

УДК 338.5:339.3:338.48



*О.М. ШПИЧАК, доктор економічних наук,
професор, академік НААН,
завідувач відділення ціноутворення,
інфраструктури ринку
та розвитку наукових інновацій
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»*

Економіко-організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання

Постановка проблеми. Поняття «девальвація» та «інфляція» є близькими за своєю сутністю. Перше розуміють, як купівельну спроможність національної валюти відносно іноземних валют, а друге відносять до її купівельної спроможності на внутрішньому ринку. Обидва поняття характеризуються зміною купівельної спроможності. При цьому часто девальвація валюти є однією з причин інфляції всередині країни як це, на наш погляд, мало місце в Україні в кінці 2014-го на початку 2015 року.

В умовах стрімкої девальвації національної валюти у галузях народного господарства, особливо там, де має місце висока швидкість обороту капіталу, часто створюються умови для реалізації спокуси необґрунтованого підвищення цін. Передусім це стосується підприємств роздрібною торгівлі, які найбільш наближені до кінцевого споживача. В періоди різких змін у попиті, особливо ажіотажному, ця сфера знаходиться у вигіднішому становищі, оскільки миттєво може

реагувати на зміну ціни, тоді як, наприклад, сільськогосподарські товаровиробники в більшості випадків у такі періоди вже реалізували свою продукцію. Таким чином, організаційно технологічний процес ведення сільськогосподарського виробництва об'єктивно ставить їх у невідатну позицію порівняно з іншими учасниками продовольчого ланцюга. При цьому характерно, що підвищені ціни на кінцеві продукти споживання вже навіть при зниженні закупівельних цін на неї, завершенні ажіотажного попиту на кінцеву продукцію, як правило, не повертаються у своє початкове положення.

Подібні неузгодженості притаманні не тільки продовольчим ланцюгам, але й формуванню тарифів на житлово-комунальні послуги, роздрібних цін на ліки та інше. В більшості випадків їх причиною є некоректні взаємовідносини між самими учасниками ринку у відповідних ланцюгах руху продукції від сировини до кінцевого споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням механізму досягнення рівноправності економічних відносин у продуктових підкомплексах займалися такі віт-

© О.М. Шпичак, 2015

чизняні й зарубіжні науковці, як В. Р. Боев, М. О. Борхунов, В. М. Гесць, І. І. Лукінов [1], Б. Й. Пасхавер [2], В. Ю. Протасов, О. О. Сторожук, І. Г. Ушачов [3], О. М. Шпичак [4] та інші. Аналіз вартісних продуктових ланцюгів детально представлений у працях Г. Джереффі [5], Р. Каплінски [6], Д. Тейлора [7], К. Долана тощо.

Мета статті – пошук шляхів усунення неузгодженостей у продовольчих ланцюгах за умов різних рівнів інфляційно-девальваційних процесів, що уможливорює досягнення рівнозначних умов розвитку усіх галузей народного господарства й уникнення соціальних збурень у суспільстві.

Виклад основних результатів дослідження. Досліджено характерні особливості зазначених цінових невідповідностей як за умов повзучих темпів інфляції, так і в період значних інфляційних процесів, які посилю-

ються через девальвацію національної валюти, на прикладі інтегрованих продуктових підкомплексів у ланцюгах „зерно-борошно-хліб” та „насіння соняшнику-соняшникова олія”.

Так, у 2012 й 2013 роках індекс споживчих цін був не лише на мінімальному рівні (2013 р. – 100,5%), але також мала місце дефляція (2012 р. – 99,8%). За цих умов зростання цін на продовольче зерно об’єктивно зумовило зростання в усіх наступних ланках, включаючи ціну хліба у роздрібній мережі. Зокрема, підвищенню цін на продовольчу пшеницю 3-го класу врожаю 2012 року з 1820 (липень 2012 р.) до 2100 (травень 2013 р.) грн за 1 т, або на 15%, відповідало зростання цін на хліб пшеничний із борошна вищого гатунку з 4,94 (вересень 2012 р.) до 5,12 (травень 2013 р.) грн за 1 кг, або на 4% (рис.1).

