діяльність буде нерентабельною)
	5. Здорожчання вартості кормів, що спричинить зменшення доходів від тваринництва (ціни визначаються купівельною спроможністю населення і не можуть суттєво зрости), щоб компенсувати підвищену вартість кормів
Інтереси бюджету	
<i>Плюси (позитив):</i>	<i>Мінуси (негатив):</i>
1. Додаткові надходження від справляння ПДВ із сільгоспприємств (обсяг надходжень може бути меншим від задекларованого як ПДВ-аккумуляція – внаслідок відмови від оптимізаційних схем агрохолдингами)	1. Необхідність бюджетного відшкодування ПДВ при експорті тих с.-г. культур, ПДВ по яких у 2015 р. не відшкодувався (1001-1008, 1205-1206)
2. Вирівнювання умов господарювання для різних категорій с.-г. товаровиробників, що зумовлює зменшення потреби у держфінпідтримці (останніми роками підтримка суб'єктам малого аграрного бізнесу не надавалася, тому переваги для держави фактично відсутні)	2. Необхідність надання держфінпідтримки суб'єктам, що проводять діяльність у галузях, які є переважно збитковими, проте мають суспільну значимість
Інтереси економіки в цілому	
<i>Плюси (позитив):</i>	<i>Мінуси (негатив):</i>
1. Вирівнювання умов господарювання різних категорій товаровиробників, що частково нівелює переваги агресивних бізнес-стратегій агрохолдингів і позитивно впливає на розвиток сільських територій	1. Підвищення цін на сільгосппродукцію (як по експортоорієнтованих культурах, так і по тваринницькій продукції), що дає 2 негативні ефекти: а) підвищення загального показника інфляції (індексу споживчих цін); б) здорожчання продовольчих товарів для населення
2. Розвиток дрібних сільгосптоваро-виробників (ОСГ, СФГ) та с.-г. обслуговуючої кооперації внаслідок вирівнювання умов господарювання із сільгоспприємствами-платниками ПДВ	2. Відмова сільгоспприємств від окремих низькомаржинальних видів сільгоспдіяльності, які без ПДВ-підтримки є нерентабельними, передусім - тваринництва (по якому буде подвійний удар – позбавлення ПДВ-аккумуляції та зростання цін на корми), що негативно вплине на пропозицію тваринницької продукції й сільгоспзайнятність.
3. Вирівнювання структури агропромислового виробництва (як по видах продукції, так і по категоріях товаровиробників)	

Джерело: Власні дослідження автора.

Вплив зміни механізму справляння ПДВ на фінансово-господарську діяльність сільгосп підприємств доцільно визначати окремо по таких видах сільгосп продукції: 1) експорто орієнтованих сільгосп культурах, по яких відсутнє ПДВ-відшкодування при експорті (це, передусім, пшениця, кукурудза, ячмінь, ріпак); 2) експорто орієнтованих сільгосп культурах, по яких здійснюється ПДВ-відшкодування при експорті (напрямую чи у переробленому вигляді: соняшник, соя); 3) інших (неекспорто-орієнтованих) сільгосп культурах (овочах, фруктах, ягодах тощо); 4) тваринницькій продукції в розрізі окремих галузей (скотарство, свинарство, птахівництво), оскільки доцільно розрізняти тваринництво з/без птахівництва (ПДВ при експорті тваринницької продукції відшкодується, проте у значних обсягах експортується лише продукція птахівництва).

Як показують проведені розрахунки, скасування спецрежиму ПДВ різноспрямовано впливатиме на окремі сільгосп підприємства – все залежить від їхньої спеціалізації.

Застосування спеціального режиму справляння ПДВ – «в ув'язці» зі звільненням від ПДВ експортних поставок зернових культур – останніми роками перестало бути вигідним для сільгосп підприємств, що займаються виробництвом переважно експорто-орієнтованих зернових культур – пшениці, ячменю, кукурудзи. При поставці зернових культур на експорт через посередника сільгосп підприємства недоодержували частину доходів унаслідок невідшкодування ПДВ. Відповідні втрати не покривалися повною мірою за рахунок застосування режиму ПДВ-акумуляції, оскільки останній забезпечував формування лише близько 10% додаткових фінансових ресурсів, що є нижчим частки втрачених доходів від зниження закупівельних цін експортерами.

Враховуючи це, для сільгосп підприємств, сконцентрованих переважно на виробництві експорто-орієнтованих зернових культур, по яких відсутнє ПДВ-відшкодування при експорті, скасування спецрежиму ПДВ є вигідним і забезпечить формування додаткових доходів у розмірі не менше 4-5% від наявного їх рівня, включаючи й ресурси ПДВ-підтримки.

По експорто-орієнтованих культурах загалом – крім зернових, це також і технічні культури, при експорті яких ПДВ відшкодувався або напряму (соя), або опосередковано (соняшник) – рішення щодо скасування спецрежиму ПДВ при відновленні ПДВ-відшкодування при експорті є практично нейтральним та не призведе до значних втрат, оскільки останні будуть компенсовані зростанням цін на експорто-орієнтовану продукцію.

При цьому варто враховувати, що в Україні експорто-орієнтовані сільгосп культури займають більше як 80% у загальній посівній площі сільгосп підприємств; близько 90% – у загальних обсягах їхніх доходів від рослинництва, понад 2/3 – у загальних обсягах доходів (без врахування доходів від птахівництва, які одержує незначна кількість сільгосп підприємств). У майже 80% від загальної кількості великих і середніх сільгосп підприємств доходи від вирощування зазначених експорто-орієнтованих сільгосп культур займають переважну частку в загальних доходах, а в понад 2/3 від загальної кількості таких сільгосп підприємств доходи від вирощування цих експорто-орієнтованих сільгосп культур мають понад 75% у загальних доходах.

Разом із тим варто звернути увагу, що в умовах дефіциту державних фінансових ресурсів недоречним виглядає подвійне податкове стимулювання, що здійснюється щодо поставок сої та соняшнику. З одного боку, виробники цих сільгосп культур залишають ПДВ у своєму розпорядженні, з іншого – їх експортери мають право на відповідне відшкодування з бюджету сум ПДВ, сплачених виробникам і не перерахованих до бюджету. Таке подвійне стимулювання порушує конкурентне середовище в аграрній галузі й ставить у привілейоване становище відповідних суб'єктів господарювання, що займаються виробництвом, переробкою та експортом сої й соняшнику.

Натомість для сільгосп підприємств, які займаються переважно виробництвом неекспорто-орієнтованих видів рослинницької продукції – цукрових буряків, овочів, фруктів, ягід тощо – наслідки від скасування спецрежиму справляння ПДВ будуть відчут-

нішими й негативно позначаються на рівні їхніх доходів. Така сільгосппродукція характеризується, як правило, підвищеним рівнем доданої вартості, відповідно обсяги ПДВ-підтримки для її виробників є відчутнішими. Втрата ПДВ-підтримки може спричинити збитковість виробництва окремих видів неекспорто-орієнтованої рослинницької продукції, що призведе до відмови від такої діяльності з подальшими загрозами для продовольчої безпеки країни.

Найбільших негативних наслідків від скасування спецрежиму ПДВ зазнають сільгосппідприємства, що займаються тваринництвом. З одного боку, вони будуть позбавлені сум ПДВ-аккумуляції, які забезпечують зростання обсягів власних фінансових ресурсів на 8-9%. З іншого боку, внаслідок скасування спецрежиму ПДВ зростуть ціни на зерно, а отже, й на корми, частка яких у витратах тваринництва становить близько 60%. Як наслідок, рівень виробничих витрат тваринницьких підприємств може збільшитися на 7-8%, унаслідок чого виробництво переважної більшості продукції тваринництва у сільгосппідприємствах може стати збитковим, і виробники позбавляться відповідної діяльності.

З іншого боку, внаслідок скасування дії спецрежиму ПДВ буде усунуто наявну податкову дискримінацію сільгосптоваровиробників, які останніми роками були практично позбавлені бюджетної підтримки та при цьому можливості скористатися ресурсами ПДВ-підтримки для них були обмеженими. Йдеться про представників дрібного аграрного бізнесу – особисті селянські господарства (ОСГ) і невеликі фермерські господарства.

Наявність спецрежиму ПДВ для сільгосппідприємств негативно позначається на розвитку малих форм аграрного бізнесу, в тому числі й сімейних ферм та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які усунуті від даного виду держфінпідтримки. Аналіз обсягів виробництва сільгосппродукції в розрізі окремих груп сільгосптоваровиробників доводить про те, що майже половина загальних обсягів виробляється товаровиробниками, які не користуються перевагами спецрежиму ПДВ. Особливо значною є частка таких товаровиробників у

обсягах виробництва тваринницької продукції (без урахування птахівництва): у виробництві молока й м'яса ВРХ – понад 75%, свинини – понад 50%. Крім того, представниками малого аграрного бізнесу (передусім, ОСГ), які не користуються перевагами спецрежиму ПДВ, виробляється понад 2/3 вівса, більше половини проса, понад 40 % жита і зернобобових культур.

Скасування спецрежиму ПДВ може дати імпульс для розвитку сільськогосподарської активності у представників малого бізнесу, внаслідок чого їхня частка у загальних обсягах виробництва знову зросте, як це спостерігалось на початку та в середині двохтисячних років. У такому випадку може бути сформована більш збалансована структура аграрного виробництва, яка характеризуватиметься вищою часткою представників малого аграрного бізнесу, особливо у виробництві трудомістких неекспорто-орієнтованих видів сільгосппродукції. Для цього необхідно розробити спеціальні механізми фіскального стимулювання діяльності представників малого аграрного підприємництва.

Важливим аспектом проблеми реформування механізму справляння ПДВ у сільському господарстві є оцінка фіскальних наслідків такого рішення. Проведені розрахунки показують, що скасування спецрежиму ПДВ не зумовить значного зростання доходів держбюджету, проте спровокує інфляційні процеси всередині країни.

Звільнення від ПДВ експортних поставок зернових та технічних культур, що застосовується "у зв'язці" зі спецрежимом ПДВ, є своєрідним запобіжником (аналогом експортного мита), який перешкоджає врівноваженню зовнішніх та внутрішніх цін на зерно. У разі відновлення ПДВ-відшкодування при експорті зернових і технічних культур такий запобіжник зникне й експортні ціни в Україні почнуть врівноважуватися зі світовими цінами. Зростання цін експортних поставок обумовить підвищення цін по внутрішніх поставках – хай із нижчими темпами, проте з очевидною динамікою.

Відновлення ПДВ-відшкодування при експорті – при відміні спецрежиму ПДВ цього уникнути неможливо – негативно позначиться як на доходах бюджету, так і на

цінах на сільгосппродукцію – вони зростуть (прогнозно на 12-15 %).

При оцінці фіскальних наслідків зміни «статус-кво» при оподаткуванні ПДВ операцій з постачання експорто-орієнтованих сільгоспкультур (спецрежим ПДВ – звільнення при експорті), ефект для бюджету визначається двома факторами:

часткою додатної вартості у ціні експорто-орієнтованої сільгосппродукції (або част-

кою матеріальної складової, що зумовлює виникнення вхідного ПДВ);

співвідношенням між внутрішніми й експортними поставками сільгосппродукції (відношенням експортних поставок до загальних обсягів виробництва відповідного виду експорто-орієнтованої сільгосппродукції).

Модель для розрахунку фіскального ефекту від зміни порядку оподаткування ПДВ експортних поставок представлена в табл. 3.

3. Модель розрахунку ефекту від зміни порядку справляння ПДВ при оподаткуванні експортних поставок зернових і технічних культур (од.)

Етап	Частка, %	Спецрежим ПДВ			Загальна система ПДВ			Приріст доходів бюджету
		Вартість	ПДВ-нарахування	ПДВ до бюджету	Вартість	ПДВ-нарахування	ПДВ до бюджету	
<i>Варіант 1. Паритет між поставками на внутрішній та зовнішній ринок (50/50)</i>								
Вхідні ресурси ¹	50	100	20	20	100	20	20	0
Сільгосппродукція, всього	100	200	40	x	200	40	20	
поставки на зовніш. ринок ²	50	100	20	x	100	20	10	
поставки на внутр. ринок	50	100	20		100	20	10	
Трейдери (відшкодування)	+ 5 %	105	0	0	105	0	-20	
Результат для бюджету				20			20	
<i>Варіант 2. Переважання експортних поставок (60 % експорт / 40 % внутрішнє споживання)</i>								
Вхідні ресурси ¹	50	100	20	20	100	20	20	-4
Сільгосппродукція, всього	100	200	40	x	200	40	20	
поставки на зовніш. ринок ²	60	120	24	x	120	24	12	
поставки на внутр. ринок	40	80	16		80	16	8	
Трейдери (відшкодування)	+ 5 %	126	0	0	126	0	-24	
Результат для бюджету				20			16	
<i>Варіант 3. Переважання поставок на внутрішньому ринку (40 % експорт / 60 % внутрішнє)</i>								
Вхідні ресурси ¹	50	100	20	20	100	20	20	4
Сільгосппродукція, всього	100	200	40	x	200	40	20	
поставки на зовніш. ринок ²	40	80	16	x	80	16	8	
поставки на внутр. ринок	60	120	24		120	24	12	
Трейдери (відшкодування)	+ 5 %	84	0	0	84	0	-16	
Результат для бюджету				20			24	

¹ Зумовлюють виникнення вхідного ПДВ.

² Через посередника (трейдера).

Джерело: Власні дослідження автора.

У моделі припускається, що сільгосппідприємство споживає 100 од. матеріально-технічних ресурсів (що зумовлюють 20 од. вхідного ПДВ). До спожитих матеріально-технічних ресурсів додається така ж вартість (тобто частка вартості вхідних ресурсів у кінцевій вартості сільгосппродукції становить 50 %). Відповідно, вартість сільгосппродукції становить 200 од., ПДВ-нарахування – 40 од. Сума ПДВ до бюджету становить 20 од. (40–20) – її сільгосппідприємство в умовах застосування спецрежиму залишає в своєму розпорядженні. Отже, у разі застосування спецрежиму ПДВ та не-

відшкодування ПДВ при експорті бюджет одержить 20 од. ПДВ, сплачених сільгосппідприємствами у ціні придбаних матеріально-технічних ресурсів.

Як видно з даних таблиці 3, у разі, коли частка матеріальної складової, що зумовлює вхідне ПДВ, у ціні сільгосппродукції становить 50 %, а співвідношення між внутрішніми й експортними поставками становитиме 50/50, для держави з погляду фіскальних інтересів байдуже, який варіант застосовується – чи спецрежим без ПДВ-відшкодуванням при експорті, чи загальна система із належним експортним ПДВ-відшкодуванням.

У разі скасування дії спецрежиму справляння ПДВ для сільгоспідприємств і відновлення ПДВ-відшкодування при експорті:

за частки експорту 60 % сільгоспідприємства сплатять до бюджету 20 од. ПДВ (12 од. із поставок, що потім будуть спрямовані на експорт, 8 од. – із поставок на внутрішній ринок), проте 24 од. ПДВ необхідно буде відшкодувати з бюджету трейдерам; відповідно чисте сальдо ПДВ для бюджету становитиме 16 од., що менше, ніж при застосуванні спецрежиму та невідшкодуванні ПДВ при експорті;

за частки експорту 40 % сільгоспідприємства сплатять до бюджету також 20 од. ПДВ (8 од. із поставок, що потім будуть спрямовані на експорт, 12 од. із поставок на внутрішній ринок), 16 од. ПДВ необхідно буде відшкодувати з бюджету; відповідно чисте сальдо ПДВ становитиме 24 од., що переважає суми надходження ПДВ при застосуванні спецрежиму й невідшкодуванні ПДВ при експорті.

Отже, у разі, коли експортні поставки переважають поставки на внутрішньому ринку, з погляду бюджету застосування спецрежиму ПДВ «в ув'язці» зі звільненням експортних поставок від ПДВ є вигіднішим.

