



Аграрний  
інформаційний  
науково-виробничий  
журнал



Колектив нагороджено  
Почесною грамотою  
Кабінету Міністрів України

# АГРОІНКОМ

## № 5—6'2008

<http://www.iae.kiev.ua>

**науково-практичне видання**

### ЗАСНОВНИК:

Міжнародний аграрно-промисловий  
інвестиційний концерн  
«Агропромінвест-інтернешнл»

### ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР І ВИДАВЕЦЬ

Лобас М.Г., д.е.н., чл.-кор. УААН

### ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ

Галушко В.П., д.е.н., проф., чл.-кор. УААН  
Гладій М.В., д.е.н., проф., акад. УААН  
Дем'яненко М.Я., д.е.н., проф., акад. УААН  
Зайнчковський А.О., д.е.н., проф.  
Зіновчук В.В., д.е.н., проф.  
Зубець М.В., д.с.-г.н., проф., акад. УААН  
Коденська М.Ю., д.е.н., проф.  
Кравчук В.І., д.т.н.  
Лінник М.К., д.т.н., проф., акад. УААН  
Лупенко Ю.О., д.е.н., проф., академік УААН  
Мельник Ю.Ф., к.с.-г.н., чл.-кор. УААН  
Мельничук Д.О., д.біол.н., проф., акад. НАНУ  
Месель-Веселяк В.Я., д.е.н., проф., акад. УААН  
Росоха В.В., к.е.н., с.н.с.  
Саблук П.Т., д.е.н., проф., акад. УААН  
Сайко В.Ф., д.с.-г.н., проф., акад. УААН  
Ситник В.П., д.е.н., проф., акад. УААН  
Федоров М.М., д.е.н., проф.  
Шпичак О.М., д.е.н., проф., акад. УААН  
Юрчишин В.В., д.е.н., проф., акад. УААН  
Петриков О.В., д.е.н., проф., акад. РАСГН  
Ушачов І.Г., д.е.н., проф., акад. РАСГН

Відповідальний за формування,  
редагування і видання журналу  
к.е.н., с.н.с. В.В.Росоха  
тел. (044) 259-89-63; e-mail: rossokha@ukr.net

Матеріали підготовлено  
МАПНК «Агропромінвест-інтернешнл»

Відповідальність за точність викладених  
у публікаціях фактів несе автор, а за зміст  
реklamних матеріалів – рекламодавець

Свідцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації  
серія КВ № 2358 від 20.01.97 р.

Передплатний індекс 12479

Періодичність видання: щомісяця

Верстка: Михайлошин Г.В.

Друк журналу: СПД Трубак І.М.

Свідцтво про державну реєстрацію № 22491  
від 19.06.2003 р. тел. (067) 509-82-17.

Підписано до друку 16.06.2008 . Формат 60x84 1/8.

Папір офсет. Друк офсет. Фіз. друк. арк. 13.

Умов. друк. арк. 12,1. Наклад 1000. Зам. 8-886.

ЗАТ «ВІПОЛ», ДК № 15,  
03151, Київ-151, вул. Волинська, 60

© НВАТ «Агроінком», 2008

## ЗМІСТ

### РИНОК ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

- Кирилюк Є.М.** Проблемні аспекти функціонування інфра-  
структури аграрного ринку..... 3
- Калетник Г.М.** Розвиток ринку енергетичних культур для  
виробництва біоетанолу..... 10
- Ищенко О.В.** Кластеризація як фактор формування сучасного  
ринку картоплі в Україні..... 15
- Сало І.А.** Кон'юнктура ринку плодів і ягід в Україні ..... 19

### ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АПК

- Амбросов В.Я.** Власність та доходність виробництва ..... 23
- Дієсперов В.С.** Український тип сільськогосподарського  
підприємства ..... 25
- Коваленко Ю.С., Охріменко І.В., Демченко О.В.,  
Грищенко О.Ю., Малік Л.М.** Підвищення прибутковості  
рослинництва аграрних підприємств на основі гармонізації  
механізмів підприємницької та трудової мотивації..... 30
- Підлісецький Г.М., Товстопят В.Л., Бурилко А.В.**  
Матеріально-технічна база аграрного виробництва:  
стан та проблеми відтворення..... 34
- Вергун М.Г.** Управління перевезеннями вантажів у сільсько-  
му господарстві..... 39
- Литвинчук І.Л.** Використання світового досвіду корпоратив-  
ного управління в аграрному секторі економіки України ..... 43
- Брусенко М.А.** Розвиток аграрного сектору економіки  
України на етапі адаптації до сучасних вимог екологізації  
й енергозбереження..... 46
- Бузовський Є.А., Витвицька О.Д., Скрипниченко В.А.** Ін-  
новації енергетики: нетрадиційні й поновлювальні джерела  
енергії..... 50





## **ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ**

<i>Свиноус І.В.</i> Методологічні аспекти трактування поняття «особисте селянське господарство».....	53
<i>Збарський В.К., Канінський П.К.</i> Тенденції розвитку особистих селянських господарств .....	56
<i>Мартинюк М.А., Ратошнюк Т.М.</i> Роль господарств населення у виробництві продукції тваринництва в Житомирській області .....	62

## **НАУКА І ВИРОБНИЦТВО**

<i>Карпенко Г.В.</i> Етапи та особливості процесу утворення кластерів підприємств.....	64
<i>Судомир С.М.</i> Стратегічний потенціал соціально-економічного розвитку підприємств: методологічні підходи до формування.....	70
<i>Власенко О.П.</i> Емпірична оцінка трансакційних витрат сільськогосподарських підприємств: мікроекономічний аспект .....	73
<i>Лімонт А.С., Лімонт О.А., Устимович Л.Д., Лімонт Н.А.</i> Ефективність функціонування підприємств залежно від кількісного складу менеджерів з використання машинно-тракторного парку .....	78
<i>Герун М.І., Толкач М.І.</i> Оцінка продуктивної і робочої худоби.....	84
<i>Николюк О.М.</i> Класифікація підприємницьких ризиків виробників хмелю.....	89

## **ФІНАНСИ, ПОДАТКИ, ОБЛІК**

<i>Стецюк П.А.</i> Сучасна парадигма управління фінансовими ресурсами підприємства .....	93
<i>Дорошенко Є.В.</i> Проблеми оподаткування доходів страхових компаній .....	97
<i>Тіней А.В.</i> Особливості оцінки сільськогосподарських угідь при іпотечному кредитуванні .....	104
<i>Моссаковський В.Б., Кононенко Т.В.</i> Шляхи удосконалення обліку нематеріальних активів .....	108
<i>Костенко О.М.</i> Облік і аналіз як основні функції обліково-аналітичної системи управління.....	113
<i>Погосова А.В.</i> Формування внутрішньої управлінської звітності .....	116

## **КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ**

<i>Топіха І.Н.</i> Проблеми паливно-енергетичних ресурсів та напрями підвищення ефективності їх використання у сільському господарстві .....	119
--	-----

---

### **Адреса редакції:**

08162, Київська обл., Києво-Святошинський район  
смт. Чабани, вул. Машинобудівників, 1-А, кім. 100  
Тел. (044) 526-71-94, 522-55-99, факс (044) 526-00-13.  
<http://www.iae.kiev.ua>  
e-mail: [anvk@promindustria.kiev.ua](mailto:anvk@promindustria.kiev.ua)  
Р/рахунок № 26006300048724 в АКБ «Форум», м. Київ  
МФО 322948, Ідентифікаційний код 1869407573



## ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ

Одним із актуальних і невідкладних завдань вітчизняної аграрної науки та практики є розробка і впровадження заходів з формування прозорого аграрного ринку, інструментом здійснення яких є створення й ефективне функціонування елементів організаційної (інституційної) інфраструктури аграрного ринку.

У світовому науковому економічному співтоваристві сформовано ряд теоретичних концепцій дослідження розвитку інституцій сучасної ринкової інфраструктури. Ці концепції формувалися в процесі розвитку різних економічних шкіл і напрямів, починаючи з формулювання основ теорії розподілу продукції в останній чверті XIX ст. і закінчуючи розробкою теоретичних концепцій управління ринком, маркетингу, логістики й інших концепцій у 70-90 рр. XX ст.

Теоретико-методологічні основи формування і функціонування елементів інфраструктури аграрного ринку розглядаються у працях вітчизняних вчених-економістів І.І. Лукінова, О.М. Шпичака, П.Т. Саблука, Б.В. Губського [1–4]. Однак залишається невирішеною низка проблем стосовно забезпечення ефективного механізму функціонування інфраструктури аграрного ринку. Потребує переосмислення концепція фактичного невтручання держави у розвиток інфраструктурних складових.

Метою статті є виявлення проблем розвитку організаційної інфраструктури аграрного ринку й обґрунтування необхідності посилення ролі держави у регулюванні діяльності інфраструктурних елементів.

Елементи організаційної інфраструктури аграрного ринку мають виконувати не тільки пасивну функцію «товаропросування», а й генерувати цінові сигнали як результат взаємодії попиту і пропозиції на певний вид сільськогосподарської продукції. Чим точніше ціни відображають реальну взаємодію попиту й пропозиції, тим точнішими будуть і управлінські рішення суб'єктів аграрного ринку.

Функціонуючі в Україні інфраструктурні елементи не забезпечують виконання більшості своїх

функцій. За даними Міністерства аграрної політики України, станом на 1.01.2006 р. було створено 29 агропромислових бірж (торгівлю сільськогосподарською продукцією здійснювала 401 біржа), 408 агроторгових домів, 877 оптових продовольчих ринків, 610 оптових плодоовочевих ринків, 1127 обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, 43 постійно діючі аукціони худоби та птиці, 185 постійно діючих виставок-ярмарків. Однак формальне створення великої кількості інфраструктурних формувань не вплинуло на вигідність реалізації продукції сільськогосподарськими виробниками. Незважаючи на збільшення обсягів валової продукції сільського господарства протягом 2001-2006 рр., показники рентабельності сільськогосподарського виробництва характеризуються негативною динамікою (табл. 1).

Якщо у 2006 р. обсяги валової продукції сільського господарства зросли на 10,6 % порівняно з 2001 р. (рослинницької продукції – на 11,8 %, тваринницької – на 8,9 %), то рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва знизився від 18,3 до 2,8 %.

Однією з основних причин такого стану, поряд із низькою ефективністю сільськогосподарського виробництва (передусім низьким рівнем продуктивності праці), значними темпами росту цін на матеріально-технічні ресурси та пально-мастильні матеріали, є цінова дискримінація з боку посередників, які вміло користуються нерозвиненістю прозорих каналів збуту сільськогосподарської продукції, тобто фактично здійснюється перерозподіл більшої частини прибутків внаслідок ринкових операцій на користь різних посередницьких структур, що оперують на вторинному ринку сільськогосподарської продукції.

Характерною особливістю реалізації сільськогосподарської продукції в перехідний період є невелика ємність первинного ринку сільськогосподарської продукції, тобто поставок продукції товаровиробниками безпосередньо переробним підприємствам (табл. 2). Це зумовлюється несистемністю і хаотич-

## Індекси та рентабельність сільськогосподарського виробництва\*

Рік	Індекси сільськогосподарського виробництва, % до попереднього періоду			Рентабельність сільськогосподарського виробництва, %		
	Валова продукція	з неї:		Продукція сільського господарства	у тому числі:	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція рослинництва	продукція тваринництва
1990	...	...	...	42,6	98,3	22,2
2000	53,4	65,5	43,3	- 1,0	30,8	- 33,8
2001	110,2	112,6	107,0	18,3	35,8	- 6,6
2002	101,2	98,0	105,3	4,9	22,3	- 19,8
2003	89,0	85,4	93,5	12,6	41,7	- 18,8
2004	119,7	135,4	102,0	8,1	20,3	- 11,3
2005	100,1	97,0	104,7	6,8	7,9	5,0
2006	102,5	101,7	103,6	2,8	11,3	- 11,0

\* Джерело: [5]

ністю розвитку прямих зв'язків між суб'єктами II і III сфер АПК, незначною кількістю діючих підприємств комбікормової промисловості тощо.

Якщо раніше, наприклад, виробники постачали молоко або цукрові буряки до найближчих заводів, то тепер цю продукцію можуть транспортувати на сотні кілометрів. Зернові й насіння соняшнику «мандрують» по всій Україні, тоді як раніше дану продукцію приймали розташовані поблизу хлібоприймальні пункти, елеватори, олієжиркомбінати чи олійниці Укрспоживспілки, олієекстракційні заводи.

У вартісному виразі у 2006 р. частка реалізованої на вторинному ринку продукції перевищила 20,5 млрд грн, або 70,2 % загального обсягу виручки. Ця величина варіює по роках залежно від обсягу проданої продукції, її структури, якісних показників, ці-

нової ситуації тощо, однак і за попередні роки вона була не нижчою 65 %.

Проблемним аспектом реалізації сільськогосподарської продукції на первинному ринку є те, що сільськогосподарське виробництво – це сфера, якій притаманне конкурентне середовище, і переробні підприємства, які є фактично олігопсоністами (в деяких випадках – монопсоністами) на певному локальному ринку, штучно занижують ціни. Світовий досвід переконує, що запобігти цій ситуації можна шляхом об'єднання і кооперації сільськогосподарських товаровиробників, встановлення державою граничних (мінімальних) цін на відповідні види продукції, а також формування прозорого вторинного ринку сільськогосподарської продукції.

Таблиця 2

## Розподіл товарної продукції рослинництва і тваринництва сільськогосподарських підприємств за каналами збуту, 2006 р.\*

Канал збуту	Вартість реалізованої продукції, млн грн	Структура реалізації, %	Характеристика ринків товаропросування
Реалізовано всього	29334,3	100	
у тому числі:			
переробним підприємствам (включаючи елеватори)	7021,2	23,9	Первинний ринок
населенню в рахунок оплати праці та через систему громадського харчування	723,0	2,5	
пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв	1002,8	3,4	
на ринку через власні магазини	2812,9	9,6	Вторинний ринок
через біржі, аукціони	8,8	0,0	
за іншими каналами	17765,6	60,6	

\* Джерело: [6]

Необхідною умовою розвитку прозорого вторинного ринку сільськогосподарської продукції та відповідних ресурсів є ефективне функціонування біржової торгівлі. Однак у 2006 р. через біржовий ринок сільськогосподарськими товаровиробниками реалізовано менше 0,1 % продукції. Загальна ж вартість укладених угод купівлі-продажу сільськогосподарської продукції на товарних біржах щороку зростає і у 2005 р. дорівнювала 10,4 млрд грн, або понад 2 млрд дол. США (табл. 3), основну частину (91 % від загальної кількості укладених угод) становили угоди для подальшого експорту (рис.).

У 2006 р. на експортні угоди припадало 94 % загального обсягу торгівлі зерновими й олійними культурами урожаю 2006 р. на акредитованих товарних біржах України – на рівні 10,8 млн т. Це свідчить про те, що біржі перетворилися на простих реєстраторів експортних угод на зернові культури. За таких тенденцій біржі не здатні ефективно виконувати

функцію «генератора» ринкових цін, вони фактично є типовими гуртовими посередниками.

Неефективне функціонування вітчизняних товарних бірж пояснюється дією таких факторів:

1) незаінтересованість сільськогосподарських товаровиробників у реалізації продукції на біржах через:

непоодинокі випадки, коли керівники сільськогосподарських підприємств надають перевагу реалізації продукції за тінювими схемами – таким чином вони мають власний зиск, а також мінімізуються додаткові платежі до бюджету;

торгувати на біржах мають право лише зареєстровані брокерські контори, і для здійснення торгівлі на біржах сільгоспвиробникам необхідно або наймати брокера (сплачуючи йому відповідну винагороду), або реєструвати власну брокерську контору і сплачувати членські внески. У будь-якому разі виробнику необхідно нести додаткові витрати, авансувати для цього відповідні оборотні кошти;

Таблиця 3

Динаміка кількості та вартості біржових угод на сільськогосподарську продукцію (всі види угод і бази поставок)\*

Рік	Усього угод	з них:		Вартість угод, млн грн	з них:	
		спотові	форвардні		спотові	форвардні
1997	198	171	27	42,2	н/д	н/д
1998	202	169	33	83,8	18,4	65,4
1999	605	591	14	54,5	48,5	6,0
2000	3984	3039	880	989,7	825,0	134,3
2001	5878	4894	979	4005,3	3428,1	57,7
2002	7802	6282	922	6526,1	4781,2	1745,3
2003	7862	7030	826	8477,5	6807,4	1670,0
2004	10367	8676	1691	9098,4	7433,3	1665,1
2005	7832	6851	981	10440,0	9170,9	1397,0
2006	4706	4043	663	11905,2	9080,9	2824,3

\* Джерело: розраховано за даними Союзу аграрних бірж України.

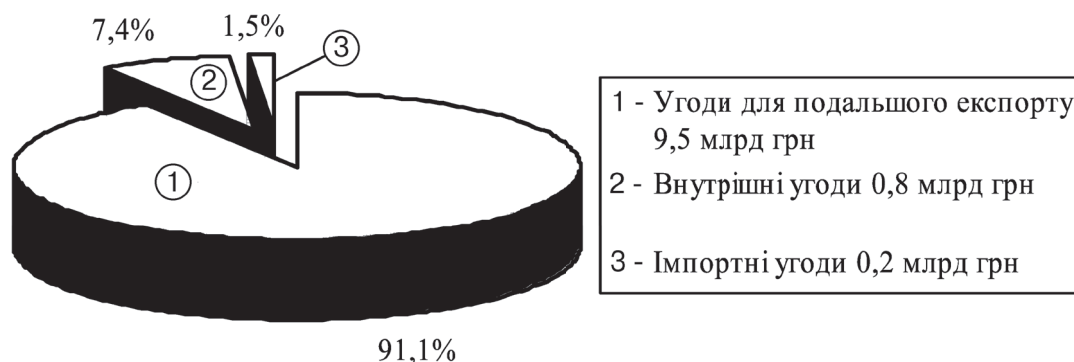


Рис. Структура укладених угод на сільськогосподарську продукцію на біржах України у 2005 році (всі види угод і бази поставок)



у разі надання пільгових брокерських місць на біржах виробники втрачають багато часу на оформлення відповідних документів, а також контрактів за результатами укладених під час біржової сесії угод і виконання цих контрактів, водночас сільськогосподарське виробництво вимагає чіткого дотримання технологічних операцій, і втрата часу означатиме для виробників порушення процесу виробництва;

2) незначний обсяг попиту на біржовому ринку сільськогосподарської продукції через зацікавленість трейдерів у закупівлі продукції з поля або току за заниженими цінами у слабо поінформованих щодо цінової ситуації виробників;

3) відсутність ефективного державного контролю й недосконалість нормативно-правового забезпечення діяльності бірж. Координацію біржової торгівлі аграрною продукцією здійснюють органи самоуправління Національної асоціації бірж України (НАБУ) та Союзу аграрних бірж України (САБУ), які відстоюють, передусім, інтереси самих бірж. Практика свідчить, що контрагенти часто відмовляються від оформлення укладених під час біржової сесії угод, не зазнаючи якихось значних збитків. Біржі реєструють укладені на позабіржовому ринку угоди, при цьому до них не застосовуються жодні санкції;

4) необґрунтовано велика кількість (401) зареєстрованих на 1.01.2006 р. бірж, які торгували сільськогосподарською продукцією (114 універсальних, 258 товарних і товарно-сировинних, 29 агропромислових). Як наслідок, ступінь концентрації товарообігу на більшості бірж (на відміну від західних аналогів) залишається дуже низьким, що має ряд негативних наслідків;

5) практична відсутність торгівлі ф'ючерсними контрактами й опціонами. Хоча у всьому цивілізованому світі переважна більшість укладених на біржах угод — це ф'ючерсні угоди, і біржі виконують функцію генерування не самих ринкових цін на товари, а упереджувальних цінових сигналів через ціни ф'ючерсних контрактів. У США тільки 1,5 % укладених ф'ючерсних контрактів закінчується поставкою реального товару, а решта — це спекулятивні операції або хеджування. Створення ТБ «Українська ф'ючерсна біржа» не активізувало торгівлю ф'ючерсними контрактами через недосконалість організаційно-правових засад функціонування ринку ф'ючерсів, відсутність обігу складських свідоцтв на вторинному ринку, не впровадження ефективного механізму функціонування розрахунково-клірингової палати, яка б вела розрахунки з контрагентами ф'ючерсних угод.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень із проблем функціонування біржового аграрного ринку, нині відсутні обґрунтовані рекомендації щодо удосконалення відносин бірж із сільськогосподарськими товаровиробниками. Будь-які механізми

удосконалення роботи бірж не дадуть значного ефекту для аграрного ринку в цілому без налагодження тісних зв'язків із великими виробниками. Наслідком нинішньої ситуації, коли біржі тісно взаємодіють із зернотрейдерами (реєструючи експортні контракти), є фактичне збільшення кількості посередників на одного в ланцюгу товаропросування. Можна проводити безліч досліджень і давати низку рекомендацій з удосконалення роботи цього ще одного посередника, однак вторинний ринок сільськогосподарської продукції не стане прозорішим без системного зміщення акцентів у роботі бірж.

Функцією біржі є встановлення реальної ринкової ціни через взаємодію попиту і пропозиції, а не сприяння роботі зернотрейдерів. Без забезпечення регулярної (не фіктивної — через реєстрацію позабіржових угод) біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією на умовах спот і форвард результативність заходів із запровадження ефективного торгівлі ф'ючерсними контрактами буде низькою.

Необхідно посилити роль держави щодо стабілізації біржового аграрного ринку через створення спеціального координуючого органу з реальними повноваженнями й удосконалення роботи Аграрної біржі.

Інструментом уникнення значних цінових коливань на аграрному ринку внаслідок сезонності виробництва і спекулятивних операцій добре поінформованих ринкових суб'єктів є ефективне функціонування Аграрного фонду (державного агента щодо здійснення інтервенційних операцій), який здійснює товарні або фінансові інтервенції на організованому аграрному ринку України, використовуючи кон'юнктуру біржового ринку, що склалася протягом періоду державного цінового регулювання. Однак дослідження свідчать про відсутність реального впливу діяльності Аграрного фонду на цінову ситуацію. Це зумовлено двома причинами: по-перше, недосконалістю механізму здійснення фінансових інтервенцій; по-друге, незначними обсягами закупівель сільськогосподарської продукції.

Відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» фінансові інтервенції здійснюються Аграрним фондом шляхом придбання окремих об'єктів державного цінового регулювання на організованому аграрному ринку на умовах споту або форварду з метою встановлення ціни рівноваги (фіксіngu) в розмірі, який не нижчий значення мінімальної закупівельної ціни. Мінімальна закупівельна ціна окремого об'єкта державного цінового регулювання встановлюється виходячи із середньостатистичних показників цін продажу такого об'єкта протягом попередніх п'яти маркетингових періодів (у порівнянних цінах) з урахуванням прогнозного індексу споживчих цін року, на який припадає період державного цінового ре-

гулювання, відповідно до методики Кабінету Міністрів України.

Варто погодитися з думкою академіка УААН О.М. Шпичака, що для визначення нормативної собівартості, а отже мінімальних закупівельних цін відповідних видів продукції в умовах нестабільної макроекономічної ситуації, недоцільно використовувати метод екстраполяції, тобто помилково встановлювати ціну на основі цін продажу за попередні 5 років через суттєве зростання цін на матеріально-технічні ресурси, а також тенденції нестабільності у валових зборах минулих років. Показники виробництва за останні роки характеризуються значними коливаннями, що зумовлено переважно природними факторами. А оскільки попит на сільськогосподарську продукцію є нееластичним у короткостроковому періоді, то, наприклад, збільшення валових зборів зернових культур спричиняє стрімке зниження цін через надлишок пропозиції. І при визначенні, наприклад, мінімальної ціни на 2007 р. (за валового збору зернових на рівні 29 млн т) було некоректно і недоцільно брати за основу розрахунків ціну зернових у 2004–2005 рр. (за валових зборів на рівні 42 і 38 млн т).

Дослідження Науково-дослідного інституту економіки і менеджменту Національного аграрного університету свідчать, що формувати прогнозні дані слід на основі нормативних витрат на матеріально-технічні ресурси, фактичних цін на них у маркетинговому році, що передує прогнозованому, з урахуванням діючих та очікуваних тенденцій на ринку й обсягів виробництва. Мінімальні ціни, сформовані на базі даних попередніх років, також не враховують поточну прогнозовану кон'юнктуру світового ринку певних видів сільськогосподарської продукції, яка має слугувати важливим визначальним фактором для цін, що застосовуються для здійснення державних фінансових інтервенцій і заставних операцій. Також некоректно використовувати індекси споживчих цін, тобто інфляції, що застосовуються в розрахунках цін конкретних видів продукції з метою отримання зіставних величин за ряд років, оскільки вони не забезпечують точного врахування змін вартості конкретних складових ціни (оплати праці, цін на матеріально-технічні ресурси) через різну структуру собівартості окремих видів продукції. Відсутність в офіційних статистичних даних індексу інфляції, розрахованого за маркетинговими роками, та недостатність інформації для виконання розрахунків за Методикою встановлення мінімальної закупівельної ціни на окремі об'єкти державного цінового регулювання ускладнює їх застосування і не забезпечує достатньої прозорості.