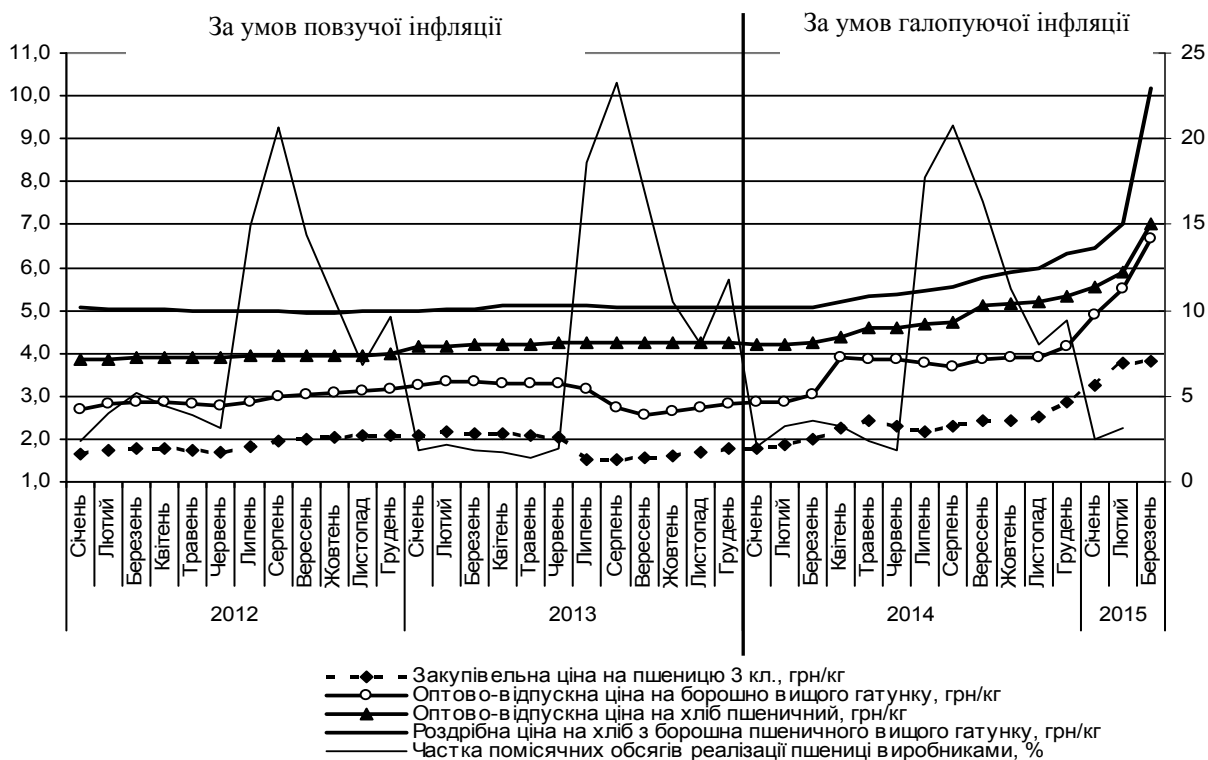


Рис. 1. Ціновий ланцюг „виробництво-переробка-торгівля-споживач” на хліб пшеничний з борошна вищого сорту

Джерело: Складено автором за даними [8] та Державної служби статистики України.

Тобто, зростання цін на сировинні ресурси на 1% зумовило підвищення продовольчих цін на 0,3%. Проте при різкому обвалі закупівельних цін на пшеницю 3-го класу у серпні 2013 року до 1520 грн за 1 т, або на 28%, зниження цін у роздрібній мережі становило лише 1%, або зниження цін на 1% на

сировину зумовило їхнє зменшення у роздрібній торгівлі всього на 0,03%.

У продовольчому ланцюгу „насіння соняшнику-соняшникова олія” зростання закупівельних цін на насіння соняшнику з 3590 грн (січень 2011 р.) до 4210 грн за 1 тону (липень 2011 р.), або на 17%, забез-

печило підвищення роздрібних цін на соняшникову олію з 11,49 (січень 2011 р.) до 14,83 грн за 1 кг (листопад 2011 р.), або на 29%. Таким чином на 1 % зростання ціни

сировини в даному випадку припадало 1,7% підвищення ціни на продовольчі товари. (рис. 2).

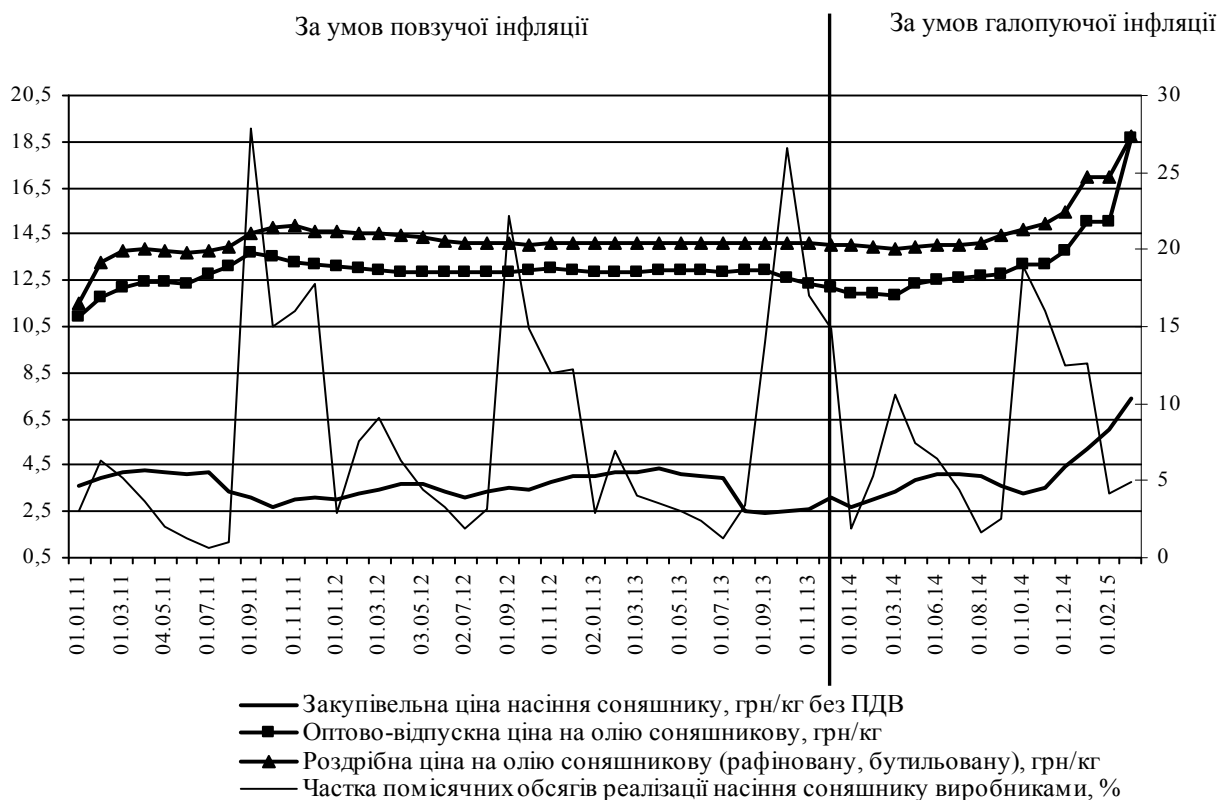


Рис. 2. Ціновий ланцюг „виробництво-переробка-торгівля-споживач” на олію соняшникову

Джерело: Складено автором за даними [8] та Державної служби статистики України.