Висновки. Реформування механізму справляння ПДВ у сільському господарстві, як і загалом реформа спеціальних режимів оподаткування для сільгоспідприємств, повинно здійснюватися на системних засадах на основі науково обґрунтованих методологічних підходів. Подальше уніфіковане застосування спеціальних режимів оподаткування у сільському господарстві, у тому числі й справляння ПДВ, є економічно невиправданим.

Доцільно забезпечити диференціацію умов оподаткування сільгосптоваровиробників із метою реалізації заходів податкового стимулювання розвитку лише пріоритетних напрямів діяльності та форм господарювання (представників малого й середнього соціально орієнтованого аграрного бізнесу). При цьому критерії диференціації умов оподаткування сільгосптоваровиробників мають формуватися на основі науково опрацьованих критеріїв, а не політичних домовленостей.

Напрями реформування механізму справляння ПДВ у галузі повинні передбачати оптимальне поєднання фіскальних і регулюючих властивостей оподаткування, стимулювати формування багатокладної економіки сільських територій, підвищення частки продукції з високою доданою вартістю та зростання рівня сільської зайнятості.

Список використаних джерел

1. *Березовський В.В.* Податкове регулювання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / В.В. Березовський, Л.Д. Тулуш // Вісн. Сумського нац. аграр. ун-ту. – Серія: Фінанси і кредит. – 2008. – №2. – С. 23-28.
2. *Гончаренко Г.А.* Роль налоговых режимов для сельскохозяйственных товаропроизводителей в достижении целей аграрной политики России / Г.А. Гончаренко // Вест. Московского гос. ун-та. – Серія 6: "Економіка". – 2010. – № 3. – С. 78-89.
3. *Лупенко Ю.О.* Стратегічні напрями податкового регулювання розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року : наук. вид. / Ю.О. Лупенко, Л.Д. Тулуш. – К.: ІАЕ, 2013. – 38 с.
4. *Парнюк В.* Регулююча функція податку на додану вартість / В. Парнюк // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 4–16.
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс] : Закон України №71-VIII від 28.12.2014. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19/paran2#n2>.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податкової лібералізації [Електронний ресурс] : проект Закону №3357 від 26.10.2015. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56874.
7. Про створення конкурентних умов в оподаткуванні та стимулювання економічної діяльності в Україні [Електронний ресурс] : проект Закону №3630 від 11.12.2015. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57388.
8. *Прокопчук О.Т.* Функціонування податку на додану вартість у сфері агропромислового виробництва : моногр. / О.Т. Прокопчук, Л.Д. Тулуш. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 280 с.
9. *Рудая М.І.* Адміністрування податку на додану вартість у сфері агропромислового виробництва / М.І. Рудая, Л.Д. Тулуш // Світ фінансів: Наук. журнал Терноп. нац. екон. ун-ту. – 2011. – № 1. – С. 125-130.
10. *Сеперович Н.В.* Оподаткування сільськогосподарських товаро-виробників : стан та перспективи розвитку : наук. вид. / Н.В. Сеперович, Л.Д. Тулуш, В.І. Проніна. – Львів: НВФ «Українські технології», 2009. – 296 с.
11. *Сидорова Н.И.* Специфика и функции НДС / Н.И. Сидорова // Финансы. – 2008. – № 2. – С. 36-40.
12. *Тулуш Л.Д.* Моделі та механізми оподаткування поставок сільськогосподарської продукції / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 101-109.
13. *Тулуш Л.Д.* Податкові пільги для АПК: скасувати не можна модернізувати / Л.Д. Тулуш. – Дзеркало тижня. – 2013. – №15. – С. 7.
14. *Тулуш Л.Д.* Режим ПДВ-аккумуляції як інструмент фіскального стимулювання розвитку агропромислового виробництва / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 44-55.

15. Bird R., Gendron P. The VAT in Developing and Transitional Countries. – Cambridge: Cambridge University Press, 2007. – 278 p.
16. Boehlje M., Carman H. Tax policy: implications for producers and the agricultural sector / M. Boehlje, H. Carman // American Journal of Agricultural Economics – 1982. – Vol. 64. – No 5. – pp. 1030-1038.
17. Durst R., Monke J. Effects of federal tax policy on agriculture / R. Durst, J. Monke. – U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service Agricultural Economic. – Report № 800. – 2001. – 52 с.
18. Ebrill L., Keen M., Bodin J.-P., Summers V. The Modern VAT. – International Monetary Fund, Washington, D.C., 2001. – 223 p.
19. Tait A.A. Value Added Tax / A.A. Tait. – Wash. : International Monetary Fund, 1988. – 228 p.
20. Veen H.B. van der, Meulen H.A.B. van der, Bommel K.H.M., Doorneweert B. Exploring agricultural taxation in Europe // Report 2.07.06. – The Hague, LEI, 2007.
21. Williamson J., Durst R., Farrigan, T. The potential impact of tax reform on farm businesses and rural households / J. Williamson, R. Durst, T. Farrigan // U.S. Department of Agriculture, Research Economic Service – Economic Information Bulletin № 107. – February 2013. – 32 p.

Стаття надійшла до редакції 17.12.2015 р.

*

УДК 330.322.2:631.164.23:332.146.39.92

*М.І. КІСІЛЬ, кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник, завідувач відділу інвестицій
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

Інвестиційні проблеми в сільському господарстві Донбасу

Постановка проблеми. Рівень інвестування розвитку сільського господарства є найважливішим чинником економічного, соціального та іншого розвитку регіонів. Попередніми дослідженнями встановлено, що збільшення розміру капітальних інвестицій у сільське господарство з розрахунку на 1 га угідь зумовлює на лише позитивні зрушення у цій галузі, а й зростання усього валового регіонального продукту і, навпаки, зменшення інвестицій призводить до загострення соціально-економічних, політичних та інших протиріч [1].

Окупація частини території Донбасу призвела до значних втрат як у постраждалих регіонах, так і в державі, тому їх необхідно визначати з метою формування в подальшому вимог щодо їхньої компенсації та формування джерел фінансування інвестицій, враховуючи попередній рівень і компенсацію втрат у період окупації.

Оскільки частину виробничого потенціалу в промисловості, добувній та деяких інших галузях економіки постраждалих регіонів Донбасу вже безповоротно втрачено,

втрапи від окупації в майбутньому можуть бути компенсовані лише через їхнє відшкодування й завдяки міжнародній допомозі. Для тих економічних видів діяльності, зокрема сільського господарства, потенціал яких можна відновити інвестуванням, необхідні додаткові кошти для фінансування. Відновлення потенціалу сільського господарства сприятиме розвитку інших галузей і сфер економіки постраждалих регіонів. Тому перед плануванням відповідних заходів необхідно визначити рівень інвестування розвитку сільського господарства, що дасть змогу компенсувати втрати, заподіяні окупацією. Тим більше, що нинішні фінансові можливості сільськогосподарських товаровиробників Донбасу обмежені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правову основу розв'язання зазначеного завдання закладено спеціальним Законом України “Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України” [2]. Загальні аспекти й підходи досліджували національні вчені та зарубіжні фахівці [3, 4]. Проте питання щодо потреби інвестицій на відновлення економіки сільського господарства

© М.І. Кісіль, 2016

постраждалих регіонів досліджені недостатньо.

Мета статті – оцінка загальної потреби капітальних інвестицій на відновлення докризового рівня інвестування і компенсацію їхнього спаду в сільському господарстві в період тимчасової окупації частини території Донбасу.

Виклад основних результатів дослідження. Встановлено, що масштаб інвестиційної проблеми, зокрема і в сільському господарстві регіону, можна оцінити за обсягом потреби в капітальних витратах на дані цілі за період, протягом якого передбачається розв'язати проблему. Проте в Україні поки що не встановлено орієнтири, з огляду на які можна було б визначати обсяги потреби інвестицій на подолання наслідків тимчасової окупації частини території Донбасу в сільському господарстві. Тому у відповідних розрахунках слід дотримувати принципу їх багатоваріантності. Однак за будь-якого варіанта подолання наслідків тимчасової окупації частини території постражда-

лих регіонів необхідно буде забезпечити значну активізацію інвестиційних процесів у сільському господарстві за рахунок усіх можливих джерел фінансування.

Дослідженнями встановлено, що загальний стан інвестиційних процесів у даній галузі доцільно оцінювати за показником капітальних інвестицій на 1 га сільськогосподарських угідь. Значення цього показника в розрізі регіонів України значно різняться, що доводить як про особливості галузевої структури й відмінності в рівнях капіталомісткості продукції, так і про наявність регіональних диспропорцій в інвестиційному забезпеченні та необхідності його суттєвого поліпшення в аграрному виробництві на території Донбасу. Якщо показник розміру капітальних інвестицій на 1 га сільськогосподарських угідь у середньому по Україні в 2014 році становив 937 грн, то в Донецькій і Луганській областях – відповідно 295 і 228 грн/га, що в 11–14 разів менше, ніж у лідируючої за цим показником Івано-Франківської області (табл.).

Капітальні інвестиції у сільське господарство з розрахунку на 1 га сільгоспугідь, тис. грн

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Капітальні інвестиції в сільське господарство у фактичних цінах відповідних років на 1 га угідь					
Україна – всього	580,2	851,8	898,8	861,7	937,4
Область: Донецька	571,4	855,0	551,0	755,3	295,4
Луганська	284,6	364,0	539,0	432,7	228,5
Капітальні інвестиції в сільське господарство на 1 га угідь у перерахунку на ціни 2014 р.					
Україна – всього	765,1	1289,5	1261,0	1018,5	937,4
Область: Донецька	753,4	1294,4	773,1	892,8	295,4
Луганська	375,3	551,1	756,2	511,5	228,5
Індекс регіону до середнього значення показника капітальних інвестицій на 1 га, %:					
Донецька область	98,5	100,4	61,3	87,7	31,5
Луганська область	49,1	42,7	60,0	50,2	24,4

Джерело: Розрахунки автора.

Як видно з таблиці, у докризовому 2013 році в зазначених областях капітальні інвестиції у сільське господарство з розрахунку на 1 га сільгоспугідь у фактичних цінах становили відповідно 755 і 433 грн, або 87,7 і 50,2 % до середнього рівня показника по країні, хоча у період до 2008 року за цим показником вони займали кращі місця. Нині

ці регіони з колишніх лідерів у інвестиційній діяльності в сільському господарстві перетворилися на аутсайдерів, які в 2014 році посіли останні 23 і 24 місця в галузевому інвестиційному рейтингу регіонів.

Тимчасова окупація частини території Донецької і Луганської областей та військові події на підконтрольних територіях уже в

2014 році призвели до різкого спаду інвестиційної діяльності в сільському господарстві й скорочення капітальних інвестицій. За попередніми оцінками, у 2015 році в цих регіонах теж зменшаться інвестиції на 1 га угідь, їхні розміри не забезпечуватимуть не лише розширеного, а й простого відтворення виробництва і капіталу, обсяги випуску сільськогосподарської продукції скоротяться, а негативний вплив цих процесів на економіку та соціальну сферу держави і регіонів посиляться.

Спад інвестиційної діяльності в сільському господарстві зазначених областей разом з іншими чинниками зумовив зниження обсягів виробництва продукції, якої за 2014 рік і 11 міс. 2015 року по Донеччині й Луганщині (без окупованих територій) було вироблено відповідно лише 46,7 і 45,1%.

Негативні наслідки війни на Донбасі показують, що інвестиції у сільське господарство є основою розвитку всієї економіки й соціуму. Зростання інвестицій забезпечує додатковий випуск агропродукції, яку використовують в інших галузях і сферах економіки, що дає позитивні мультиплікативні ефекти. Виявлено тісний взаємозв'язок між показником капітальних інвестицій на 1 га та зміною обсягів товарної продукції сільського господарства, прибутку й валового регіонального продукту, який, зокрема, характеризують коефіцієнти кореляції, значення яких становлять відповідно 0,95, 0,85, і 0,56. Спад інвестицій у сільському господарстві Донбасу зумовив не лише негативні наслідки в цій галузі, а й скорочення всього валового регіонального продукту та зниження рівня економічного і соціального забезпечення населення. Тому інвестиційні заходи щодо усунення негативних наслідків тимчасової окупації частини території України слід формувати з урахуванням їхньої потреби на розвиток аграрного виробництва і сільських територій, розглядаючи їх як ключовий чинник для досягнення позитивних зрушень.

Масштаб проблеми інвестицій у розвиток сільського господарства постраждалих регіонів Донбасу внаслідок військових подій для кожного конкретного року доцільно визначати за сумою не здійснених тут витрат

по двох складових: перша – капітальні інвестиції, що через окупацію не були здійснені в аналізованому (звітному) році; друга – обсяги інвестицій, що не надійшли в кожному попередньому році окупації, поділені на тривалість періоду в роках, за який планується компенсувати втрачені через окупацію інвестиції. Чим триваліший буде період окупації, тим більшою буде сума втрат інвестицій, а відповідно – зростатиме обсяг потреби в компенсації джерел фінансування вкладень.

При цьому в умовах інфляції чи дефляції суми коштів, які характеризують масштаб інвестиційної проблеми, слід приводити до рівня цін відповідного року, за який здійснюються розрахунки. Наприклад, якщо в 2013 році капітальні інвестиції у сільське господарство Донецької й Луганської областей з розрахунку на 1 га угідь у фактичних цінах становили відповідно 755,3 і 432,7, то в перерахунку на ціни 2014 року (за індексами, що визначає Держслужба статистики України, 829,8 та 511,5 грн. Різниця, яку слід компенсувати через військові події по цих областях лише за 2014 рік, становитиме відповідно 597,4 і 283,0 грн на 1 га сільськогосподарських угідь, а усього по підконтрольній території – 1162 млн грн. Статистичні дані про індекси інвестицій за січень-вересень 2015 року доводять про посилення спаду їхньої динаміки. Тому за увесь 2015 рік слід очікувати, що: капітальні інвестиції на 1 га сільськогосподарських угідь у цінах 2014 року порівняно до попереднього року в досліджуваних областях зменшаться більше, ніж удвічі; очікувані сумарні втрати інвестицій у 2015 році, що збільшують масштаб інвестиційної проблеми, становитимуть не менше 1,3 млрд грн; масштаб інвестиційної проблеми, що сформувався в 2014–2015 роках і потребує додаткових джерел фінансування, дорівнює 2,5 млрд грн.

Наведені розрахунки масштабу інвестиційної проблеми на підконтрольних територіях Донбасу не є остаточними, оскільки військові події не припинено, а інвестиційну діяльність у сільському господарстві не відновлено. Тому подібні розрахунки слід продовжувати й визначати інвестиційні втрати наростаючим підсумком.

Втрати по окупованій території Донбасу поки що не визначалися, оскільки вихідні показники для відповідних розрахунків відсутні. Чи будуть необхідні більші обсяги компенсації інвестиційних втрат і триваліший період відновлення економіки сільського господарства. Тривалість цього періоду слід визначати з урахуванням конкретних умов та обставин. Орієнтовно можна прийняти алгоритм, що один рік кризи потребує двох років подолання її наслідків.

Варто також враховувати можливості забезпечувати певні рівні інвестування сільського господарства постраждалих регіонів. Орієнтири для вибору рівня інвестування розвитку сільського господарства мають бути зрозумілими з огляду на принципи, закладені в них. У зв'язку із зазначеним, для сільського господарства Донбасу надалі доцільно реалізовувати принцип пріоритетного інвестування. Щодо рівня пріоритетності, то можна розглядати його варіанти, які забезпечуватимуть помірне або швидке відновлення аграрної економіки регіонів. За помірної варіанта можна передбачати, що капітальні інвестиції у сільське господарство Донбасу в період його відновлення здійснюватимуться на рівні, середньому по державі. Проте сприятливішим вважається варіант, за якого інвестиції на зазначені цілі формуватимуться на середньому рівні кращих регіонів.