Отже, за чинною методикою мінімальна ціна встановлюється на штучно заниженому рівні, внаслідок чого фактично немає потреби здійснювати фінансові

інтервенції і, відповідно, — державне фінансування. Таким чином, штучно створюється ілюзія ефективного функціонування ринку без відповідних державних інтервенцій.

Механізм впливу Аграрного фонду на ринкову ситуацію через купівлю-продаж сільськогосподарської продукції до або з державного продовольчого резерву також недостатньо результативний. Внаслідок сезонності виробництва сільськогосподарської продукції, передусім рослинництва, існує велика амплітуда коливання цін реалізації, причому свого мінімуму вони досягають у період збирання врожаю і наприкінці календарного року, коли сільськогосподарські підприємства повинні розрахуватися з бюджетом. Для уникнення значних цінових коливань внаслідок диспропорцій між попитом і пропозицією необхідно забезпечити реальне наповнення державного продовольчого резерву, яке має здійснюватись у першій половині маркетингового року.

Фактична ж наповнюваність Аграрного фонду продовольчим зерном урожаю 2007 р. на 1.03.2008 становила 60 % (табл. 4). Здебільшого рекомендовані обсяги закупівель Аграрним фондом сільськогосподарської продукції є заниженими (це спостерігалось відносно рекомендованих обсягів закупівель з урожаю 2006 р., коли валовий збір зернових становив близько 34 млн т).

Слід зазначити, що на 1.11.2007 р. Аграрним фондом до державного продовольчого резерву було закуплено лише 207,9 тис. т продовольчого зерна (29 % від рекомендованих обсягів закупівель). Тобто більше половини обсягів закупівель припадає не на післяжнивний період, коли пропозиція зерна різко зростає і цінова ситуація є найгіршою для виробників.

Дослідження свідчать, що держава фактично самоусунулася від регулювання й координації діяльності більшості інфраструктурних елементів, хоча вона має забезпечувати умови для стабільного розвитку аграрного ринку. Метою агентів ринку й діяльності ринкової інфраструктури є одержання прибутку. Максимізувати цей прибуток можна як шляхом створення інститутів, що раціонально функціонують (тут їх цілі збігаються із цілями держави), так і шляхом використання цих інститутів для деформації ринкової кон'юнктури у своїх інтересах. Завдання держави в цих умовах — ліквідувати можливості такого використання інститутів ринкової інфраструктури (шляхом відповідного законодавчого забезпечення їх діяльності), або максимально обмежити негативні наслідки дії ринкових агентів, спрямованих на деформацію ситуації (шляхом участі в роботі інститутів ринкової інфраструктури).

Важливо, щоб державна аграрна політика передбачала посилення уваги до діяльності інфраструктурних елементів і сприяла розв'язанню невідклад-

**Обсяги закупівель продовольчого зерна урожаю 2007 р.  
Аграрним фондом до Державного продовольчого резерву\***

Область	Рекомендовані обсяги закупівлі, тис. тонн	Закуплено зерна, тис. тонн	Відсоток виконання завдання до рекомендованих обсягів
АР Крим	31,0	50,7	163,6
Вінницька	47,0	34,8	74,1
Волинська	21,0	4,7	22,6
Дніпропетровська	50,0	20,2	40,4
Донецька	32,0	9,8	30,8
Житомирська	23,0	16,1	69,9
Закарпатська	4,0	3,0	75,0
Запорізька	43,0	41,8	97,2
Івано-Франківська	3,5	2,7	76,3
Київська	31,0	19,3	62,4
Кіровоградська	34,0	32,7	96,3
Луганська	20,0	18,5	92,3
Львівська	18,0	8,2	45,7
Миколаївська	40,0	1,4	3,6
Одеська	46,0	42,1	91,5
Полтавська	37,0	28,6	77,4
Рівненська	15,0	7,1	47,3
Сумська	31,5	16,6	52,6
Тернопільська	23,0	6,7	29,3
Харківська	43,5	5,1	11,6
Херсонська	30,0	12,9	43,1
Хмельницька	29,0	18,3	63,2
Черкаська	27,5	13,1	47,5
Чернівецька	4,0	1,0	24,4
Чернігівська	26,0	12,9	49,6
<b>Всього</b>	<b>710,0</b>	<b>428,4</b>	<b>60,3</b>
Було 01.11.07 р.	710,0	207,9	29,3
Було 01.03.07 р.	400	175,6	43,9

\* Джерело: дані Міністерства аграрної політики України.

них проблем. Нині не відчуваються вагомні зрушення у цьому напрямі (табл. 5).

Серед заходів «зеленого кошика» (тобто тих, що не потребують скорочень згідно з вимогами СОТ) не передбачено видатки на підтримку розвитку ринкової інфраструктури. Хоча в більшості розвинених країнах пріоритетом є саме розвиток інфраструктурних елементів. На нашу думку, без здійснення заходів держави з підтримки функціонування Аграрної біржі, агроторгових домів (передусім на кооперативній основі), оптових продовольчих і плодоовочевих ринків, сільськогосподарських збутових кооперати-

вів, системи цінового моніторингу тощо неможливий цивілізований розвиток аграрного ринку.

Нині спостерігаються деякі зрушення у цьому напрямі. На виконання Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р. передбачено виділити у 2008–2010 рр. 31,5 млн грн на створення та забезпечення діяльності державної служби моніторингу аграрного ринку [8, с. 41].

**Висновок.** Результати дослідження свідчать про значне відставання в розвитку складових організаційної інфраструктури від розвитку самих ринків. Становлення інфраструктурних елементів відбува-



**Класифікація витрат бюджету по Міністерству аграрної політики України згідно з правилами СОТ, млн грн**

Стаття	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Разом по Міністерству аграрної політики	2952,1	5175,1	5819,0
Жовтий кошук	1070,4	1563,8	1474,5
у тому числі:			
здешевлення кредитів комерційних банків	141,5	350,0	260,0
фінансова підтримка виробництва продукції тваринництва і рослинництва	421,1	659,5	199,2
часткова компенсація вартості техніки і мінеральних добрив	393,7	270,0	32,0
Аграрний фонд	0,0	42,0	20,0
Зелений кошук			
у тому числі:			
розвиток ринкової інфраструктури (авт.)	0,00	0,00	0,00
селекція у тваринництві й рослинництві	152,7	224,0	266,7
послуги з охорони здоров'я, безпеки, рівня якості та стандартів	808,9	737,9	805,6
підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації спеціалістів і робітничих кадрів для виробничої й соціальної сфер села	803,1	881,5	811,6
розвиток інфраструктури на селі	15,6	17,0	17,0

\* Джерело: [7, с. 64]

ється спонтанно й надто повільно, а нормативно-правове підкріплення їх діяльності, організаційно-економічний механізм функціонування ще далекі від сучасних вимог цивілізованих ринків сільсько-господарської продукції й не вирішують достатньою мірою проблему стабільності та прозорості внутрішнього аграрного ринку.

#### Список літератури

1. Лукінов І.І. Теоретичні основи економічного механізму регулювання ринкових відносин // Ринок і ринкові відносини в системі агропромислового комплексу України. Матер. наук. конф. 30-31 січня 1991 р. — К.: ІАЕ УААН, 1992. — С. 6—12.
2. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / За ред. О.М.Шпичака. — К.: ІАЕ, 2000. — 585 с.
3. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції. Практ. посіб. / За ред. П. Т. Саблука. — К.: ІАЕ, 2000. — 555 с.
4. Губський Б.В. Аграрний ринок. — К.: «Нора-прінт», 1998. — 152 с.
5. ukrstat.gov.ua — сайт Державного комітету статистики України.
6. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами у 2006 році. — К.: Держкомстат України, 2007. — 100 с.
7. Супіханов Б.К. Бюджетна підтримка сільського господарства // Економіка АПК. — 2007. — № 2. — С. 61—66.
8. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 1158 // Економіка АПК. — 2007. — № 11. — С. 3—57.

## РОЗВИТОК РИНКУ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА БІОЕТАНОЛУ

У світовій практиці ринок біоетанолу формується на основі використання енергетичних цукро- та крохмалоносних сільськогосподарських культур, зокрема культур: цукрової тростини, цукрового буряку, зернових і картоплі. В Україні — потужному виробникові харчового спирту вже виконано великий обсяг робіт з розробки і впровадження технології виробництва аналога паливного етанолу. В розробку проблеми розвитку ринку енергетичних культур в Україні, певний внесок зробили В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, М.Г. Лобас, П.І. Гайдуцький, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, Л.М. Худолій, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та інші вчені економісти.

Нині формування й розвиток ринку енергетичних культур вимагає комплексного підходу до розв'язання проблеми виробництва біоетанолу в Україні. Метою статті є проведення оцінки чинних механізмів можливості виробництва й забезпечення потреб в енергетичних культурах для формування ринку біоетанолу в Україні та їх товаропросування.

У структурі біосировини для виробництва біоетанолу в Україні провідну частку займають зернові культури, м'яса із цукрових буряків і незначну — картопля, тому розвиток ринку зернових культур і цукрових буряків має виключне значення для виробництва біоетанолу [8].

Потенціал вирощування енергетичних культур для виробництва біоетанолу в Україні зумовлюється не лише сприятливими природно-кліматичними умовами, але й досить високим, порівняно з попередніми і наступними роками, рівнем інтенсифікації, насамперед зернового виробництва (табл. 1).

Слід зазначити, що в 1990 році на гектар зернових в Україні вносили 132 кг мінеральних і 6,5 т органічних добрив (у розвинутих країнах — відповідно 300 кг діючої речовини мінеральних і 12–15 т органічних добрив), а валове виробництво зерна становило 51009 тис. т, державні закупівлі — 15406 тис. т, або 30,2 %. Проте у 90-х роках ХХ століття через значний диспаритет цін на матеріально-технічні ресурси для АПК і зернову продукцію сільськогосподарські товаровиробники на дві третіх зменшили внесення мінеральних добрив на гектар посівів зерна, внаслідок чого погіршилося співвідношення між азотом, фосфором і калієм, гранично скоротилося використання гербіцидів, інсектицидів і ретардантів на одиницю площі зернових, що й спричинило значні кількісні та якісні втрати врожаю. До того ж висока вартість води та енергоносіїв суттєво обмежила можливості зрошення в зоні ризикованого землеробства, а зношеність технічних засобів для збирання врожаю зернових, яка щороку посилювалася протягом першої половини 90-х років, відсутність відповідної бази для зберігання зерна в господарствах після скасування держзамовлення і відмови від послуг хлібоприймальних підприємств суттєво вплинули на загальні втрати зерна на всіх стадіях відтворювального процесу, які досягали в окремі роки, за даними експертних оцінок, майже третини біологічного урожаю [1].

Результатом впливу всіх зазначених факторів протягом 1991–1996 рр. стало майже дворазове зменшення обсягів виробництва зерна, різке погіршення його якості, тобто відбувся перехід зернової галузі на шлях екстенсивного розвитку (табл. 2).

Таблиця 1

**Валові збори і обсяги державних закупівель зерна в Україні\***

Показник	Роки					
	1971–1975	1976–1980	1981–1985	1986–1990	1989	1990
Валовий збір, тис. т	38870	41526	37881	47431	51212	51009
Державні закупівлі, тис. т	13970	14030	13367	16747	17669	15406
Державні закупівлі до валового збору зерна, %	35,9	33,8	35,3	35,3	34,5	30,2

\* Джерело: [4, с. 350]

**Посівні площі, урожайність і валові збори зернових культур в Україні**  
(усі категорії господарств)\*

Показник	Рік						
	1990	1996	2000	2001	2004	2005	2006
Посівна площа зернових культур, тис. га	14583	13248	13646	15586	15433	15005	14515
Урожайність, ц/га	35,1	19,6	19,4	27,1	28,3	26,0	24,1
Валовий збір, млн т	51,0	24,6	24,5	39,7	41,8	38,0	34,3

\* Джерело: [2]

У 2001–2006 рр. спостерігається тенденція до стабілізації посівної площі зернових культур з коливанням урожайності та валових зборів зерна. Подальші дії учасників зернового ринку (сільгоспвиробників, переробних підприємств, держави, фінансово-кредитних установ, зернотрейдерів) здійснювалися виходячи із формування балансу зерна в Україні (табл. 3).

Найважливішою статтею балансу попиту і пропозиції зерна є внутрішній попит, що перевищує 60 % загального обсягу пропозиції зерна. У 2006 р., порівняно з 2003 р., внутрішнє споживання зерна збільшилося на 11,7 %, із яких 26,4 % – на корми, понад 10 % використано як посівний матеріал, а 24,4 % – на продовольчі цілі. Продовольче споживання зерна останніми роками має сталу тенденцію і зберігається на рівні 5,8–6,2 млн т.

Виходячи з балансу попиту і пропозиції, у 2004/06 МР загальна пропозиція зерна залишається високою. Валовий збір в обсязі 34,3–41,8 млн т і значні початкові запаси (5,4–4,8 млн т) сформували загальну пропозицію зерна на рівні 40,0–43,8 млн т, що майже на 58,3 % більше ніж у 2003 році. Починаючи з 2004 року Україна значно збільшила обсяги експорту зерна і, по суті, вступила у відкриту економіку із притаманними їй закономірностями. При цьому Україна експортує переважно фуражне зерно і втрачає третину доходу, який могла б отримати при експорті продовольчого зерна.

Важливою зерновою культурою в Україні для виробництва біоетанолу є кукурудза, що до того ж посідає особливе місце у вітчизняному і світовому виробництві зерна. За своїми господарсько-корисними ознаками, потенційною врожайністю, багатоплановістю використання вона вигідно переважає інші культури.

Незважаючи на високі врожайні, потенційні можливості, кормові якості цієї культури та високий попит у переробній промисловості, рівень її валових зборів не задовольняє попит на зерно. Хоча за 2001–2005 рр. спостерігається збільшення врожайності і валових зборів зерна, проте ще не досягнуто рівня виробництва 1986–1990 рр. (табл. 4).

За останні роки сталися структурні зміни у валовому виробництві зерна кукурудзи за природно-економічними зонами України. Якщо у 1996–2000 рр.

Таблиця 3

**Динаміка балансу зерна в Україні, млн т\***

Показник	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2006 р. у % до	
					1990 р.	2000 р.
Запас на початок року	3,5	1,9	5,4	4,8	24,1	57,1
Валовий збір	20,2	41,8	38,0	34,3	67,2	140,0
Імпорт	3,7	0,1	0,2	0,9	39,1	90,0
Пропозиція, всього	27,4	43,8	43,6	40,0	54,6	118,0
Використання:						
на насіння	2,7	2,7	2,6	2,7	57,4	75,0
на продовольчі цілі	5,7	6,2	5,8	6,2	64,6	80,5
на корми	12,1	15,3	14,6	15,3	54,6	137,8
інше	1,1	1,2	1,1	1,2	42,9	112,8
Внутрішній попит, всього	21,6	25,4	24,1	25,4	56,3	112,8
Експорт	3,0	11,4	13,1	9,3	310,0	715,4
Втрати	0,9	1,6	1,5	1,3	35,1	433,3
Загальний попит	25,5	38,4	38,7	36,0	69,5	149,4

\* Джерело: [5]

**Обсяг виробництва та урожайність зерна кукурудзи  
по всіх категоріях господарств України (у середньому за рік)\***

Роки	Валове виробництво зерна кукурудзи, тис. т	Урожайність, ц/га
1971–1975	5849	27,7
1976–1980	4353	29,0
1981–1985	6511	29,8
1986–1990	7300	35,2
1991–1995	2900	24,8
1996–2000	3012,4	29,1
2001–2005(у середньому)	6145,9	37,2
2006	6425,6	37,4

\*Джерело: [3]

на степову зону припадало майже 50 % виробництва кукурудзи, то у 2006 р. воно перемістилося в зону Лісостепу і 50 % зерна кукурудзи вирощується саме тут. Серед областей цієї зони в середньому за 2001–2005 рр. найбільшого валового збору зерна кукурудзи досягнуто в Полтавській (744,8) і Черкаській (593,0 тис. т) областях. У Дніпропетровській області (зона Степу), яка тримала лідерство, за досліджуванний період валовий урожай цієї культури становив 594,0 тис. т. У 2006 році в Полтавській, Черкаській і Дніпропетровській областях валовий збір кукурудзи становив 835,7, 692 і 542 тис. т відповідно.

Лісостеп характеризується сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами, тому тут рівень урожайності кукурудзи на 10 ц/га вище, ніж у степовій зоні. Характерно, що у всіх областях лісостепової зони збільшенню посівних площ кукурудзи на зерно сприяло щорічне зростання врожаїв цієї культури, а відповідно й різке збільшення валових зборів зерна. За період з 1996 по 2006 рік виробництво зерна кукурудзи в зоні Лісостепу збільшилось у 2,5 раза, а урожайність з одного га зросла на 37,7 відсотка.

Завдяки вирощуванню нових високопродуктивних ранньостиглих гібридів і впровадженню інтенсивної технології зросла урожайність і в поліській зоні, хоча валовий збір зерна кукурудзи тут залишається невисоким. Подальше підвищення валових зборів зерна кукурудзи слід здійснювати за рахунок впровадження інноваційних технологій, що сприятиме щорічному одержанню високих і стабільних врожаїв цієї культури.

Баланс зерна кукурудзи в Україні у динаміці за період з 1990 по 2006 рік наведено в таблиці 5.

Дані табл. 5 свідчать, що з 2001 по 2006 рік валові збори зерна кукурудзи і перехідні запаси минулих років коливались у межах 832–1324 тис. т. Загальна пропозиція з 1999/00 МР до 2004/05 МР зросла з 2322 до 9658 тис. т. У 2005/06 МР вона знизилась до 8484 тис. т і за прогнозом оцінкою 2006/07 МР очікувалося зменшення загальної пропозиції до

7320 тис. т. Щорічно набирив темпи зростання й експорт зерна кукурудзи і в 2005/06 МР становив 2464 тис. т, проте в 2006/07 МР обсяги експортних поставок зменшилися. При цьому інтенсивно підвищувався обсяг внутрішнього споживання зерна кукурудзи, зокрема на кормові цілі.

Загалом, баланс зерна кукурудзи за досліджуванний період (1999–2006 рр.) характеризується збільшенням валового виробництва у 4,1 раза, зменшенням обсягів імпорту у 8,5 раза, зростанням пропозиції у 3,7 раза, а експорту – у 44 рази.

Однією із причин стримування нарощування виробництва зерна кукурудзи є послаблення технічної оснащеності галузі комплексом машин і знарядь, а відповідно й виконання всіх рекомендованих технологією операцій. Маючи подовжений вегетаційний період, кукурудза вимоглива до умов догляду. Так, для формування урожаю 50 ц зерна з гектара, залежно від біотипів гібридів та інших умов, кукурудза вносить з ґрунту 130–150 кг/га азоту, 40–50 кг/га фосфору і близько 130 кг/га калію. Але в останні роки, внаслідок високої вартості мінеральних добрив, внесення їх під кукурудзу було вкрай обмеженим.

Спад виробництва зерна зумовлений і економічними факторами, насамперед через порушення паритету цін на зерно і матеріально-технічні засоби виробництва, що позбавило більшість господарств можливості забезпечити навіть просте відтворення. У зв'язку з цим виробники віддають перевагу ячменю (табл. 6).

Ячмінь, порівняно з кукурудзою, є менш затратною культурою, проте при потенційній врожайності та багатоплановості використання кукурудзи вона має над ним помітну перевагу. Однак при нинішньому рівні агротехніки високі врожаї кращих гібридів кукурудзи реалізуються виробництвом тільки частково, тому цю культуру нині вважають затратною і нерентабельною.

В умовах розвитку ринку біопалива з відновлювальної сировини зменшення посівних площ під ку-

Баланс зерна кукурудзи в Україні, тис. т \*

Показник	Маркетингові роки (МР)							
	1990/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07
Зібрана площа, тис. га	689	1279	1123	1189	1989	2300	1660	1720,3
Урожайність, т/га	2,52	3,01	3,24	3,52	3,46	3,86	4,32	3,74
Запаси на початок сезону	500	267	944	940	832	844	1324	920
Валовий збір	1737	3848	3641	4180	6875	8867	7167	6426
Імпорт	85	26	4	23	0	14	10	0
Загальний попит	2322	4141	4589	5143	7682	9658	8484	7320
Експорт	55	397	349	811	1238	2334	2464	1000
Внутрішнє споживання	2000	2800	3300	3500	5600	6000	5100	5250
у т.ч. продовольче	600	600	600	700	700	700	700	750
на корми	1400	2200	2700	2800	4900	5300	4400	4500
Загальне споживання	2055	3197	3649	4311	6838	8334	7564	6250
Перехідні запаси	267	944	940	832	844	1324	920	1070
Запаси до загального споживання, %	13,0	29,5	25,8	19,3	12,3	15,9	12,2	17,1

\* Джерело: [5]

Таблиця 6

Динаміка виробництва зерна ярого ячменю і кукурудзи в Україні (усі категорії господарств) \*

Культура	Роки				
	1989–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2006	2006
<i>Посівна площа, тис. га</i>					
Ячмінь ярий	3186	3541,8	3276,9	3884,6	4817,5
Кукурудза	2124	1148	1036,6	1651,9	1720,3
<i>Урожайність, т/га</i>					
Ячмінь ярий	2,94	2,71	1,77	2,16	2,15
Кукурудза	3,46	2,84	2,91	3,72	3,74
<i>Валовий збір, тис. т</i>					
Ячмінь ярий	9230	9607	5817,1	8406,3	10359,1
Кукурудза	7344	3263	3012,5	6145,9	6425,6

\* Джерело: [2]

курудозою і заміна її ячменем негативно позначається не тільки на забезпеченні високоенергетичними кормами всіх видів сільськогосподарських тварин і птиці. У складних умовах може опинитися й переробна промисловість, особливо біопаливна.

Щодо світових тенденцій виробництва кукурудзи в останні роки (2004/05–2006/07 МР), то посівна площа кукурудзи у світі має тенденцію до зростання. Помітними темпами вона збільшується в Бразилії, Китаї, Індії та Росії. Виробництво кукурудзи знаходиться на рівні 689,3–712,3 млн т, а врожайність становить 4,74–4,93 т/га.

Кукурудза, як одна із найдавніших зернових культур, завдяки її високій продуктивності й універсальності використання нині стала найважливішою зерновою культурою сучасного світового землеробства. За площею посіву, що становить 131–138 млн га, і темпах росту виробництва вона перейшла з другого місця (після рису у 2000 р.) на перше у 2001 році й нині утримує лідерство.

Серед кукурудзосійних зон України великий дефіцит вологи має степова зона. Бездощовий період під час вегетації тут часто триває 30 і більше днів, або 2–4 рази на 10 років, а останніми роками навіть



частіше. Так, у Дніпропетровській області з 20 років, через спекотну, суху погоду і дефіцит ґрунтової вологи, 15 років для кукурудзи були несприятливими, а в лісостеповій такі періоди тривають від 5 до 15 років, а на Поліссі — від 5 до 10 років.

Розрахунок господарського потенціалу врожайності зерна кукурудзи за природно-економічними зонами наведений в таблиці 7.

Високі виробничі результати вирощування кукурудзи в Україні досягнуто там, де інтенсивні технології ґрунтуються на точному обліку гідротермічних ресурсів кукурудзосійних регіонів і зон, застосуванні ґрунтозахисних енерго- і ресурсозберігаючих способів основного, передпосівного і міжрядного обробітку ґрунту, елементів сортової агротехніки, використанні базових і страхових гербіцидів у поєднанні з механічними прийомами догляду за посівами.

Обсяг виробництва зерна кукурудзи на рівні 7410 тис. т, що передбачається у 2010 році, є цілком реальним для України.

Цукрові буряки в нашій країні є єдиною сировиною для виробництва цукру — продукту, вкрай необхідного для підтримки життєдіяльності людського організму. Проте значення цукрових буряків не обмежується лише цим видом продукції, оскільки з меляси одержують спирт, гліцерин, лимонну кислоту для хімічної, парфумерної і харчової промисловості, дріжджі для хлібопекарської промисловості, а також біоетанол.