У подальшому зниження закупівельних цін на насіння соняшнику мало позначитися на динаміці роздрібних цін на соняшникову олію. Зокрема, при зменшенні закупівельних цін на насіння соняшнику у сільськогосподарських підприємствах із 4350 грн (квітень 2013 р.) до 2435 грн за 1 т без ПДВ (вересень 2013 р.), або на 44%, роздрібні ціни на соняшникову олію знизилися протягом 2013 року лише з 14,15 до 14,05 грн за 1 кг, або менше 1%. У цьому продуктовому підкомплексі 1% зменшення цін на сировину зумовлює лише 0,02% зниження їх на кінцевий продовольчий продукт. Як бачимо, існує закономірність, що при спадаючій ціновій тенденції в ланці роздрібної торгівлі порівняно з продукцією сільського господарства спостерігаються значно нижчі темпи, ніж за умов відповідного цінового зростання. При цьому, роздрібна торгівля не повертається до вихідних цін на свої товари, які були до подорожчання сировини. Характерно, що

неузгодженість в уже проаналізованих продуктових ланцюгах, але за умов галопуючої інфляції та девальвації гривні, яка з початку 2014 року до лютого 2015-го збільшилася у 3 і 4 рази (долар зріс за вказаний період за офіційним курсом із 7,99 до 24,48 грн, а в обмінниках – 34 грн за 1 дол. США), ще погіршилася в 4,3 раза.

Про це доводять такі розрахунки. У продовольчому ланцюзі „зерно-борошно-хліб” із початку сезону врожаю 2014 року ціна на продовольчу пшеницю 3-го класу зросла з 2170 у липні 2014 року до 3790 грн за 1 т у березні 2015-го, або на 70%, а роздрібна ціна на хліб із борошна пшеничного вищого гатунку за цей же період – із 5,47 до 10,17 грн за 1 кг, або на 90%. Таким чином, зростання ціни у сировинній ланці на 1% відтворилося підвищенням її для безпосереднього споживача у розмірі 1,3%, тоді як при повзучій інфляції, як уже зазначалося, воно становило 0,3%.

Отже, в ланці роздрібної торгівлі у зв'язку з галопуючим курсом долара і спровокованим ажіотажним попитом відбулося не просто зростання цін відповідно до збільшення витрат на закупівлю сировини переробними підприємствами й відповідно до оптово-відпускних цін, але за умов відсутності антимонопольного супротиву, формується надмірна маржа. Це зумовлено тим, що продаж у цій ланці відбувається щоденно та є можливість миттєво реагувати на ажіотажний попит покупця підвищенням роздрібних цін. Тоді як сільськогосподарські товаровиробники вже позбавлені такої можливості.

На нашу думку, у наступному сезоні чекати значного підвищення рівня цін на продукти харчування, які були досягнуті в мо-

мент ажіотажного попиту, є фізично мало-ймовірним. Це зумовлено передусім тим, що нині в країні створилася загрозлива ситуація, коли рівень ціни на продовольчі товари знаходиться в значно більшій залежності від купівельної спроможності споживачів, ніж від цін на виробничі витрати. У випадку підвищення цін на соціально значимі продукти харчування споживач не матиме економічної доступності до них, що стане приводом до соціальних невдоволь.

Порівняння купівельної спроможності населення України з іншими країнами світу показує, що ще станом на серпень 2014 року за рівнем заробітної плати у доларовому й у натуральному еквіваленті наша країна поступалася лише Молдові (табл.1).

1. Порівняння заробітної плати та купівельної спроможності населення окремих країн світу (станом на серпень 2014 р.)

Країна	Рівень середньої заробітної плати		Дизельне пальне, л	Молоко, кг	Яловичина, кг	Свинина, кг	М'ясо птиці, кг
	дол. США на місяць	% до України					
Україна	316	100	251	502	67	73	135
Довідково: у лютому 2015 р. рівень середньої заробітної плати в Україні становив 128 дол. США							
Кількість продукції, яку можна купити на заробітну плату в країнах, % до України							
Білорусь	629	199	248	237	153	144	151
Казахстан	686	217	434	150	160	171	168
Російська федерація	876	277	406	133	154	154	176
Молдова	303	96	97	64	93	65	75
Франція	3517	1112	820	575	450	638	513
Чехія	1238	391	287	312	225	333	316
США*	4820	1524	1657	794	598	1006	814

* Примітка: середні споживчі ціни та середня заробітна плата в Україні наведені за серпень 2014 р. за даними Державної служби статистики; роздрібні ціни й рівень заробітної плати в інших країнах світу надані посольствами України у зазначених країнах станом на серпень 2014 р.

Середній курс НБУ за серпень 2014 р. – 1295,0 грн за 1 дол. США

Джерело: Складено автором за даними Державної служби статистики України та посольств України у зазначених країнах

Заробітна плата пересічного українця уже тоді була удвічі менша, ніж у білоруса, в 11 разів – ніж у француза й у 15 разів – ніж у американця. При цьому в лютому 2015 року проти серпня 2014-го заробітна плата в доларовому виразі ще знизилася у 2,5 раза.

Нами було здійснено піврічні порівняння розміру заробітної плати у вітчизняній валюті та валюті США і цін на окремі види продукції (табл. 2).

Так, у вересні 2013 року середній розмір заробітної плати в Україні становив

408 дол. США. В процесі девальвації національної валюти у лютому 2015 року цей показник становив лише 128 дол. США, або втричі менше. Використання як критерію для порівняння купівельної спроможності населення ціну дизельного пального, що є найбільш універсальним товаром у якісному, часовому й просторовому вимірі, показує, що у вересні 2013 року на місячну заробітну плату пересічного українця можна було придбати 333 кг пального, тоді як у лютому 2015-го в 2,5 раза менше.