Враховуючи зазначене, орієнтовні оцінки потреби капітальних інвестицій у сільське господарство Донецької та Луганської областей у процесі дослідження було здійснено по трьох варіантах:

перший (контрольний) – якщо не запроваджуватимуться додаткові заходи щодо поліпшення інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства;

другий – буде досягнуто середній по державі рівень інвестування сільського господарства;

третій – на загальнодержавному рівні буде застосовано пріоритетність інвестиційного забезпечення розвитку цієї галузі в постраждалих регіонах.

Розрахунками встановлено, що для реалізації у сільському господарстві Донецької та Луганської областей другого й третього ва-

ріантів у 2014 році необхідні були капітальні інвестиції на 1 га сільськогосподарських угідь у розмірах – відповідно 937 і 1462 грн. Тобто, по Донецькій області слід було додатково інвестувати за другим варіантом – 642 грн/га, а за третім – 1167 грн/га, відповідно по Луганській –708 та 1234 грн/га. Сумарна додаткова потреба по обох областях за другим варіантом за рік становить 1680, а за третім – 2887 млн грн. Зазначені показники додаткової потреби капітальних інвестицій у сільське господарство показують, які кошти необхідно додатково вкладати, щоб забезпечити пріоритетність розвитку сільського господарства Донбасу.

Порівняння показників, що характеризують масштаб проблеми інвестицій та їхню потребу для досягнення в регіонах Донбасу середнього і вище середнього рівня інвестування розвитку сільського господарства, доводить, що компенсація інвестиційних втрат, понесених сільським господарством на підконтрольних територіях Донбасу, не розв'язує повністю його проблем, оскільки вже перед окупацією інвестиційна діяльність товаровиробників була уповільнена через наявність тут кримінальних і тінювих угруповань.

Якщо всі чинники, які в 2014 році мали б забезпечити середній по державі рівень інвестування розвитку сільського господарства Донбасу (другий варіант), прийняти за 100%, то фактичні умови дали змогу здійснити лише 28,5 % можливих вкладень. Фактор військових подій спричинив зменшення можливого обсягу інвестицій на 49,5%. На криміногенні й інші негативні фактори, що порівняно з іншими регіонами сильніше пригнічували тут інвестиційну діяльність, припадає 22% .

Надзвичайно несприятливі умови для інвестиційної діяльності в сільському господарстві Донбасу, сформовані різними групами негативних чинників, потребують невідкладного прийняття рішень щодо виправлення ситуації, що не менш важливе, ніж заходи військового та антикримінального характеру.

У зв'язку з обговоренням ідеї розроблення й реалізації інвестиційної програми відновлення аграрної економіки Донбасу, при

розв'язанні цього завдання доцільно виходити з такого:

якщо дана програма передбачатиме заходи, що забезпечать усунення наслідків військових подій та інших негативних чинників інвестування розвитку сільського господарства на підконтрольних територіях Донецької й Луганської областей у період до 2020 року, то орієнтовна потреба коштів на такі цілі за рахунок усіх джерел фінансування за другим варіантом становитиме не менше 2,3, а за третім – 3,7 млрд грн на рік;

у разі, коли стратегія фінансування капітальних інвестицій на відновлення економіки сільського господарства постраждалих від військових подій регіонів Донбасу реалізовуватиметься за кошти з національних джерел, за найоптимістичнішими передбаченнями вони уможливають здійснити лише неповний другий варіант інвестиційного забезпечення;

реалізація третього, найбільш бажаного, і частково другого варіантів інвестування розвитку сільського господарства на підконтрольній території Донбасу можлива за умови, якщо крім національних інвестиційних ресурсів на ці цілі будуть спрямовані кошти міжнародних організацій, донорів та відшкодування винних сторін;

концентрація інвестиційних ресурсів у необхідних обсягах дасть змогу мінімізувати обсяги їхньої потреби і, навпаки, розтягнення строків збільшить потребу вкладень та віддалить у часі терміни розв'язання проблеми.

Висновки. 1. У зв'язку з тимчасовою окупацією частини території Донецької і Луганської областей та військових подій у їхньому сільському господарстві різко уповільнилися інвестиційні процеси, що негативно позначилося не лише на результатах у галузі, а й на соціально-економічному розвитку цих регіонів.

2. Через військові події обсяг капітальних інвестицій у сільське господарство досліджуваних областей у 2014–2015 роках зменшився на 2,5 млрд грн. Відновлення інвестиційної діяльності в сільському господарстві постраждалих регіонів слід розглядати як важливе національне завдання.

3. Потреба капітальних інвестицій у сільське господарство на підконтрольній території Донбасу залежно від варіантів пріоритетності у цінах 2014 року становить 2,3–3,7 млрд грн на рік, що перевищує можливості національних товаровиробників і держави, а тому потребує пошуку додаткових джерел фінансування.

Список використаних джерел:

1. Кісіль М.І. Інвестиційна привабливість сільського господарства регіону / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 44.
2. Закон України Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України // Відом. Верхов. Ради України (ВВР). – 2014. – № 26. – Ст.892. Із змінами внесеними згідно із Законами України, в редакції на жовтень міс. 2015 року.
3. Donbas Recovery: Assessment of social and economic losses and State Policy Priority Directions /National Academy of Sciences of Ukraine. – К. 2015. www.nas.gov.ua/.../Summary_Donbas_Eng.pdf.
4. Mariia Zolkina. Formation Ukrainian Policy Regarding Donbass: Problems and Prospects of inclusive Dialog / Ukraine's Strategy for Building Relations with the Population of Crimea and Donbass. Lessons Learnt from Georgia for Ukraine. К. 2015. – P. 16-23. iwp.org.ua/img/Ukraines_Strategy_final.pdf.

Стаття надійшла до редакції 21.12.2015 р.

*

*О.М. ВІЛЕНЧУК, кандидат економічних наук, докторант
Житомирський національний агроекологічний університет*

Взаємозв'язок страхового інтересу та страхового захисту при збалансуванні попиту і пропозиції на ринку аграрного страхування

Постановка проблеми. Реалізація основоположних принципів страхування: страховий інтерес та страховий захист створює необхідні умови для прояву ділової активності суб'єктів аграрного страхування. Досягнення фінансово-економічного й організаційного компромісу між учасниками (страхувальниками і страховиками) страхового ринку ґрунтується на урегулюванні їхніх страхових потреб та інтересів у межах дії договорів страхування. За умов невизначеності й ризикованості аграрного виробництва актуалізується питання щодо забезпечення страхового захисту виробників сільськогосподарської продукції через механізм узгодження страхових інтересів учасників страхових правовідносин.

Ринкове середовище страхових відносин в аграрній сфері формується під впливом двох взаємозв'язаних і взаємозалежних категорій попиту та пропозиції. Оцінювання сучасного рівня попиту й пропозиції на ринку аграрного страхування є необхідним із погляду моделювання поведінки страхувальників і страховиків щодо захисту їхніх майнових інтересів у страховому процесі. У цьому контексті постає необхідність у науковій інтерпретації категоріального змісту понять “страховий інтерес” та “страховий захист” як ключові мотиваційні чинники стимулювання попиту й пропозиції на страховому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування категоріального змісту понять “страховий інтерес” та “страховий захист” у світлі розвитку страхової науки внесли такі вчені, як В. Базилевич [2]; О. Грищенко [7]; В. Ієрінг

[9]; Н. Когденко [10]; О. Остапенко [12]; П. Пацурківський [13]; Р. Тарановський [15]. Питання теорії й методології аграрного страхування досліджувалися у працях Ю. Алексєрової [1]; В. Борисової [5]; О. Гаманкової [6]; О. Гудзь [8]; С. Навроцького [11] та ін. Віддаючи належне науковим напрацюванням багатьох учених, постає необхідність у здійсненні подальших системних досліджень, спрямованих на урівноваження фінансово-економічних інтересів суб'єктів страхового ринку при страхуванні сільськогосподарських ризиків.

Мета статті – відобразити взаємозв'язок страхового інтересу й страхового захисту при збалансуванні попиту і пропозиції як визначальної умови подальшого розвитку ринку аграрного страхування.

Виклад основних результатів дослідження. Першопричиною розвитку страхових відносин у суспільстві є прояв взаємного інтересу між юридичними та фізичними особами з приводу купівлі-продажу страхових продуктів. Поняття “інтерес” у перекладі з латинської (*interest*) означає мати значення, важливо [9, с. 17]. Німецький вчений Р. фон Ієрінг при дослідженні даного поняття зазначав, що інтерес є суттю життєвих вимог (потреб) [9, с. 403]. Аналогічна позиція була сформульована у праці Р. Тарановського “Интерес и нравственный долг в праве” (1899 р.), в якій категорія інтерес розглядається як основний мотив життєдіяльності людини [15, с. 5].

Зміст поняття інтерес має багатогранний характер і потребує дослідження наукових підходів у рамках різних дисциплінарних напрямів. Психологічний аспект категорії інтересу пов'язаний як із будовою й динамікою мотивів та потреб людини, так і з хара-

ктером форм та засобів освоєння дійсності, якими вона володіє [3, с. 164]. Економічна наука розглядає інтерес як предмет заінтересованості, бажання, потреби, спонукальні мотиви дій економічних суб'єктів [4, с. 549]. Із правового погляду інтерес відображається як суспільне відношення, змістом якого є потреба, що має соціальний характер, і яка виражається в усвідомленні та реалізації цілей [13, с. 32].

В основі страхового інтересу закладено устремління страхувальників до підтримання власного (або третіх осіб) матеріального благополуччя на визначеному рівні. У фаховій літературі поняття страховий інтерес розглядається як: 1) певна потреба осіб у забезпеченні своїх майнових інтересів; 2) потреба у компенсації майнових витрат, викликаних пошкодженням (знищенням) різних матеріальних цінностей або недоодержанням їх; 3) відношення особи до об'єкта, в силу якого ця особа може зазнати майнову шкоду від певної події, що може статися з певним об'єктом [7, с. 17]. Науково обґрунтованою можна вважати позицію, яка визначає страховий інтерес як форму вираження потреб суб'єкта у страховому захисті, що визначається сукупністю умов навколишньої дійсності (об'єктивна складова) і пройшла крізь свідомість суб'єкта (суб'єктивна складова), що полягає у захисті матеріального стану страхувальника [10, с. 6].

Соціально-економічним втіленням страхового інтересу для страхувальників є, безумовно, страховий захист. Детермінантою даного поняття у страхових відносинах є права й інтереси страхувальників, зафіксовані у договорі страхування. З погляду страхової науки страховий захист – це, передусім, інструмент взаємовідносин, який формується учасниками страхового процесу щодо реалізації власних страхових інтересів [8; 11; 12].

Професор В. Базилевич розглядає страховий захист як послугу, при цьому послуга має "...соціальну, суспільну спрямованість, оскільки акумульовані страховиком грошові засоби спрямовуються на захист постраждалих за рахунок усіх учасників формування страхового фонду" [2, с. 10]. З позиції системного аналізу страховий захист визначається

як взаємодія держави, страхових компаній, економічних структур і страхувальників із координації діяльності кожного учасника в межах своїх обов'язків у сфері страхування через формування, розподіл та споживання коштів, що дає змогу узгодити інтереси одних учасників (страховики, держава) з інтересами інших (страхувальники, фінансово-кредитні інститути) щодо недопущення настання страхового ризику [12, с. 81].

Наявність надійного страхового захисту для аграріїв – це, передусім, гарантія відшкодування страховиком збитків страхувальнику в разі настання страхової події; можливість планування доходів і витрат аграріями без врахування ймовірних ризиків, що можуть виникнути у процесі виробничо-господарської діяльності, а також залучення додаткових джерел фінансування (інвестиції, кредити, лізинг тощо) для простого й розширеного виробництва сільськогосподарської продукції. Страховий захист для аграріїв доцільно також розглядати з погляду інвестицій у безпечне виробництво, переробку та реалізацію продукції рослинництва й тваринництва, окупність якої визначається мірою покриття збитків, спричинених страховою подією.

Висвітлення змісту понять "страховий інтерес" та "страховий захист" у системі координат страхових відносин показує, що дані економічні категорії створюють фундаментальні основи організації страхової діяльності в суспільстві. Водночас фінансово-економічні взаємовідносини між учасниками страхового ринку мають дещо суперечливий характер. Це пов'язано з необхідністю узгодження протилежних цілей суб'єктів страхового процесу. Так, страхувальник заінтересований у максимальному покритті потенційних ризиків страхуванням при мінімальних витратах, а страховик для акумуляції достатнього обсягу страхових резервів пропонує аграріям максимально можливі тарифи, при цьому забезпечуючи власну платоспроможність і ліквідність страхової діяльності.

Досягнення бажаного компромісу між учасниками страхового процесу через механізм узгодження їхніх страхових інтересів показано на рисунку 1.

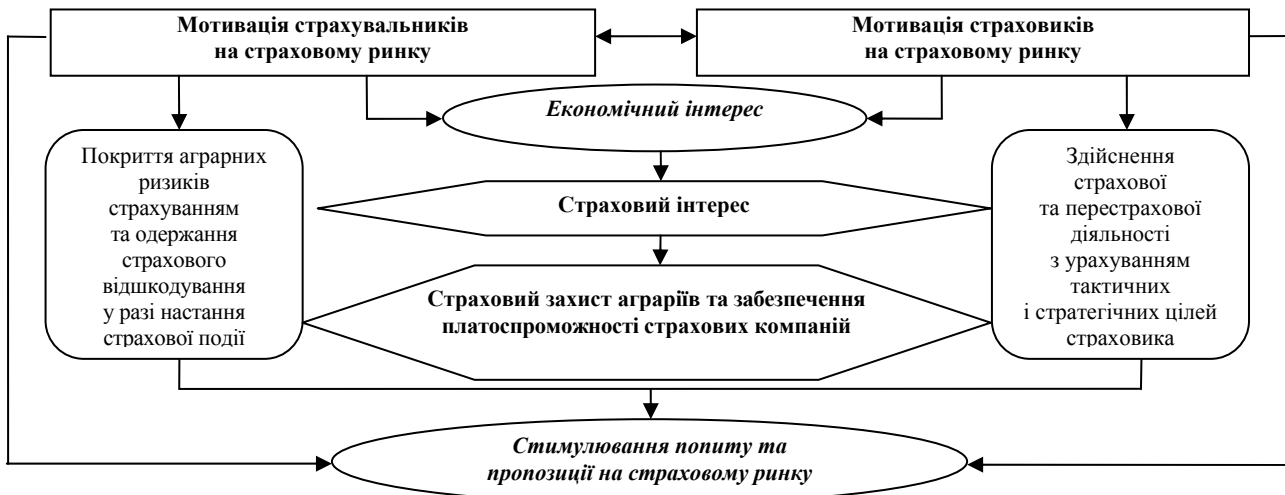


Рис. 1. Трансформація понять “страховий інтерес” і “страховий захист” у фінансово-економічних взаємовідносинах на страховому ринку

Джерело: Власні дослідження.

Першоосною формування страхового інтересу у суб’єктів ринку є потреба в реалізації їхніх власних економічних інтересів. Так, у потенційних страхувальників прояв стійкого страхового інтересу можливий лише за наявності двох ключових умов: достатньої платоспроможності аграріїв щодо покриття витрат на страхування та впевненості в одержанні надійного страхового захисту при укладенні договору страхування. Для страховиків страховий інтерес відображається у здатності реалізовувати на страховому ринку страхові послуги в обсязі, необхідному для розв’язання тактичних (формування резервів

та здійснення витрат за результатами операційної й фінансової діяльності, використання сучасних маркетингових технологій на страховому ринку та оптимізація бізнес-процесів страховика) і стратегічних (розширення страхового поля страховика й підвищення його конкурентоспроможності на ринку, а також адаптації його діяльності до вимог загальноєвропейського страхового простору) завдань розвитку страхового бізнесу. Зіставлення страхових інтересів страхувальників та страховиків створює необхідну основу для розвитку попиту і пропозиції на страховому ринку (рис. 2).