На бурякових ланах України ще в довоєнні роки народився, а потім набув масового поширення рух за одержання 500-центнерного врожаю. Згодом такі рубежі долали цілі райони й області.

Незважаючи на нинішній стан галузі, немає підстав змінити ставлення до культури цукрових буряків, не вбачати в них пріоритетності, необхідності відродження в нових ринкових умовах.

Ґрунтові й агрокліматичні умови більшості бурякосійних районів України в цілому забезпечують ефективно застосування інтенсивних технологій виробництва цукрових буряків, дозволяють отримувати високі програмовані врожаї коренеплодів

із достатнім рівнем цукристості та технологічних якостей.

Нині бурякоцукровий комплекс України включає в себе понад 7 тисяч великих сільськогосподарських підприємств, 143 цукрових заводи потужністю 392,4 тис. т переробки буряків на добу, 11 насінневих підприємств, мережу бурякоприймальних пунктів та інші допоміжні підприємства. Науково-технічне забезпечення галузі здійснює два науково-дослідних інститути і один проектний, 7 дослідно-селекційних станцій, 8 дослідних господарств. Посівні площі цукрових буряків в Україні становлять 650—750 тис. га, закупки сировини — 15—16 млн т, виробництво цукру — 1,6—1,9 млн т у середньому за рік.

Однак потенційні можливості України у виробництві цукросировини і цукру значно вищі. Так, у середньому за 1986—1990 рр. площі посівів цукрових буряків на території України перевищували 1,6 млн га, їх закупки становили 43,6 млн т, виробництво цукру — 5,0 млн т, 60 % якого експортувалось в колишні союзні республіки.

Враховуючи потенціал галузі та зростання попиту на внутрішньому і зовнішніх ринках цукру, бурякоцукровий підкомплекс України за умови його належної реструктуризації може стати вагомим джерелом для виробництва біоетанолу та надходження коштів до державного бюджету. Підставами для цього є сприятливі природно-кліматичні умови (чорноземи, достатнє зволоження), розвинена мережа доріг, потужна виробничо-технічна база, наявність промислових підприємств, що забезпечують бурякоцукровий підкомплекс технікою, мінеральними добривами, будівельними матеріалами; збережена значна частина кадрів буряківників і працівників цукрової промисловості, а також мережа наукового забезпечення галузі.

Розроблення і реалізацію ефективного економічного механізму регулювання вітчизняного бурякоцукрового виробництва необхідно здійснювати з урахуванням основних тенденцій розвитку світового ринку цукру й організації його в провідних країнах світу.

Таблиця 7

#### Розрахунок господарського потенціалу врожайності зерна кукурудзи по природно-кліматичних зонах

Природно-кліматична зона	Вихідні запаси продуктивної вологи в шарі ґрунту 0—100 см, мм	Опади за вегетацію (травень—серпень), мм	Всього запасів вологи, мм	Залишок невикористаної вологи, мм	Витрати вологи за вегетацію, мм	Коефіцієнт водоспоживання, м <sup>3</sup> /т	Середня врожайність зерна, ц/га
Полісся	210	240	450	100	3500	600	58
Лісостеп	180	270	450	80	3700	600	62
Степ	150	200	350	70	2800	700	40

Джерело: [8]

**Висновок.** Сільське господарство України, у тому числі галузь рослинництва, в основному спрямоване на виробництво продуктів харчування. Аграрний сектор ще не повністю готовий, щоб конкурувати на глобальних ринках сировини біопального. Виникає необхідність поглибленого аналізу факторів, що зумовлюють кінцеві результати виробництва енергетичних культур, визначення шляхів використання їхніх потенційних можливостей та розробки механізмів підвищення ефективності розвитку енергетичних культур (зернових, зокрема кукурудзи на зерно, цукрових буряків) з урахуванням регіональних особливостей. Поглибленого вивчення вимагає визначення місця й ролі енергетичних культур у забезпеченні окремих складових продовольчої безпеки і народногосподарської доцільності використання їх у контексті енергетичної безпеки країни, можливості нарощування валового виробництва та шляхів підвищення економічної ефективності енергетичних культур.

#### Список літератури

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку // Інформ.-аналітич. зб. Вип. 6 / За ред. П.Т. Саблука та ін. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 764 с.
2. Державний комітет статистики України. Департамент статистики сільського господарства та навколишнього середовища. Рослинництво України за 2006 рік. — К.: Консультант, 2007.
3. Статистичний щорічник України за 2006 р. — К.: Консультант, 2007.
4. Народне господарство Української РСР у 1990 році: Стат. щоріч. — К.: Техніка, 1991. — 350 с.
5. ПроАгро // <http://www.proagro.com.ua>
6. Шокін А.Р., Колесник Ю.В., Шовак А.Г., Циганков С.Л. Перспективи виробництва і застосування біопалива в Україні // *Електронний журнал енергосервісної компанії «Екологіческие системы»*. — 2003. — № 5.
7. Усенко Л. Ринок біопалива / Біопаливо на експорт! Аграрний тиждень Україна. <http://www.a7d.com.ua...09.08.2007>.
8. Циков В.С. Кукурудза: технологія, гібриди, семена. — Дніпропетровск: ВАТ «В-во» «Зоря», 2003. — 295 с.

УДК 635:21.631.15

**О.В. Іщенко,**

*здобувач,*

*Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана*

## КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО РИНКУ КАРТОПЛІ В УКРАЇНІ

У сучасному світі дедалі більшого розвитку набуває така форма інтеграції як кластер. Його безумовна перевага полягає в тому, що ця інтегрована структура створюється в межах певної території, а участь в її організації та функціонуванні беруть не лише підприємства і галузі АПК, а й інші господарські, фінансово-банківські та сервісні структури, органи державної влади, самоврядні й громадські організації.

На наше переконання, кластеризація агропромислового виробництва може забезпечити розв'язання низки гострих проблем сучасного розвитку сільського господарства. Йдеться, передусім, про підвищення товарності виробництва в особистих селянських господарствах, які продовжують домінувати у виробництві картоплі, овочів, молока, м'яса, продукції вівчарства. Кластер є тією організаційно-економічною структурою, яка сприяє вирівнюванню міжрегіональних диференціацій у дохідності та прибутковості аграрного сектору в цілому. Нарешті, кластеризація може забезпечити інвестування розвитку соціальної сфери села й сільських територій взагалі.

Світовий досвід доводить, що для будь-якого регіону (групи поселень) кластер — це інтегрована структура, яка одночасно займається проблемами виробництва та соціального розвитку. Визначальними рисами тут є:

наявність вільних інвестиційних ресурсів і потреба їх капіталізації;

можливість організації виробництва на інноваційній основі;

скорочення посередницьких ланок і спрямування виробництва на конкурентоспроможність та комерційний розрахунок;

організація виробничих зв'язків у межах кластера за принципом самофінансування та самоокупності;

ефективне регулювання товарних, ресурсних і грошових потоків;

запровадження взаємовигідної системи внутрішніх розрахунків;

здійснення системи заходів щодо соціального розвитку територій.

Звичайно, можливості кластеризації території не можна вважати загальноприйнятними. Вони залежать від галузевої структури виробництва на те-

риторії, наявності підприємства (установи, галузі), здатної взяти на себе сам процес кластеризації, і, нарешті, наявність на території (в регіоні) необхідних для інтеграційного процесу факторів (підприємства, ресурси, кадри), а також ступеня розвитку виробництва і соціальної інфраструктури.

На особливу увагу заслуговує можливість створення кластерів у такій життєвоважливій галузі сучасної економіки України як картоплярство. Передумов для формування в цій сфері кластерів чимало. Зокрема, розпорошеність виробництва картоплі по селянських дворах і низька товарність галузі. Надмірні витрати на заготівлю продукції та проблеми завантаження потужностей її переробки. Нарешті, це труднощі своєчасного забезпечення селянських господарств посадковим матеріалом, оскільки, як відомо, картопля має властивість поступово втрачати свої продовольчі якості та вироджуватися. Саме тому пропонуємо розвиток картоплепродуктового підкомплексу України здійснювати шляхом кластеризації.

Відповідно до зональної спеціалізації, ґрунтово-кліматичних умов та інтенсивності вироджування

картоплі пропонується створити в картоплярстві чотири кластерні моделі (табл. 1).

Звичайно, наші пропозиції не претендують на висвітленість відповідей щодо вирішення проблеми сучасного розвитку картоплярства. Однак, якщо стати на такий шлях розвитку, то вдасться, по-перше, надати картоплепродуктовому підкомплексові цілеспрямованого адресного розвитку, підпорядкувати галузь реальному попиту, сформувати надійну базу для становлення малого і середнього бізнесу, розв'язати проблеми регіональних потреб у продукції.

Наведені у таблиці 2 дані свідчать, що по перших трьох моделях фактичне споживання картоплі значно перевищує науково обґрунтований рівень і лише у четвертій моделі спостерігається зворотна ситуація, значні відхилення характерні також по всіх моделях між власним виробництвом картоплі (особливо по окремих областях) та її потребами за науково обґрунтованими нормами споживання.

Перша модель передбачає спеціалізацію на вирощуванні еліти та насінневого матеріалу й самозабезпечення продовольчою картоплею. В даному регіоні доцільно об'єднати зусилля Закарпатського

Таблиця 1

### Кластерні моделі організації виробництва та реалізації картоплі

Моделі	Суть і призначення моделі	Ареал поширення моделі
I. Зона найменшого вироджування	Зона має найкращі умови для вирощування насінневої картоплі для інших областей України та самозабезпечення продовольчою картоплею	Гірські й передгірні райони Закарпатської та Чернівецької областей
II. Зона слабого вироджування	У цій зоні доцільно максимально сконцентрувати виробництво картоплі. Враховуючи специфіку зони тут слід розмістити переробні підприємства та потужні картоплекховища з можливістю передпродажної обробки картоплі. Виробництво картоплі доцільно зосередити в господарствах із значними площами посадки. Зона спроможна самозабезпечитись насіннєвим матеріалом	Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська і Чернігівська області, а також північні райони Вінницької, Київської, Сумської та Хмельницької областей
III. Зона помірного вироджування	Самозабезпечення регіону продовольчою картоплею, реалізація лишків. Переробні підприємства створювати не доцільно	Полтавська і Черкаська області, південні райони Київської, Сумської, Хмельницької, Вінницької, північні райони Кіровоградської та Харківської областей
IV. Зона сильного вироджування	Самозабезпечення продовольчою картоплею, вирощування ранньої (молодої) картоплі для задоволення потреб міжрегіонального обміну. Створення оптового ринку для забезпечення картоплею промислових центрів	Запорізька, Донецька, Луганська, Одеська, Дніпропетровська, Миколаївська та Херсонська області, південні райони Кіровоградської та Харківської областей, Автономна Республіка Крим

Таблиця 2

### Основні показники кластерних моделей організації виробництва та реалізації картоплі

Модель	Населення, тис. чол.	Виробництво картоплі всього, тис. тонн	Потреба в картоплі згідно з науково обґрунтованим рівнем споживання, тис. тонн	Фактичне споживання, тис. тонн у 2006 р.	Відхилення фактичного споживання від науково обґрунтованого рівня
Перша	2150,1	1011,4	266,6	353,8	87,2
Друга	18449,1	12011,5	2287,7	2899,4	611,77
Третя	6733,7	3282	835	896,9	61,7
Четверта	19331,1	3162,2	2397	2080,3	-316,7

інституту агропромислового виробництва (питання вдосконалення технології вирощування елітного насінневого матеріалу та інформування виробників картоплі (не тільки підприємств, а й господарств населення) про нові досягнення в галузі шляхом організації виставок, науково-практичних конференцій, публікацій в засобах масової інформації.

Виробництвом елітної картоплі тут можуть займатися спеціалізовані сільськогосподарські підприємства та господарства населення за наявності ліцензії на виробництво та реалізацію картоплі.

Державний контроль за якістю посадкового матеріалу повинна здійснювати Українська державна насіннева інспекція.

Виробниками продовольчої картоплі на даному етапі мають залишитися господарства населення, зайняті як самозабезпеченням картоплею, так і її реалізацією на ринку. Стосовно цієї категорії виробників слід зазначити, що в даному регіоні намітилися тенденції до відмови в самозабезпеченні картоплею жителів міст, які мають постійну роботу й відповідний рівень доходів, що дозволяє їм купувати продукти, у тому числі й картоплю. Ці зміни, без сумніву, в майбутньому сприятимуть підвищенню товарності виробництва картоплі й концентрації її у тих господарствах населення, які мають можливості та бажання займатися картоплярством на промисловій основі, враховуючи переваги кластеризації, що адекватне розвитку малого і середнього агробізнесу.

В досліджуваному регіоні доцільно мати сертифікаційний центр, в якому можна одержати документи, що підтвердять відповідність елітного посадкового матеріалу міжнародним стандартам. Маючи сертифікат, виробники зможуть реалізувати елітне насіння картоплі як у межах України, так і за кордон.

Враховуючи можливість виходу українського насінневого матеріалу на міжнародний ринок, обов'язково слід враховувати побажання споживачів тієї чи іншої країни стосовно морфологічних ознак сорту картоплі: колір шкірки та м'якуша, глибина залягання вічок, форма бульби, а також можливостей її використання як для промислової переробки, так і для приготування в домашніх умовах (смажена картопля, пюре, салати та використання в перших стравах).

У другій моделі, тобто в регіоні традиційних виробників картоплі, пропонується максимально сконцентрувати виробництво товарної картоплі, її зберігання, переробку та передреалізаційну доробку (миття, сортування, фасування). Тут необхідно відновити роботу крохмальних заводів, зосередити підприємства з виробництва картопленпродуктів і напівфабрикатів. Крім того, враховуючи останні тенденції розвитку оптової та роздрібною торгівлі плодоовочевою продукцією й картоплею, особливу увагу слід приділити створенню сучасних картоплесховищ із контрольованими умовами зберігання продукції

протягом усього періоду з урахуванням особливостей зберігання картоплі залежно від її призначення.

Сховища повинні виконувати також і функції передреалізаційної доробки картоплі. Так, після зберігання, відповідно до потреб оптових і роздрібних торговельних підприємств, продукцію слід мити, сортувати, пакувати залежно від призначення (зокрема, для підприємств громадського харчування, закладів освіти, охорони здоров'я, а також державних установ) доцільна упаковка по 20 кг, для реалізації в мережі супермаркетів краще фасувати по 1, 2, 3, 5, 10 кг з обов'язковим маркуванням, де вказується виробник (торгова марка), вага, поживність (ккал), вміст крохмалю й особливі характеристики сорту (для варіння, смаження, салатів, дієтичного або дитячого харчування та ін.). Особливу увагу слід приділити також створенню бренду. Враховуючи досвід Росії та інших країн світу, можна констатувати, що картопля, яка має власний бренд, реалізується краще, ніж та, яка не має впізнаваного логотипу.

Характерною особливістю даної моделі є єдиний поки що в Україні сучасний, реально діючий потужний оптовий ринок сільськогосподарської продукції «Шувар», що розташований у м. Львів. Враховуючи специфіку діяльності оптових ринків сільськогосподарської продукції, доцільно створювати ринок у радіусі 150–200 км. На перспективу на його основі можна створити Регіональний аграрний центр. Другий великий оптовий ринок сільськогосподарської продукції доцільно організувати в Київській області, проект якого вже розробляється, і, можливо, ринок з'явиться на межі Васильківського та Білоцерківського районів. Це має бути високотехнологічне підприємство з розвинутою логістикою, де можна було б зберігати й реалізувати продукцію як у замороженому вигляді, так і у свіжому.

В Київській області територіально розміщений Інститут картоплярства УААН – головна наукова установа з проблем картоплярства, яка координує дослідження вітчизняних науково-дослідних установ і вищих навчальних закладів з цього питання.

Основними напрямками його діяльності є створення нових високопродуктивних конкурентоспроможних сортів картоплі комерційної та спеціальної спрямованості з комплексом господарсько-цінних ознак; виробництво й постачання високоякісного елітного матеріалу картоплі сортів селекції інституту; розробка та удосконалення технологій: відтворення насінневого матеріалу перспективних і рекомендованих до виробництва сортів; прискореного розмноження оригінальних сортів; вирощування насінневої та продовольчої картоплі; консультаційні та маркетингові послуги. Таким чином, ця модель має вагомий науковий потенціал, а зона є сприятливою для вирощування насінневої картоплі, що підтверджує доцільність зосередження в ній переважно ви-



робництва продовольчої картоплі та вирощування посадкового матеріалу для власних потреб і забезпечення ним інших регіонів.

Виробництвом товарної картоплі тут мають займатися господарства, які можуть забезпечити дотримання сучасних технологій вирощування цієї культури й рівень урожайності не менше 200 ц/га. Урожайність нижче заданого рівня робить картоплярство в даній зоні не ефективним. Слід скористатися досвідом сусідів – Росії та Білорусі, які вважають картоплярство на площі менше 200 га також неефективним.

Третя кластерна модель – це зона помірного вирощування картоплі. Умови тут досить сприятливі для ведення галузі, але водночас картопля швидко уражується хворобами, тому сортооновлення та сортозаміну доцільно проводити через 3–5 років.

Області, які потрапили в третю модель, спроможні повністю забезпечити власні потреби в картоплі та частину виробленої продукції продавати. Проте переробні підприємства й насінництво картоплі розміщувати тут недоцільно.

Четверта модель характеризується сильним вирощуванням картоплі, а тому має бути орієнтована лише на самозабезпечення продовольчою картоплею. Крім того, в Херсонській, Миколаївській, Одеській областях та АР Крим є умови вирощувати двоврожайну картоплю, тобто на півдні України можна вирощувати ранню (молоду) картоплю й реалізувати в інші регіони. Враховуючи, що Одеса є центром торгівлі не тільки для південних областей, а й для України в цілому, доцільно створити тут Регіональний аграрний центр.

В дану модель потрапили найбільші промислові центри, концентрація міського населення в яких значно перевищує середній показник по Україні. Отже, потрібно подбати про забезпечення жителів цих міст картоплею, як і іншою сільськогосподарською продукцією. Створений тут оптовий продовольчий ринок має бути орієнтований на місцевого споживача та виробника з інших регіонів.

Кожна з означених моделей повинна мати тісні зв'язки з Інститутом картоплярства й іншими науковими установами, що працюють в даній галузі. Між кластерами також мають існувати відносини з приводу міжрегіональних обмінів посадковим матеріалом і продовольчою картоплею.

Організаційно-економічні зв'язки між підприємствами в кластерних моделях слід будувати на основі інтеграції виробників картоплі, переробних підприємств, виробників насінневого матеріалу з підприємствами, які мають необхідні фінансові ресурси.

Враховуючи, що картопля (за дотримання технологій) є високорентабельною культурою, вкладати кошти в розвиток галузі можуть і підприємства, не пов'язані з сільським господарством.

На практиці це може виглядати так:

1) інвестор вкладає кошти у виведення сорту з певними вкрай необхідними споживачеві ознаками. Після створення такого сорту інвестор отримує прибуток від реалізації конкурентоспроможного насінневого матеріалу;

2) інвестором (і інтегратором) є переробне підприємство. Воно зацікавлене в одержанні високоякісної сировини, а для цього потрібно створити умови виробників. На договірних засадах переробне підприємство під майбутній урожай може забезпечувати виробника посадковим матеріалом необхідних сортів, добривами, засобами захисту рослин, а також надавати інформацію стосовно технології вирощування. Після одержання врожаю виробник повинен обов'язково виконати умови договору. Така співпраця є взаємовигідною. Виробник отримує необхідні ресурси, переробне підприємство – гарантовану сировину;

3) оптовий ринок, агроторгові дома також можуть виступати інвесторами, забезпечуючи виробників необхідними ресурсами, отримуючи натомість партію однорідної продукції належної якості, яку за певних умов можна реалізувати й на зовнішньому ринку.

**Висновки.** Щоб запобігти подальшому розпорощенню картоплярства, варто перейти до створення в картоплепродуктовому підкомплексі кластерів.

Запровадження принципів кластеризації в картоплепродуктовому підкомплексі найдоцільніше на регіональному рівні у тих регіонах, де висока частка міського населення та висока концентрація промисловості (східні та південні області України). Сама природа кластерів ґрунтується на збереженні переваг сільськогосподарської спеціалізації, поєднанні аграрної, переробної та харчової сфер і, що найголовніше, кластери в ринковому середовищі є конкурентоздатною організаційно-виробничою формою територіального характеру, що базується на різних рівнях локалізації.

В нашому розумінні кластер може складатись не лише із галузей картоплепродуктового підкомплексу, а й інших сфер діяльності, які не пов'язані з агропромисловим виробництвом безпосередньо. Саме кластерна форма інтеграції дає можливість об'єднати зусилля роздрібних виробників картоплі (і навіть за межами регіону), за рахунок інвестиційно-інноваційної діяльності відродити великотоварне виробництво картоплі, запровадити конкурентно-кооперативні взаємодії щодо виробництва та просування на ринок продукції картоплепродуктового підкомплексу.



## КОН'ЮНКТУРА РИНКУ ПЛОДІВ І ЯГІД В УКРАЇНІ

Важливим і необхідним процесом успішної виробничо-комерційної діяльності будь-якого сільськогосподарського підприємства, яке займається вирощуванням та реалізацією плодоягідної продукції, в умовах ринкової економіки вважається вивчення кон'юнктури ринку.

Кон'юнктура змінюється під впливом різних факторів, які визначають ситуацію на ринку в конкретний момент часу. Співвідношення між попитом і пропозицією часто визначає ефективність діяльності товаровиробників. Для характеристики пропозиції на вітчизняному ринку плодів і ягід досліджувалися площі плодоносних насаджень, обсяги виробництва, урожайність, імпорتنі поставки, асортимент, сортимент і конкурентоспроможність продукції. На рівні попиту розглядалися обсяги продажу, канали реалізації, експортні поставки, рівень товарності, самозабезпеченості та споживання, місткість і насиченість.

Пропозиція на внутрішньому ринку плодів і ягід формується двома різними за своєю господарською сутністю товаровиробниками — сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення. Основна маса плодів та ягід виробляється останніми — у 2006 р. 978,1 тис. т (87,8 %). Складність досягнення оптимального фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств, прорахунки в інвестиційній та маркетинговій діяльності, низький платоспроможний попит населення призводять до швидкого скорочення промислового виробництва плодів і ягід — щороку на 12–14 %. За рахунок сільськогосподарських підприємств на ринку формується лише 33–35 % товарної пропозиції. Найбільшу частку в структурі вітчизняної пропозиції у 2006 р. мали: з плодів зерняткових культур яблука — 531,4 тис. т (48 %); з кісточкових слива — 126,6 тис. т (11,4 %); з ягідних суниця — 47,8 тис. т (4,3 %). Ринок плодів і ягід наповнюється переважно за рахунок вітчизняних товаровиробників — у 2006 р. на 65 %.

Залежність обсягів товарної пропозиції від цін характеризує коефіцієнт еластичності пропозиції. У середньому за 2001–2006 рр. пропозиція на плодоягідну продукцію виявилась нееластичною — 0,87. Плоди та ягоди не є продуктами харчування першої

необхідності, тому від незначних коливань цін їх пропозиція на ринку не змінюється.

У 2006 р. частка імпорتنих поставок у пропозиції свіжих плодів та ягід становила 814,2 тис. т, з них: цитрусових — 36,6 %, бананів — 33,4, яблук, груш та айви — 12,0, винограду — 9,0, ягід — 3,6, абрикос, вишні (черешні), персиків, слив — 2,7 %. Якщо взяти до уваги, що виробництво плодів і ягід у згаданому році порівняно з 2001-м зменшилось на 2 % і становило 1114,3 тис. т, а імпорتنі поставки збільшились у 4,5 рази, можна констатувати розширення експансії зарубіжних ринків плодоягідної продукції на внутрішньому ринку. До основних країн-імпортерів плодів та ягід за обсягами ввезення належать: горіхів — Індонезія (27,4 %) та Іран (60,7 %); бананів — Еквадор (80,4 %); фініків, інжиру, ананасів, авокадо, манго — Коста Ріка (43,6 %); цитрусових — Єгипет, Туреччина (52 %); винограду — Туреччина (76,1 %); зерняткових — Польща (80,6 %); кісточкових — Іспанія, Італія, Греція, Молдова (94 %); ягід — Італія, Іспанія, Греція, Грузія (73 %).