2. Динаміка купівельної спроможності населення в умовах девальвації національної валюти

Показник	Вересень 2013р.	Лютий 2015 р.	Відношення лютого 2015 р. до вересня 2013 р., %
Середня заробітна плата по Україні, грн на 1 міс	3261	3633	111,4
Курс національної валюти до долара США, грн за 100 дол.	799,3	2776,3	347,3
Середня заробітна плата по Україні, дол США на 1 міс	408	128,1	31,4
Мінімальна заробітна плата: грн за 1 міс	1147	1218	106,2
дол. США за 1 міс	143,5	43,9	30,6
Ціна дизельного пального: грн за 1 т	9800	26690	272,3
дол. США за 1 т	1226	961	78
Роздрібні ціни на окремі види продовольства, дол. США за 1 кг			
крупа гречана	1,09	0,61	56,3
картопля	0,41	0,13	33,0
цукор	0,77	0,37	47,7
олія соняшникова (рафінована, бутильована)	1,76	0,67	38,2
молоко жирністю 2,5% (у поліетиленових пакетах)	0,85	0,31	36,9
яловичина	6,54	2,46	37,5
свинина	6,03	2,27	37,6
курячі яйця (за 10шт)	0,89	0,52	58,2

Джерело: Складено автором за даними Державної служби статистики України, НБУ [8].

І це незважаючи на те, що протягом 2014 року ціни на нафту знизилися вдвічі, а ціновий вектор дизельного пального в Україні мав протилежну спрямованість. Слід зазначити, що 85 % пального на вітчизняному ринку є імпортованим. Таким чином, основний вплив на цінову ситуацію мала вартість пального на кордоні та курс національної валюти. У роздрібному продажі на АЗС його вартість збільшилися практично втричі. У вересні 2013 року ціна дизпалива в середньому становила 9800 грн за 1 т, або 1226 дол. США, то у лютому 2015-го – 26690 грн, або 961 дол. (розрахунки за офіційним курсом НБУ). Тобто, в доларовому еквіваленті вона навіть зменшилася на 22%, проте рівень середньої заробітної плати у цьому ж вимірі знизився на 69%. Також суттєвою складовою, що формує ціну пального в Україні та залежить від стабільності національної валюти, є акцизний збір, ставки якого сформовані в європейській валюті. Якщо на початку 2014 року акциз на пальне становив 198 євро за 1 т, або 2197 грн, то відповідно у 2015-му – 202 євро, або 6347 грн [9]. У зв'язку з цим ми підтримуємо думку фахівців, що в умовах валютної нестабільності необхідно зосереджувати особливу увагу на заміщенні товарів критичного імпорту [10] з метою скорочення попиту на валюту.

Слід сказати, що ціни на продовольство у період з вересня 2013 по лютий 2015 року в Україні у доларовому еквіваленті знизилися у 2-3 рази (див. табл. 2), проте темпи зниження заробітної плати були ще вищими, тому це ще більше знизило доступність до продукції для вітчизняного споживача. З іншого боку, ця ситуація є привабливою для іноземних туристів й інших приїжджаючих, для яких, за цих умов, ціни на українське продовольство та послуги є доступнішими.

Зазначимо, що у 2015 році можна очікувати подальшого зниження купівельної спроможності населення України за умов замороження розміру середньомісячної мінімальної заробітної плати на рівні 1218 грн, що була в 2014 році. Водночас відповідно до прийнятих у Державному бюджеті рішень відбувається збільшення доходів оподаткування населення, навіть на пенсії, вводиться податок на нерухомість, ліквідація певних соціальних пільг та інше, що знизить розмір самих доходів громадян і закономірно призведе до структурних змін у витратах населення згідно зі споживчим кошиком. Зокрема, вимушене збільшення витрат у сімейному бюджеті на такі першочергові потреби, як комунальні послуги, ліки тощо. Особливо за умов, коли є загроза арешту майна населення через несплату за комунальні послуги, може скластися ілюзорна ситуація, при якій в Україні, знижуватиметься частка витрат на

харчування в сімейному бюджеті, навіть проти існуючого рівня (52 % у 2013 році) і начебто наближуватиметься до європейського рівня (20%). Проте це вимушена міра, а в реальності за індикатором продовольчої достатності не досягатиме добового раціону людини в енергетичних одиницях (2500 ккал на добу) оскільки формуватиметься за залишковим принципом. Отже, в даному випадку виникне протиріччя самої сутності поняття економічної достатності як індикатора продовольчої безпеки держави в умовах інфляційних процесів і девальвації національної валюти. При цьому слід відзначити, що за даним Державної служби

статистики України у 12 % населення доходи вже нижче прожиткового мінімуму.

У зв'язку з цим вважаємо за необхідне вводити надійну адресну допомогу малозабезпеченим верствам населення, як це має місце в розвинутих країнах світу, забезпеченням соціально значимими продуктами харчування.

В умовах інфляції й особливо гіперінфляції при визначенні рівня економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції складається ілюзорна видимість високого рівня її доходності, особливо продукції рослинництва, про що свідчать дані за 1993 та 2014 роки (табл. 3).

3. Вплив інфляційних процесів на рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва України

Показник	1990 р.	1993 р.	1993 р. до 1990 р., рази	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2013 р., рази
Рівень рентабельності, %:						
усього	38,3	92,8	2,4	11,2	26,4	2,4
зерно	275,1	361,3	1,3	1,8	25,8	14,3
насіння соняшнику	236,5	505,6	2,1	28,7	37,4	1,3
цукрові буряки	29,5	143,6	4,9	2,7	18,3	6,8
молоко	32,2	42	1,3	13,7	11,2	0,8
м'ясо ВРХ	20,4	89,1	4,4	-43,5	-35,6	х
м'ясо свиней	20,5	67,1	3,3	0,3	6	20,0
Урожайність, ц/га:						
зерно	35,1	32,1	0,9	43,7	47,5	1,1
цукрові буряки	276	222	0,8	399	476	1,2
насіння соняшнику	15,8	12,7	0,8	21,9	19,4	0,9
Індекс інфляції, %	-	10256	х	100,5	124,9	1,2
Курс долара США, грн (укр. крб.) за 1 дол.	-	4539	х	7,99	11,89	1,5

Джерело: Складено автором за даними Державної служби статистики України, НБУ.