Рис. 2. Сукупність страхових інтересів учасників ринку аграрного страхування

Джерело: Власні дослідження.

Основоположними стимулами формування та функціонування ринку аграрного страхування є наявність взаємозалежних економічних категорій попиту і пропозиції. Генерування попиту на страхові послуги зумовлено ризикогенним процесом виробництва й переробки сільськогосподарської продукції та, як наслідок, потребою аграріїв у страховому захисті в силу об'єктивних і суб'єктивних причин їхньої професійної діяльності. Активізація пропозиції пов'язана зі всезростаючою заінтересованістю вітчизняних страхових компаній у наданні аграріям широкого спектра страхових послуг із покриття їхніх ризиків. Збалансування попиту та пропозиції створює кількісні та якісні передумови для ефективного розвитку національного ринку аграрного страхування.

Формування попиту і пропозиції на ринку аграрного страхування зумовлено специфікою організації страхової діяльності в аграрній сфері. Об'єктом купівлі-продажу на страховому ринку є страховий продукт, який за своїми властивостями поєднує страхові інтереси суб'єктів страхування. Так, використання страхових продуктів у аграріїв забезпечує їм покриття зумовленого спектра ризиків під час виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, водночас

страховик, реалізуючи страхову послугу, створює умови для капіталізації страхових резервів і формування фінансових результатів діяльності страховика.

Дослідження динаміки основних показників попиту і пропозиції на ринку аграрного страхування за 2009-2013 роки в цілому доводять про позитивний тренд свого розвитку (табл. 1). Так, застрахована площа за досліджуваний період збільшилася на 359 тис. га, або на 170,4 %; сума страхових премій зросла більше, ніж у 3 рази, що відповідно сприяло поліпшенню показників середньої премії на 1 га сільськогосподарських угідь – 189 % і середнього страхового платежу за одним договором – у 3,7 рази. Аналогічна тенденція спостерігається й при аналізі показників пропозиції. Суттєво збільшився загальний ліміт відповідальності (страхова сума) страховиків перед страхувальниками за договорами страхування у 3,7 рази, що забезпечило зростання середньої страхової суми з розрахунку на 1 га майже у 2 рази. Разом із цим необхідно відзначити, що кількість укладених договорів скоротилася на 13%, але даний показник не мав вагомого впливу на позитивні тенденції розвитку ринку аграрного страхування за досліджуваний період [14].

1. Динаміка основних показників попиту та пропозиції на ринку аграрного страхування

Показник	Рік					2013 р. до 2009 р., %, рази
	2009	2010	2011	2012	2013	
Показник попиту						
Застрахована площа, тис. га	510,00	553,0	786,0	727,0	869,0	170,4
Середній страховий тариф, %	3,24	3,84	3,74	3,77	3,1	0,96
Страхові премії, тис. грн	42000,0	72100,0	136227,3	130475,9	135384,7	3,2 р. б.
Середня премія на 1 га, грн	82,4	130,4	173,3	179,5	155,8	189,1
Середній страховий платіж за одним договором, тис. грн	21,2	59,2	50,3	67,4	78,6	3,7 р. б.
Показник пропозиції						
Посівна площа, тис. га	26990	26952	27670	27801	28329	105,0
Загальна страхова сума, тис. грн	1300000,0	2455000,0	3640028,1	3462681,3	4394911,4	3,4 р.б
Середня страхова сума на 1 га, грн	2549,0	4440,0	4631,1	4763,0	5057,5	198,4
Кількість, од.:						
страхових компаній	15	13	14	14	16	106
укладених договорів	1980	1217	2709	1936	1722	0,87

Джерело: Розраховано за даними сайту: <http://www.agroinsurance.com>.

На фоні позитивної динаміки показників попиту та пропозиції відношення застрахованих до посівних площ у розрізі окремих

сільськогосподарських культур залишається поки що на досить низькому рівні (табл. 2). Найвищу питому вагу у структурі застрахо-

ваних площ мають зернові й технічні культури. Застрахована площа зернових культур за період 2011-2013 років становила 566,2; 547,6 та 699,1 тис. га відповідно. Технічні культури за досліджуваний період були застраховані у таких межах: 218,5; 89,7 і 168,4 тис. га відповідно. Серед зернових культур найбільш активно страхували посіви пшениці, ячменю та кукурудзи, а серед технічних культур необхідно виділити ріпак і цукрові буряки. У цілому за 2011-2013 роки відношення застрахованих до по-

сівних площ знаходилось у діапазоні від 3,34 % у 2011 році до 3,79 % у 2014-му [14]. Наведені показники доводять про невикористання достатньою мірою потенціалу розвитку аграрного страхування в Україні. Водночас в індустріально розвинутих країнах світу (Австрії, Бразилії, Канаді, Іспанії, США) сільськогосподарські культури покриваються страхуванням у межах 55-70% [18], а в таких країнах, як Греція й Кіпр майже всі посівні площі страхуються [19].

2. Динаміка співвідношення посівних і застрахованих площ у розрізі сільськогосподарських культур

Культура	2011 р.				2012 р.				2013 р.			
	Кількість договорів, од.	Посівні площі сільськогосподарських культур, тис. га	Застрахована площа, тис. га	Відношення застрахованих до посівних площ, %	Кількість договорів, од.	Посівні площі сільськогосподарських культур, тис. га	Застрахована площа, тис. га	Відношення застрахованих до посівних площ, %	Кількість договорів, од.	Посівні площі сільськогосподарських культур, тис. га	Застрахована площа, тис. га	Відношення застрахованих до посівних площ, %
Озимі зернові												
Пшениця	1432	6499	419,7	6,5	1015	5534	459,0	8,3	775	6525	479,1	7,3
Ячмінь	152	1205	29,2	2,4	55	701	15,1	2,2	75	1084	22,4	2,1
Жито	127	283	14,4	5,1	91	302	16,2	5,4	60	282	18,3	6,5
Тритикале	3	220	0,45	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-
Ярі зернові												
Пшениця	6	282	1,9	0,7	2	238	0,2	0,1	-	-	-	-
Ячмінь	88	2582	21,1	0,8	40	2724	9,5	0,4	11	2275	2,4	0,1
Жито	1	22,1	9,9	44,8	17	302	5,2	1,7	-	-	-	-
Кукурудза	192	3620	69,5	1,9	125	4625	42,4	0,9	380	4893	176,5	3,6
Гречка	13	311	1,1	0,4	-	-	-	-	-	189	-	-
Рис	1	30	0,4	1,3	1	26	0,1	0,4	2	24	0,4	1,7
Овес	-	-	-	-	1	310	0,1	0,03	-	-	-	-
Олійні												
Соняшник	98	4739	40,1	0,9	85	5194	42,5	0,8	62	5051	42,3	0,02
Гірчиця	2	52	0,6	1,2	1	55	0,1	0,2	-	-	-	-
Соя	54	1134	19,6	1,7	93	1476	26,7	1,8	3	1370	0,5	0,04
Зернобобові												
Горох	1	275	0,03	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-
Нут	2	150	0,02	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-
Технічні												
Цукрові буряки	234	532	55,8	10,5	178	458	20,2	4,4	44	280	16,6	5,9
Ріпак	297	870	100,9	11,6	229	566	89,3	15,8	301	1017	109,0	10,7
Овочі												
Овочі	2	498	0,7	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-

Сади та виноградники												
Сади	1	120	0,2	0,2	1	91,7	0,01	0,01	-	-	-	
Виноградники	3	84,1	0,7	0,8	2	77,6	0,6	0,8	8	75,1	1,7	2,3
Саджанці троянд	-	-	-	-	-	-	-	-	1	50	0,02	0,04
Усього	2709	23508,2	786,0	3,34	1936	22680,3	727,2	3,21	1722	22926,1	869,2	3,79

Джерело: Розраховано за даними стат. збірника Рослинництво в Україні, а також сайту: <http://www.agroinsurance.com>.

Сучасні реалії формування і функціонування страхових відносин в аграрній сфері потребують, передусім, підвищення платоспроможного попиту селян щодо їх фінансування потреб у страховому захисті; активної участі держави в нормативно-правовому, інституціональному та фінансово-економічному стимулюванні еквівалентності інтересів учасників страхового процесу, а також усвідомлення необхідності розподілу ризиків і відповідальності між суб'єктами ринку аграрного страхування. Виходячи з ідеології ринкових відносин, постає необхідність у дослідженні умов для рівноваги на страховому ринку, що дає змогу оцінити не тільки попит та пропозицію, а й ситуацію щодо різноманітних впливів, які дають можливість сформулювати тактичні та стратегічні орієнтири реалізації страхової політики в аграрній сфері. Досягнення стану рівноваги на ринку аграрного страхування зумовлене цілою низкою чинників, які кореспондують між собою й визначають рівень та якість взаємодії між суб'єктами аграрного страхування. Попит D і пропозиція S змінюються від: умов страхування; асортименту страхових послуг, представлених на ринку; гарантій фінансової безпеки страховиків та страхувальників тощо. Стан рівноваги характеризується рівністю попиту і пропозиції:

$$D(n, o, p, q, r, s) = S(f, g, h, j, k, l, m),$$

де n – кількість потенційних страхувальників, заінтересованих в укладенні договорів страхування; o – кількість потенційних страхувальників, готових оплатити вартість страхової послуги; p – сума страхового покриття відповідно до сплачених страхових платежів; q – розмір франшизи; r – сума субсидованих коштів, спрямованих на аграрне страхування; s – сума одержаних стра-

хових відшкодувань аграріями відповідно за фактом настання страхових подій; f – величина статутного капіталу страховика; g – сума сплачених страхових премій за договорами страхування; h – обсяг сформованих технічних резервів; j – сума капіталізованих фінансових ресурсів страховика; k – частка страхових сум, переданих на перестраховання; l – співвідношення між надходженнями страхових платежів та виплатами за договорами страхування; m – сума чистого прибутку страховика від проведення страхових операцій.

Реалізація стратегічних пріоритетів подальшого розвитку вітчизняного сектору аграрної економіки залежить від спроможності задовольняти зростаючі потреби як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках сільськогосподарської продукції. У цьому контексті постає завдання у створенні безпечних та сприятливих умов для операційної, інвестиційної й фінансової діяльності аграріїв. Знаходження фінансово-економічного консенсусу між попитом і пропозицією на ринку аграрного страхування суттєво підвищує можливість аграріїв у нейтралізації існуючих та потенційних ризиків, які спричиняють загрозу збалансованому розвитку сільського господарства.

Висновки. Результати дослідження дають підставу констатувати про те, що страховий інтерес і страховий захист належать до ключових принципів страхування та розглядаються як важливий мотиватор забезпечення ділової й інвестиційної активності учасників ринку аграрного страхування. Виявлені тенденції розвитку ринку аграрного страхування за 2009-2013 роки показують, що селяни заінтересовані у надійному та ефективному страховому захисті, але постає необхідність щодо узгодження фінансово-

економічної спроможності суб'єктів страхового ринку реалізовувати спільні страхові інтереси з огляду на високий рівень ризикованості аграрного виробництва.

Активізація попиту і пропозиції має бути націлена на забезпечення певної рівноваги, тобто максимальне врахування майнових інтересів суб'єктів аграрного страхування.

Така рівновага на страховому ринку може бути досягнута завдяки реалізації наявного потенціалу розвитку даного сегмента страхових відносин в аграрній сфері. Дотримання законів попиту та пропозиції забезпечує урівноваження страхових інтересів і відповідальності між усіма учасниками процесу аграрного страхування.

Список використаних джерел

1. *Алексєрова Ю. В.* Розвиток сільськогосподарського страхування: теорія, методологія практика: моногр. / Ю. В. Алексєрова. – Вінниця: ТОВ “Видавництво – друкарня Діло”, 2015 – 368 с.
2. *Базилевич В. Д.* Сучасна парадигма страхування: суть та протиріччя / В. Д. Базилевич // Вісн. Київського нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2006. – № 81-82. – С. 9-13.
3. Большой психологический словарь ; под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – М.: АСТ Москва, 2009. – 816 с.
4. Большой экономический словарь ; под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
5. *Борисова В. А.* Страховий захист ресурсного потенціалу АПК / В. А. Борисова. – Суми: Довкілля, 2002. – 196 с.
6. *Гаманкова О. О.* Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: моногр. / О. О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
7. *Грищенко О. В.* Страховий інтерес як необхідна умова існування страхового правовідношення / О. В. Грищенко // Наук. вісн. Чернівецького ун-ту серії “Правознавство”. – 2002. – № 3. – С. 15-18.
8. *Гудзь О. Є.* Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: моногр. / О. Є. Гудзь. – К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2007. – 578 с.
9. *Иеринг Р.* Избранны труды / Р. Иеринг. – Самара, 2003. – 520 с.
10. *Когденко Н. Ю.* Страховой интерес и смежные категории имущественного страхования в гражданском праве России. – Автореф. дис... канд. юрид. наук 12.00.03 / Н. Ю. Когденко. – Волгоград, 2007. – 28 с.
11. *Навроцький С. А.* Стан та тенденції розвитку сільськогосподарського страхування / С. А. Навроцький // Наука й економіка. – 2012. – Вип. 1. – С. 61-69.
12. *Остапенко О. М.* Страховий захист: сутнісний аспект / О. М. Остапенко // Вісн. СумДУ Серія “Економіка”. – 2013. – № 2. – С. 78-84.
13. *Пацурківський П. С.* Юридична категорія “інтерес” / П. С. Пацурківський, Ю. П. Пацурківський // Наук. вісн. Чернівецького ун-ту : Зб. наук. праць. – Вип. 200: Правознавство. – Чернівці: Рута, 2003. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: http://www.lawreview.chnu.edu.ua/article.php?lang=ua_visnuk=18_article=395_33.
14. Рынок агрострахования Украины в 2013 г. [Электронный ресурс] / Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com>.
15. *Тарановский Р. В.* Интерес и нравственный долг в праве: типография Варшавського ученого округа, Краковського предместья №3 / Р. В. Тарановский. – Варшава, 1899. – 22с.
16. Agricultural insurance in America [Electronic resource]. – Mode of access http://www.swissre.com/latin_america/ag_insurance_latam_america.html.
17. *Mahul, O., Stutley, C.* (2010). Government Support to Agricultural Insurance Challenges and Options for Developing Countries. – The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank Washington D. C. – 250 p.
18. *Maureder, K.* (2015). Agricultural insurance profitability from a reinsurer's perspective. – Swiss Re Head of Agriculture Reinsurance. – 21p.
19. *Nnadi, F.* (2013). Agricultural insurance: A strategic tool for climate change adaptation in the agricultural sector / F. Nnadi, J. Chikaire, J. Echetama // Net Journal of Agricultural Science Vol. 1(1), p. 1-9.
20. *Whitaker, D.* (2014). Crop Insurance: Data is King – The Lighthill Risk Network [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.lighthillrisknetwork.org>.

Стаття надійшла до редакції 18.12.2015 р.

*

Концептуальні засади формування фінансового забезпечення сільських територій

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України не сприяє розвитку села та сільських територій. Соціальні програми, які раніше були обов'язковою складовою фінансування для кожного сільськогосподарського підприємства, нині передані державному й місцевим бюджетам, а можливості їх вкрай обмежені. Реформа, спрямована на децентралізацію, поки що не дає відчутних результатів. Тому важливим питанням для держави є необхідність розробки концептуальних засад фінансового забезпечення сільських територій, які є сферою життя, діяльності та побуту селян.

Така ситуація притаманна й іншим країнам, насамперед ближнього зарубіжжя. Зокрема, у ЄС, а також країнам в яких прямі субсидії для сільськогосподарських виробників поступово поступились місцем політиці розвитку сільських територій, що має вирішити питання перекошу фінансування сільськогосподарських виробників у бік комплексного розвитку власне сільських територій [5].