Важливим показником, що характеризує конкурентні переваги певного помологічного сорту на внутрішньому ринку плодоягідної продукції, є переваги споживання. Дослідження ринків м. Києва, співбесіди з торговцями та споживачами, анкетне опитування дають підстави стверджувати, що перевагу має продукція вітчизняного походження за такими критеріями: якість, смакові властивості та рівень цін. Її недоліками респонденти переважно назвали недосконалість товарної упаковки й відсутність різноманітного асортименту. Споживачі надавали конкурентні переваги помологічним сортам яблук літніх сортів — Папіровка та Мелба; осінніх — Слава переможцям, Антонівка, Мекінтош, Спартан; зимових — Голден Делішес, Ренет Симиренко (білого кольору), Айдаред, Чемпіон, Горець, Лігол, Ріхард. Серед груш найбільше користуються попитом сорти — Улюблена Клапа, Бере Київська, Парижанка; абрикосу — Краснощокій; черешні — Присадибна, Ніжність, Валерій Чкалов, вишні — Тургенівка, Подбельська, сливи — Стенлей, Угорка, Ренкюд Альтана, суниця — Десна, Русанівка, Ред Гонтлет, Коралова-100, Вікторія, Дарунок вчителю; чорної смородини — Софіївська, Мінай Шмирьов, Юві-

лейна Копаня. У цілому для споживачів плодів і ягід при здійсненні покупки основними критеріями оцінки конкурентоспроможності помологічних сортів є органолептичні показники, зокрема смак і зовнішній вигляд.

Місткість вітчизняного ринку плодів і ягід характеризують продовольчі баланси (табл. 1). У 2001–2006 рр. вона дорівнювала лише 30–33 % (392,4–524,1 тис. т) фонду споживання плодоягідної продукції. Це пояснюється тим, що рівень товарності в господарствах населення, які є її основними виробниками, становить лише 25–30 %. Переважна маса плодів і ягід використовується для власного споживання – 60–65 %. Для сільськогосподарських підприємств характерний високий рівень товарності – 85–90 %.

Експортні поставки плодів і ягід у 2006 р. становили 32,9 тис. т, з них: горіхів – 51,7 %, яблук, груш та айви – 7,2, абрикос, вишні (черешні), персиків, слив – 4,2, ягід – 2,0 %. Частка експорту у виробництві плодоягідної продукції досягає лише 3–5 %. Основними покупцями плодів і ягід є: зерняткових – Росія, Білорусь (100 %); ягід – Білорусь, Литва, Польща, Німеччина (46 %); горіхів – Туреччина, Сирія, Франція (52 %).

В Україні склалося від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі свіжими плодами та ягодами. Так, у середньому за 2001–2006 рр. імпорتنі поставки перевищували експортні на 325,2 тис. т. Це пояснюється

тим, що в країні відсутнє великомасштабне промислове виробництво, яке б забезпечувало формування великих партій якісної плодоягідної продукції, спостерігається низьке інформаційне, фінансове та матеріальне забезпечення сільськогосподарських підприємств, малорозвинена інфраструктура ринку тощо.

Важливим показником оцінки вітчизняного ринку плодів та ягід є його насиченість, рівень якої у середньому за 2001–2006 рр. становив тільки 41,0 %. По плодоягідних культурах ці показники були такими: зерняткові плоди – 31,1 %, кісточкові – 65,4 та ягоди – 26,8 %. Невисока насиченість ринку зумовлена низьким платоспроможним попитом населення та високим рівнем самозабезпечення.

Окремої уваги потребує встановлення показників споживання плодів та ягід на підставі одержаного балансу (табл. 2). При рівні виробництва 30 кг на одну особу в рік у середньому за 2001–2006 рр. величина їх споживання становила 32 кг, що на 61,0 % менше від норми споживання – 82 кг.

Однією з основних складових аналізу внутрішнього ринку плодів та ягід є вивчення каналів реалізації. Саме від їх вибору залежить ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств. Господарства населення реалізують плоди та ягоди переважно на стихійних і придорожніх ринках, що зумовлює нестабільність товарної пропозиції, зужений асортимент і сортимент продукції, низьку товарну якість. У 2006 р. сільськогосподарські підпри-

Таблиця 1

Баланс плодів, ягід і винограду в Україні за 2001–2006 рр., тис. т\*

Показник	Маркетинговий рік					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Загальна пропозиція:</i>	2008	2139	2828	2753	3397	3260
запаси на початок року	323	268	284	414	404	701
виробництво	1442	1570	2201	2009	2133	1415
Імпорт	243	301	343	330	860	1144
Загальний попит	1740	1855	2414	2349	2696	2306
<i>Внутрішній попит на:</i>	1625	1714	2203	2141	2391	2016
продовольство	1287	1372	1580	1607	1750	1630
корми	33	40	45	45	63	41
переробку на нехарчові потреби	240	269	489	419	450	280
втрати	65	33	89	70	128	65
Експорт	115	141	211	208	305	290
Залишок на кінець року	268	284	414	404	701	954
Співставлення кінцевих залишків до попиту	0,15	0,15	0,17	0,17	0,26	0,41
Фонд споживання	1287	1372	1580	1607	1750	1630
Місткість ринку	392	427	524	493	514	492

\* Розраховано за даними Державного комітету статистики України, ФАО та матеріалами досліджень автора.

## Споживання плодів та ягід в Україні, 2001–2006 рр.

Показник	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Фонд споживання, тис. т	1287	1372	1580	1607	1750	1630
у т.ч. % до загальної пропозиції	64,1	64,1	55,9	58,4	51,5	50,0
Рівень самозабезпечення, %	87,9	85,9	87,9	88,0	74,7	64,9
Виробництво на особу в рік, кг	22,8	25,2	35,6	34,6	36,0	23,9
Споживання на особу в рік, кг	26,6	28,6	33,2	34,0	37,3	34,9
Рівень споживання у % до рівня виробництва	116,3	113,3	93,1	98,3	103,6	146,3
Фактичне споживання у % до норми споживання	32,4	34,9	40,5	41,4	45,5	42,6

ємства здійснювали реалізацію за такими каналами [1]: на ринку, через магазини, палатки — 33,8 тис. т (35,7 %) та за іншими каналами (комерційні структури) — 69,8 тис. т (43,9 %). Переробним підприємствам реалізували лише 18–22 тис. т (10–15 %) плодів та ягід через низькі закупівельні ціни (табл. 3).

Невирішеною проблемою якісного забезпечення попиту плодами та ягодами є нерівномірність реалізації продукції протягом року з об'єктивних причин. Аналіз щомісячної динаміки обсягів продажу сільськогосподарськими підприємствами на міських ринках України відображає їх стрибкоподібні піднесення протягом літніх місяців і зворотну ситуацію в інші пори року (рис.). Так, максимум реалізації припадає на період масового збирання плодів та ягід — липень—жовтень. Далі спостерігається спад, і з листопада по травень на ринку в продажу залишаються (крім імпортних плодів та ягід) лише плоди, які можуть зберігатися тривалий час — яблука і груші.

Нарівень обсягів продажу впливають два фактори — ціни і доходи. При підвищенні цін обсяги продажу знижуються, при зростанні доходів — підвищуються. Важливими показниками, які дозволяють оцінити ставлення споживача до різних видів плодоягідної продукції є коефіцієнти еластичності попиту та платоспроможної еластичності попиту — тобто зміна рівня попиту під впливом цін і доходів. У середньому за 2001–2006 рр. попит на плодоягідну продукцію був нееластичний — 0,87, тобто від незначних коливань цін він не змінюється. Залежність між рівнем доходу і попитом для кожного виду плодоягідної продукції має свій характер. Найбільше реагують на зміну доходів плоди зерняткових культур та ягоди. Їх еластичність становить відповідно 1,23 і 1,18. Очевидно, що попит населення на плоди та ягоди цілком залежить від рівня купівельної спроможності.

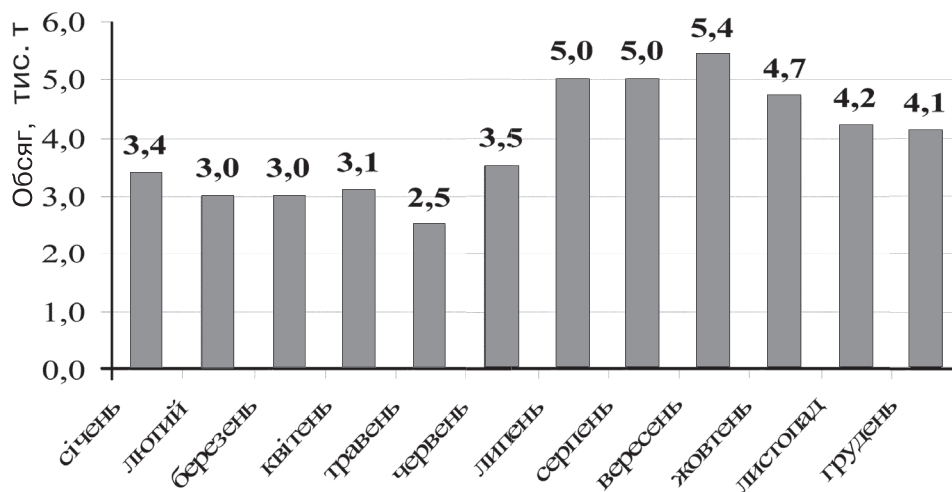
Цінова ситуація на ринку плодів і ягід України нестабільна. Вона характеризується різко вираже-

Таблиця 3

## Реалізація плодів і ягід сільськогосподарськими підприємствами України за 2004–2006 рр., тис. т\*

Канал реалізації	2004 р.	%	2005 р.	%	2006 р.	%	В середньому за 2004–2006 рр.	%
Всього реалізовано, у т.ч.:	184,7	100,0	168,9	100,0	123,6	100,0	159,1	100,0
переробним підприємствам	19,2	10,4	22,7	13,4	18,9	15,3	20,3	12,7
споживкооперації	0,1	0,0	—	—	—	—	0,02	0,0
населенню в рахунок оплати праці, громадське харчування	18,6	10,1	10,1	6,0	5,8	4,7	11,5	7,3
на ринку, через магазини, палатки	73,0	39,5	55,6	32,9	41,8	33,8	56,8	35,7
за бартерними угодами	2,9	1,6	—	—	—	—	10	0,6
пайовикам в рахунок орендної плати за землю	0,8	0,4	0,7	0,4	0,4	0,3	0,6	0,4
за іншими каналами	73,0	39,5	79,7	47,2	56,7	45,9	69,8	43,9

\* Розраховано автором за даними Державного комітету статистики України.



**Рис. Реалізація плодів і ягід сільськогосподарськими підприємствами на міських ринках України, 2006 р.**

ною сезонною циклічністю цін, змінами їх рівня залежно від обсягів реалізації, попиту, товарних і помологічних сортів, місця продажу тощо.

Для дослідження формування роздрібних цін у 2006 р. було обрано столичні ринки: Деміївський — з низьким рівнем цін, Одеський — із середнім та Лук'янівський — із високим. Для прикладу охарактеризуємо цінову ситуацію на Деміївському ринку, зокрема, коливання цін на яблука. Вони суттєво відрізняються залежно від помологічних сортів. Серед літніх, осінніх і зимових сортів найдорожчими є зимові — на 55 і 63 % відповідно. З літніх сортів найвищі ціни були на Папіровку — 7,0 грн/кг, з осінніх на Пріму та Славу Переможцям — 4,50 грн/кг, а із зимових на Ренет Симиренко та Голден Делішес — 8,50–9,0 грн/кг. Протягом річного циклу ціни істотно коливались. Наприклад, яблука сорту Голден Делішес найдешевшими були в січні — 5,80 грн/кг. У липні їх ціни підвищились до 13,70 грн/кг, а в листопаді — знизились до 6,0–6,30 грн/кг, тому що на ринку з'явилися осінні сорти яблук.

При перевищенні собівартості на плодоягідну продукцію порівняно із встановленим рівнем ринкових цін товаровиробники змушені зменшувати виробництво або ж шукати шляхи зниження витрат і підвищення якості. Нині складається така ситуація, що ціни реалізації для товаровиробників плодів і ягід є надто низькими, а для споживачів, через низьку купівельну спроможність, зависокими [2;3]. З метою встановлення оптимальних цін визначено нормативну собівартість як мінімально-допустимий рівень цін при виробництві плодів і ягід сільськогосподарськими підприємствами без застосування зрошування: для яблук (форма крони округла малогабаритна) — 2,05 грн/кг, для яблук (форма крони площинна) — 1,90 грн/кг, сливи — 1,90, суниця — 2,20, чорної смородини — 3,25 грн/кг.

Ціни сільськогосподарських підприємств на ринку плодів і ягід значно відрізняються від мінімально-допустимих та оптимальних цін для споживачів. Наприклад, фактичний рівень цін сільськогосподарських підприємств на яблука перевищує удвічі мінімально-допустимий та оптимальний для споживачів. При цьому споживання яблук у 2006 р. становило 23 кг на одну особу в рік, що майже в 2,5 рази менше за норму споживання. Це свідчить про необхідність врегулювання цінової політики, адже основне завдання, яке ставиться перед виробником, — це повноцінне забезпечення потреб споживачів.

**Висновки.** Аналіз кон'юнктури ринку свідчить, що через низьку купівельну спроможність населення навіть та пропозиція плодів і ягід, яка склалася на вітчизняному ринку, є достатньою для забезпечення попиту. Протягом 2001–2006 рр. надлишок плодоягідної продукції (враховуючи експортно-імпортні поставки) становив 268-954 тис. т. Таким чином, повноцінного задоволення споживчого попиту та суттєвого збільшення експорту в перспективі можливо досягти переважно за рахунок розвитку промислового виробництва, а саме: розширення площ під товарними насадженнями, удосконалення їх породної структури та сортового складу, використання інтенсивних технологій, залучення іноземних інвестицій, налагодження маркетингової діяльності, удосконалення системи ціноутворення й інфраструктури ринку.

#### Список літератури

1. Україна у цифрах у 2006 році / Державний комітет статистики України: Під заг. керів. О.Т. Осауленка. — К., 2007. — 236 с.
2. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практ. посіб.) / За ред. П.Т. Саблука. — К.: ІАЕ УААН, 2000. — 556 с.
3. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990–2001 рр.) / За ред. О.М. Шпичака. — К.: ІАЕ УААН, 2002. — 499 с.



**В.Я. Амбросов,**

*д. е. н., професор, член-кор. УААН,  
ННЦ «Інститут аграрної економіки»*

## ВЛАСНІСТЬ ТА ДОХІДНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА

Стабільність і динамічний розвиток сільськогосподарського виробництва, позитивні соціальні процеси забезпечуються в умовах дохідності й оптимальної рентабельності господарств. У свою чергу велике значення в підвищенні дохідності агропромислового виробництва належить власності, яка у системі матеріального виробництва є пріоритетною базою системи соціально-економічних відносин на селі. Реорганізація відносин власності у сільському господарстві передбачала надання економічної свободи товаровиробникам, підвищення їх особистих інтересів у досягненні кінцевих позитивних результатів. Реалізуючи право власності, товаровиробник повинен вільно обирати форму господарювання, володіти й розпоряджатися засобами виробництва. Тобто всі форми господарювання за своєю природою мають створюватися за єдиним принципом — досягнення високого рівня особистих інтересів з використанням потенціалу приватної власності, на основі якої сформовано 96,6 % підприємств. Тому порівняння різних форм господарювання за економічною результативністю є штучним і не може бути об'єктивним. Природною є розбіжність між приватною й державною власністю, включаючи муніципальну форму власності. Але в умовах ринку пріоритетною має бути приватна власність. По суті в аграрному секторі вона такою і є. Тому категорія багатокладності практично під собою немає економічної бази. Це має принципове значення, оскільки у більшості форм господарювання, незалежно від назви, потрібно створити умови для повнішого й ефективнішого використання приватної власності на землю та інші засоби виробництва. Ступінь реалізації економічного і правового потенціалу приватної власності визначає, на наш погляд, результативність роботи всіх форм господарювання та рівень дохідності агропромислового виробництва.

Як доводить багаторічна практика, український селянин із самого спочатку опинився в рамках обмеженого володіння власністю. Етап реформування проходив у жорсткому адміністративно-правовому режимі. Інституціональні зміни були формальними і здійснювалися без участі працівників і колекти-

вів підприємств. Як наслідок, земля та інші засоби виробництва були приватизовані у формі паїв, переданих в оренду тим самим підприємствам, але з іншою назвою. Тобто власність була переадресована селянам, але без належної правової та соціальної бази, без економічних і матеріально-технічних умов. Формальний статус власності зберігається й дотепер, що стримує її потенційні можливості впливу на виробництво. При численних правових порушеннях селяни практично відсторонені від володіння землею і майном. Знищення державної і колективної власності, заміна її на приватну практично нічого не змінили у світогляді, психології й інтересах селян, а їх існування на межі бідності не дає такому чинникові реально впливати на формування механізму матеріальної заінтересованості. Це головна причина недостатньо ефективної роботи нових агроформувань. Залишаються низькими і нестабільними обсяги виробництва продукції, її реалізації, незадовільний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств, який не забезпечує ні розширеного, ні простого відтворення. У 2007 році, порівняно з 2006 роком, обсяг валової продукції сільського господарства по всіх категоріях господарств зменшився на 5,6 %, у т.ч. в сільгоспідприємствах — на 4,3 %, у господарствах населення — на 6,5 %. Особисті господарства населення залишаються основними виробниками продукції, що стримує процеси підвищення її якості, товарності, конкурентоспроможності. Поширення такого виробництва визначає екстенсивний шлях розвитку, що негативно впливає на одержання доходів, обмежує залучення інвестицій та інновацій. Водночас, господарства населення є основою виживання селян, додаткового одержання ними доходів. Від продажу сільськогосподарської продукції домогосподарства у сільській місцевості одержують у сукупних доходах 9,3 %, а в грошових — 10,2 %. Особисті селянські господарства потребують ефективнішої підтримки місцевими органами самоврядування та місцевими бюджетами.

Вищим рівнем товарності, розміром і масштабами характеризуються фермерські господарства, однак у цілому вони також не відповідають умовам



розширеного відтворення. Через недостатній рівень рентабельності ці господарства практично діють на межі ручної праці, не можуть створити сучасну матеріально-технічну базу, перейти на індустріальні технології. Середній розмір цих форм господарювання залишається низьким і становить 92 га, у тому числі 68 % фермерських господарств мають площі до 50 га. Основою дохідності цих господарств повинно стати послідовне розширення масштабів виробництва за рахунок оренди, концентрації та інтенсифікації галузей.

Приватизація і реформування колективних господарств мали б поєднуватися з наданням товаровиробникам економічних свобод і підвищенням мотивації через особисту працю, землю і майно. Робітники повинні були самі визначати форми господарювання, напрями кооперації і інтеграції. Однак у процесі реформування власні структури проігнорували рядових товаровиробників. Форми господарювання визначались у м. Києві, обласних і районних центрах без участі власників. Унаслідок цього на селі з'явилися недолугі форми господарювання, що не відповідають правовій основі, яка зазначена в установчих документах. Наприклад, акціонери товариства закритого і відкритого типу не мають акцій, не формують фонди дивідендів, не займаються залученням інвестицій. Товариства різних форм відповідальності несуть відповідальність на рівні колишніх колгоспів, абсолютна більшість форм господарювання ніяк не залучає власників до управління виробництвом і розв'язання соціальних проблем. Прикладів щодо всіляких недоліків багато. Значна частина (32,4 %) сільськогосподарських підприємств збиткові, у т.ч. недержавних — 38,8, а державних — 29,3 %. У зв'язку з цим доцільно повернутися до сутності змісту нових форм господарювання, які б найбільш повно відповідали інтересам власників. Багаторічна практика роботи сільськогосподарських підприємств на принципах колективної організації виробництва і праці може бути використана в сучасних підприємствах при збереженні приватної власності. З цією метою в агроформуваннях, які засновані на сумісному використанні земельних і майнових паїв селян, треба зміцнювати спрямованість первинних колективів як економічно самостійних суб'єктів господарювання. Первинні колективи повинні виступати як приватно-орендні внутрішньогосподарські структури, а не як колективи найманих робітників. Потрібно, щоб внутрішньогосподарські структури одержали приватну організаційно-правову основу, при якій вони стануть реально відповідальними за кінцеві результати виробництва, будуть розпоряджатися продукцією і доходами. За такими колективами на основі їх майнового права, а при необхідності дов-

гострокової оренди повинні бути закріплені земля, будинки і споруди, техніка, худоба, інші засоби виробництва. Статус ефективного власника буде поєднуватися із статусом товаровиробника-орендаря.

Можливості агроформувань щодо реалізації внутрішньогосподарських відносин різні й залежать від ступеня самостійності первинних колективів, які визначаються повнотою використання власності. Форми внутрішньогосподарських відносин, залежно від ступеня володіння власністю, можуть бути різними. Перша — власники володіють землею на основі актів і майном у вартісному вираженні на основі сертифікатів. Майно не натуралізується, закріплюється за колективом з урахуванням виробничих умов, що склалися. Друга форма — власність знаходиться в підрозділах із виділенням її в натурі та закріпленням на довгостроковій основі. Надлишок або нестача землі та майна передається чи приймається в оренду, можлива суборенда. Третя — власність по підрозділах натуралізується з правом приймання-здавання в оренду, суборенду та продажу-купівлі всередині підприємства. Четверта форма передбачає, що власність (земля та майно) натуралізується по підрозділах, порівнюється із земельними і майновими паями членів колективу, може здаватися, прийматися в оренду, куплятися, продаватися всередині підприємства. Додаткове придбання землі та фондів розподіляється як приріст активів між працівниками підрозділу. Такі колективи повинні функціонувати на принципах комерційного розрахунку.

Комерційний розрахунок передбачає розширене відтворення, яке засноване на самофінансуванні виробничих підрозділів. Його впровадження потребує: чіткого визначення статусу підрозділів; централізації та децентралізації економічних функцій; порядку використання сумісних виробничих і невиробничих основних фондів; організацію відносин із фінансовими органами; формування фондів і резервів; регулювання відносин власності.

Відносини між підрозділами формуються на основі обміну діяльністю, тобто купівлі-продажу продукції (робіт, послуг). Відносини з членами колективу підрозділу здійснюються у сфері виробництва, розподілу і привласнення результатів діяльності та забезпечують збереження власності, її відтворення, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, соціальний розвиток колективу. Мета комерційного розрахунку — забезпечити одержання максимуму прибутку на авансований у виробництво капітал. Постійна підтримка інтересів власників через комерційний розрахунок дасть можливість раціональніше використовувати ресурси, підвищувати прибутковість і рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції.

## УКРАЇНСЬКИЙ ТИП СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Реформації останнього часу торкнулися села найбільш боляче, оскільки до загальних негараздів соціально-економічного плану тут додалися специфічні аграрні, а селянство найменш спроможне швидко пристосовуватися до нагальних несподіваних змін. Нинішню ситуацію на селі характеризують примітивізація виробництва, деінтелектуалізація праці, руйнування соціальної сфери. Село — здоров'я нації, то ж із його занепадом ми всі деградуємо духовно, морально, естетично.

Соціальну проблематику села можна розглядати через призму трьох складових. Одна — визначає рівень життя, що характеризується зайнятістю та безробіттям, доходами селян й оплатою їхньої праці зокрема. Друга група проблем формується умовами сільського проживання, розвиненістю соціальної сфери відповідно до різноманітних потреб людей. Залишається поза увагою, не одержує окремого формування і не ставиться на порядок денний ще одна, не менш важлива складова. Це соціальний статус селянина, який у процесі реформувань суттєво і негласно понижено. Якщо суспільство, держава це визнають, то постановка питання має бути такою: селянин повинен стати господарем у сільгоспідприємстві, своєму селі й на сільській території. Не будемо зупинятися на питаннях загальносільських, вирішення яких вимагає кардинального розширення повноважень сільських громад. Обмежимося аналізом еволюції, трансформації, перспектив сільськогосподарського підприємства, і цього виявляється достатньо для висновків про необґрунтованість та неефективність нинішніх агроформувань, необхідність перегляду засад їхнього функціонування.

Зміни організаційних форм сільськогосподарського виробництва в порадянський час можна пояснити, з одного боку, лобіюванням інтересів великого капіталу, а з другого — сліпим копіюванням західних зразків. Те, що є на Заході, — результат тривалого природного розвитку в інших історичних умовах. Сільськогосподарське підприємство — не звичайна фірма, його функціонування безпосередньо пов'язане з укладом сільського життя. Аграрні реформування мають ґрунтуватися на власному досвіді з ураху-

ванням національної соціальної специфіки. Успіху тут досягли ті країни, які знаходили свої унікальні рішення, а не застосовували нав'язувані ззовні. Нам належить виробити українську модель сільгоспідприємства, визнаючи водночас правомірність інших форм, які використовуватимуться у відповідних конкретних умовах.