Так за умов гіперінфляції в 1993 році на рівні 10256 % навіть при зниженні врожайності порівняно з 1990 роком по зернових на 8,5%, цукрових буряках – на 20, насінню соняшнику – на 19,6% рівень рентабельності зернових в Україні зріс у рази і досяг 361,3%, насіння соняшнику – 505,6, цукрових буряків – 143,6%. Аналогічна ситуація склалася в 2014 році, правда меншою мірою, тому що індекс інфляції був нижчий (124,9%). Проте протягом січня-квітня 2015 року він вже становив 137,1%, а на кінець року передбачається близько 150%.

Основні причини цього явища, про що доводять наші дослідження [11-15], полягають у тому, що калькуляція виробничих витрат згідно з вимогами бухгалтерського обліку проводиться за цінами придбання й обліковується на момент здійснення техноло-

гічних операцій (посіву озимих та ярих культур, догляду за посівами, збирання врожаю тощо) і враховує інфляційні й девальваційні процеси на рівні відповідного періоду року (особливо це стосується рослинницької продукції), що значно нижче ніж це має місце в кінці року (рис.3), а ціна на рослинницьку продукцію враховує їх рівень повністю в кінці року (момент реалізації), що і створює ілюзію високих прибутків на всю сільськогосподарську продукцію, а особливо на рослинницьку (див. табл. 3)¹. Небезпека такої, на наш погляд, ілюзорної прибут-

¹ Хоча зазначимо, що в практиці ведення бухгалтерського обліку для підприємств, які зобов'язані оприлюднювати фінансову звітність, передбачається коригування її показників на вплив інфляційних процесів (П(С)БО 22 „Вплив інфляції”) при кумулятивному прирості інфляції 90% і більше [16].

ковості сільського господарства у 2014 році в умовах дефіциту державного бюджету країни породжує наміри уже в поточному

році (2015 р.) за рахунок новацій у податковому законодавстві з агропромислового комплексу вилучити понад 16 млрд грн.

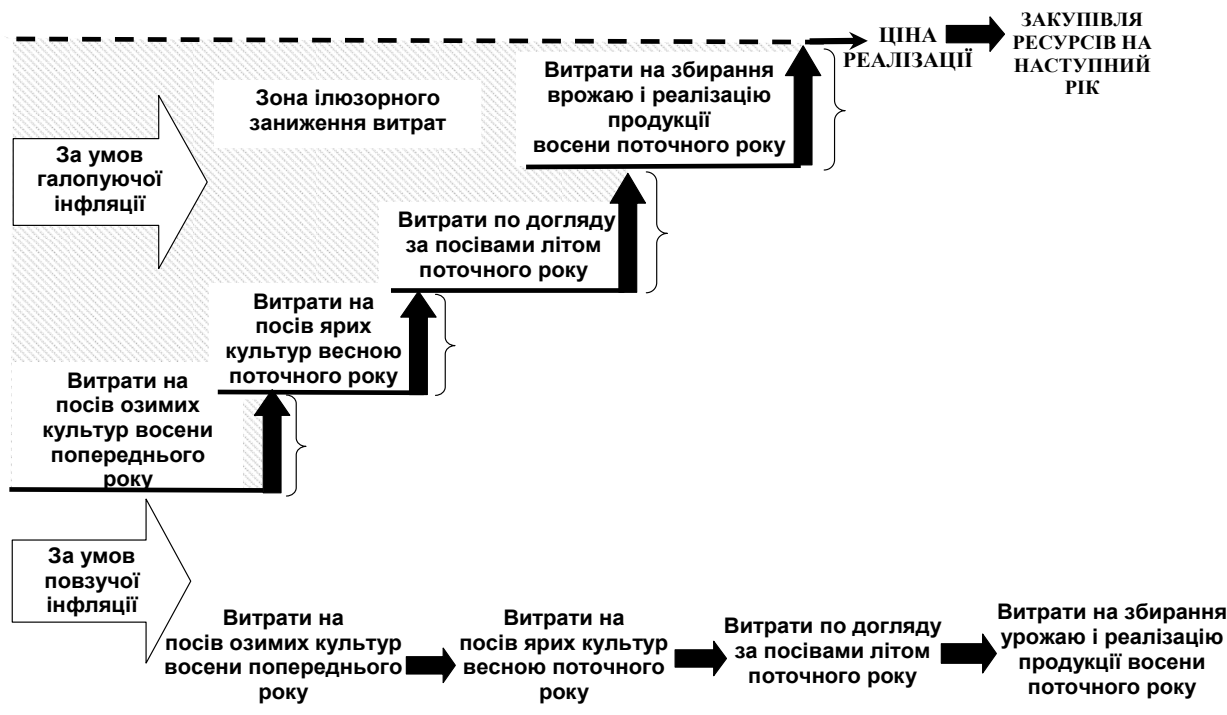


Рис. 3. Схема впливу інфляційних процесів на формування собівартості рослинницької продукції в Україні

Джерело: Складено автором.