Розв'язання означених проблем потребує подальших наукових досліджень та реалізації наукового системного підходу у здійсненні державної політики підтримки сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суть державного регулювання та підтримки розвитку сільських територій вивчалася достатньо широко. Аналіз нормативних актів і літературних джерел [1; 3; 4] розкриває, що на початку 90-х років фінансування сільських закладів соціальної сфери здійснювалося через місцеві бюджети, було передбачено компенсацію витрат сільськогосподарським підприємствам за утримання

власних соціальних об'єктів. Виділялися пільгові кредити індивідуальним забудовникам, здійснювалися державні централізовані капіталовкладення в розвиток соціальної інфраструктури на селі тощо. З цих пір можна вважати, що процес став системним. Причому видатки з державного бюджету здійснювалися кількома міністерствами, зокрема: соціальної інфраструктури, профільного Міністерства аграрної політики та продовольства й ін.

Дослідженню питань фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери села присвячено праці дослідників О. Булавки [13], В. Горьового, Ю. Губені, М. Дем'яненка, В. Заяця [16], В. Збарського, Т. Зінчук [3], І. Комарової [4], А. Лісового, І. Луніної, Ю. Лупенка [16], М. Маліка [8; 16], Т. Мацибори [9], Д. Полозенка, О. Радченко [12], І. Сторонянської [15], Л. Тулуша [17], А. Чухно, С. Юрія та ін.

Нині достатньо глибоко розкрито стан проблеми, її ізоморфізм, здійснено наукове напрацювання шляхів розвитку. Але в умовах адмінреформи проблема вимагає постійного моніторингу. Зокрема, як зазначає І. Комарова, власне економіку «неможливо розглядати без покращення умов життя сільського населення, яке значною мірою має забезпечуватись за рахунок підвищеної державної уваги до проблем фінансування розвитку сільських територій» [4].

За дослідженнями Національного інституту стратегічних досліджень [1], до 2015 року фінансування здійснювалося відповідно до Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [2]. Однак за інформацією Міністерства аграрної політики та продовольства України за роками було профінансовано максимум 70 % від запланованих завдань і заходів, а проведений аудит Рахункової палати (лист

№ 17-574 від 11.03.2013 р.) показав, що законодавче та нормативно-правове забезпечення Програми не сприяє ефективному її виконанню. В Аналітичній записці НІСД [1] розкрито недоліки державного регулювання та підтримки розвитку сільських територій, які полягають у тому, що в державному бюджеті невиправдано знижені соціальні витрати на сільський сектор, навіть за умови обмеженості бюджетних ресурсів. Спостерігається відомча роз'єднаність управління сільськими територіями, оскільки сільську місцевість не виділено як єдиний об'єкт управління. Не розроблено державних стандартів забезпечення населення соціальними послугами тощо [7].

Якщо за відносно стабільних (на час прийняття і дії Програми) економічних умов підтримка сільських територій була необхідна для комфортного життєзабезпечення сільських жителів, то в умовах кризи потреба державної підтримки мотивується занепадом, що відбувається на сільських територіях. Зокрема, за дослідженнями науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки» [8; 12; 13; 16; 17], нині демографічна ситуація є загрозливою і має чітку тенденцію до погіршення.

Тому необхідним елементом державної політики комплексного розвитку сільських територій стало завдання створення ефективного механізму координаційної роботи щодо забезпечення соціальних стандартів життя на селі та системи моніторингу сільського розвитку на основі набору попередньо визначених індикаторів. Із цією метою в 2015 році КМУ затверджено Концепцію розвитку сільських територій [6], яка стала сучасною базовою основою засад розвитку фінансового забезпечення соціальної сфери села. У ній зазначено, що існує потреба в комплексному підході до розв'язання проблем розвитку сільських територій, в основу якого закладаються принципи сталого розвитку. Окрім того, одним із напрямів діяльності проекту DESPRO є надання підтримки у розробці стратегій місцевого розвитку за участю асоціацій органів місцевого самоврядування [5].

Концепцією також окреслено основні завдання, розв'язання яких центральними й

місцевими органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування сприятиме досягненню її мети – поліпшенню якості життя й економічного благополуччя людей, що живуть на сільських територіях.

Розв'язання проблеми забезпечення комплексного розвитку сільських територій, на думку дослідників [1; 3; 4], потребує трансформації всієї сучасної бюджетної політики в аграрній сфері. Для створення передумов ефективного розвитку соціальної інфраструктури села слід надати повноваження сільським, селищним і районним територіальним громадам самостійно визначати пріоритети щодо облаштування відповідних сільських територій з урахуванням місцевої специфіки. На цю ж проблему вказує І. Комарова, зазначаючи, що політика розвитку сільських територій в Україні здійснюється одночасно в рамках державної регіональної та аграрної політики. Відповідно державна підтримка розвитку сільських територій позиціонується за різними напрямками, які непослідовні за роками, фінансуються за залишковим принципом, розпорощені за кількома відомствами (розпорядниками коштів).

Мета статті полягає в систематизації та обґрунтуванні складових державної політики фінансового забезпечення соціальної сфери села, його нормативного супроводу, виконання раніше прийнятих програм і аналізі нових законодавчих ініціатив з метою удосконалення концептуальних засад формування фінансового забезпечення сільських територій.

Виклад основних результатів дослідження. Визначення концепції фінансового забезпечення кореспондує з дефініціями категорій „наукова концепція”, „концептуальні умови фінансування” та „концепція розвитку”.

Концепція (лат. *conceptio* – розуміння, система) – це форма й засіб наукового пізнання, яка є способом пояснення, тлумачення основної ідеї теорії, це науково обґрунтований та в основному доведений вираз основного змісту теорії, але на відміну від неї він ще не може бути втіленим у струнку систему наукових понять. Концепція не тільки ємна, а також змістовна сукупність знань про об'єкт дійсності. Вона є не лише

способом розуміння, а й тлумаченням будь-яких явищ і процесів. Водночас, концепція – це провідна ідея в системі теоретичних та методологічних знань (характеристик, параметрів). Вона органічно поєднує і реалізує пізнавальну й герменевтичну та методологічну функції, забезпечуючи суб'єкт знаннями про навколишню дійсність, методами й фактами пізнання, випрацьовуючи схеми її тлумачення та пояснення.

Тобто концепція – це система теоретичних поглядів, з'єднаних науковою ідеєю, провідний задум, котрий визначає життєдіяльність індивіда, соціуму, стратегію дій людини у здійсненні планів, програм, реформ (концепція перебудови, концепція реформування аграрного сектору економіки, концепція освіти в Україні тощо).

Концептуальні основи економічного механізму фінансування пов'язані з управлінням, для якого вони створюються. З теорії управління за дослідженнями науковців випливає, що концепція – це система ідей, принципів, уявлень, що зумовлюють мету функціонування суб'єкта управління, механізм взаємодії з об'єктом управління та характер взаємовідносин між окремими ланками його внутрішньої структури, а також необхідний ступінь урахування впливу зовнішнього середовища щодо майбутнього розвитку.

Практика ставить все нові виклики, постійно виникає необхідність удосконалення концептуальних основ розвитку фінансування, тому потребують розширення позиції стратегії розвитку механізму фінансування, стимулювання бюджетного фінансування програм і заходів, розширення обсягу та джерел власних і позикових фінансових ресурсів, залучення кредитних ресурсів, іноземних інвестицій, створення умов для сільського розвитку тощо.

Державна політика, втілена у концепції, має бути спрямована на визначення індикаторів та показників оцінки результативності механізму фінансування і контролю його виконання. Забезпечення стабільного економічного розвитку вимагає визначення довгострокових цілей та пріоритетів розвитку.

Концепція (у теорії маркетингу) визначає задум організації вдосконалення механізму фінансування, спрямованість запланованих

дій і заходів, стратегічні цілі, ідею й головні аргументи, технології поширення інформації про концепцію тощо. За допомогою концепції інтегруються підходи всіх учасників аналізованого процесу, форми взаємодії між ними, формується механізм узгодження за ключовими позиціями.

Ці підходи ґрунтуються на об'єктивних економічних законах, глибокому та всебічному аналізі стану сільського господарства й господарського механізму в цілому, можливостей розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, потреб суспільства. А критерієм ефективності державної підтримки розвитку сільських територій є самозайнятість сільського населення, ріст його доходів, виробництво ексклюзивної сільськогосподарської продукції, що вимагає значних затрат праці та особливої організації технологічного процесу, в тому числі органічного землеробства, виробництво екологічно чистої продукції для дитячого харчування, розвиток зеленого туризму тощо [12].

Розробка наукової бази моделі розвитку фінансового забезпечення залежить від повноти врахування усього середовища, що впливає на якість фінансового забезпечення і зворотних зв'язків між складовими. Концепцією визначено шляхи створення умов, необхідних для розвитку сільських територій, через формування диверсифікованої сільської економіки, якісного середовища проживання на основі розвитку людського й соціального капіталів, партнерства між державою, бізнесом, громадами.

Аналіз Концепції розвитку сільських територій [6] показує, що її розробники сподіваються на те, що документ значно поліпшить можливості Уряду України в залученні коштів Європейського Союзу для вирішення питань розвитку сільських територій, оскільки міжнародні партнери матимуть підтвердження того, що цей напрям є пріоритетним для політики української держави, а розвиток сільських територій слугуватиме орієнтиром для місцевих органів влади при визначенні пріоритетних напрямів розвитку регіонів [11].

Проте за аналізом «Публічного аудиту» [5], Концепція цієї стратегії не передбачає конкретних заходів, спрямованих на якісне

поліпшення. Зазначено, що ці проблеми існували давно та існують нині, вони лише декларують наміри, не окреслюючи реальних кроків виправлення ситуації.

На думку І. Сторонянської, А. Пелехатого [15], модель розвитку сільських територій у сучасних умовах має розроблятися у світлі людиноцентристських потреб. Такими потребами автори вважають бюджетний федералізм, сталий, поліфункціональний і соціально орієнтований розвиток. При цьому складовими політики розвитку вбачається соціальна, аграрна й екологічна політика з притаманними їм складовими.

Як правило, державна підтримка розвитку сільських територій формується переважно з пакета соціальних послуг, спрямованих на формування стабільних і сприятливих соціальних умов на селі. До них належать охорона здоров'я, початкова та середня освіта, забезпечення транспортом, побутовими послугами, торговельною мережею, культурно-просвітницькими закладами, а також певні соціальні програми і пільги для мало захищених верств населення. Окремі складові та рівень забезпечення сільських населених пунктів об'єктами соціальної інфраструктури приведено на рисунку 1.

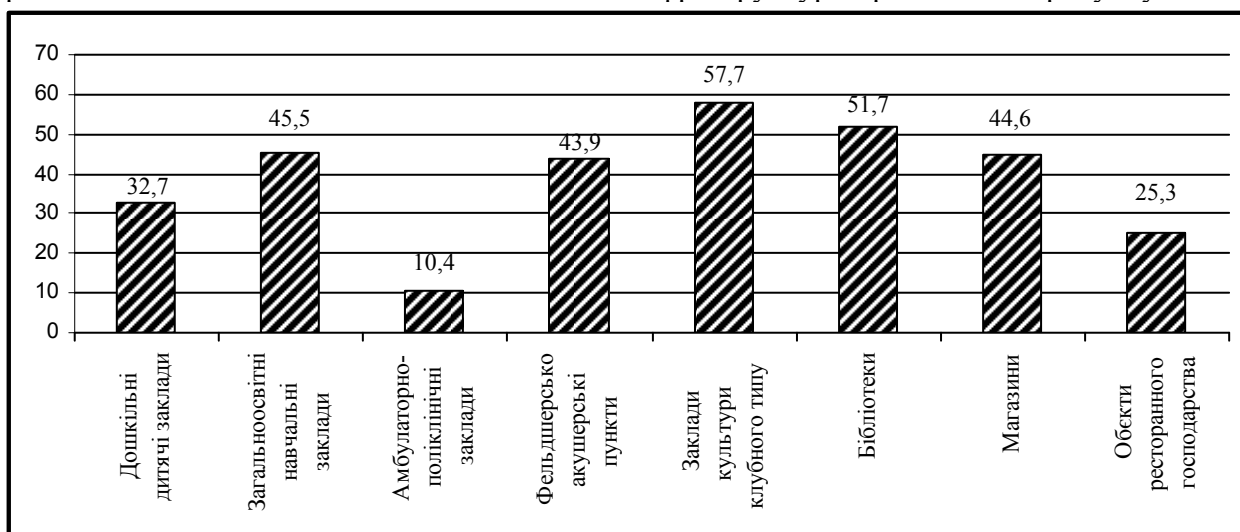


Рис. 1. Рівень забезпечення сільських населених пунктів об'єктами соціальної інфраструктури у 2013 році, % до потреби

Джерело: [8].

За основним критерієм, а саме структурою загальних доходів сільських домогосподарств, приведено дані на рисунку 2.

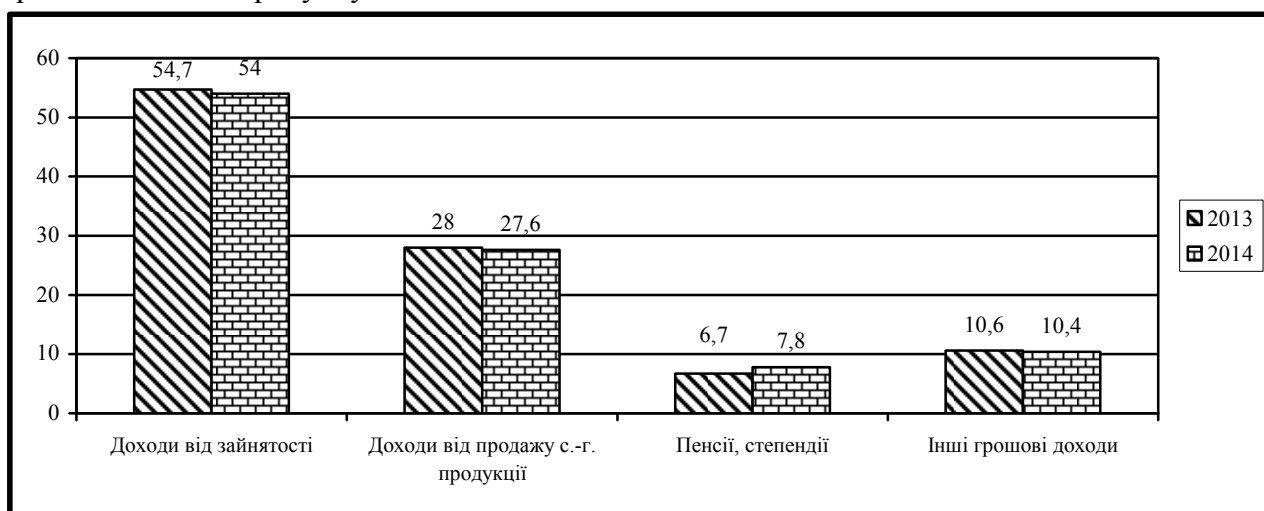


Рис. 2. Структура загальних доходів сільських домогосподарств України у 2013-2014 рр., %

Джерело: Стат. збірник Соціально-економічне становище домогосподарств України (за відповідний рік): <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Грошові доходи жителів села становлять близько 85%, з яких оплата праці – 37%, на доходи від підприємницької діяльності – 3%, продаж сільгосппродукції – 9%, пенсії та стипендії – 30%, інша грошова допомога – до 5%. За аналізований період дані майже не змінилися. Вартість спожитої продукції, одержаної від особистого підсобного господарства та самозаготівель, становить до 10%.

При розгляді основних етапів формування й запровадження моделі розвитку сільських територіальних громад на таких засадах

цими ж авторами [15] виділено підходи: аналіз ситуації (оцінка стану сільської території); постановка цілей (пріоритети розвитку сільської громади та основна мета фінансування цього процесу); фінансування програми розвитку (складання плану дій у розрізі критичних питань і головних галузей); моніторинг результатів та оцінка їх відповідності встановленим цілям.