Вітчизняне сільське господарство протягом останніх півтори сотні років ставало об'єктом постійних реформувань, здебільшого економічно необґрунтованих і соціально несправедливих. За радянських часів тільки при Л. Брежневі не проводилося корінних адміністративних реформ і економіка розвивалася більш динамічно. У нинішню епоху розкрадань адміністрування згори стає особливо небезпечним. Президентські Укази сприяли перепорядкуванню колгоспних і державних цінностей новим власникам, стороннім стосовно трудових колективів господарств.

Формування будь-якого підприємства визначається трудовим кооперуванням, починаючи з найпростіших методів співпраці. Загальновизнано, що кооперування, об'єднання працівників помножує продуктивну силу праці, робить можливою діяльність, яку окрема особа забезпечити нездатна. У процесі співпраці людей історично формуються цінності національного способу життя.

В українській історії національні трудові традиції склалися в часи козацтва. У запорожців взаємодопомога і взаємовиручка були нормою громадської поведінки, а вироблене та здобуте майно вважалося спільним надбанням і розподілялося між товариством. Об'єднувалися чумаки, створюючи групу візників валки возів. У сільському побуті склалися звичаї спільної роботи толокою для допомоги односельцям.

У сільськогосподарській діяльності потреба в кооперуванні виникла пізніше, коли розвиток продуктивних сил землеробства і поява конкуренції виявили недостатність, малоспроможність сімейного господарювання. Сприяв об'єднанню вітчизняний спосіб розселення, при якому основні земельні масиви формувалися в полі, поза житловою зоною села.

Україна однією з перших у світі випробувала виробниче сільськогосподарське кооперування. Організатором першого такого об'єднання став «артільний батько» Микола Левитський. Спочатку хліборобська артіль з'явилася в селі Федвар тодішньої Херсонської губернії, а вже у 1895–1898 рр. тільки на Херсонщині в 25 селах діяли 125 артілей, які згуртували близько 3 тисяч селян [1, с. 270]. За прийнятим положенням землеробська артіль селян створювалася для того, щоб мати можливість цупко триматися землі та зробити господарювання міцним. Уся земля передавалася в артіль для спільного володіння та користування. Так само в спільному користуванні було рухоме й нерухоме майно. Урожай звозили в один двір і ділили між учасниками за числом робітників. Очолював артіль обраний на рік староста. Кооперативний рух поширювався, одержував суспільне схвалення. Він відображений і в творах прихильних до нього письменників — п'єса Івана Карпенка-Карого «Над Дніпром», повість Бориса Грінченка «Під тихими вербами», низка статей і оповідання «Моя стріча з Олексою» Івана Франка.

У подальшому виробниче кооперування набувало переважно форми товариства для спільного обробітку землі. В роки Першої світової війни лише на Харківщині діяло кількасот таких товариств. У роки НЕПу функціонували об'єднання різних типів — ТОЗи, артілі, комуни. В останніх об'єднувалося не лише виробництво, а й споживання (теперішній зразок — ізраїльські кібуци). Найбільш масовими стали товариства обслуговуючого типу — універсальні та спеціалізовані, як-от скотарсько-молочарські, насінневі, садівницькі, меліораційні, машинно-тракторні тощо. Найбільшим об'єднанням був «Сільський господар», у який в 1928 р. входило 22116 товариств, що в сукупності налічували близько 3 млн членів [1, с. 311–312]. Масовий характер мало кооперування селянських господарств на західноукраїнських землях.

Радянська влада згодом взяла курс на суцільне виробниче кооперування селянства, що було зумовлено потребою одержати достатню кількість хліба для міського населення та інтенсивної зовнішньої торгівлі, чого не могло забезпечити малопродуктивне неконтрольоване одноосібницьке господарювання. Економічне обґрунтування колективізації зробив О. Чайнов. Він доводив, що колективізувати треба ті галузі, у яких велика форма виробництва має значні переваги над дрібною [9, с. 336]. Висновок, до речі, вартий уваги і сьогодні — при оцінці можливостей особистих господарств селян. Практика масової колективізації, звичайно, ігнорувала застереження науки. Насильницькі методи тієї кампанії всім ві-

домі. Організаційна форма об'єднання диктувалася однозначно — колгосп на засадах артілі. Її статут не передбачав добровільного виходу з поверненням внесеного у колгоспне майно паю. Колгоспові доводилися плани заготівель і закупок продукції з оплатою за мізерними цінами, і тільки після їх виконання дозволялося використовувати решту на свій розсуд, у тому числі на оплату праці. Обов'язковим був виробіток визначеної кількості трудоднів. Керували колгоспами зверху, як і державними організаціями. Те, що колгоспи перебували під державним контролем і виконували доведені їм завдання, дає підстави деяким авторам кваліфікувати їх як псевдокооперативи. Втім, якщо виходити з формальних ознак, то взірцевий колгоспний статут визнаним принципом кооперації відповідав. Інша справа — реальна практика господарювання.

В останній період діяльності колгоспів їхні відносини з державними органами врівноважувалися. Розрахунки за продукцію здійснювалися в основному на паритетних засадах. Неодноразово колгоспам списували заборгованість перед державою. Свого часу їм було передано техніку державних машинно-тракторних станцій. Колгоспна власність юридично захищалася, як і державна. Очевидно, що суспільної потреби в ліквідації колгоспів не було. Завданням мала б стати реальна демократизація внутрішньогосподарського механізму із звільненням господарств від державного управління.

Колективна організація виробництва при досягнутій його масштабності в радянські роки була безперечним чинником ефективності. Прикметно, що в німецьку окупацію колгоспи зберігалися, хоча й під іншою назвою.

Масштабність — чи не найбільша втрата при реформуваннях сільгоспідприємств. У 1991 році середня площа землекористування колгоспу становила 3520 га, радгоспу — 2347 га [8, с. 125]. Тепер вона в сільгоспідприємствах не досягає двохтисячного розміру. До того ж знизилася інтенсивність виробництва. У результаті дев'ять десятих підприємств потрапляють під означення малих, тобто таких, де річна сума виручки від реалізації не досягає 500 тисяч євро. Значно розумніше підійшли до обґрунтування розмірів наші сусіди. Білоруси змогли не тільки зберегти, а й збільшити їх, і тепер у них середнє підприємство має 4 тис. га угідь, тобто вдвічі більше за наше. У Краснодарському краї діяло 690 підприємств з 3,1 млн га угідь, де було зайнято 235 тис. працівників (Економіка сільського господарства Росії, 2006, № 1, с.18).

Реорганізаціями втрачено також об'єднувальну функцію, виконувану колгоспами. Велике підприємство, єдине на село, згуртовувало людей і еко-

номічно і духовно, давало змогу використовувати можливості раціонального поділу та кооперації праці. Значення спільної діяльності на селі було осмислено ще А.Н. Енгельгардтом у його знаменитих листах «Из деревни» (1872–1887 рр.). Із них процитуємо: «Мне, помещику...все обходится несравненно дешевле, чем крестьянам, потому что у меня все делается огульно, сообща» [10, с. 164], «...у нас первый и самый важный вопрос есть вопрос об артельном хозяйстве» [10, с. 381]. Зрештою, про забуту тепер етику сільської праці: «То не пахарь, что хорошо пашет, а вот то пахарь, который любит себя на свою пашню» [10, с. 389].

Багатьма поколіннями встановлено, випробовано, усвідомлено, що запорукою успіхів у селянській праці, загалом сільському житті є людська єдність. Реформаціями останнього часу порушено єдність продуктивних сил сільського господарства. Майно господарств визнано власністю одних, земля – інших. Трудовий колектив – це ще щось окреме, і його відлучено від участі у власності, в управлінні, в прибутках. Роз'єднано інтереси учасників виробництва.

Економічно обґрунтована землевпорядна політика держави протягом багатьох десятиліть була спрямована на подолання малоземелля, черезсмузжя, на формування великих масивів. Сталість колгоспного і радгоспного землекористування, його безстроковість і безплатність забезпечували надійність господарювання, заінтересованість у збереженні родючості й поліпшенні якості угідь, не обтяжували ціну продукції приватизованою земельною рентою. Натомість тепер маємо масу землевласників і землекористувачів, роздрібненість земельних масивів, порушення сівозмін, покраяні дрібними прямокутниками (поки що на картах) сільськогосподарські землі, невизначеність ситуації.

Передбачуване відокремлення земельної власності від працівника сільгоспідприємства ще ускладнить виробничу діяльність. Майже два століття тому класик політекономії Давид Рікардо писав: «...интересы землевладельцев всегда противоположны интересам потребителей и фабрикантов» [2, с. 173]. Не тільки радянська влада оберігала земельні права сільгоспвиробників. За столипінської реформи продаж землі несесянам заборонявся [5, с. 34]. Трудове землекористування встановлювалося універсалами Центральної Ради, як і подальшими радянськими декретами. Якщо не визначені поки що земельні відносини розвиватимуться у напрямі протилежному, слід очікувати продовження занепаду більшості підприємств, неминучому внаслідок суперечливості інтересів учасників виробництва. Сільгоспугіддя – основний ресурс сільгоспідприємства, і без землі

розглядати його взагалі нема смислу. Винятками будуть підприємства з промисловим характером виробництва у птахівництві, свинарстві, овочівництві закритого ґрунту.

Маючи землю, тобто займаючи значну територію, сільгоспідприємство включається у виконання загальносільських позаекономічних функцій: соціально-демографічної, культурно-історичної, природоохоронної, рекреаційної. Сільськогосподарське підприємство, будучи основою економіки села, повинно розглядатися як багатфункціональний, економічно-соціальний осередок суспільного організму, відповідальний за певну частину території країни.

Соціальна відповідальність сільгоспідприємства передбачає також обов'язок забезпечувати роботою місцевих жителів в обсязі, відповідному використовуваній ним площі, оскільки сільгоспугіддя є робочими місцями. Економічно активне населення сільської місцевості у віці 15-70 років становить приблизно 6,9 млн чол., у тому числі зайнятих – 6,6 млн чол., включаючи 2,8 млн осіб самозайнятих. У сільгоспідприємствах залишилося близько мільйона постійних працівників. За умови інтенсивного розвитку ця кількість може бути збільшена в півтора рази. Таким чином, більша частина селян повинні мати роботу поза сільським господарством. Так, переважній частині людей вдалося влаштуватися в соціальній сільській сфері, в близьких і віддалених містах, за кордоном, однак сільське безробіття залишається найскладнішою проблемою. Державним пріоритетом повинно бути випереджуюче створення робочих місць на сільських територіях. У цьому плані слід наголосити на необхідності відродження й розвитку містечок як типово української форми територіальної організації розселення. Надалі сільську місцевість потрібно буде вважати пріоритетною також у поширенні адекватної умовам інформаційних технологій дистанційної зайнятості (роботи на віддалі).

Назване велике число сільських самозайнятих – це переважно люди, які намагаються забезпечити свій дохід роботою в особистих господарствах. Сільськогосподарське виробництво ведеться практично всіма селянами, включаючи тих, для кого доходи від нього є допоміжними. За деякими оцінками, 98,5 % сільських домогосподарств мають земельні ділянки, а 82,1 % утримують худобу, птицю, бджіл. Очевидно, що і в оглядовій перспективі збережеться тісний зв'язок сільського населення з сільськогосподарською діяльністю, принаймні рослинницького характеру. Водночас значення сільськогосподарських доходів зменшуватиметься. Зайнятість в особистих господарствах для пе-



реважної більшості селян буде вторинною. Зрозуміло, що вона повинна узгоджуватися з діяльністю місцевих сільгоспідприємств, кооперуватися з нею. Сільгоспідприємства таким чином потрібно розглядати як об'єднуючі центри аграрного виробництва країни. Є підстави вважати, що особисті селянські господарства будуть зрештою пов'язані з підприємством і організаційно. Для цього нема перешкод, адже за законом вони не вважаються формою підприємництва.

Сільгоспідприємства разом з особистими господарствами зобов'язані задовольняти потреби суспільства в продукції сільськогосподарського походження. Поки що вони виробляють явно недостатньо найцінніших продуктів — м'яса, молока, фруктів, овочів. Особливу тривогу викликає стан тваринництва у сільгоспідприємствах. Ліквідація ферм, які давали роботу більшій частині працівників колгоспів і радгоспів, стала однією з причин знелюднення сільських територій. Якщо в Білорусі 85 % молока виробляється у суспільному секторі, то у нас приблизно такий його відсоток припадає на господарства населення, де таке виробництво неефективне і безперспективне. Загалом у нашого північного сусіда сільгоспідприємства мають тваринницький напрям, особисті господарства — рослинницький, а в нас навпаки. Природний і трудовий потенціал українського села буде використано, якщо станемо країною великого тваринництва. Сучасне тваринництво — це великі ферми і комплекси, а відповідно й великі площі ріллі, природних кормових угідь. Отже, правильному розвитку українського сільського господарства відповідатиме формування сільгоспідприємств значних розмірів, які дадуть змогу організувати різні виробництва, спроможні раціонально використовувати найновіші високопродуктивні засоби, прогресивні технології.

Кількість сільгоспідприємств була і є меншою за число сільських населених пунктів. Їх тепер приблизно 25,5 тисяч, у середньому 588 жителів на кожний, а середня відстань між поселеннями — 4,7 км. Переважають сільські населені пункти, де нема об'єктів господарської діяльності. Поліфункціональними вважаються 8,8 тисяч сіл, решта монофункціональні. Очевидно, що не більше має бути і достатньо потужних сільгоспідприємств. У Миколаївській області, наприклад, прогноують мати 270 господарств на 927 поселень [7, с. 169]. Перерахувавши за таким співвідношенням загальноукраїнські величини, одержуємо прогнозно 7,4 тис. сільгоспідприємств. На кожне припадатиме близько 4 тисяч угідь — розмір прийнятний. Проектом адміністративно-територіальної реформи планувалося мати об'єднану

сільську громаду з середнім населенням 5 тис. осіб. Тоді у селі було б приблизно 3 тисячі первинних адміністративних одиниць, а, отже, стільки й підприємств, скооперованих із господарствами населення. Такі параметри мають соціальне обґрунтування. З точки зору сучасного виробництва це також правильний економічний орієнтир. Великий трудовий колектив не є перешкодою для того, щоб у підприємстві сформувався економічний механізм, за якого досягається заінтересованість і відповідальність кожного працівника і підрозділу.

Таким чином, аналіз підводить до висновку, що вітчизняний національний тип сільгоспідприємства має формуватися на основі об'єднання людей, їх кооперування раціональним поєднанням великого громадського та малого особистого присадибного виробництва з демократичним економічним механізмом і прив'язкою до населених пунктів. Йому відповідатимуть кооперативні засади діяльності, вироблені світовим досвідом.

Маємо активно включатися в міжнародний кооперативний рух. У XIX ст. європейці відкрили нову високоефективну форму співпраці — кооператив. Відтоді кооперативний рух став набувати організаційних форм і світового масштабу. В 1895 р. засновано Міжнародний кооперативний альянс — International Cooperative Alliance. Станом на 2003 рік його членами були 237 кооперативних організацій із 94 країн, у тому числі 37 європейських. З України туди прийнято Укоопспілку. Участь кооперативів та їх об'єднань у МКА передбачена статтею 39 Закону України «Про кооперацію», прийнятого в 2003 році. Однак наші сільські кооперативи ще не об'єднані на регіональному та всеукраїнському рівнях.

Кооперативи — «третій сектор» економіки. Конгресом МКА у 1995 р. прийнято таке визначення: «...кооператив — це група осіб, які добровільно об'єдналися, щоб задовольняти спільні економічні, соціальні та культурні потреби і прагнення з допомогою підприємства, що перебуває у їхній власності та під демократичним управлінням і контролем» [1, с. 20]. Як бачимо, повна відповідність умовам і проблемам нашого села. МКА сформулював також основні кооперативні міжнародні принципи: 1) добровільне та відкрите членство, 2) демократичний членський контроль, 3) участь членів у економічній діяльності, 4) автономія і незалежність, 5) навчання, підвищення кваліфікації, інформація, 6) співпраця між кооперативами, 7) турбота про громаду. Ще виокремлюються кооперативні цінності: взаємодопомога, відповідальність, демократія, рівність, справедливість, солідарність, чесність, відкритість, щирість, соціальна відповідальність.



Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997 р.) виділяє виробничі й обслуговуючі кооперативи. Перші здійснюють діяльність на засадах підприємництва. Цим, певно, визнається необхідність перевищення доходів над витратами. Різниця між ними становить чистий дохід кооперативу. Міжнародні кооперативні принципи визнають метою діяльності не прибуток, а задоволення потреб членів організації.

У роки масових реформувань сільгосп підприємств державне керівництво виявляло упереджене ставлення до виробничих кооперативів і провело кампанію на їх перетворення у приватні форми. В результаті кількість СВК зменшилася до 1,5 тисяч. Знову ж порівняймо себе з прогресуючим білоруським сільським господарством — там виробничі кооперативи є основною формою. Наші обслуговуючі кооперативи займаються переважно допомогою господарствам населення, постачально-збутовою діяльністю. Оскільки такі ж функції виконують і виробничі кооперативи, є смисл об'єднати одні й інші в єдину селянську спілку.

Цивільним кодексом кооперативи визнано рівноправними суб'єктами економіки. Ситуація вимагає, щоб їх організація на селі діставала всіляку підтримку. І на сьогодні актуальне застереження, висловлене в 1909 році істориком та теоретиком українського кооперативного руху Андрієм Жуком, стосовно того, що саме кооперація «... зробить наше селянство сильнішим економічно настільки, щоб не допустити до руїни свого краю й колонізації його чужим елементом» [1, с. 12].

Паралельно з кооперативами в українському селі закономірно діятимуть також підприємства приватної та державної форм. Однак слід врахувати, що більшість функціонуючих товариств з обмеженою відповідальністю і приватно-орендних підприємств були створені штучно передачею виробництва обмеженому складу так званих засновників і підпорядкуванням їм трудових колективів. Невиконання взятих при реформуванні зобов'язань щодо збереження орендованого майна, забезпечення людей роботою дає підстави для перегляду колишнього установчого рішення і переходу на іншу форму. Державних сільгосп підприємств залишилося мало. Було б доцільним створення нових там, де місцеве селянство неспроможне відродити громадське виробництво. У державних підприємствах також реальне формування демократичного внутрішньогосподарського механізму.

Принципове питання нинішнього моменту — статус сільськогосподарських працівників. Відбувається масове перетворення їх у підлеглих найманих

робітників, батраків, що означає розселяння селянства. Вільна натура українця важко сприймає незвичне підпорядкування іншим особам. Микола Костомаров констатував, що наші люди з давніх-давен знати не хотіли ні царя ні пана. Розкриття потенціалу селянства відбудеться за умови вільної приватної, а не найманої праці. Приватний характер праці на сьогодні зберігається в господарствах населення (самозайнятість), фермерських господарствах і виробничих кооперативах (самостійна зайнятість).

Фермерство заслуговує підтримки, оскільки базується на особистій праці членів сім'ї і є складовою офіційної економіки. Така форма господарювання сприяє розвитку ініціативи найбільш активних, підприємливих і кваліфікованих селян. Однак розраховувати на вагому роль фермерських господарств не доводиться, зважаючи на обмежені можливості ресурсів сім'ї застосовувати сучасні технології, купувати й раціонально використовувати високопродуктивну техніку. Часто фермерство виявляється ненадійним внаслідок втрати працездатності робітників, небажання спадкоємців займатися важкою селянською працею.

**Висновок.** Раціональна колективна організація виробництва дасть змогу реалізувати порівняльні переваги українського сільського господарства, визначені природними умовами, усталеними традиціями, потенціалом численного селянства, а дедалі зростаюче населення Землі створюватиме місткий ринок для продукції нашого агропромислового комплексу.

#### Список літератури

1. Гелей С.Д., Пастушенко Р.Я. Теорія та історія кооперації. — К.: Знання, 2006. — 513 с.
2. Рикардо Давид. Сочинения. Т. 3. — М.: Госполитиздат, 1955. — 298 с.
3. Розселення в Україні: проблеми і перспективи. — К.: РВПС України, 2006. — 269 с.
4. Сільське господарство України — від минулого до сьогодення. Т. 1. — К.: Аграрна наука, 2005. — 280 с.
5. Сільське господарство України — від минулого до сьогодення. Т. 2. — К.: Аграрна наука, 2005. — 280 с.
6. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України в 2007 році. — К.: Держкомстат України, 2007. — 79 с.
7. Схема—прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил Миколаївської області на період до 2015 року. — К, 2005. — 192 с.
8. Тимочко Н.О. Економічна історія України. — К.: КНАУ, 2005. — 204 с.
9. Чайнов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. — М.: Наука, 1991. — 455 с.
10. Энгельгард А.Н. Из деревни (12 писем, 1872—1885 гг.). — М.: Мысль, 1987. — 636 с.

**Ю.С. Коваленко,**  
д. е. н., професор,

**І.В. Охріменко,**  
к. е. н., с. н. с., доцент,

**О.В. Демченко,**  
н. с.,

**О.Ю. Грищенко,**  
н. с.,

**Л.М. Малік,**  
н. с.,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

## ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ РОСЛИННИЦТВА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ГАРМОНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ТА ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ

Одним з елементів конституційних основ правопорядку у сфері господарювання й одночасно одним із принципів господарювання Господарський кодекс України визначає економічну багатоманітність [1, с. 5], яка проявляє себе на всіх економічних рівнях. На національному (державному) — через різноманітність форм власності, на рівні підприємств — через їхні організаційні форми (унітарна, корпоративна) та організаційно-правові форми господарювання, на рівні окремої людини — через її економіко-правовий статус і відповідну економічну поведінку. Економісти-соціологи вважають економічну поведінку «фундаментальним елементом хозяйственной жизни» і виділяють носіїв чотирьох її різновидів: власники, виробники, посередники та споживачі [2, с. 9; 86]. В іншій публікації підкреслюється, що універсальним ядром (архетипом) мотивації виступає формула — «максимум винагороди шляхом мінімуму витрат», або просто принцип максимізації чи елемент економічного інтересу в теорії раціонального вибору [3, с. 327—329]. Наведені загальнотеоретичні положення дозволяють поглиблено вивчати особливості мотивації в аграрних підприємствах, оскільки суб'єкти економічної поведінки тут дуже різноманітні, а саме: власники, засновники, учасники, акціонери, орендарі та орендодавці, керівники, менеджери, наймані працівники. Якщо врахувати, що економічні інтереси суб'єктів економічної поведінки задовольняються з одного джерела — новоствореної вартості, яку донедавна називали валовим доходом, то стане зрозумілою невідповідність економічних інтересів окремих груп суб'єктів економічної пове-

дінки. Не буде помилкою в аграрних підприємствах звести їх (укрупнити) у дві великі групи — підприємців і найманих працівників. Мотиватором першої групи є прибуток, другої — оплата праці. Економічні інтереси цих двох груп персоналу підприємства не тільки не збігаються, а й стають протилежними. Підприємець має на меті максимізувати свій прибуток, у тому числі й за рахунок мінімізації зарплати, а найманий працівник — навпаки. Цим і породжується проблема гармонізації підприємницької та трудової мотивації.

В останніх вітчизняних і зарубіжних публікаціях автори вбачають її вирішення у розширенні економічної самостійності виробничих підрозділів сільськогосподарського підприємства та наділенні їх правом самостійно розпоряджатися прибутком [4, с. 42], наданні первинним колективам статусу власника і товаровиробника [5, с. 33], використанні прибутку для збільшення вартості майнових паїв [6, с. 100]. Проте подібні пропозиції або залишаються декларативними побажаннями, або лише частково вирішують проблему. Крім того, як відомо, економічна ефективність аграрних підприємств характеризується істотними негативними тенденціями, зокрема, стабілізацією рентабельності на низькому рівні та високою часткою збиткових підприємств.

Метою статті є висвітлення концептуально-методологічних засад побудови гармонізованих, несуперечливих механізмів підприємницької та трудової мотивації підвищення прибутковості аграрних підприємств. Концептуальні положення відображають загальний авторський задум, методологічні —

оцінку придатності та повноти наукового апарату, сучасних наукових поглядів для розв'язання окресленої проблеми.

Вихідне концептуальне положення авторів зводиться до того, що підвищення прибутковості сільськогосподарського підприємства має бути спільною метою обох груп суб'єктів економічної поведінки — підприємців і найманих працівників, які також стимулюватимуться підвищенням оплати праці. Для цього слід виявити резерви підвищення прибутковості. Найпростіше це завдання виконується порівнянням досягнутого на підприємстві рівня урожайності сільськогосподарських культур із генетичним потенціалом продуктивності сортів і гібридів. Потім варто всебічно оцінити виявлені резерви з позицій витрат, необхідних для їх реалізації, та результатів, які можна отримати.