Вважаємо [14,15], що це економічно не обґрунтовано і дуже небезпечно для галузі, яку всі вважають локомотивом вітчизняної економіки. За нашими розрахунками, проведеними разом із к.е.н. О. В. Боднар, за умови врахування витрат виробництва на рослинницьку продукцію на рівні інфляційно-девальваційних процесів, які були не по періодах року, а станом на кінець і початок 2015 року, то за песимістичним варіантом рентабельним у 2014 році буде лише виробництво насіння соняшнику 1,7%, а пшениця, кукурудза і ріпак збитковими – відповідно 7,2; 8,4; 12,1 %. Крім того, слід враховувати, що сільськогосподарські виробники нині вірогідніше працюватимуть у ціновій ситуації не умов 2013-го – початку 2014-го, а умов початку 2015 року, коли індекс інфляції уже становить 137,1%. Мало того, в минулому періоді меншою мірою проявилися негативні фактори щодо експортоорієнтованої продукції, яка тісно пов'язана з кон'юнктурою світового ринку та курсом гривні до іноземних валют, зниженням купівельної спроможності національної валюти

як на внутрішньому ринку, так і відносно іноземних валют.

Крім того, вартість пально-мастильних матеріалів, особливо тих, які мають імпорту складову, на початок 2015 року порівняно із минулим роком, зросла у 1,7 раза, мінеральних добрив – утричі. Нині у структурі пропозиції на ринку мінеральних добрив зменшилася частка вітчизняної продукції, що зумовлено військовою ситуацією на території Луганської й Донецької областей, де розташовані одні з великих виробників цієї продукції. Збільшення імпортової складової у витратах мінеральних добрив сільськогосподарськими товаровиробниками підвищує залежність від курсу національної валюти до долара США та здорожчує цю статтю витрат.

Для розв'язання економічно-організаційних неузгодженостей у взаємовідносинах у продовольчих ланцюгах за різних умов, а особливо в умовах інфляційно-девальваційних процесів, корисний досвід Австрії щодо функціонування узгоджувальних комісій цін, витрат і доходів у процесі

руху продукції від сировини до кінцевого споживача. Економічна сутність цього питання ґрунтується на тому, що кожен із учасників ланцюга: виробництво – переробка (заготівля) – торгівля безпосередньо заінтересований у співпраці й має місце комплексне бачення, що успіх кожного з них залежить від спільної узгодженості дій, ефективне функціонування однієї ланки є запорукою повноцінного функціонування суміжних ланок.

Автор у 1993 році разом з Гейцем В. М. (нині академік НАНУ, директор ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАНУ”) за дорученням колишнього Першого віце-прем’єр-міністра України І.Р. Юхновського, вивчали досвід функціонування цих комісій в Австрії. В цій країні вони існували на всіх регіональних рівнях по всіх видах товарів і послуг народного господарства, в інтеграційних ланках від виробника сировини до кінцевого споживача, а на державному рівні її очолював сам канцлер. Функціонування таких комісій за твердженням самих австрійських фахівців сприяло уникненню соці-

альних збурень у країні, пов’язаних зі стрімким зростанням споживчих цін, що мало місце в цій країні. На наше запитання, по яких видах товарів і в яких інтеграційних ланках для розв’язання проблеми щодо цін, витрат та доходів потребувало втручання канцлера? Відповідь – один раз і лише по молоку¹. Всі інші питання вирішувалися на нижчих рівнях управління ще до передачі на розгляд державної комісії на чолі з канцлером [17].

Міжгалузеві узгоджувальні комісії найефективніше створювати при переробних підприємствах у первинних інтеграційних ланках, де відбувається безпосереднє виробництво від сировини до кінцевої продукції (рис. 4). В даному випадку, ефективність роботи цих комісій ґрунтується на тому, що лише на первинному рівні найбільш чітко проявляється інтерес безпосередніх учасників продовольчого ланцюга щодо вирішення проблемних питань. Лише на цьому рівні можна бачити економіко-технологічні особливості й нюанси, що дасть змогу об’єктивно врегульовувати неузгодженості в конкретних умовах, які дуже різноманітні.



Рис. 4. Організаційна модель функціонування Міжгалузевої узгоджувальної комісії цін, витрат і доходів

Джерело: Складено автором.

Мозковий центр цих комісій – незалежні експерти, які є фахівцями у відповідних ланках аналізованого продовольчого ланцюга й обов’язково користуються довірою всіх

його представників, що є запорукою об’єктивності дотримання інтересів кожного з них. Такі фахівці вивчають механізм формування та структуру виробничих витрат у кожного з учасників продовольчого ланцюга, тобто досліджують усю анатомію еконо-

¹ Безперечно, що це на той час.

мічних явищ у процесах технології їх виробництва.

Для цього з боку сільськогосподарських, переробних (заготівельних), торговельних підприємств і організацій їм надається доступ до первинної документації, даних бухгалтерського обліку, масиву усіх документів щодо цін, витрат та доходів від виробничої діяльності тощо. Вони зіставляють рівень оплати праці при виробництві сировини, її переробці й торгівлі кінцевою продукцією, аналізують продуктивність праці кожного з учасників, досліджують структуру витрат виробництва з метою досягнення об'єктивності та зіставності їх обліку, визначають наявність перевитрат виробничих ресурсів, виявляють втрати при збереженні, переробці й транспортуванні продукції, ефективність і енергозатратність наявного обладнання, вивчають можливість його поновлення та інше. Це дає змогу виявити ті сфери, де має місце неефективне використання ресурсів чи надприбутки. На основі цього експерти обґрунтовують пропозиції щодо можливого скорочення витрат у відповідних ланках продовольчого ланцюга: сільськогосподарським товаровиробникам, переробному (заготівельному) підприємству й торговельним організаціям.

Результати проведеної роботи незалежні експерти доповідають на засіданні комісії. На основі звіту приймається рішення, яким затверджуються заходи щодо врегулювання неузгодженостей та коридор реалізаційних цін на сільгосппродукцію й продукти її переробки в оптовій і роздрібній мережі з урахуванням попиту населення.

У випадку виникнення спірних питань проводяться додаткові дослідження з поверненням до першоджерел формування виробничих витрат, цін, доходів та їх розподілу. Фактор довіри до незалежних експертів усіх учасників відповідного ланцюга, його прозорість уможливорює уникати непорозумінь і оперативно їх усувати. У випадку, коли вирішення спірних питань шляхом перерозподілу витрат, виявлення резервів, різних уступок на рівні безпосередніх учасників продовольчого ланцюга вичерпані, направ-

ляються обґрунтовані звернення до вищих органів управління [17].