На основі цих підходів нами узагальнено концепцію фінансування розвитку сільських територій за джерелами і напрямками (табл.).

Концепція фінансування сільських територій за напрямками

Напрямок	Зміст напрямку
Розвиток сільської економіки, зайнятість і доходи населення	Всестороння диверсифікація сільської економіки, підтримка фермерства та альтернативних форм зайнятості й самозайнятості, в т.ч. розвиток ремесел і сільського туризму, організація та зняття адміністративних бар'єрів для збуту продукції через ринки, полегшення доступу до ресурсів розвитку всіх видів, а не тільки до кредитних ресурсів, підтримка діяльності консультаційних центрів і розвиток інфраструктури, що дає змогу одержувати населенню гідний дохід
Якість життя сільського населення, демографічна політика	Забезпечення населення необхідними соціальними послугами (магазини, лікарні, школи, заклади культури, доступ до телебачення, стільникового зв'язку та мережі Інтернет). Посилення державної підтримки сільських сімей, які мають дітей, і надання додаткової підтримки соціально вразливим верствам сільського населення
Кадрове, наукове і консультаційне забезпечення	Формування державних, регіональних та галузевих програм інноваційного розвитку, забезпечення скоординованої діяльності влади, суспільства, підприємництва, науки й освіти
Мале підприємництво та кооперація	Заходи економічної підтримки таких підприємств: пільгове кредитування та оподаткування, розвиток бізнес-консультаування, спрощена процедура реєстрації та звітності. Розвитку малого підприємництва також сприятиме розгортання сільської кооперації
Розвиток фінансових інститутів	Створити однакові умови для розвитку всіх видів фінансових інститутів, включаючи мікрофінансові організації в сільській місцевості
Місцеве самоуправління	Необхідне подальше вдосконалення інститутів місцевого самоврядування відповідно до таких пріоритетів: удосконалення форм організації місцевого самоврядування; зміцнення його фінансової бази; підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування
Розвиток соціальної інфраструктури	Спеціальні програми по збереженню доступу населення до закладів охорони здоров'я та освіти, поліпшенню транспортної доступності, розвитку інженерно-побутової інфраструктури (доступ до мережевого газу, водопроводу, каналізації)
Субсидування депресивних територій	На основі виділення депресивних районів розробити програму фінансової підтримки населення, яка полягає в наданні адресних субсидій жителям таких територій
Поліпшення доступу сільських жителів до фінансових ресурсів	Для розширення доступу сільського населення до кредитно-фінансових ресурсів необхідно створити умови для розвитку філіальної мережі різних банків у районних центрах та сприяти наданню банківських послуг через сільські відділення поштового зв'язку й систему сільськогосподарських кооперативів

Джерело: [14; 16; 18].

Представлена концепція має такі блоки: власні та залучені кошти, організаційні умови розвитку, соціальна й природоохоронна сфери. Ми дещо вийшли за межі суто фінан-

сового забезпечення, але зроблено це з метою окреслення меж власне концепції, як і ставилося завдання визначення її складових.

Вирішальну роль у формуванні наукової платформи Концепції має прийнята нещодавно Концепція Державної програми розвитку сільських територій до 2020 року [6], стратегічною метою якої є формування соціально орієнтованої економіки, вирівнювання пропорцій економічного та соціального розвитку сільських територій, зосередженого на інтересах селян – створення у кожному сільському поселенні належних умов праці, відпочинку й проживання, способу життя людей. Як зазначено у Концепції [6], «обсяг фінансування, матеріально-технічних і трудових ресурсів, необхідних для реалізації Концепції,

визначається щороку з урахуванням можливостей державного і місцевих бюджетів, розміру міжнародної технічної допомоги».

Науковцями ННЦ «Інститут аграрної економіки» у науковій доповіді за 2015 рік прогнозується, що фінансове забезпечення означених заходів становитиме 16432,4 млн грн, із них 14972,3 млн грн (91%) з державного бюджету. Виходячи з цих розрахунків та порівнюючи їх з даними чинної раніше Державної програми [2], нами розраховано орієнтовані мінімальні обсяги коштів, необхідних для розвитку соціальної сфери села (рис. 3).

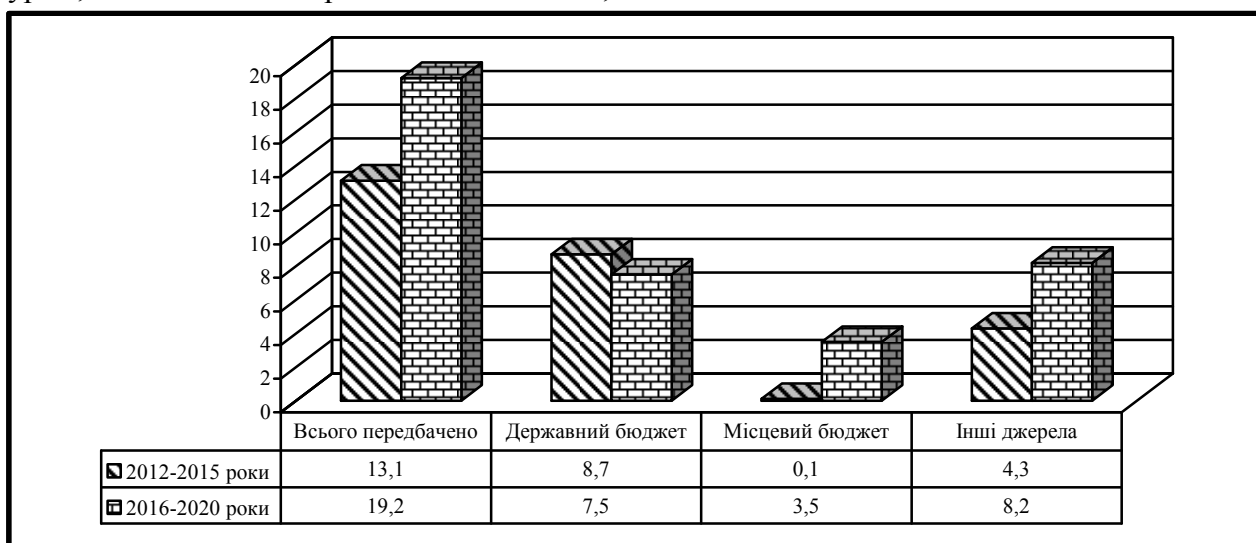


Рис. 3. Мінімальні обсяги коштів, передбачених на розвиток соціальної сфери села та сільських територій на період 2012-2015 та 2016-2020 рр., млрд грн

Джерело: [2; 6; 16].

Очікується, що впровадження зазначених заходів до 2020 року дасть змогу забезпечити збільшення кількості робочих місць у сільськогосподарських підприємствах до 1 млн працівників; частка оплати праці в доданій вартості, що становитиме близько 50%; доходів сільських домогосподарств до рівня не нижче 80% міських жителів; частки доходів від продажу сільськогосподарської продукції в загальних доходах домогосподарств до 20-30%; збільшення фінансування розвитку соціальної сфери та підвищення забезпеченості послугами сільського населення на 15-20% [16].

Необхідно також гарантувати громадам сіл, що входять до складу об'єднаної громади, фінансові можливості для саморозвитку. З цією метою, як пропонують О. Бородіна, І. Прокопа слід ухвалити Закон України "Про

фонд села", згідно з яким об'єднана територіальна громада у межах свого бюджету на пропорційній основі виокремлювала б кошти для реалізації проектів розвитку сіл на кожний бюджетний рік. Врахування викладених пропозицій в остаточному варіанті проекту стратегії сприятиме наближенню основних засад розвитку українського сільського господарства і села до тих, на яких будується Спільна аграрна політика ЄС. Ігнорування ж потреб села й селянства у розбудові механізмів розвитку великого і середнього агробізнесу в Україні, витіснення малих виробників сільськогосподарської продукції — сімейних селянських та фермерських господарств — на узбіччя сільськогосподарської системи (навіть при наданні їм державної підтримки) замість імплементації у цю систему доведеться про відмежування сільського господар-

ства від сільської економіки і, власне, від природоресурсних та соціальних витоків свого існування [18].

Проте є певні ризики, зокрема, ключове питання – за рахунок чого та як саме відбудуватиметься реалізація Концепції. У ній зазначено, що обсяг фінансування визначатиметься щороку з урахуванням можливостей державного і місцевих бюджетів, розміру міжнародної технічної допомоги. Це дещо утопічно, адже й державний, і місцеві бюджети ми матимемо з дефіцитом фінансування ще як мінімум до 2020 року. Крім того, не слід забувати, що запланована сума фінансування та реально профінансована, – це абсолютно різні речі. Тобто може виявитися, що на реалізацію Концепції будуть списані кошти міжнародних донорів, залучені як позики [5].

Неабияку роль у розширенні фінансування розвитку сільських територій відіграють міжнародні фонди. Як приклад, в умовах непростой економічної ситуації в державі Волинська обласна адміністрація [7] докладає чимало зусиль для пошуку додаткових фінансових ресурсів, які можна було б спрямувати на розв'язання важливих завдань соціально-економічного розвитку краю.

Зокрема, нині у 8 селах і селищах Ковельського й Ратнівського районів триває реалізація проекту «Відновлення меліоративної мережі для сприяння економічного зростання сільських територій Волинської області». Це стало можливим завдяки гранту Європейського Союзу в розмірі 1,17 млн євро, наданого обласній державній адміністрації у рамках Програми «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні». Важливим компонентом проекту є комплекс освітніх та інформаційних заходів. Для власників земельних паїв і приватних фермерів експертами проекту проведено 8 практичних семінарів з питань ефективних технологій використання осушених земель для сільськогосподарського виробництва. Розпочато практичне впровадження основної, інфраструктурної частини проекту з відновлення меліоративної мережі, завдяки чому до належного стану буде відновлено 240 км меліоративних каналів. Реконструкція інфраструктури меліоративної мережі дасть змогу мінімізувати

ризика затоплення та підтоплення сільськогосподарських земель, використати нові додаткові площі під землеробство, підвищити родючість ґрунтів та врожайність сільгоспкультур. У кінцевому результаті реалізації проекту за фінансової підтримки ЄС очікується підвищення якості життя населення сільських територій Волинської області.

У Запорізькій області [11] у 2014 році від Оріхівського району було направлено заявки на участь у Проекті ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» від громад сільських рад. Із метою реалізації проектів «Покращення якості навчального процесу», «Капітальний ремонт комплексу будівель» проведено конкурс по відбору виконавця робіт. Загальна сума проекту становить близько 360 тис. грн, з них 210 тис. – кошти ЄС ПРООН, 63,651 тис. – сільської ради, 60 тис. – районного й обласного бюджетів, 18 тис. грн – кошти громади.

Висновки. Основою державної бюджетної політики підтримки сільських територій є орієнтація на соціальні аспекти їхнього розвитку, у центрі яких проблеми сільських жителів, що передбачає врахування всіх факторів і умов проживання. До них належать соціальні, економічні, культурно-освітні й природоохоронні заходи. Важливе значення має ефективне ведення сільського господарства, поступове застосування органічного землеробства, збереження природного і культурного середовища села. З цією метою виділення державних коштів має спрямовуватися на розвиток соціальної й інституційної інфраструктури.

Бюджетна підтримка розвитку сільських територій насамперед має передбачати поліпшення соціальних умов життя, а саме – розвиток комунального господарства, інженерних та інформаційних комунікацій. Важливими напрямками є створення нових робочих місць, розширення мережі закладів охорони здоров'я, освіти, побутового обслуговування й культури, фізичної культури та спорту.

Подальшими напрямками досліджень у цій проблемі є аналіз чинного законодавства щодо підтримки аграрної сфери і напрацювання напрямів його гармонізації з європейським та світовим досвідом.

Список використаних джерел

1. Аналітична записка "Щодо проблем розвитку соціальної інфраструктури сільських населених пунктів". Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1132/>.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року : затверджена Постановою КМУ №1158 від 19 верес. 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua/page/?5082>.
3. Зінчук Т.О. Концептуальні засади формування фінансового забезпечення сільського розвитку / Зінчук Т.О., Котенко Н.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/vipusk-3-2015/337-zinchuk-t-o-kotenko-n-m-kontseptualni-zasadi-formuvannya-finansovogo-zabezpechennya-silskogo-rozvitku>.
4. Комарова І. В. Державна підтримка розвитку сільських територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2015_06_4_5_kam_podils/sekcija_section_3_2015_06_4_5/derzhavna_pidtrimka_rozvitku_silskik_h_teritorij/99-1-0-1440.
5. Концепція розвитку АПК: декларування намірів чи заходи для реальних змін? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socportal.info/2015/10/22/kontseptsiya-rozvitku-apk-deklaruvannya-namiriv-chi-zahodi-dlya-real-nih-zmin.html>.
6. Концепція розвитку сільських територій. Розпорядження КМУ від 23 вересня 2015 р. № 995-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248515797>.
7. Кошти Європейського Союзу – для розвитку сільських територій Волині [Електронний ресурс] / Сайт Волинської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://voladm.gov.ua/koshti-yevropejskogo-soyuzu-dlya-rozvitku-silskix-teritorij-volini/>.
8. Малік М. Й. Концептуальні засади розвитку сільських територій / М.Й. Малік, В. А. Пулім [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://baitas.lzuu.lt/~mazylis/julram/8/1_56.pdf
9. Мацибора Т. В. Людський капітал як фактор інвестиційної привабливості / Т. В. Мацибора // Вісн. Сумського нац. аграр. ун-ту. Фінанси і кредит. - 2013. - № 1. - С. 96-100.
10. Павленко Олексій. Уряд схвалив Концепцію розвитку сільських територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/18534>.
11. Орхівщина бере участь в Проєкті ЕС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду-II» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://orda.gov.ua/Orihivschina_priймаe_uchast_v_Proekti_ESPROON.html.
12. Радченко О.Д. Формування державної політики бюджетної підтримки сільських територій /О.Д. Радченко// Вісник Львівської комерційної академії. – 2012. – Вип. №3. – С. 164-168.
13. Розвиток сільських територій України / Ю.О. Лупенко, М.І. Пугачов, О.Г. Булавка; за ред. Ю.О. Лупенка, М.І. Пугачова, О.Г. Булавки. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 130 с.
14. Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: mcs.ru/documents/file_document/v7_show/30502.77.htm.
15. Сторонянська І. З. Напрямки модернізації фінансового забезпечення розвитку сільських територіальних громад у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І.З. Сторонянська, А.О. Пелехатий // Фінанси України. - 2014. - № 10. - С. 97-108.
16. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року [Текст] / Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, В. М. Заяць [та ін.] ; ред. М. Й. Малік ; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки". – К.: ННЦ "ІАЕ" , 2013. - 50 с.
17. Тулуш Л.Д. Дохідна база сільських бюджетів в умовах фіскальної децентралізації в Україні /Л.Д.Тулуш // Економіка АПК. - 2015. - № 3 - С. 39.
18. Чи буде використано шанс на запровадження в Україні європейських засад сільського розвитку? /О.Бородіна, І. Прокопа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/chi-bude-vikoristano-shans-na-zaprovadzhennya-v-ukrayini-yevropeyskih-zasad-silskogo-rozvitku-_html.
19. State Budget 2015-16 <http://www.dtf.vic.gov.au/State-Budget/2015-16-State-Budget>.
20. Agriculture and Rural Development budget http://ec.europa.eu/agriculture/cap-funding/budget/index_en.htm.
21. Engel J. F. Promotional strategy: managing the marketing communications process / J.F.Engel, M.R.Warshaw, T.C. Kinnear – Chicago, London: Irwin, 1994. – 624 p.
22. Rural Development in the European Union : statistical and economic information / Report 2014. European Commission. – 2015 http://ec.europa.eu/agriculture/statistics/rural-development/index_en.htm.

Стаття надійшла до редакції 03.10.2015 р.