Відповіді на останні питання можна одержати за допомогою економічного апарату класифікації витрат на постійні, змінні й маржинальні. Далі слід диверсифікувати (деталізувати) мету підвищення прибутковості для двох згаданих груп суб'єктів економічної поведінки. На підприємців доцільно покласти обов'язок ресурсного забезпечення використання виявлених резервів, на найманих працівників — обов'язок технологічної реалізації використання резервів підвищення прибутковості. Значимість і масштабність відповідних резервів у рослинницьких аграрних підприємств за рахунок підвищення урожайності та продуктивності охарактеризуємо даними про її динаміку за період з 1990 року та варіацію у 2006 р. (табл. 1 і 2).

Значна варіація урожайності характерна для всіх природно-економічних зон, що дозволяє розглядати її підвищення не як локальний, а як загальний, повсюдний резерв підвищення прибутковості рослинницьких аграрних підприємств.

Такий самий висновок можна зробити за даними щодо потенційних можливостей районованих сортів аналізованих культур (табл. 3). Для пшениці та цукрових буряків вони характеризуються урожайністю, виявленою при сортовипробуванні, а для соняшнику ще й генетичним потенціалом урожайності.

Порівняння даних таблиць 2 і 3 свідчить, що в

окремих зонах (Південний Степ, Крим, Карпати) навіть максимальна урожайність пшениці та соняшнику нижче потенційно можливої, як і цукрових буряків у степовій зоні.

Отже, підвищення урожайності можна вважати вагомим резервом збільшення прибутковості аграрних підприємств не тільки з точки зору її підтягання до рівня кращих господарств, а й з точки зору повнішого використання біологічних можливостей наявних сортів і гібридів.

З іншого боку, не можна вважати нормальною і певну невідповідність рівня оплати праці економічним можливостям прибуткових підприємств. Це підтверджується групуванням, результати якого наведено у таблиці 4.

Як свідчать дані таблиці 4, мотиваційний потенціал використовується в основному на користь підприємця. У 978 господарствах із коефіцієнтом дохідності 1,0—1,10 для оплати праці використано 61,5 % валового доходу і забезпечено оплату праці в сумі 6,03 тис. грн на 1 працівника на рік. У 42 господарствах із коефіцієнтом дохідності понад 1,9 частка оплати у валовому доході становить 12,3 %, а річна сума заробітку — 5,82 тис. грн. Панівною є тенденція стабілізації рівня оплати безвідносно до наявності джерела її підвищення, що й зумовлює необхідність аналізу впливу зростання оплати праці на прибутки підприємця.

Можливі розміри додаткової оплати праці як стимулу найманих працівників та додаткового прибутку як стимулу для підприємця можна визначити за допомогою названого апарату постійних, змінних і маржинальних витрат.

Використання резервів і розміри відповідних винагород двом групам суб'єктів економічної поведінки закріплюються у договорі між ними (адміністрацією та підрозділом). Такі у стислому викладі концептуальні засади гармонізації підприємницької та трудової мотивації.

Методологічну складову цих засад не можна вважати повною і завершеною. Такі ключові поняття як «мотивація» і «резерви» мають чітке загально-визнане тлумачення. Зокрема, мотивація розглядається як «комплекс причин, які спонукають пра-

Таблиця 1

**Темпи динаміки урожайності сільськогосподарських культур у підприємствах України \***

Культура	Період, роки	Природно-економічна зона			Україна
		Степ	Лісостеп	Полісся	
Озима пшениця	1990—2000	0,9220	0,9314	0,9461	0,9292
	2000—2006	1,0645	1,0299	1,0167	1,0455
Соняшник	1990—2000	0,9750	0,9624	0,9832	0,9724
	2000—2006	1,0258	1,0243	1,0795	1,0252
Цукрові буряки	1990—2000	0,9502	0,9545	0,9528	0,9533
	2000—2006	1,1149	1,0943	1,0870	1,0965

\* За даними форми № 29-сг «Звіт про збір урожаю сільськогосподарських культур»

## Варіація урожайності сільськогосподарських культур у підприємствах України, 2006 р. \*

Культура	Показник варіації	Природно-економічна зона						Україна
		Полісся	Лісостеп	Північний і Центральний степ	Південний степ	Передгірні та гірські райони Криму	Передгірні та гірські райони Карпат	
Пшениця	Середня	14,7	27,6	25,6	25,8	27,7	15,8	23,1
	Мінімальна	0,9	1,1	2,9	4,4	8,1	1,0	0,9
	Максимальна	54,0	76,4	74,0	57,2	57,8	58,4	76,4
	Розмах варіації, %	360,2	272,6	277,7	204,6	179,5	363,1	326,7
	Коефіцієнт варіації	56,7	41,8	36,7	35,1	36,4	57,0	45,2
Соняшник	Середня	11,15	14,28	15,04	11,90	10,87	7,31	14,2
	Мінімальна	0,1	0,5	0,6	0,8	3,2	4,2	0,1
	Максимальна	31,0	45,0	46,8	34,6	20,5	12,2	46,8
	Розмах варіації, %	277,1	311,6	307,2	284,0	159,2	109,4	329,6
	Коефіцієнт варіації	64,7	50,8	40,8	47,7	45,4	43,0	47,2
Цукрові буряки	Середня	228,4	258,0	224,9	209,0	—	193,5	248,7
	Мінімальна	21,10	20,80	10,30	5,00	—	88,70	5,00
	Максимальна	731,5	815,8	688,9	521,7	—	262,1	815,8
	Розмах варіації, %	311,0	308,1	301,7	247,2	—	89,6	326,1
	Коефіцієнт варіації	57,5	51,3	44,4	56,5	—	40,9	51,54

\* За даними форми 50-ст «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств»

## Потенційні можливості районуваних сортів \*

Культура	Сорт	Середня урожайність при сортовипробуванні по зонах, ц/га			Генетичний потенціал, ц/га
		Степ	Лісостеп	Полісся	
Пшениця м'яка озима (сильна)	Астет	63,5	68,4		x
	Богдана	68,7	73,4	60,6	x
	Батько	59,5			x
Пшениця м'яка яра	Ажурна (сильна)		35,0	34,9	x
	Етюд (цінна)		42,6	42,4	x
	Срібнянка		47,5		x
Пшениця тверда яра	Спадщина	33,8	35,9		x
Пшениця тверда озима	Гардемарин	59,9	65,6		x
Соняшник	Альфа		22,1		38,2
	Імператор	26,0			44,1
	Славутич	20,3			37,0
Цукрові буряки	Аспікард	561	436	435	x
	Галілео	564	556	574	x
	Мілан	600	524	485	x

\* За даними [14]

цівників до цілеспрямованих дій». Мотивація має розгалужену типологію, яка детально висвітлена у спеціальній літературі [9, с. 166-167]. Резерви виробництва — це невикористані можливості зростання обсягу, підвищення ефективності та якості продукції [10, с. 238]. Проте й дотепер дискусійним можна вважати питання про те, на основі яких відносин

активізувати стимули до високопродуктивної праці: розподільчих чи відносин власності? На думку В.С. Дієсперова, «поєднання в одній особі працівника і власника ... закономірне, об'єктивне. Життя засвідчує поступову еволюцію приватної власності з формуванням на її основі економічних відносин прямого поєднання робочої сили із засобами виробництва»

**Залежність оплати праці в аграрних підприємствах від коефіцієнта дохідності реалізації сільськогосподарської продукції, 2006 р.**

Група господарств за коефіцієнтом дохідності	Кількість господарств у групі	Припадає на одного працівника за рік, тис. грн		Частка оплати у валовому доході, %
		валовий дохід	оплата праці	
1,01—1,10	978	9,37	5,76	61,5
1,11—1,20	537	12,87	6,03	46,8
1,21—1,30	310	17,14	6,29	36,7
1,31—1,40	169	23,87	6,45	27,0
1,41—1,50	73	36,69	9,68	26,4
1,51—1,60	50	30,98	5,63	18,2
1,61—1,70	32	41,55	6,29	16,6
1,71—1,80	21	37,34	4,62	12,4
1,81—1,90	16	35,40	6,64	18,8
>1,90	42	47,26	5,82	12,3

[7, с. 145]. Проте знаходимо неоднозначне тлумачення навіть терміна «трудова діяльність». М.Й. Малік і О.Г. Шпикуляк ототожнюють її з підприємництвом: «Під трудовою діяльністю,» — читаємо в їхній монографії, — ми розуміємо всі види діяльності, у тому числі й підприємництво» [8, с. 247]. Ще однією ознакою неповноти та незавершеності наукового апарату можна вважати спроби окремих авторів крім існуючих ввести ще й поняття «приватно-трудової», «приватно-підприємницької» форм власності [12, с. 72].

На нашу думку, для аграрних підприємств, які засновані на колективній праці, поліпшення мотивації на сучасному етапі доцільніше будувати на розподільчих відносинах. Об'єктом розподілу буде валовий дохід (різниця між грошовими доходами від реалізації та матеріальними витратами), а узгодження інтересів підприємця та найманого працівника досягатиметься, якщо зі зростанням оплати праці зростатиме і прибуток підприємця.

Можливість такого однонаправленого руху двох конкурентних мотиваторів — оплати праці й прибутку — розглянемо на умовному прикладі по культурі цукрових буряків. Фактичний рівень урожайності в господарстві — 250 ц/га. Він набагато менший порівняно з можливим, який має досягати і 600 ц/га (табл. 3). Отже, резерви підвищення урожайності та прибутковості значні. Необхідні для цього витрати та результати визначимо для трьох рівнів урожайності — 350, 450 і 550 ц/га. Одночасно поставимо завдання підвищення оплати праці для цих трьох рівнів урожайності відповідно на 25, 50 та 150 % порівняно з базовим її рівнем — 250 ц/га. Відповідні розрахунки наведено в таблиці 5.

За даними таблиці 5 оплата праці у складі як постійних витрат на 1 га, так і змінних витрат на 1 т зростає у третьому варіанті (550 ц/га) порівняно з базовим (250 ц/га) у 2,5 раза, що дає змогу суттєво посилити мотивацію найманих працівників. Проте,

Таблиця 5

**Розрахунок зростання прибутковості та оплати праці по цукрових буряках за рахунок підвищення урожайності коренів**

Показник	Одиниця виміру	Варіанти				3-й варіант у % до базового
		базовий	за рівнями урожайності			
			1	2	3	
Урожайність коренів	ц/га	250	350	450	550	220,0
Постійні витрати на 1 га	грн	3193,0	3446,0	3699,0	4711,0	147,5
у т.ч. оплата праці	грн	1012,0	1265,0	1518,0	2530,0	250,0
Змінні витрати на 1 т коренів	грн	49	50,5	52,0	58,0	118,4
у т.ч. оплата праці	грн	6,0	7,5	9,0	15,0	250,0
Всього витрат на 1 га	грн	4418,0	5213,5	6039,0	7901,0	178,8
у т.ч. оплата праці	грн	1162,0	1527,5	1923,0	3355,0	288,7
Маржинальні витрати на 1 га	грн	—	795,5	1621,0	3483,0	—
Собівартість 1 т коренів	грн	176,72	148,95	134,20	143,65	81,3
Ринкова ціна 1 т коренів	грн	200,0	200,0	200,0	200,0	100,0
Прибуток на 1 т коренів	грн	23,28	51,05	65,8	56,35	242,1
Прибуток на 1 га	грн	582,0	1786,75	2961,0	3099,25	532,6



як свідчать розрахунки, підприємці мотивуються ще більше, оскільки прибуток з 1 га збільшується від 582 грн у базовому варіанті до 3099,25 грн у третьому, або більш як у 5 разів.

**Висновок.** На підставі вищенаведеного можна припустити, що підвищення урожайності дійсно може стати спільним завданням і підприємців, і найманих працівників, оскільки при цьому економічні інтереси ні перших, ні других не порушуються, а навіть задовольняються повніше, гармонізуються. Проте до одержаних у таблиці 5 даних порівняльного зростання оплати у 2,5 раза та прибутку у 5 разів необхідно зробити деякі застереження. У таблиці 5 залежність суми змінних витрат від урожайності розглядається як лінійна, прямо пропорційна. Насправді вона криволінійна, оскільки основна частка змінних витрат припадає на вартість добрив, які впливають на урожайність за законом спадної родючості ґрунту, тобто окупність урожаєм кожної додаткової кількості добрив знижується [13, с. 9]. Отже, кожна додаткова частка урожайності вимагає зростаючої кількості добрив. Проте ця обставина змінює лише пропорції зростання оплати та прибутку і не ставить під сумнів можливість гармонізації цих двох мотиваторів підвищення прибутковості рослинницьких галузей аграрних підприємств.

#### Список літератури

1. Господарський кодекс України. Офіційний текст. — К.: Право, 2004. — 196 с.
2. Экономическая социология / Под ред. В.Е. Пилипенко. — К.: МАУП, 2002. — 296 с.
3. Экономическая социология. — М.: Изд-во МГУ, 2006. — 718 с.
4. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 204 с.
5. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Економічний механізм внутрішньогосподарських відносин на основі комерційного розрахунку: Методичні рекомендації. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2005 — 146 с.
6. Методические положения рыночной модели мотивации труда в аграрной сфере. — М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2006. — 200 с.
7. Діесперов В.С. Організація та оплата праці в сільськогосподарських підприємствах. — К.: ІАЕ УААН, 1999. — 264 с.
8. Малік М.Й., Шпикуляк О.С. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. — 373 с.
9. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства. — К.: Центр навч. літ-ри, 2006. — 468 с.
10. Большой коммерческий словарь. — М.: Редакция «Война и мир», 1996. — 400 с.
11. Основні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2006 рік. — К.: Держкомстат України, 2007. — 76 с.
12. Основи економічної теорії: політекономічний аспект. Відп. ред. Г.Н. Клишко. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання Пресс. 2002. — 615 с.
13. Калінчик М.В., Лычук М.М., Калінчик М.Б. Економічне обґрунтування норм внесення мінеральних добрив залежно від цін на ресурси та продукцію. — К.: Нічлава, 2006. — 44 с.
14. Характеристики сортів рослин, занесених до Державного реєстру сортів рослин, придатних до поширення в Україні. Український інститут експертизи сортів рослин. Електронний ресурс. Доступ: [www.sops.gov.ua](http://www.sops.gov.ua).

УДК 631.173:338.432

**Г.М. Підлісецький,**

*д. е. н., професор, член-кор. УААН,*

**В.Л. Товстомят,**

*к. е. н., с. н. с.,*

*ННЦ «Інститут аграрної економіки»*

**А.В. Бурилко,**

*начальник відділу,*

*Департамент інженерно-технічного забезпечення,*

*Міністерство аграрної політики*

## МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНА БАЗА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЕННЯ

Ефективність та конкурентоспроможність аграрного виробництва визначає його матеріально-технічна база, найважливішою складовою якої є основні виробничі засоби, їх активна частина — машини та обладнання.

Упродовж 1996—2006 рр. основний капітал сільського господарства характеризується стійкою тенденцією до зменшення. Його річні втрати у 2000—2002 рр. становили щорічно 21,4 млрд грн. Катастрофічно складається ситуація в аграрному сек-

торі на фоні тенденції зростання основного капіталу в національній економіці України. Станом на кінець 2006 р. вартість основних засобів по національному господарству до рівня 1990 р. становила 44 %, тоді як в аграрному секторі — лише 5 %.

Непропорційний розвиток різних галузей сільськогосподарства, зокрема занепад тваринництва, позначився на структурі засобів праці. Якщо у 1990 р. в складі основних засобів сільськогосподарського призначення будівлі і споруди становили 65 %, машини й обладнання — 21,1, продуктивна і робоча худоба — 9,3, то у 2006 р. — відповідно: 49,4; 40,5 і 1,7 %.

У складі основних засобів галузевого призначення склалася стабільна тенденція щодо зменшення частки нерухомості, продуктивної і робочої худоби та збільшення частки технічних засобів. Такі зміни зумовлені переважанням рослинницьких галузей в аграрному виробництві та щорічним дорожчанням техніки.

Дослідження стану складових матеріально-технічної бази аграрних підприємств свідчить, що 2/3 об'єктів нерухомості зношені на 50—70 %, а засоби механізації — на 70—95 %. Тому першочерговою проблемою нині є технічне переоснащення аграрного виробництва.

Вирішальне значення впливу рівня механізації на обсяги і собівартість виробництва зумовлено тим, що у технологіях вирощування рослинницької продукції великих підприємств механізовані роботи становлять 90—95 % усіх операцій, а в малих фермерських господарствах — 65—75 %. На механізовані роботи у собівартості продукції аграрних підприємств припадає 35—60 %, а вартість пально-мастильних матеріалів і запасних частин у собівартості рослинницької продукції у 2006 році становила 37,4 %. Дещо нижчий рівень механізації і витрат на механізовані роботи у тваринництві при вищій їх трудомісткості.

Енергетичні потужності сільськогосподарських підприємств України у 2006 році зменшилися порівняно з 1990 р. у 2,5 раза (табл. 1). Такою самою є динаміка наявної кількості тракторів, зернозбиральних і бурякозбиральних комбайнів, а кормозбиральної техніки залишилася третина.

Технічне забезпечення сільськогосподарського виробництва за кількісними параметрами становить менше половини від потреби, причому близько 85 % машин відпрацювали 1,5—2 амортизаційні строки.

Вітчизняні енергетичні засоби та сільськогосподарські машини відстають від світових аналогів на 2—3 покоління, в них вищі витрати пального на одиницю потужності й на одиницю роботи, параметри продуктивності нижчі на 20—40 %, а по окремих машинах — у кільканадцять разів. Вітчизняна техніка вимагає більших трудозатрат на обслуговування, тут вищі експлуатаційні витрати на одиницю роботи, вона більш матеріаломістка. За екологічними вимогами майже всі технічні засоби не відповідають параметрам Євро-3, не кажучи вже про Євро-4. Умови праці на вітчизняних тракторах і комбайнах менш комфортні й безпечні, ніж на зарубіжних аналогах.

Через технічні несправності та фізичне зношення щорічно не використовується 25—35 % тракторів, комбайнів та інших машин, коефіцієнт готовності по основних сільськогосподарських машинах з року в рік навіть у напружені періоди не перевищує 0,7. Це призводить до подовження строків виконання робіт і втрат 20—30 % врожаю. Щорічні втрати зерна при збиранні оцінюються у 8—10 млрд грн.

Навантаженість ріллі на трактор в Україні у 4—20 разів, а посівів зернових на комбайн — у 4—8 разів більша, ніж у розвинених країнах світу (рис.).

Технічна база в сільському господарстві оновлюється повільно. У 2006 р., наприклад, тракторів було списано 4,1 тис. шт., а вироблено вітчизняною промисловістю 3,7 тис., комбайнів зернозбиральних списано — 982, а вироблено — 194, бурякозбиральних, відповідно, 268 і 173. За станом виробництва технічних засобів вітчизняною промисловістю парк тракторів може бути оновлений протягом 28 років, бурякозбиральних машин — за 48, плугів — за 36 років.

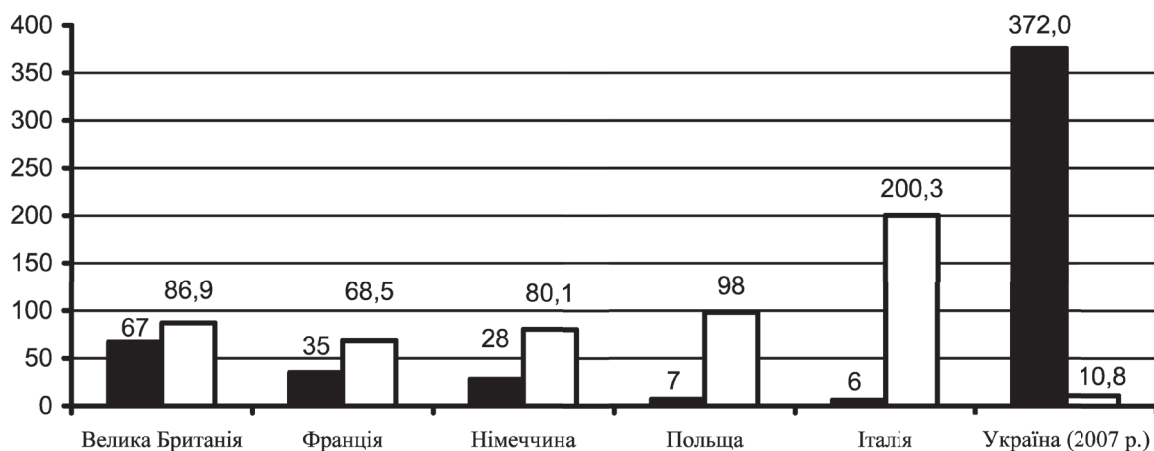
Технологічна потреба агропромислового комплексу в машинах і обладнанні вимірюється в сумі 250—280 млрд грн. і передбачає у найближчі 10 років щорічні інвестиції на ці цілі 25—28 млрд грн. У 2005—2006 рр. обсяг ринку сільськогосподарської техніки

Таблиця 1

**Енергетичні потужності та наявність основних видів техніки в сільськогосподарських підприємствах України, на початок року, тис. шт.**

Показник	Фактично			
	1990 р.	1995 р.	2001 р.	2007 р.
Трактори (без тих, на яких змонтовані машини)	459,5	430,7	281,6	233,0*
Комбайни: зернозбиральні	108,6	96,6	65,2	44,2
кормозбиральні	47,3	45,1	24,9	13,0
кукурудозбиральні	14,6	14,2	7,9	4,2
бурякозбиральні	19,1	19,8	13,0	7,7
Енергетичні потужності сільгоспідприємств, млн. к.с.	147,1	...	94,9	59,2

\* Разом з фермерськими господарствами



- — Середній розмір ферм (в Україні розраховано по сільськогосподарських підприємствах)
- — Кількість тракторів з розрахунку на 1000 га ріллі

**Рис. Навантаженість тракторів у країнах Західної Європи і в Україні**

в Україні становив 2,3–2,6 млрд грн. У 2007 р. він зріс майже втричі. Проте створити ринок потрібної місткості, (25–28 млрд грн) враховуючи сучасний стан розвитку сільськогосподарського машинобудування та сільськогосподарського виробництва, їх технологічні й фінансові можливості, з економічної точки зору неможливо без вирішення державою проблеми великомасштабних і багаторічних інвестицій.

Сільськогосподарська машинобудівна промисловість, що разом із конверсованими заводами військово-промислового комплексу налічує близько півтори сотні розрізаних підприємств, не модернізована, без сучасного обладнання, технологічно застаріла. Підприємства не можуть виготовляти сучасну техніку світового рівня, а кваліфіковані конструкторські, інженерно-технічні й робітничі кадри практично втрачено.

За даними Міністерства промислової політики України в державі з 1997 р. спостерігається позитивна динаміка розвитку галузі вітчизняного машинобудування для АПК (табл. 2).

Виробництво товарної продукції за 10 років збільшилось майже вчетверо, а обсяги реалізації — у 4,2 раза. Частка експорту в загальному обсязі реалізації зросла утричі.

Вартісні показники свідчать про позитивну динаміку. Разом з тим зникають з карти України не тільки окремі підприємства, як наприклад, «Одесагрунтотмаш», засноване ще царською Росією у 1856 р., а й цілі напрями з виробництва необхідних типів машин.

Порівняння обсягів щорічної потреби країни у техніці з фактичним випуском свідчить, що він менший від необхідного майже у 10 разів. За даними Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування Міністерства

промислової політики України, вітчизняні заводи могли б, за певних умов, подвоїти випуск техніки, хоча й такої кількості машин недостатньо.

Зростання виробництва і реалізації продукції заводів сільськогосподарського машинобудування не відображає якісних характеристик вітчизняної техніки порівняно із зарубіжними аналогами, до того ж вона ненадійна. Продуктивність вітчизняних машин нижча у середньому на 20–40 %. Сільськогосподарські товаровиробники купують вітчизняну техніку тому, що вона дешевша і її можна придбати при частковій компенсації вартості з держбюджету, або взяти на умовах фінансового лізингу під 2,8–3 % річних. Разом з тим низька якість машин відштовхує вітчизняного споживача (табл. 3).

Дані таблиці 3 свідчать, що придбання техніки з частковою компенсацією її вартості, на умовах лізингу та за пільговими кредитами нерівномірне за кількісними й вартісними показниками, що обумовлене відповідними преференціями. При цьому стабільно зростає кількість і вартість іноземної техніки, придбаної сільськогосподарськими товаровиробниками. У 2001–2007 рр. з 79800 загальної кількості одиниць технічних засобів 49333 одиниці ввезено імпоротної техніки (62 %) вартістю 10152 млн грн (66,2 %).