Таким чином, участь у роботі комісії незалежних експертів забезпечує гарантію об'єктивного прийняття рішень, що створює однакові умови для всіх учасників по ланцюгу: виробництво сільськогосподарської продукції – її переробка та виробництво продовольчих товарів – торгівля продовольством – споживання тощо.

Після повернення з відрядження нами (Шпичак О. М., Ярославська Т. В., Маслюков Є. О., Лисогор Г. С. як незалежні експерти) на прикладі Козятинського молокозаводу Вінницької області й Лохвицького цукрового заводу Полтавської області та за згодою відповідних установ представників відповідних сировинних зон виробництва (молока, цукрових буряків), представників переробних підприємств і торговельних організацій відповідних міністерств здійснили експериментальну накладку функціонування механізму австрійського досвіду узгоджувальних комісій на вітчизняні реалії. Найбільшого ефекту було досягнуто на Козятинському молокозаводі. За рахунок активної фахової участі всіх учасників було усунено протиріччя в товарно-грошових потоках завдяки об'єктивному встановленню цін на масло й сухе знежирене молоко. У результаті цього був одержаний позитивний висновок та розроблено положення щодо узгоджувальних комісій цін, витрат і доходів, яке було схвалене на урядовому рівні. Проте, на жаль, воно в Україні не набуло належного поширення, тому що суміжні ланки в цьому інтеграційному процесі, як правило, вбачають не партнера, а недоброзичливця. В австрійця уже на той час було розуміння, що успіх кожного з учасників в інтеграційній ланці (виробництво сировини, її переробка, торгівля кінцевим продуктом) залежить від спільної прозорості, професійної узгодженості функціонування суміжних ланок, побудованій на взаємовигідності. Ми ж нині ідемо в ЄС і, на наш погляд, без цього розуміння досягти бажаних результатів сумнівно.

Уже відзначалося, що такі комісії в Австрії функціонують не лише для врегулювання економічних взаємовідносин у продуктових

ланцюгах, але й в інших галузях народного господарства. Вони були б, зокрема, дуже корисні при обґрунтуванні тарифів для населення на газ, електроенергію, опалення та гаряче водопостачання тощо, що нині є предметом гострих дискусій. Прозорість і об'єктивність у вирішенні цих питань породжуватиме довіру в суспільстві, що нині є величезним резервом у розв'язанні складних проблем сьогодення.

Висновки. За результатами досліджень виявлено закономірність, що при спадаючій ціновій тенденції в ланці роздрібно́ї торгівлі порівняно з продукцією сільського господарства спостерігаються значно нижчі темпи, ніж за умов відповідного цінового зростання. Тобто, роздрібна торгівля не повертається до вихідних цін на свої товари, які були до подорожчання сировини. За умов галопуючої інфляції зазначені цінові неузгодженості збільшуються у 4,3 рази порівняно з періодом мінімальних інфляційних процесів. Це зумовлено тим, що в ланці роздрібно́ї торгівлі є можливість оперативно реагувати на ажіотажний попит покупця підвищенням роздрібних цін, що в умовах галопуючого курсу долара формує в цій сфері надмірну маржу, тоді як у сільськогосподарського товаровиробника такої можливості немає, оскільки він уже продав свою продукцію.

Встановлено, що у наступному сезоні чекати значного підвищення рівня цін на продукти харчування, які були досягнуті в момент ажіотажного попиту, є малоімовірним та соціально-небезпечним. Заробітна плата пересічного українця станом на серпень 2014 року була удвічі менша, ніж у білоруса, в 11 разів – ніж у француза й у 15 разів – ніж в американця, а в лютому 2015-го проти серпня 2014 року заробітна плата в доларовому виразі ще зменшилася у 2,5 рази. Як наслідок, вимушено може бути створена ілюзорна ситуація, за якої знижуватиметься частка витрат на харчування в сімейному бюджеті, начебто векторально наближаючись до європейського рівня, але при цьому критично зменшується добовий раціон споживання людини в енергетичних одиницях,

оскільки формуватиметься він за залишковим принципом. Отже, виникає протиріччя самої сутності поняття економічної достатності як індикатора продовольчої безпеки держави в умовах інфляційних процесів і девальвації національної валюти. За цих умов необхідно вводити відповідну адресну допомогу малозабезпеченим верствам населення.

Як показують дослідження, за умов інфляції й особливо коли вона посилюється девальвацією національної валюти, в інтеграційних ланках виробництва, особливо продукції рослинництва, які в часі найбільш віддалені від моменту реалізації кінцевого продукту, складається ілюзорна видимість надмірного рівня ефективності. Це мало місце в 1993 році, коли інфляція становила 10256%, а рентабельність виробництва зернових за офіційними даними – 361%, соняшнику – 506, цукрових буряків – 143,6%. У 2014 році також спостерігалось завищення рівня рентабельності цих видів продукції (зерно – 25,8%, ріпаку – 28,7, насіння соняшнику – 37,4%) по тій же причині, правда, меншою мірою, оскільки були нижчі темпи інфляції. Це викривлене бачення нині за умов дефіциту бюджету формує думку в урядових структурах про відміну пільг і дотацій для сільського господарства. Лише в поточному році за рахунок новацій в податковому законодавстві з агропромислового комплексу у 2015 р. існує думка вилучити понад 16 млрд грн, що є не обґрунтованим і небезпечним.