* * *

UDS 338.432.[663/664]

*O.V. KOVALENKO, candidate of economic sciences,
senior research fellow, deputy head of the department of
economic research
Institute of Food Resources of NAAS*

The methodological approach to the realization of innovative business strategies

Scientific problem. Innovative business is the core of innovative system of food industry that determines the sense of existence of all components of the system with all networks and interaction with other economic sectors. Therefore, for the future development of the food industry and its markets, it is important to define the business model and become aware of the architecture of innovative business strategies.

The strategy usually combines several tactics that differ from each other by fundamental parameters and even can contradict with each other. Due to this, expenses that arise on one strategy level can be compensated by winnings on the other. Strategy is different from the tactics by the fact that it operates within a multi-dimensional space. This gives a rise to interactions, when the effect within one single space provides a result within another.

The strategy identifies the risks, because it is formed for the principally aggressive environment. However, today's innovative business is not only satisfied with the vision of the objective and self-confidence in overcoming risks. A small innovative business in the food industry prefers particular and practical schemes that provide efficiency of the enterprise.

Analysis of recent researches and publications. Currently, the main legislative document which defines the strategic development of all spheres of activity in Ukraine is the Act of the President of Ukraine "On the Strategy for Sustainable Development" Ukraine - 2020 "(docu-

ment №5 from 01.12.2015). The main precondition for the implementation of the Strategy is public agreement between the government, business and civil society, where each party has its own zone of responsibility. In the food industry, this document focuses on the safety and the quality of food.

In scientific researches aspects of the strategic development of the food industry were discussed in the works of the following scientists: P.P. Barshcheuskyi [1], L.V. Dayneko [6], D.F. Krysanov [4], V.Y. Mesel-Veselyak, T.L. Mostenskaya [2], D.C. Sabluk [7] M.P. Sychevskyi [5], A.E. Yuzefovich [4] and many others. Nowadays, this problem is being investigated in many dissertations.

The objective of the article is to define the strategic orientations, to develop the architecture and business model of innovative business in the food industry of Ukraine in the conditions of crisis.

Statement of the main results of the study. Having studied the experience of innovators in the food industry, we have seen how domestic enterprises of different sizes and forms of management (including joint ventures with foreign companies), have implemented innovations, rebuilt the business processes, critically reviewed the relationship with suppliers, customers, changed the system of performance indicators. However, all these innovations were not practical scenarios of previously developed theory. So, it is important to describe and explain the success of innovation, to substantiate a new business concept, which is the basic

© O.V. Kovalenko, 2016

functional element and generates an innovative system of food industry development.

To implement the chosen strategy of management of innovative enterprise requires relevant knowledge about how technologies should be combined with each other within the organizational system of the enterprise. Furthermore, the innovator should understand how he will create and get value in the course of its innovative activities.

All elements of the strategy: mechanisms, levers, values, technologies, scenarios, etc., which make up the innovator's "business portfolio", create the *architecture of innovative business strategy*.

As an example, we consider an innovative business based on the introduction of drying liquid beer pellet technology (brewing waste). For many years liquid beer pellet was accumulated on the adjacent to the breweries areas of Zhytomyr region.

The aim of the innovative technology is the use of solid fuel boilers for burning a large range of different industrial and domestic wastes, with the processing of dehydrated beer pellet by infrared radiation (by micronization) for deep decontamination of obtained forage resources. This invention is patented [3]. The company has been operating for four years. Profitability of production is about 25%, provided transportation of raw materials at a distance of 100 km.

An innovative waste treatment brewing methods allow to get a complex valuable forage resources (dry spent grains), which can be used as high-protein feed ingredient for fattening of cattle, pigs, poultry, fish, rabbits. Using of dry beer pellet by consumer companies is profitable, because it gives them the opportunity to reduce transportation costs and increase period of storage. Now this product is realized on livestock complexes of holding companies. Introduction of innovative line has solved the problems of waste disposal at breweries and the contamination of air, earth and water in Zhytomyr region.

Key factors, such as the experience of innovator and the new products created by him, led

to the opportunity to work in tandem with other enterprises, allowed to establish professional and business communication, and quite successfully promote products on the market. The partners of the business have become private companies, which include cattle-breeding complexes, scientific staff of national universities and research institutions of Ukraine, qualified professionals. Partners of innovative companies have approved the quality of the products and recommended this new business for other business associates. This cooperation has allowed to provide the products promotion, to attract new customers and to focus on specific business needs.

The path from the idea of creating an innovative product to its production in the newly created company, followed by meeting the needs of a niche market is reflected in the architectural scheme of innovative business strategies (Figure 1).

The figure reflects the sequence of construction of a new business in the current crisis conditions, which differs from the classical schemes presented in the scientific literature by changes in order of organizational procedures to speed up the launch of innovative products on the market.

In traditional schemes the protection procedure of intellectual property and formation of the business plan is usually performed as the first step of the business organization. In our case, the conditions of the modern business environment in Ukraine have forced the entrepreneur to adapt its strategy, risking the loss of intellectual property rights, and change the standard procedure for performing the steps of building a business.

An important provision of the entire process of building innovative enterprises is the fact that originally the technology itself has not objective value. The economic value of the technology remains hidden, until it is brought to commercial use, that is, when it gets a return. Furthermore, methods of the techniques implementation may be different and depend on the experience and capabilities of the entrepreneur.

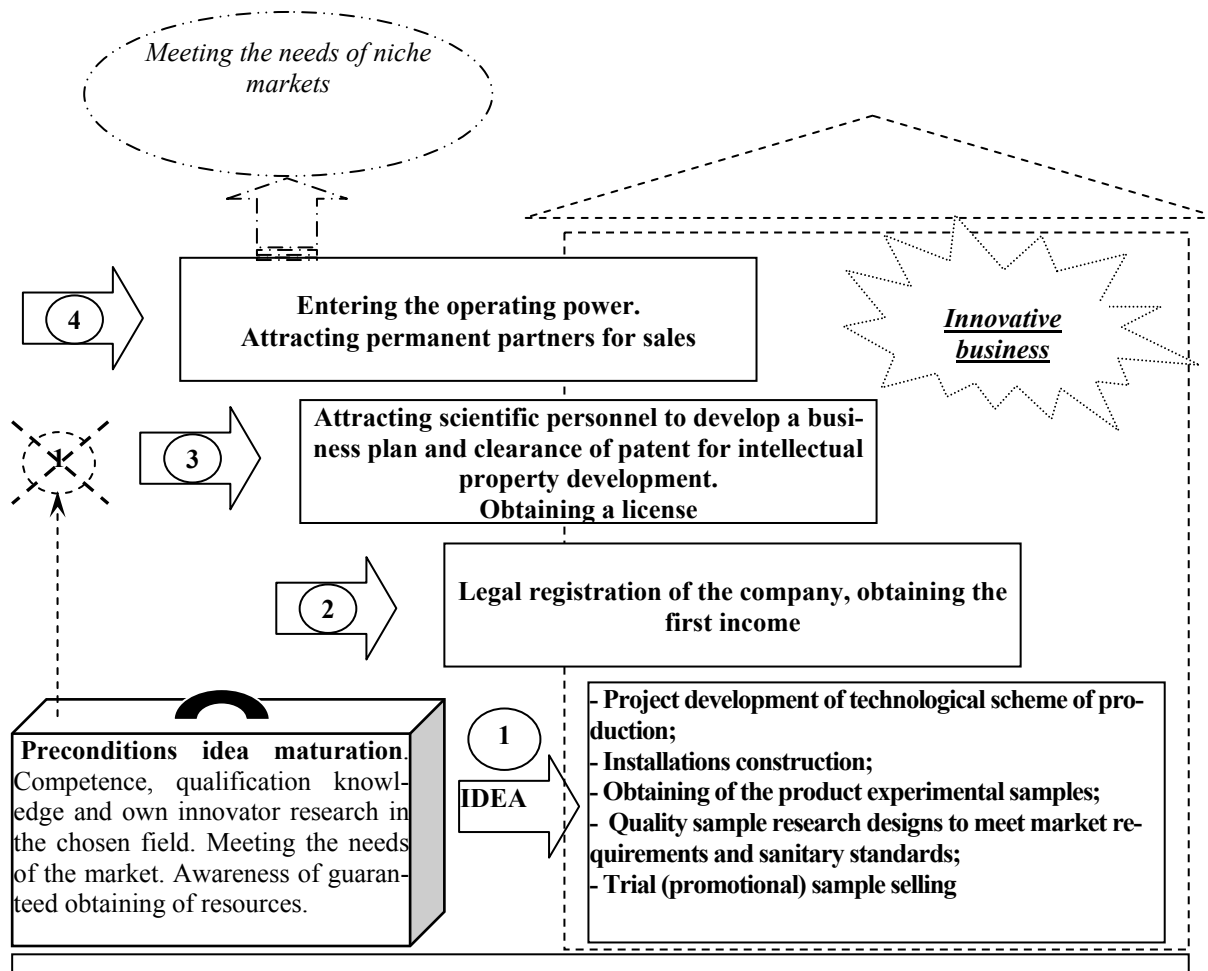


Figure 1. The architecture of strategy of innovative business of beer pellet processing

Source: Designed *by the author*.

Of course, the basic document of the new business is a business plan. This attribute is important for businesses and investors, so very often consulting firms elaborate business plans and provide multi-page document, which, unfortunately, does not give a clear answer to two key questions: what is the company going to deal with and where is it going to make profit from? It is understandable that neither investor nor the entrepreneur is satisfied with such result. Thus, for the innovator it is important to explain in a few sentences (primarily to him), what competitive advantages his project has and how it is going to get a commercial effect. Business plans usually do not provide such comprehensive information, although their structure is well known and extensive.

The level of the innovator understanding of the economic value, received from its technologies, depends on the choice of the business model, but not on the internal characteristics of

the technology itself. The business model is the key content-structural element of the system, around which architecture of innovative business is built. The business model integrates internal and external communications activities. Variants of construction of business models in the major industrial and trading corporations of economically developed countries are represented in the works of Henry Chesbrough [10], Clayton Christensen [11–13], Richard Foster and Sarah Kaplan [14], Anthony Ulwick [9] and others. However, in the period of economy crisis of Ukraine, expanding the knowledge of a small innovative business building in the food industry requires a deepening of the existing methodological approaches.

The business model defines the procedure of making a business plan. In order to develop a coherent and convincing business model, innovator needs to consider all elements of the plan as an integral, logically constructed system, but

not as a set of isolated segments, he will work with separately.

The logic of the business model is based on a vast and operatively used knowledge, which transforms the business process in the added value. Business model is the binding chain between innovation, business plan and enterprise strategy. In fact, it is an action program for the innovator for future, which gives answers to

key questions, and for the investor it is the key information that characterizes the attractiveness of the business. It includes only those elements that have the most significant impact on the business: a detailed and reasoned description of all expected sources of income; the cost structure of the company; the main suppliers and buyers (Table 1).

1. Business model of innovative business strategy

*(for example, processing of brewing waste)**

Business model attributes	Content-constructive questions	The imperatives of implementing of innovative business strategies
1	2	3
The main resources	What are the main resources to create specific innovative product? Are the suppliers of raw materials reliable?	1. Raw materials: food industries waste; wood waste and other solid waste for solid fuel boilers. 2. Suppliers interested in liberating the surrounding areas of waste, improving the state of the environment, receiving additional income from the sale of waste. 3. Staff - a partnership of like-minded. 3. Information about the market and sales channels for products.
Value Proposition	What are consumer wants? What will a new product be important for the consumer in his work?	Ensuring of livestock farms is highly protein component for the production of feed; conformity the price and quality; lowering transportation costs, increasing shelf life of food.
The target market segment	What consumers will the market be targeted to? What are the priorities of the consumers?	Focusing on other businesses or individuals knowledgeable enough in production of feedstuffs and interested in buying high-quality, safe and therefore not cheap component protein feeds for fattening agricultural animals.
Elements of the valuable chain	What should the structure of the value chain, embedded an innovative company be? What part of your own business is in this circuit and how to get it?	Price waste (10%) → the price of waste transportation (up to 10%) → sales price of innovative production (includes independent installation settings, search for suppliers and consumers, direct marketing) (up to 35%) → delivery price (up to 10%) → the price of the consumer products (up to 35%) = 100%
Cost structure and profit	What price do you need to assign? How will a consumer pay? How will the new value be distributed among companies, consumers and suppliers?	Understanding that at first the profit from each sold party will be moderate, and the first batch of products will be small (<i>these indicators should be listed in the business plan in detail</i>). Increase or maintenance of profits at a decent level will be achieved through the wise use of the competitive advantages of innovative business process and pricing structure.
Positioning in the value net	Is there the possibility of third parties (e.g. dealers) for the commercial use of innovative products?	At the initial stage the attracting of the third party is not provided.
Formation of competitive strategy	Which strategy option on the basis of outlined above attributes will ensure innovative business viability for a long perspective?	The hope to get niche market, thanks to competitive advantages through technological solutions, product quality and safety, long product shelf life, saving on transportation. Taking care of the environment as the environment of its own existence.

* Source: Designed by the author.

So, the business model is an intermediate chain that brings together all the components of a business plan (technical, social and economic), ensures the implementation of the core

content of the business - the set of relations between the members of the team of associates for profit, the development of the business, the satisfaction of social consumer needs.

Of course, no one is able to understand quickly and fully all the tasks that an enterprise needs to solve. Therefore, the essential role of business model is to simplify heuristic cognitive map that starts with focusing on technical resources and ends with the realization of social results, as presented in the table. Each individual attribute of created business model needs to be commented.

The logic of starting a business requires *key resources*. It is well known that the disadvantage of many industrial processes is the remains of food industry waste that currently not all companies are able to recycle. Waste disposal is a problem for them, because their processing does not meet requirements for the finished product purity and the possibility of its provision in the process of the main production. Therefore, enterprises, able to fill this gap, can arise near such plants and, in fact, the wastes are raw materials for the organization of a small innovative business and the prospect of forming a niche market of new products. The advantages of the organization of such enterprises are obvious: firstly, meeting the needs of the population in the region where the company operates, ensuring ecological norms of the environment (air, land and water cleanliness); secondly, industrial processing wastes are transformed into valuable products for special purposes; thirdly, the owner of the innovative enterprise receives income, pays taxes, provides jobs for other workers.

The value offering is always hidden in the new technologies. Its successful formulation is the beginning of innovative business. A very useful way of analyzing of the value offering is to look at it through the eyes of a particular consumer.

The target market segment is a clearly defined group of consumers, i.e. the market segment for which the offer will be attractive and provides an income. In this technology, different potential consumers can find their hidden attributes, such as cost reducing or obtaining alternative solutions to the problems of their own business.

The value chain helps the enterprise to solve two problems: to find its own place in the chain of value and justify its participation in it.

The cost and purpose profit structure shows what price needs to be charged, and how cre-

ated value will be distributed among the consumer, the enterprise and its suppliers. In addition, there are many other related issues, in particular, the organization of selling, renting, advertising, servicing, licensing, patenting, and even free advertising campaigns and so on. The enterprise may also use more than one payment mechanism, for example, can charge one price for individuals and another one for large corporations.

Having clarified the contours of the value chain, we can determine the probable cost structure and size of the purpose profit. Income and assets in the aggregate set limit indicators of financial technology, by which a business can become a viable business. For future business growth it is necessary to attract enough capital. These indicators are important for investors from the perspectives of reliable profitability.

The value network. The value of technology can be improved by forming strong contacts within the overall network of values, which is formed by a complex of external participants (three parties). These participants do not directly participate in the chain of value, but can increase the demand significantly. The lack of a network may reduce the potential value of the technology, especially if the technology competes with others which have such network.

The competitive strategy. There are different variants of strategy selection, for example, on the basis of costs reduction, differentiation or selection niche. At the same time, the key factors which enable the enterprise save position in the market and have a stable income are: differential access to key resources; creation of internal organizational and economic processes, aimed on customer value satisfaction, but difficult to use by competitors; past experience of the enterprise in the market and its focus on the future.