Ринок техніки України розбалансований, адже 36 тис. сільськогосподарських підприємств (67,5 %), які мають в обробітку в середньому 29,3 га землі на одне господарство, потребують близько 130 тисяч тракторів. Це переважно фермерські господарства. У 2006 р. 43,1 тис. фермерів мали лише 31,6 тис. тракторів. Тобто ємність ринку тракторів малої та середньої потужності величезна й задовольняється вона переважно з Китаю, Японії, Таїланду. В 2007 р. придбано тракторів з цих країн близько 47 тис. одиниць.

Таблиця 2

**Обсяги виробництва і реалізації вітчизняної сільськогосподарської техніки за 1997–2007 рр.  
підприємствами Мінпромполітики України**

Показник	Рік					
	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Обсяги виробництва товарної продукції в порівнянних цінах, млн грн	715,4	997,2	1441,5	1619,2	2344,2	2824,8
Обсяги реалізації, млн грн	727,0	1181,0	1329,7	1555,4	2235,0	3061,4
у т.ч. на експорт, млн грн	96,3	124,1	315,4	436,9	643,3	1065,4
Частка експорту в реалізації продукції, %	13,2	10,5	23,7	28,1	28,8	34,8

Таблиця 3

**Динаміка придбання техніки сільськогосподарськими підприємствами**

Рік	Усього придбано		У тому числі:							
			з частковою компенсацією вартості		на умовах лізингу		за пільговими кредитами		ввезено іноземної техніки	
	од.	млн грн	од.	млн грн	од.	млн грн	од.	млн грн	од.	млн грн
2001	5384	501	0	0	1920	144	0	0	3464	357
2002	4773	503	312	80	963	56	0	0	3498	367
2003	6547	527	853	85	1922	115	0	0	3772	327
2004	12036	1423	783	146	2725	317	2519	432	6009	528
2005	14285	2318	1852	503	1270	160	4452	876	6711	779
2006	15054	2573	626	106	327	53	3701	829	10400	1585
2007	21721	7487	2 054	293	1027	191	3161	795	15479	6209
Усього за 2001–2007 рр.	79800	15332	6480	1214	10154	1036	13833	2931	49333	10152

Сільськогосподарські підприємства із середньою площею угідь 395,0 га забезпечена тракторами та відповідними сільськогосподарськими машинами вітчизняних заводів відносно добре.

Підприємства з середньою площею в 2,4 тис. га угідь, частка яких становить 12,5 %, обробляють 16,5 млн га (76,2 %), потребують близько 180 тис. енергонасичених потужних тракторів, яких вітчизняна промисловість не виробляє.

Аналіз показує, що фермери й інші дрібні сільськогосподарські підприємства забезпечені тракторами незадовільно. Середні за розмірами сільськогосподарських угідь підприємства мають їх у достатній кількості, попит на них задовольняється вітчизняними заводами. Сільськогосподарські товаровиробники, які обробляють 4/5 сільськогосподарських угідь, забезпечені тракторами на 45–50 %. Цей сегмент ринку техніки особливо привабливий для іноземців, про що переконливо свідчать виставки-ярмарки, які організовує Міністерство аграрної політики України та Міністерство промислової політики України.

Характеризуючи ринок техніки слід зважати, що в Україні налічується понад 13 млн господарств населення, які обробляють 16,3 млн га. На початок 2007 року в них було близько 143 тис. різних тракторів, тобто 1 трактор припадав на 94 господарства.

Придбати нові технічні засоби ні сільськогосподарські підприємства, ні господарства населення після реалізації продукції неспроможні й, відповідно, застосувати досконалі технології у рослинництві та тваринництві.

На основі державної підтримки розвитку сільськогосподарського машинобудування й аграрного виробництва на сучасному етапі можливо, хоч і з деяким запізненням, здійснити техніко-технологічне переобладнання машинобудування, забезпечити проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, впровадження нових найдосконаліших машин і комплексів, врятувати галузь від загибелі.

Нині держава компенсує окремим видам сільськогосподарських товаровиробників 30 % вартості закупленої техніки вітчизняного виробництва; надає можливість придбати її на умовах фінансового лізингу через НАК «Укragролізинг» при 2,8–3,2 % річних, виділяє пільгові кредити, компенсуючи до 50 % їх вартості.

За останні 5 років, починаючи з 2003 р., з використанням такої допомоги придбано техніки на 4,9 млрд гривень, у т.ч. з компенсацією частини вартості сільгоспмашин — на 1,1 млрд грн і на умовах лізингу — на 0,8 млрд грн.

Аналіз діючого порядку державної підтримки інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу свідчить про необхідність його удосконалення. Державна підтримка має стимулювати нарощування виробництва продукції, підвищення її якості, регулювати темпи розвитку окремих галузей, забезпечувати виконання важливих державних програм не тільки у сільськогосподарських підприємствах, а й в інших організаційних формах ведення сільського господарства. З іншого боку, вона повинна заохочувати сільськогосподарських товаровиробників оновлювати частіше технічні засоби з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу. Через державну підтримку сільськогосподарських товаровиробників необхідно стимулювати й вітчизняних машинобудівників шляхом державних преференцій, гарантуючи до деякої міри збут технічних засобів.

Недоліком існуючого порядку використання бюджетних коштів є те, що він передбачає фінансову підтримку лише сільськогосподарських підприємств і не стосується господарств населення. Сільськогосподарські підприємства обробляють 22 млн га сільськогосподарських угідь і виробляють 35–40 % продукції. У господарствах населення, що мають понад 1,0 га ріллі, зосереджено 15,3 млн га і виробляється 60–65 % сільськогосподарської продукції. При цьому понад 88 % робіт виконуються вручну.

Економічні умови відтворення основного капіталу в усіх типах підприємств незадовільні, тому фінансову допомогу слід надавати всім на рівних умовах. В європейських країнах вона здійснюється з року в рік для всіх суб'єктів господарювання, орієнтуючись на відносно стабільні показники — площі сільськогосподарських угідь, ріллі та поголів'я тварин.

Домогосподарства країни, використовуючи кошти державної підтримки, могли б закуповувати мотоблоки з набором знарядь, міні-трактори тощо. Це полегшило б працю населення, дозволило б підвищити її продуктивність і сприяло б збільшенню виробництва сільськогосподарської продукції. До того ж мала вітчизняна техніка наближається за якістю і продуктивністю до зарубіжної. Підтримуючи технічне переоснащення аграрного виробництва в сільськогосподарських підприємствах та у господарствах населення, держава опікуватиметься добробутом мільйонів людей на селі, зменшуючи безробіття, підвищуючи рівень життя селян і сприяючи відтворенню генофонду нації.

В умовах вступу України до СОТ пряма державна підтримка технічного переоснащення села може бути зменшена. Тому слід за державні ресурси поліпшувати побутові умови життя, праці, навчання й перепідготовку кадрів, медичне обслуговування механізаторів та інженерно-технічних працівників, розробляти і втілювати в практику державні програ-

ми розвитку й механізації занедбаних галузей (рибництво, бджільництво тощо).

Несповна скористалися можливостями державної підтримки технічного переоснащення сільського господарства й підприємства машинобудівного комплексу. З 2001 року Міністерство аграрної політики України та Міністерство промислової політики України визначають підприємства, де і на яку суму сільськогосподарський товаровиробник може придбати техніку на пільгових умовах, тобто гарантують її збут. Таким чином, кошти розпоршуються по підприємствах, не поглиблюється спеціалізація, фінансові ресурси не концентруються на певних напрямках. Кооперація виробництва у сільськогосподарському машинобудуванні знаходиться в зародковому стані.

Підприємства, що працюють у різних областях країни, з року в рік виготовляють окремі зразки однотипних машин, налагоджують випуск усіх комплектуючих. Якість машин невисока, техніка дорога, а підприємства неконкурентоспроможні. Сільськогосподарське машинобудування для агропромислового комплексу, через невваженість стратегії розвитку, незважаючи на державну підтримку, поступово втрачає свої позиції на ринку. Доцільно було б визначити головних виробників цілісного комплексу сільськогосподарських машин і гарантувати збут готової продукції, на закупівлю якої надавати державну допомогу. Інші підприємства могли б працювати на умовах кооперації, виготовляючи запасні частини, окремі комплектуючі, вузли й агрегати, що гарантувало б збут для головних підприємств на договірних умовах. Таким шляхом розширює виробництво Брацлавський завод доільної апаратури без помітного впливу державних органів управління.

У світі виробництво і збут сільськогосподарської техніки зосереджені в руках шести транснаціональних компаній, обсяг продаж яких у 2005 р. перевищив 60 млрд доларів США. У 2011 р. передбачається збільшити ринок до 80–85 млрд дол. США. Західноєвропейські, американські та японські фірми рішуче освоюють український ринок технічних засобів, продаючи часто в борг, з оплатою майбутньою продукцією досконалу, але дорогу техніку, не дбаючи про її майбутній сервіс.

Здійснюючи нині бюджетну підтримку вітчизняного машинобудування, держава недостатньо піклується про управління власною частиною майна у машинобудівних комплексах.

Сучасні обсяги державної підтримки технічного забезпечення агропромислового комплексу вкрай недостатні. У радянські часи систематично переглядалися закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію, знижувалися ціни на сільськогосподарську техніку, надавалися сільськогосподарським підприємствам багатомільярдні кредити, які часто списувалися. Зрошення й осушення земель, гіпсу-



вання та вапнування ґрунту велися за рахунок держави. Окремим сільськогосподарським регіонам, що господарювали в гірших природно-економічних умовах, надавалися прямі державні дотації та субсидії. У 1990 р. з 11,8 млрд крб централізованих і нецентралізованих капіталовкладень майже 40 % було використано на придбання техніки.

На підтримку системи інженерно-технічного забезпечення аграрному сектору необхідно щорічно, протягом найближчих 3–5 років передбачати в бю-

джеті кошти в обсязі щонайменше 3 % від обчисленої вартості повної техніко-технологічної забезпеченості. За таких умов можлива організація повномасштабного моніторингу ринку техніки, створення інформаційного банку даних технічних засобів і технологій, розширення й поглиблення наукових розробок, нормативно-правової бази функціонування системи інженерно-технічного забезпечення, удосконалення організації та управління системою економічних взаємовідносин при використанні технічних засобів.

УДК 656.135:631.15/16

**М.Г. Вергун,**

*к. е. н., доцент,*

*ДВНЗ «Державний агроєкологічний університет» (м. Житомир)*

## УПРАВЛІННЯ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ ВАНТАЖІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Ефективність сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить від рівня забезпеченості товаровиробників засобами транспорту, раціональної організації перевезення вантажів безпосередньо у рослинницьких і тваринницьких галузях та в процесі реалізації продукції. Разом з тим організація перевезення вантажів у галузі ускладнюється, оскільки завезення вантажів у господарства за календарними строками не збігається зі строками вивезення врожаю. У період перевезення зібраного врожаю з полів переважає односторонній потік вантажів. До того ж у сільському господарстві на місяці збирання зернових культур, цукрових буряків, овочів і заготівлі кормів припадає пік перевезення вантажів.

Метою статті є вивчення стану організації транспортного обслуговування аграрних товаровиробників, аналіз управління перевезеннями вантажів у сільському господарстві та пропозиції щодо його вдосконалення.

Проблемам економіки та організації перевезення вантажів у сільському господарстві й високоефективного використання мобільного транспорту в АПК присвячені праці В.І. Котелянця [4], Є.А. Бузовського, В.Г. Василенка [5], П.Р. Левковця [1] та інших вчених. Об'єктом нашого дослідження є транспортний процес в АПК як логістичний ланцюг між виробником і переробником сільгоспсировини (цукрові буряки та молоко). Для його проведення використано діалектичний та монографічний методи пізнання, а також аналіз і синтез [6].

Сільськогосподарське виробництво вимагає постійного управління перевезеннями вантажів, особливо в пореформений період становлення значної

кількості аграрних товаровиробників, а відповідно й відправників продукції рослинництва і тваринництва та одержувачів промислових товарів для ведення сільськогосподарського виробництва. Так, у Житомирській області до реформування було 635 колгоспів і радгоспів, які спочатку були реорганізовані в 667 колективних сільськогосподарських підприємств (КСП), а потім їх загальна кількість збільшилася в 1,7 раза й нині становить 1138 агроформувань (юридичних осіб) різних організаційних структур. Крім того, натуральним і товарним виробництвом сільськогосподарської продукції в області займаються понад 306 тис. господарств населення, які після реформування аграрного сектору економіки домінують в загальному обсязі виробництва картоплі, овочів, молока та м'яса (табл. 1).

Як наслідок, реорганізація сільськогосподарського виробництва спричинила суттєві зміни в структурі та потужності вантажопотоків. Якщо у сировинній зоні Червоноського цукрового заводу до реформування аграрного сектору буряки на переробку надходили від 38 колгоспів і радгоспів Андрушівського, Бердичівського, Ружинського районів Житомирської області та 3 господарств Козятинського району Вінницької області, то тепер в цій зоні цукросировину доставляють тисячі здавальників (табл. 2).

У загальному обсязі перевезень цукрових буряків частка господарств населення становить 9,1–17,8 %. Цукрові буряки сільськогосподарські товаровиробники перевозили власними або залученими (орендованими) транспортними засобами. Незалежно від відстані використовувався автомобільний, тракторний та гужовий транспорт. Встановлено, що у жовтні

**Частка господарств населення Житомирської області у виробництві сільгосппродукції,  
% від загального обсягу**

Вид продукції	Рік		2006 р. +, - до 1990 р
	1990	2006	
Картопля	54,2	97,7	+ 43,5
Овочі	33,4	74,9	+ 41,5
Молоко	38,3	82,5	+ 44,2
М'ясо	34,3	96,3	+ 62,0

2006 р. за день на приймальний буракопункт усіма видами мобільного транспорту виконано в середньому 294 рейси і доставлено 3461 т цукросировини (нетто). При цьому автопоїздами середньою вантажопідйомністю 18,5 т, як правило, інших галузей економіки виконано 115 рейсів, що становить 39,1 %, і перевезено 2132 т буряків – 61,6 % від середньодобового обсягу перевезень. Гужовим транспортом виконано 16 рейсів і доставлено 10,4 т буряків. Решту 1318,6 т цукросировини перевезено автомобілями вантажопідйомністю 4–8 т і тракторами з причепами. У листопаді теж більше половини буряків було перевезено автопоїздами.

Така організація перевезень є логічною, оскільки збирання і транспортування цукрових буряків здійснюється в сільськогосподарських підприємствах потоковим або потоково-перевантажувальним (на-

вантаження мобільним засобом СПС-4,2) способами. Частка сільськогосподарських підприємств становить 82,2–90,9 % обсягів перевезень, тому транспортний процес забезпечується переважно автопоїздами. У господарствах населення збирання й навантаження коренів здійснюється здебільшого вручну, а транспортування – автомобілями типу ГАЗ, САЗ, ЗІЛ і тракторами класу 1,4 ТС з причепами 2ПТС–4, 2ПТС–6 та живим тяглом.

Ще складнішою є організація доставки молока на переробні підприємства. Раніше в середньому адміністративному районі від 20 до 30 господарств доставляли молоко з ферм, комплексів, літніх таборів на заводи. Після реформи у цих районах молоко перевозять від кількох тисяч виробників (табл. 3).

Особливістю транспортного обслуговування виробників молока є поєднання автомобільного і гу-

Таблиця 2

**Наявність товаровиробників та обсяги перевезень цукросировини  
на ВАТ «Червонський цукровик»**

Показник	Рік		
	2004	2005	2006
Сільгоспідприємства всіх форм власності (юридичні особи), од.	105	92	52
Господарства населення (фізичні особи), од.	3500	2950	2800
Обсяги перевезень цукросировини, тис. тонн, всього:	152,6	136,4	182,1
у т.ч.			
від господарств населення,	27,2	20,8	16,6
% від загальної кількості	17,8	15,2	9,1

Таблиця 3

**Кількість молокоздавальників та обсяги заготівлі сировини  
ВАТ «Галіївський маслозавод ім. В.Ф. Мазуркевича» Чуднівського району Житомирської області**

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Кількість молокоздавальників, од., всього:	8977	9514	9697
у т.ч.			
сільгоспідприємств усіх форм власності	51	46	37
господарств населення	8926	9468	9660
Обсяги заготівлі, тис. тонн, всього:	42451	45562	40228
у т.ч.			
від сільгоспідприємств	9913	9871	9059
від господарств населення	32628	35691	31169
теж у % до загального обсягу заготівель	76,7	78,3	77,5
Приймальників сировини	278	302	306
Наявність транспортних засобів, од.			
гужовий транспорт	134	143	140
автомобілі-цистерни	43	48	55

жового транспорту. Приблизно 278–306 приймальників сировини в цій зоні використовують у процесі закупівлі молока від господарств населення 134–143 одиниці живого тягла (робочих коней) і доставляють на стаціонарні молокопункти для попереднього очищення й охолодження, або перевантажують з бідонів на автомобілі-цистерни для транспортування на переробку. Залежно від відстані перевезень, обсягів заготівель, територіального розташування молокопунктів визначають маршрути руху, складають графіки централізованої доставки молока й вибирають відповідні транспортні засоби — автомобілі або автопоїзди. Існують також проблеми транспортування на переробку і реалізацію інших видів сільськогосподарської продукції. Ускладнилося постачання матеріалів і товарів, відповідно до технології сільськогосподарського виробництва, та забезпечення життєдіяльності сільського населення. В останні роки у села майже не завозять будівельні матеріали, зменшилася доставка вугілля, брикету тощо. Централізовано в села не доставляються мінеральні добрива, вапнякові матеріали, агрохімікати, нафтопродукти тощо.

Узагальнення проблеми транспортного забезпечення сільських товаровиробників свідчить, що недоліки в організації перевезення різних вантажів негативно впливають на ведення рослинницької та тваринницької галузей. Якщо до 90-х років минулого століття в агропромисловому комплексі здійснювалися централізовані перевезення вищезазначених та інших вантажів, то тепер цими вантажопотоками ніхто не керує, а перевезення забезпечують, як правило, самі товаровиробники малотоннажними транспортними засобами із значними затратами праці, коштів і нафтопродуктів.

Транспортна складова (навантажувальні й розвантажувальні роботи та перевезення) в структурі собівартості виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції становить практично 25–30 %, а в окремих випадках ціна вантажу нижча, ніж маркетингові тарифи на транспортні послуги залежно від відстані перевезення жому, піску, глини тощо.

До функції управління перевезеннями вантажів належить планування. Класичний підхід у менеджменті передбачає стратегічне планування (перспективне або довгострокове на 5, 7, 10 років) та оперативне (на певний період — висів і висаджування сільськогосподарських культур, заготівля кормів, збирання врожаю зернових, картоплі, цукрових буряків тощо). З різних причин у сучасних умовах сільськогосподарські товаровиробники не приділяють належної уваги розвитку матеріально-технічної бази, зокрема й оновленню транспорту.

Одним із негативних наслідків господарювання на селі в останні роки є різке зменшення кількості транспортних засобів, передусім автомобілів великої вантажопідйомності та автопоїздів. Наприклад, у Житомирському районі Житомирської області станом на 1.01.2000 р. було 29 колективних сільськогосподарських підприємств, а у 2007 р. загальна чисельність виробників товарної продукції в галузі збільшилася до 38 аграрних формувань (СТОВ, ТОВ, ПОСП, ПСП, ЗАТ, ВАТ, СВК та ін.) і 44 фермерських господарства, крім цього функціонує 18842 господарства населення. Проте транспортне обслуговування товаровиробників не поліпшилось, а кількість транспортних засобів в аграрному секторі району значно зменшилася (табл. 4).

З наведених у таблиці 4 даних видно, що за 2000–2006 рр. рухомий склад аграрного сектору зменшився: автомобілів — на 56,2–32,1 %; колісних тракторів — на 32,1; тракторних причепів — на 39,3; навантажувачів — на 83,4–50 %. Кількість робочих коней скоротилася на 507 голів, або на 73 %.

Слід зазначити, що поряд із зменшенням кількості вантажних автомобілів, причепів та інших необхідних технічних засобів збільшується рівень фізичного зносу та морального старіння. Так, у сільському господарстві Житомирщини 86 % вантажних автомобілів експлуатуються понад 15 років. За останній період більшість господарств не закуповували транспортні засоби через відсутність джерел для власних інвестицій та проблему щодо їх залучення. У сукуп-

Таблиця 4

**Наявність транспортних і мобільних навантажувальних засобів у сільгоспідприємствах і фермерських господарствах Житомирського району**

Найменування технічного засобу	2000 р.	2007 р.	2007 р. у % до 2000 р.
Бортові вантажні автомобілі	207	118	57
Самоскиди	296	201	67,9
Автоцистерни	73	32	43,8
Колісні трактори	378	257	61,9
Тракторні причепа	303	184	60,7
Робочі коні, голів	693	186	26,8
Навантажувачі загального призначення	30	5	16,6
Навантажувачі спеціальні (СПС -4,2)	12	6	50

ності відсутність кваліфікованого управління перевезеннями вантажів призводить до непродуктивних витрат на виробництво й реалізацію продукції рослинництва та тваринництва.

Порівняння досвіду управління перевезеннями вантажів у сільськогосподарських районах до реформування і тепер свідчить, що в той період, хоча і з певними недоліками, існувала диспетчеризація, особливо під час заготівлі сільськогосподарської продукції. З метою зменшення скупчення автомобілів на цукрових заводах складала графіки надходжень транспортних засобів із кожного господарства. Відповідно до цього на полях завантажували коренеплоди. Аналогічно скеровувались роботи автотранспорту при доставці зерна на великі хлібоприймальні пункти й потужні елеватори. Ефект був суттєвим. Продуктивність автотранспорту за рахунок зменшення простоїв у черзі під розвантаженням збільшувалася в середньому на 25–30 %.

В останні 12–15 років про таку практику забули. Проте, потреба в диспетчеризації не лише не зменшилась, а навіть зросла, оскільки із збільшенням кількості товаровиробників виникає проблема хаотичного руху транспорту із сільськогосподарської сировиною на заготівельні пункти й на переробні підприємства.

У сучасних умовах постає потреба створення та впровадження нової системи диспетчеризації на транспорті в АПК. По досліджуваній області загалом слід визначити основні вантажопотоки по періодах року, а також закріпити (або укласти договірне зобов'язання) виробників продукції за підприємствами їх переробки. Це важливо також при перевезенні будівельних матеріалів, попит на які щороку буде зростати. Якщо здійснювати завантаження порожніх автомобілів попутними вантажами (принативно), то набагато зменшиться кількість порожніх пробігів транспортних засобів. Безумовно, робота щодо удосконалення управління перевезеннями вантажів шляхом диспетчеризації має проводитися з кожним товаровиробником і здійснюватися в кожному районі.

Отже, доцільно створити в області та в районах центри з управління перевезеннями вантажів (ЦУПів) в АПК. Це один з аспектів урахування впливу транспортного фактору на ефективність виробництва в аграрному секторі [4, с. 3]. На такі центри слід покласти визначення оптимальних радіусів доставки сільськогосподарської сировини на переробку. В цьому відношенні важливо внести корективи у регуляторну функцію аграрного сектору економіки. Для прикладу, американські фермери не транспортують велику рогату худобу та свиней на переробку за 80–100 км, а в Україні такі перевезення здійснюються на значно більші відстані. В багатьох європейських країнах вважається нераціональним транспортувати

цукрові буряки на переробку на відстань понад 20–25 км. У нас цей показник значно більший і має тенденцію до зростання. Так, у 2007 р. після того, як на Червонському цукровому заводі змінився власник, буряки доставлялися з Васильківського району Київської області на відстань понад 100 км. Сусідні із заводом господарства змушені були транспортувати вирощений урожай солодких коренів на переробку з Андрушівського району Житомирської області до Бродецького заводу Вінницької області на відстань близько 100 км.

Безперечно, поряд із створенням ЦУПів в області та в районах доцільно залишити диспетчерські пункти при цукрових заводах, елеваторах і т.д. Це не означає наявності паралелізму і дублювання в практичній роботі. Проте з метою своєчасної доставки продукції з полів і ферм на переробку, в торгівлю та на зберігання їхня діяльність має координуватися.

Поліпшення управління перевезеннями вантажів у сільських районах має бути спрямоване на доставку сільським товаровиробникам будівельних матеріалів, різних промислових товарів із найменшими затратами праці та витратами коштів.

Удосконалення управління перевезеннями сприятиме відродженню централізованих перевезень масових вантажів, що надходять в переробку промисловість, поліпшенню транспортного сервісу аграрних товаровиробників, вивільненню від невластивих їм функцій, отже вони більше уваги приділятимуть основній виробничій діяльності [5, с. 140].