Встановлено, що для усунення економічно-організаційних неузгодженостей у взаємовідносинах у продовольчих ланцюгах за різних умов, а особливо в умовах інфляційно-девальваційних процесів слід скористатися досвідом Австрії, де успішно функціонують міжгалузеві узгоджувальні комісії цін, витрат і доходів, та не тільки у продуктових ланцюгах, а й у всіх сферах народного господарства. В результаті спільної прозорої, професійної узгодженості дій між учасниками продовольчого ланцюга досягається взаємовигідність їх функціонування.

Список використаних джерел

1. Лукинов І. І. Вибрані праці. У двох книгах. – Кн. 2. / І. І. Лукинов – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 794 с.
2. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Пасхавер Б.Й., Шубравська О.В., Молдаван Л.В. та ін.]; за ред. Б.Й. Пасхавера. – К.: НАН України; Ін-т екон. та прогноз., 2009. – 432 с.
3. Ушацев И.Г. Концептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности России / И. Ушацев. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2008. – 124 с.
4. Шпичак О.М. Економічні взаємовідносини сільськогосподарських підприємств зі сферою заготівель і переробки технічних культур / О. М. Шпичак - К.: Урожай, 1987. – 152 с.
5. Gereffi G. Global value chains and emerging economies / G.Gereffi // Duke Journal of Comparative & International Law. – 2014. – vol.24. – p. 433-458
6. Kaplinsky R. Value chain analysis, a handbook for value chain research / R. Kaplinsky // The Journal of Development Studies. – 2000. – vol. 37. – p. 117-146
7. Taylor D. Value chain analysis: an approach to supply chain improvement in agri-food chains / D.Taylor // International Journal of Physical Distribution & logistics Management. – 2005. – vol. 35. – №10. – p. 744-761
8. Аналітичні дослідження роздрібних цін на продуктових ринках [Електронний ресурс] / .– К.: НДІ "Укراгро-промпродуктивність", 2015.– 86 с. – Режим доступу: <http://www.uapp.kiev.ua/?m=152>
9. Куюн С. НБУ проти нафти, або чому дорожчає бензин / С. Куюн // Дзеркало тижня. – №2. – 2015 – 24 січ.
10. Сколотяний Ю. Гривня: хто винен і що робити? Консиліум / Ю. Сколотяний, В. Пасочник // Дзеркало тижня. – №7. – 2015. – 28 лют.
11. Концепція ціноутворення на продукцію АПК в перехідний період до ринкової економіки: (Проект) / Шпичак О.М., Саблук П.Т., Ситник В.П., Протасов В.Ю., Зимовець В.Н., Ніколаєва З.П., Ситих В.В., Маслюков Є.О., Худолій Л.М., Москаленко В.О., Ярославська Т.В.; УААН. ІАЕ. – К., 1993. – 24 с.
12. Методологія та методика формування і функціонування цінового механізму АПК в перехідний період до ринкової економіки / Шпичак О.М., Саблук П.Т., Ситник В.П., Протасов В.Ю., Зимовець В.Н., Ніколаєва З.П., Ситих В.В., Маслюков Є.О., Ярославська Т.В., Худолій Л.М., Бойко Р.Л., Білаш В.П., Орел Є.М.; УААН. ІАЕ. – К., 1993. – 64 с.
13. Методичні рекомендації оперативного визначення витрат виробництва та формування цін на сільськогосподарську продукцію / Шпичак О.М., Саблук П.Т., Протасов В.Ю., Ніколаєва З.П., Ярославська Т.В. та ін.; УААН. ІАЕ. – К., 1994. – 42 с.
14. Методичні рекомендації оперативного визначення витрат виробництва та формування цін на продукцію сільського господарства і переробної промисловості в умовах інфляції // [Шпичак О.М., Маслюков Є.О., Протасов В.Ю. та ін.]; УААН. Ін-т аграр. економіки. – К., 1995. – 58 с.
15. Методичні рекомендації оперативного визначення витрат виробництва продукції сільського господарства в умовах інфляції / [Шпичак О.М., Маслюков Є.О., Зимовець В.Н. та ін.] – 2-ге вид. перероб. і доп. – К.: УААН. ІАЕ, 1997. – 28 с.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 22 „Вплив інфляції” : наказ Міністерства фінансів України від 28 лют. 2002 р., № 147 // Офіц. вісн. – 2002. – 8 квіт. – №12. – С. 180.
17. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / [Шпичак О.М., Саблук П.Т., Николаєва З.П. та ін.]; за ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 585 с.

Стаття надійшла до редакції 25.05.2015 р.

* * *

Новини АПК

Державна продовольчо-зернова корпорація планує відвантажити до Китаю 4 млн т зернових

Головним завданням для Державної продовольчо-зернової корпорації є стабілізація відносин із китайськими партнерами та оновлення персоналу. Про це повідомив в.о. голови правління корпорації Борис Приходько. «Підвищити імідж компанії як надійного покупця на внутрішньому і зовнішньому ринках, створити організацію, яка спроможна швидко реагувати на кон'юнктуру аграрного сировинного ринку», — такими бачить завдання керівник корпорації.

У рамках виконання Китайського зернового контракту ДПЗКУ відвантажила вже понад 500 тис. т. До кінця календарного року загалом планується поставити близько 3,7-4,0 млн т. Наразі відпрацьовується можливість експорту до Китаю цукру, сухого молока, сорго, ячменю та сої. «На ці товари не має квот і низьке імпорتنе мито. Можливо, будемо постачати борошно», — повідомив Борис Приходько, додавши, що тривають перемовини з ССЕС та карантинними службами.

Компанія розпочала форвардну програму, в рамках якої планується придбати 300-350 тис. т зернових. Головний принцип цьогорічного форварду — від кількості до якості. «У минулому сезоні було понад 30% дефолтів за зобов'язаннями на поставку за форвардними контрактами. Ми врахували негативний досвід. Основний принцип: персональна відповідальність менеджерів на місцях та закупівля зерна у сільгоспвиробників, що працюють поблизу наших елеваторів», — підкреслив в.о. голови правління.

Прес-служба Мінагрополітики України