Following the ideally developed business model and the introduction of innovation in the market can make this innovation "subversive" for the niche markets of similar products

Conclusions. Business starts with an idea, from which in fact the enterprises are formed. At the beginning an innovator has no precise purposes for the future, he does not have a business plan for several years ahead. However,

all actions of the innovator are focused on two issues: producing and selling products. Debts are usually accumulated faster than expected, and the search of consumers is more slowly than planned. Only the hard work within one or two years, tough economy, cash regulation and control can strengthen the new business and move to the next stage of development.

Analytical observation at the process of formation of innovative business gives us the op-

portunity to understand its internal logic, understand the principles of development strategy, develop a scientific platform for it and formulate methodological approaches (in particular, the construction of business architecture and business model), which may be useful to scientists and people who want to build their own innovative business.

References

1. *Борщевський П.П.* Доктринальні засади розвитку харчової промисловості України на тривалу перспективу / П.П. Борщевський // Основні напрями високоефективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі. – К. : ІАЕ УААН. – 2002. – С. 335-345.
2. Економіка виробництва молока і молочної продукції / П.Т.Саблук, В.І.Бойко, Т.Л. Мостенська та ін. ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». – К., 2005. – 338 с.
3. Патент на корисну модель №99124. Екологічний енергозберігаючий спосіб сушіння рідкої пивної дробини / Державна служба інтелектуальної власності України. Реєстр патентів України на корисні моделі 25.05.2015.
4. Пріоритети інноваційного розвитку АПК України: наукова доповідь / А.Е. Юзефович, Д.Ф. Крисанов. – К. : ОІЕ НАНУ, 2005. – 55 с.
5. *Сичевський М.П.* Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості України / За ред. С.І. Дорогунцова ; НАН України. Рада по вивч. продуктив. сил України. – К. : Наук. світ, 2004. — 374 с.
6. Стратегія розвитку харчової промисловості України та її регіонів (областей) на період до 2015 року / [Л.В. Дейнеко, А.О. Коваленко, Л.В. Страшинська, Е.І. Шелудько] ; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2004. – 211 с.
7. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / Ін-т аграр. економіки Укр. акад. аграр. наук ; За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. — К., 2002. — 59 с.
8. Урядовий кур'єр від 15.01.2015 – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
9. Business Strategy Formulation: Theory, Process, and the Intellectual Revolution (Oct 30, 1999). – [Online], available at: http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/BUSINESS%20Business%20strategy%20formulation%20Theory,%20Process,%20and%20the%20Intellectual%20Revolution.pdf
10. *Henry Chesbrough, Wim Vanhaverbeke and Joel West, eds., Open Innovation: Researching a New Paradigm*, Oxford University Press (2006). – [Online], available at: <http://www.emotools.com/static/upload/files/Openinnovationparadigm.pdf>
11. *Christensen, Clayton M.* (1997), *The innovator's dilemma: when new technologies cause great firms to fail*, Boston, Harvard Business School Press. – 225 p.
12. *Christensen, Clayton M.; Raynor, Michael E.* (2003), *The innovator's solution: creating and sustaining successful growth*, Boston, Massachusetts, USA: Harvard Business School Press. – 290 p.
13. *Christensen, Clayton M.; Horn, Michael* (2008), *Disrupting class: how disruptive innovation will change the way the world learns*, New York, New York, USA: McGraw-Hill. – 190 p.
14. *Richard Foster and Sarah Kaplan*, *Creative Destruction: Why companies that the built to last underperform the market – and how to successfully transform them* (New York: Doubleday 2001), p. 14.

The article has been received 11.12.2015

* * *

*Егана Аллахяр кызы АКИМОВА, диссертант
Азербайджанский государственный
экономический университет*

Финансовые ресурсы как инструмент государственного регулирования на региональном уровне

Постановка проблемы. Одним из основных факторов, определяющих развитие регионов, является наличие финансовых ресурсов, привлечение которых для регионального развития может быть осуществлено как из внутренних источников региона, так и извне. Экономика региона является более открытой системой относительно экономики страны и по этой причине изучение межрегиональных финансовых потоков представляется более легким, чем соответствующие потоки между странами. В подобной ситуации к внешним источникам финансирования регионального развития можно отнести финансовые ресурсы государства, других регионов, иностранных и общественных организации. Государство может с помощью соответствующего воздействия на каждый из вышеупомянутых источников либо стимулировать, либо ограничить привлечение финансовых ресурсов на социально-экономическое развитие регионов. Основными целями стимулирования государством развития регионов являются создание рабочих мест в отсталых в экономическом отношении регионах, привлечение инвестиции и повышение производительности труда. Вышеназванные цели также дают возможность обеспечить региональную устойчивость, социальное развитие путем поддержки предпринимательства в регионах, уменьшение социальной напря-

женности, а также создать уверенность в социальной защищенности.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме формирования и использования финансовых ресурсов как инструмента государственного регулирования в Азербайджане посвящены труды А. Мурадова, Н. Хаджиева, А. Гусейнова и др.

Целью статьи является определение источников формирования финансовых ресурсов, а также рычагов управления данными потоками на уровне регионов.

Изложение основных результатов исследования. Стимулирование экономического развития отсталых регионов осуществляется многими способами, например, налоговыми льготами и субсидиями. Существуют различные виды субсидий, выделяемые из госбюджета. Целевые субсидии являются финансовыми средствами, предоставляемыми безвозмездно местным бюджетам и экономическим субъектам для осуществления определенных целей. Такие субсидии называются субвенциями. Нецелевые субсидии используются местными органами власти и экономическими субъектами самостоятельно. Необходимо отметить, что субсидии играют значимую роль в развитии регионов в случае централизации финансовой системы. Их предоставляют для пополнения бюджетных доходов местных органов управления, компенсации части текущих расходов и частных инвестиций региона, снижения цен (в виде дотации) для повышения социальной обеспеченности населения. Например, размер субсидии (трансфертов), пре-

доставленных местным органам со стороны центральной власти, в Дании составило 19,2% от ВВП, Финляндии – 6,6, Норвегии – 6,0, а Южной Кореи – 7,6%. В 2011 году в Дании доходы местных органов на 56,5% были за счет субсидии госбюджета, Эстонии – соответственно 38,3, Финляндии – 29,6, Голландии – 70,2, Польше – 48,8, Норвегии – 43,2%.

Объем субсидий центральных органов в местные органы власти тесно связан с налоговой системой страны. Например, в случае централизованного сбора налогов доля субсидий в местные органы власти бывает высокой, и это обстоятельство дает возможность оказывать существенное влияние центральных органов власти на местные органы управления. В случае же децентрализованного сбора налогов соответствующий размер субсидий бывает невысоким. Он также зависит от уровня экономического развития страны. Например, в случае низкого уровня экономического развития одним из приоритетных является развитие инфраструктуры, в результате чего возрастают расходы на ее эксплуатацию и оказание социальных услуг. Эти факторы в свою очередь приводят к возрастанию расходов местных органов власти. Отметим важную роль в определении критериев предоставления субсидий местным органам власти. Размер подобных субсидий должен учитывать разницу спроса государственных расходов по регионам. Так как площадь региона, численность его населения, уровень развития оказывают влияние на размер госбюджета и доходы местных органов, то и разница между ними должна быть доплачена из госбюджета. Бюджетные расходы местных органов власти возрастают также за счет уровня бедности региона, структуры населения и других факторов. Кроме того, на размер бюджетных расходов местных органов управления оказывает влияние и разделение полномочий между центральными и местными органами власти.

В целом стимулирование частного сектора со стороны государства осуществляется в двух направлениях. Первое – связано с компенсацией части инвестиционных расходов со стороны государства, а второе – с субсидированием производственных расходов.

Субсидии должны компенсировать развитие слабой инфраструктуры региона, нехватку квалифицированной рабочей силы и т.д., обуславливающие высокие производственные расходы. Экономическая эффективность инвестиций определяется нормой внутренней рентабельности и показателями текущей стоимости. На снижение значений этих показателей влияет возрастание инвестиционных расходов или же снижение прибыли. С этой точки зрения объем субсидии в совокупности с другими формами льгот дает возможность обеспечить инвесторам приемлемую прибыль и стимулирует привлечение инвестиций в регионы.

Одним из основных факторов определения эффективности инвестиции является коэффициент дисконтирования, который характеризует требуемую норму прибыли. В случае, когда внутренняя норма рентабельности выше коэффициента дисконтирования, принимается решение об инвестиции. В то же время чем ниже этот коэффициент, значение показателя чистой текущей прибыли увеличивается. Коэффициент дисконтирования определяется на основе стоимости привлеченных средств и степени риска. Поэтому осуществление инвестиции за счет недорогих средств повышает инвестиционную привлекательность региона. В мире широко распространено инвестирование проектов с помощью льготных кредитов. Финансирование таких проектов с помощью льготных кредитов для отсталых регионов возможно институтами развития за счет дешевых кредитов. Одним из способов финансирования дешевых кредитов является субсидирование государством кредитных процентов, а привлечения в регионы инвестиций – государственная гарантия на эти кредиты, которая дает возможность уменьшить риски и снизить кредитные проценты. Необходимо отметить, что страхование рисков со стороны государства не ограничивается только кредитами. Например, в международной практике в области сельского хозяйства по результатам производственной деятельности дается частичная или полная гарантия. В некоторых странах (в основном, Европы) в связи с климатическими условиями полностью компенсируются издерж-

ки производителей сельхозпродукции. Страхование рисков в сельском хозяйстве осуществляется частичным или полным финансированием страхования сельхозпродукции.

Для стимулирования регионального развития предоставляются также налоговые льготы. Их применяют тогда, когда становится невозможным привлечение инвестиций в регионы. Напомним, что в национальной экономике существуют налоговая прибыль и затраты. Например, в связи с налоговыми льготами возможно уменьшение доходов государства, возникновение определенных накладок за счет льготного режима инвестиций, административные расходы с целью предотвращения незаконного использования предоставленных льгот, увеличение коррупции, дополнительные расходы, связанные с попытками получения ренты. Учитывая вышесказанное, необходимо точно определить налоговые льготы на региональное развитие. Если предложенные льготы позволяют достичь намеченных целей, тогда возможно сравнение результата и затрат, в противном случае такие льготы не способствуют привлечению в регион дополнительных инвестиций и приводят лишь к большим расходам. Вместе с тем налоговые льготы дают возможность привлечь инвестиции, создать дополнительные рабочие места, выпускать больше продукции, что, в свою очередь, обуславливает увеличение налоговой базы, уменьшение выплат по безработице, социальной помощи и приводит в конечном счете к возрастанию доходов бюджета. Поэтому определение налоговых льгот должно быть всесторонне обосновано.

Налоговые льготы предоставляются двумя путями. Первый – предполагает полное или временное освобождение от налога или снижение налоговых процентов, а второй – обеспечивается сужением налоговой базы. Основным фактором развития регионов является привлечение инвестиций, поэтому налоговые льготы должны быть связаны с ним. К налоговым льготам с целью привлечения инвестиций относятся объявление налоговых каникул на прибыль и дивиденды, применение низких налоговых процентов и

т.п. К сокращению налоговой базы относятся повышение себестоимости промежуточных продукции и услуг, участвующих при производстве продукции, повышение амортизационных норм, применение ускоренных амортизационных норм и т.п. В целом, чем больше дифференциация в социально-экономическом развитии регионов, тем больше нужно вкладывать финансовых средств на развитие отсталых регионов. При меньшей межрегиональной дифференциации относительно трудовых затрат, затрат на услуги, транспорт и рынки действие финансовых стимулов движения инвестиции между регионами оказывается большим. Необходимо отметить, что хотя налоговые льготы и субсидии являются действенными средствами обеспечения развития регионов, однако они не решающие. Это связано с тем, что финансовые стимулы зависят от политики правительства и политической власти. Смена власти может привести к смене проводимой экономической политики. Поэтому развитие инфраструктуры региона является средством привлечения в него инвестиций на длительную перспективу. Уровень инфраструктуры регионов – один из основных факторов их социально-экономического развития. И производственная, и социальная инфраструктура оказывает положительное влияние на экономический рост региона. Например, развитие транспорта сокращает время пребывания в пути, снижает затраты транспортных средств и повышает безопасность движения. Вместе с тем развитие транспорта в регионе способствует относительно плавному поступлению продукции извне, и наоборот, упрощает экспорт региональной продукции за ее пределы. А это, в свою очередь, сокращает время передвижения материальных ресурсов в регионе, уменьшает потери в пути и, повышая экономическую производительность, ведет к увеличению конкурентоспособности.

Недостаточный уровень в сферах электрической энергии, газа и воды в регионе затрудняет создание здесь местных предприятий. В то же время высокое обеспечение населения образованием, медицинским обслуживанием, связью и т.п. повышает уровень жизни в регионе. В этом смы-

сле направление государственных инвестиций в отдаленные регионы оказывает положительное влияние на их конкурентоспособность. Формирование со стороны государства региональной рыночной инфраструктуры, развитие науки и образования, увеличение количества консалтинговых фирм и поддержка профессионализма являются существенным для экономического развития региона.

Один из способов решения подобных проблем – это создание промышленных зон в регионе, которые могут быть специализированными или универсальными и обеспечиваются необходимой производственной инфраструктурой со стороны государства. Следует сказать, что создание специальных зон развития с предоставлением налоговых, таможенных и других льгот является одним из основных средств региональной политики государства. К таким зонам относятся свободные экономические зоны, промыш-

ленные парки, научно-промышленные парки, технопарки, промышленные зоны и т.п. Государство может применить различные льготы в процессе формирования необходимой инфраструктуры.

Выводы. Государство обладает большими возможностями влияния на развитие региона с использованием широкого набора финансовых средств. Вместе с тем выбор этих средств должен быть обоснован с позиции их эффективности. Поскольку рыночные силы не сокращают дифференциацию регионов в социально-экономическом развитии, то влияние соответствующих финансовых средств может быть несколько ограничено за счет рыночных факторов. Иногда выбранные средства не дают возможности достичь достижения намеченных целей и общество терпит определенные убытки. Поэтому формирование региональной политики и определение ее финансового механизма требует всестороннего обоснования.

Список использованных источников

1. Доклад о мировом развитии 2009: Новый взгляд на экономическую географию. – М.: «Весь Мир», 2009. – С.5.
2. Артоболевский С.С. Западный опыт реализации региональной политики: возможности ограничения практического использования / С.С. Артоболевский // Региональные исследования. – 2008. – №3 (18). – С.3-16. –С.8.
3. Региональная политика России: адаптация к разнообразию; под общей ред. Г.А. Сатарова. – М.: Фонд ИНДЕМ, 2004. – С. 27.
4. Regional financial incentives. fact sheet, running a business. Swedish Agency for Economic and Regional Growth, January 2010. – P.2.
5. Regional financial incentives. fact sheet, running a business. Swedish Agency for Economic and Regional Growth, January 2010. – P.2.
6. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2013. OECD Countries and Emerging Economies. Paris: OECD Publishing, 2013. – P.43.
7. Alexander Klemm. Causes, Benefits, and Risks of Business Tax Incentives. IMF Working Paper WP/09/21, January 2009. – P.11.
8. Chua Dale. Tax Incentives/Tax Policy Handbook. Edited by Parthasrathi Shome. Washington: IMF, 1995. – P. 168.
9. Страховой рынок Азербайджана и Узбекистана // Materials of the X international scientific and practical conference «Coundact of modern science –2010». Volume 2, Economic science, Sheffield, Science and education LTD, 2014. – С. 10–18.
10. Korniiichuk H.V. Financial and credital support of levers of state forage production / H.V. Korniiichuk // Socio-economic aspects of economics and management. Scientific journal «Economics and finance»&Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America. – 2015. – С. 56-60

Статья получена редакцией 08.12.2015 г.

* * *