Для надання транспортних послуг на перевезення вантажів з урахуванням спеціалізації виробництва й обсягів товарної продукції доцільно в кожному районі відродити роботу одного потужного автотранспортного підприємства. Ці транспортні формування повинні мати право-договірну основу з товаровиробниками, заготівельниками та переробниками сільгоспсировини. Форма власності таких автопідприємств могла б бути комунальною або змішаною за участі приватних капіталовкладень [6, с. 90–91].

Поряд із диспетчерською службою перевезення сільськогосподарських вантажів бажано створити маркетинговий відділ, функціями якого мають стати дослідження ринку транспортних послуг, прогнозування попиту, реклама супутніх автотранспортних послуг, стратегічне маркетингове планування [3, с. 265].

**Висновки.** Специфіка сільськогосподарського виробництва, сезонність транспортних робіт, фізико-хімічні властивості вантажу, синхронне забезпечення роботи збиральних агрегатів у технологічному процесі об'єктивно вимагають управління мобільними машинами й персоналом. Удосконалення управління транспортним процесом в АПК має передбачати не лише на збільшення прибутків перевізника,

а також на поліпшення якості транспортних послуг, наданих сільськогосподарським товаровиробникам, зменшення втрат при транспортуванні сільськогосподарських вантажів, що сприятиме підвищенню ефективності аграрної сфери економіки.

Безумовно, що для цього слід також дослідити можливості запровадження транспортної логістики товаропотоків.

#### Список літератури

1. Бузовський Є.А., Василенко В.Т. Високоєфективне використання транспорту АПК. — К.: Урожай, 1989. — 144 с.

2. Вергун М.Г. Проблеми розвитку сільського транспорту // Економіка АПК. — 2006. — № 10. — С. 18—24.
3. Канарчук В.Є. та ін. Організація виробничих процесів на транспорті в ринкових умовах. — К.: Логос, 1999. — 384 с.
4. Котелянець В.І. Транспортний процес в АПК. — К.: ІАЕ, 1999. — 28 с.
5. Левковець П.Р., Зеркалов Д.В. та ін. Управління автомобільним транспортом: Навч. посіб. / За ред. Д.В. Зеркалова. — К.: Арістей, 2006. — 416 с.
6. Економіка і організація аграрного сервісу / П.О. Мосіюк, О.В. Крисальний, В.А. Сердюк та ін.; За ред. П.О. Мосіюка. — К.: ІАЕ УААН, 2001. — 345 с.

УДК 330.131.7:338.24(477)

*І.Л. Литвинчук,*

*аспірант,*

*ДВНЗ «Державний агроєкологічний університет»,*

*м. Житомир*

## ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку аграрного сектору економіки України характеризується об'єднанням підприємств із різними формами корпоративних відносин і створенням корпоративних структур (підприємств корпоративного типу), що зумовило формування нових концепцій управління їх господарською діяльністю.

Дослідження теоретичних і практичних проблеми формування системи стратегічного управління соціально-економічним розвитком підприємств здійснювали І. Ансофф, Р. Акофф, Д. Богиня, О. Віханський, О. Градова, Б. Мільнер, Г. Мінцберг. Щодо управління економічними процесами в корпоративному секторі, то ці питання й до цього часу залишаються маловивченими. Саме це й обумовило напрям наукового дослідження, методологічну основу якого складають концепції і погляди вітчизняних і зарубіжних економістів, статті, матеріали наукових семінарів і конференцій, пов'язані з проблемами управління.

Мета статті полягає у вивченні ефективних механізмів корпоративного управління.

У світовій практиці до корпоративних угруповань належать акціонерні компанії, в яких на основі централізації капіталів і заощаджень найманих працівників здійснюється колективне привласнення результатів виробничої діяльності залежно від одержаного прибутку, системи його розподілу й кількості

одержаних на внесені кошти акцій. Універсальним є визначення корпорації як організації, що поставила перед собою певні цілі, здійснює свою діяльність задля суспільного добробуту, має певні права, є юридичною особою, функціонує на постійній основі й має обмежену відповідальність [3]. Проте таке визначення не може вважатися вичерпним, тому що законодавства різних країн передбачають наявність різних ознак корпорації.

В європейському праві корпорація — це колективне утворення, організація, що визнана юридичною особою, заснована на об'єднанні капіталів (добровільних внесках) і здійснює будь-яку соціально корисну діяльність [6]. Європейська модель, на відміну від американської, функціонує без участі фондового ринку капіталів — ресурси надаються стратегічними партнерами.

У США існує п'ять обов'язкових критеріїв віднесення до групи корпорацій: статус юридичної особи; принцип обмеженої відповідальності; необмежений термін існування; вільна передача акцій; централізоване управління.

Згідно із Законом України «Про підприємства в Україні» корпорацією визнано «договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників» [4]. Вітчизняні підприємці



й дослідники дотримуються різних поглядів на понятійні межі цього терміна: одні з них до корпорацій відносять усі комерційні організації, що засновані на членстві, інші — господарські товариства, або лише акціонерні товариства. Таким чином, у правових системах під корпорацією розуміють будь-яку господарську спільноту, засновану на відносинах партнерства із суб'єктами корпоративних прав.

Оскільки більшість корпорацій створено у США (там їх налічується понад 3 млн, що охоплює 90 % сукупного обсягу продажу товарів і послуг), розглянемо особливості компаній цієї країни й аналогічних вітчизняних структур (табл.).

Корпоративний рух супроводжується розвитком корпоративного управління, яке можна визначити як систему організаційно-правових, економічних і фінансових взаємовідносин, що встановлює механізми та способи взаємодії всіх учасників акціонерних товариств [5].

У 30-х роках минулого століття в США було прийнято основні федеральні закони щодо корпоративного управління, тобто сформовано й законодавчо закріплені методи корпоративного управління, які згодом одержали назву «американська модель корпоративного управління».

Становлення американської моделі відбувалося за принципом консенсусу між державою, бізнесом і організованою в профспілки робочою силою. Наприкінці ХХ століття для залучення робітників до акціонерного руху було розроблено Програму ESOP (програма розвитку акціонерної власності робітників та службовців), механізм якої полягає в передачі робітниками отриманих акцій в довірче управління пенсійним фондам, що представляють їхні інтереси і здійснюють контроль над управлінням корпорації [5]. Програма ESOP використовується у понад 70 країнах світу, крім того, вона знайшла широке застосування, як метод приватизації, в Польщі, Угорщині, Чехії, Словаччині й інших державах.

У Німеччині та Японії також були сформовані свої моделі корпоративного управління, які застосовуються й нині, періодично удосконалюючись. У німецькій моделі становить інтерес участь банків в управлінні корпораціями, в японській моделі — участь держави. Своїми особливостями корпоративного будівництва характеризуються і країни Арабського світу та Латинської Америки, але досвід цих регіонів менш цікавий для української практики.

Аналіз світового досвіду формування моделей корпоративного управління в промислово розвинутих країнах показав, що єдиної моделі корпоративного управління в країнах з ринковою економікою не існує, як не існує єдиного загально визнаного індикатора корпоративного управління. Для оцінки рівня корпоративного управління застосовуються різні методології [2]:

1) згідно з економетричною моделлю, запропонованою Майклом Гібсоном (Michael S. Gibson), якість корпоративного управління оцінюється не за механізмами, як це роблять більшість дослідників, а за результатами діяльності компанії (продажі, прибуток, заборгованість тощо);

2) рівень корпоративного управління рейтингового агентства Standard & Poor's (S&P Corporate Governance Score — CGS) розраховується за методологією, яка базується на аналітиці двох компонентів: рейтингу компанії та національного фонду. Рейтинг компанії оцінюється за ефективністю взаємодії органів управління, ради директорів, акціонерів компанії та інших зацікавлених осіб. У межах цього компонента передусім оцінюються внутрішня структура та процеси управління окремої компанії. Аналіз національного фонду включає оцінку ефективності правової, нормативної та інформаційної інфраструктури в країні. У межах цього компонента оцінюється, яким чином зовнішні фактори на макроекономічному рівні впливають на якість корпоративного управління компанії. На підставі аналізу даних агентство Standard & Poor's присвоює рівень корпоративного управління CGS за шкалою від CGS-10 (вищий рівень) до CGS-1 (нижчий рівень);

3) рейтинг корпоративного управління консалтингової фірми Deminor (спеціалізація фірми — послуги із захисту прав інституційних, приватних і корпоративних міноритарних інвесторів, головний офіс — Брюссель) базується на застосуванні міжнародних стандартів корпоративного управління та розраховується за шкалою від DR-10 (вищий рейтинг) до DR-1 (нижчий рейтинг). Рейтинг DR враховує меншу кількість факторів ніж Standard & Poor's, але є простішим в обчисленні;

4) коефіцієнт корпоративного управління (Corporate Governance Quotient — CGQ), запропонований Institutional Shareholder Services (ISS), відрізняється від інших тим, що враховує не тільки структуру корпоративного управління компанії, але і її позицію на ринку. CGQ базується на оцінці понад п'ятдесяти факторів, які розділено на сім груп: склад і структура керівних органів; статут і внутрішні нормативні документи; виконання законодавства про акціонерні товариства; компенсації членам виконавчих органів управління; якісні фактори; власність керівників і службовців компанії; освіта керівників. Коефіцієнт розраховується щодо галузі, до якої належить компанія, та щодо ринкового індексу, і розподіляє компанії у галузевий або груповий ранжований ряд;

5) індикатор корпоративного управління Davis Global Advisors, Inc. (DGA) застосовується для оцінки стану корпоративного управління в розвинених країнах;

6) індекс ризику корпоративного управління

## Порівняльний аналіз особливостей корпоративних законодавств США та України

США	Україна
<i>1. Нормативна база</i>	
Орієнтовний закон про підприємницькі корпорації 1943—1994 рр. Закони про корпорації штатів США	Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.91 р. із внесеними змінами й доповненнями
<i>2. Історичний досвід корпоративного бізнесу</i>	
Багаторічний досвід роботи за законами штатів про корпорації	Дванадцятирічний досвід приватизації і корпоратизації підприємств та роботи на основі положень про акціонерні товариства
<i>3. Типи корпорацій, що порівнюються</i>	
Публічні корпорації	Відкрите АТ, що має суттєві відмінності від публічної корпорації
Закриті корпорації (обмежене коло власників — не більш як 50)	Закрите АТ (обмежень щодо кількості засновників немає)
<i>4. Головні засновники й акціонери</i>	
Засновники — ініціативні бізнесмени, підприємці, що беруть на себе основний ризик	Засновники — юридичні особи та громадяни, котрі солідарно відповідають за зобов'язаннями, що виникли до реєстрації АТ
Акціонери — засновники та покупці акцій на фондовому ринку	Акціонери — засновники (не менш як 25 % статутного фонду в акціях), працівники приватизованих підприємств, особи, що придбали акції АТ
<i>5. Головні інвестори</i>	
Переважно приватні інвестори, пенсійні фонди, фонди взаємної участі	Держава, банки, інвестиційні фонди
<i>6. Інфраструктура фондового ринку</i>	
Високорозвинена, дає змогу будь-якому акціонеру стежити за курсом акцій, а також вільно продавати акції	Слаборозвинена, акції переважної більшості АТ не котируються
<i>7. Вищі органи управління і контролю</i>	
Рада директорів, комісія з аудиту підзвітні зборам акціонерів	Загальні збори акціонерів, що формально відповідають за найважливіші рішення та контроль за підсумками діяльності. Може створюватися наглядова рада, яка представляє інтереси акціонерів у період між проведенням загальних зборів
<i>8. Виконавчі органи</i>	
Формуються радою директорів, підзвітні раді директорів	Правління АТ, підзвітне загальним зборам акціонерів та наглядовій раді
Залучаються досвідчені менеджери, мотивація яких — насамперед стати акціонерами	Основний склад виконавчих органів, як правило, адміністративно-управлінський персонал приватизованого підприємства
<i>9. Внутрішньокорпоративне управління</i>	
Спирається на велику кількість документів, що використовуються різними корпораціями	Засноване на традиціях, що склалися на колишньому підприємстві, яке приватизувалося
Відпрацьовані процедури внутрішньокорпоративного управління	Набір розроблених АТ рекомендацій щодо внутрішньокорпоративного управління, які знаходяться на стадії освоєння
Наочна, чітко оформлена місія або філософія корпорації	Цілі й принципи дій часто недостатньою мірою формалізовані

Джерело: [1]

(Corporate Governance Risk — CGR) за методикою Кричтон-Міллера (Crichton-Miller) та Уормана (Worman) застосовується для оцінки ризику втрат інвесторів від незадовільного корпоративного управління в країнах з перехідною економікою;

7) рейтинг якості корпоративного управління Інституту корпоративного права та управління Російської Федерації (CORE-rating) розраховується за методикою, яку розробили спеціалісти Інституту корпоративного права та управління під контролем та за участю членів Blue Ribbon Panel — експертної ради, до якої входять визнані західні та російські

спеціалісти у галузі корпоративного управління. Результатом аналітичної обробки інформації є CORE-rating — індивідуальний числовий показник оцінки корпоративного управління компанії за шкалою, максимальне значення якої відповідає ідеальній компанії з відсутністю можливих ризиків, пов'язаних з корпоративним управлінням.

Пошук індикаторів, які найбільш повно і точно відображають стан корпоративного управління, триває. Особливо інтенсивно дослідження проводяться у країнах, що розвиваються, а також у країнах з перехідною економікою.

Факти доводять, що говорити про вибір Україною певної стабільної моделі корпоративного управління і корпоративних відносин завчасно. Процеси корпоративної інтеграції в Україні здебільшого тільки зароджуються або мають латентний, прихований характер, зумовлений незавершеністю приватизації в багатьох галузях, яким властива тенденція до формування інтегрованих утворень. Вірогідно, в Україні формується проміжна модель, яка являє собою суміш європейської і північноамериканської.

Для вітчизняної практики має значення дослідження зарубіжного досвіду створення корпорацій в аграрному секторі. На початку 60-х років минулого століття у США була створена Організація міжнародного кооперативного розвитку в сільському господарстві, завдяки зусиллям якої у багатьох країнах світу здійснені проекти розбудови і зміцнення кооперативних організацій, що знаходяться у власності сільськогосподарських товаровиробників. Досвід кооперування і корпоратизації США може бути корисним для реструктуризації сільського господарства країн, що проходять етап ринкової трансформації, до яких належить і Україна. У США сільськогосподарська корпорація — це, насамперед, акціонерні товариства, які відповідають за змістом нашим ТОВ. При цьому партнерства як основні форми колективних сільськогосподарських підприємств відіграють в аграрній економіці цієї країни суттєву, постійно зростаючу роль. Таким чином, враховуючи досвід США та інших розвинених країн, можна зробити висновок, що в Україні існують необхідні умови для того, щоб поряд із виробничими сільськогосподарськими кооперативами розвивати корпоративні та партнерські форми господарювання.

На ефективність функціонування корпоративного сектору економіки і корпоративного управління в Україні негативно впливають такі внутрішні фундаментальні чинники: неурегульованість законодавчої та нормативної бази, недостатній розвиток і слабкий

вплив інфраструктури фондового ринку, незавершений процес консолідації акцій і значна розпорошеність акцій серед численних акціонерів, виключно фіскальний характер податкової системи, низький рівень фінансування виробничого сектору економіки, незрілість фондового ринку, низька корпоративна культура.

**Висновки.** Необхідною умовою успішного розвитку корпоративного управління України має стати комплексність регулювання та стратегічний підхід. Для виходу вітчизняного корпоративного права із кризового стану пропонується провести в Україні комплексну фундаментальну реформу, основним орієнтиром при здійсненні якої має стати законодавство ЄС. Вигідною може стати відмова від побудови органів управління українських товариств за британською концепцією «власника», що передбачає майже повне відсторонення працівників від питань корпоративного управління. Пропонується легітимізувати такий поширений за кордоном інструмент, як договори між акціонерами, за допомогою яких може бути істотно модифікована модель внутрішньокорпоративних відносин, передбачена чинним законодавством.

#### Список літератури

1. Буряк П. Проблемність трансформаційних процесів у інтегрованих корпоративних структурах підприємства // Регіональна економіка. — 2004. — № 2. — С. 72—78.
2. Москвін С. Індикатори корпоративного управління // Акціонерне товариство. — 2003. — № 4. — С. 24—29.
3. Розенберг Д. М. Бизнес и менеджмент. Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 538 с.
4. Саблук П. Т. Ефективність корпоративного управління: інституційний аспект // Вісник аграрної науки — 2004. — № 6. — С. 54—56.
5. Савельева Т.М. Особенности становления и функционирования корпоративных структур в Украине и зарубежом // Прометей: Регион. сб. науч. тр. по экономике. — Донецк: Юго-Восток, 2001. — Вып. 6. — С. 268—274.
6. Юданов Ю. Европейские корпорации в условиях глобализации // МЭМО. — 2001. — № 11. — С. 66—74.

УДК 338.432: 504: 658.261.262

**М.А. Брусенко,**  
здобувач,  
ННЦ «Інститут аграрної економіки»

## РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ЕТАПІ АДАПТАЦІЇ ДО СУЧАСНИХ ВИМОГ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ Й ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

Із вступом України до Світової організації торгівлі (СОТ) очікується підвищення вимог до конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору економіки. У такому контексті варто одразу визна-

читися з тим, на яких саме засадах буде підвищуватися рівень конкурентоспроможності цього сектору. Вихідним пунктом при визначенні таких засад може слугувати зміст Марракешської Угоди про створен-

ня СОТ, у перших двох пунктах якої наголошується на: 1) найбільш доцільному використанні світових ресурсів відповідно до цілей сталого розвитку та 2) прагненні сприяти захисту і збереженню навколишнього природного середовища.

Метою статті є дослідження тих особливостей розвитку аграрного сектору економіки України, які виникають на етапі його адаптації до вимог Європейського Союзу (ЄС) та інших чільних міжнародних організацій з екологізації й енергозбереження. На методологічному рівні цю проблему вивчали П.Т. Саблук, О.О. Созінов, Г.М. Підлісецький, Я.К. Білоусько, П.А. Денисенко, В.О. Пабат, Д.Т. Віннічук, Ю.О. Тараріко, Н.В. Зіновчук, Л.Г. Мельник, В.І. Перебийніс та інші вчені. Але, на нашу думку, зміна господарського середовища, яке буде супроводжувати перехід даного сектору на стандарти СОТ, вимагає поглиблення на методичному рівні врахування сили впливу еколого-енергетичних факторів на розвиток галузі.

Одним із головних критеріїв сталості розвитку будь-якої держави завжди був ступінь вирішеності її продовольчої проблеми. Як відомо, статут ФАО ООН зобов'язує своїх членів (Україна з прийняттям Закону № 1334-IV від 25.11.2003 р. приєдналася до ФАО) сприяти зростанню світової економіки та звільненню людства від голоду і забезпечувати: достатній рівень харчування населення; зростання продуктивності виробництва, справедливий розподіл сільськогосподарської продукції і продовольства; поліпшення умов життя сільського населення. І саме тут виникають певні протиріччя, тому що інтенсифікація аграрного сектору в багатьох випадках веде до деструкції довкілля при одночасних перевитратах енергоносіїв. А це не узгоджується з особливим пріоритетом України — гармонійним розвитком людини, економіки і довкілля. Тому дослідження особливостей розвитку цього сектору України в умовах адаптації до вимог екологізації й енергозбереження є актуальним завданням.

Зависловом П.Т. Саблука, сільське господарство — це в основі своїй використання людиною сонячної енергії, яка живить землю, а головним покликанням селянської праці є відтворення життя на землі [1, с. 348]. Тобто роль аграрного сектору не визначається лише його часткою у національному ВВП. Так, Дж. Бернал стверджує, що своїм виживанням перед обличчям стихійних лих і людського варварства цивілізація зобов'язана саме сільському господарству [2, с. 222]. Однак сучасна індустріалізація перетворює його на головного забруднювача довкілля. У США майже 3/5 загального забруднення довкілля зумовлено саме інтенсифікацією аграрного сектору [3, с. 93]. За даними О.О. Созінова, в Україні забруднення довкілля на 35–40 % (земель і водойм — до 50 %) спричинено діяльністю АПК [4, с. 94]. Тому

екологізація АСЕ України повинна розглядатися як невід'ємна складова його інноваційного розвитку.

До речі, за даними вчених, у розвинутих країнах попит на органічне (екологічно) продовольство невинно збільшується (світовий ринок органічних продуктів щорічно зростає на 25 %). На ці продукти прийнято стандарти ЄС (Regulation of the European Economic Community № 2092/91 on Organic Production of Agricultural Products) та США (The United States Organic Foods Production Act of 1990). За оцінками експертів, у перспективі Росія потенційно може поставляти на світовий ринок екологічно безпечної харчової продукції на суму до 100 млрд дол. США щорічно [5]. Тобто технологічне відставання аграрного сектору Росії може бути конвертоване в його конкурентні переваги на світовому ринку продовольства при одночасному суттєвому поліпшенні навколишнього природного середовища держави.

В Україні також спостерігається певний рух у напрямі запровадження органічного землеробства. У 2003 році загальна кількість органічних ферм в Україні досягла 70 одиниць, які обробляли 240 тис. га землі. Середній розмір більшості з них перевищує 3 000 га. Проте рослинництво обмежується переважно виробництвом зерна, головним чином пшениці, яка в основному йде на експорт. Тваринництво поки що практично відсутнє [6]. Тобто даний вид виробництва в аграрному секторі України знаходиться лише на початковій стадії.

Безумовно, подальший розвиток цього вітчизняного сектору Україні може відбуватися тільки відповідно до позиціонування стосовно екологізації (рис.). Міністерство аграрної політики України наказом від 20.08.2003 р. № 280 затвердило Концепцію збалансованого розвитку агроєкосистем в Україні на період до 2025 року. Фундаментом формування вказаних збалансованих агроєкосистем є чинні Закони України про охорону довкілля й про екологічну експертизу, мережу та аудит. У 2007 р. було прийнято Державну цільову екологічну програму проведення моніторингу навколишнього природного середовища та створено Національне агентство екологічних інвестицій. Отже, екологізація вітчизняного аграрного сектору на основі положень міжнародних екологічних декларацій (програм, конвенцій, хартії), до яких приєдналася й Україна, вже стає чільним фактором, який посів провідне місце в Основних засадах державної аграрної політики на період до 2015 року (Закон України № 2982 від 18.10.2005 р.) та Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року (постанова Кабінету Міністрів України № 1158 від 19.09.2007 р.).

Доречно згадати й положення з Плану дій «Україна — ЄС» (2005 р.), де країні пропонувалося вжити подальших заходів щодо включення питань захисту





Рис. Позиціонування процесу розвитку аграрного сектору економіки України до високих вимог екологізації та енергозбереження



навколишнього природного середовища до політики в галузі сільського господарства, а також забезпечити прогрес у наблизенні до законодавства ЄС, відстеженні харчового ланцюга «від поля — до столу» та загальних вимог до безпеки продуктів харчування (Регламент 178/2002/ЄС).

Останнім часом спостерігається значне посилення уваги до енергетичної складової розвитку вітчизняного аграрного сектору. І це зрозуміло з огляду на констатацію П.Т. Саблуком того факту, що відставання вітчизняної сільськогосподарської техніки від зарубіжних аналогій сягає майже двох поколінь [1, с. 382]. А це, як відомо, веде до значних (3–4 рази) перевитрат енергоносіїв і, як наслідок, до зниження рентабельності аграрного виробництва тощо. Тому в «Основних засадах державної аграрної політики на період до 2015 року» і «Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року» гостро стоїть питання необхідності переведення аграрного сектору в режим енергозбереження. На це націлює й Енергетична стратегія України на період до 2030 року.

Сільське господарство належить до енергоємних галузей, адже на 1 % приросту його продукції витрати енергоресурсів збільшуються на 2–3 % (а на кожну калорію продовольства витрачається від 1,5 до 4,5 калорій енергії, матеріалізованої у засобах виробництва [7]. Зменшення галузевих витрат енергії до світового рівня вимагає модернізації матеріально-технічної бази аграрного сектору на основі науково-технічних досягнень [8]. Т.Л. Бабинець наводить дані, які свідчать про те, що в Україні на 1 кг сільськогосподарської продукції витрачається 0,89 кг у.п. проти 0,34 кг у.п. для середньоєвропейського рівня; вітчизняному аграрному сектору варто прискореними темпами рухатися до більш високих технологій у землеробстві (мінімальних, нульових), адже нині лише 5–10 % господарств готові адаптуватися до них [9].

Технологічні засади сільськогосподарського виробництва, де достатньо були б узгоджені екологічні й енергетичні складові, є об'єктом дослідження вітчизняних вчених [10–11], які незаперечно довели, що без такої узгодженості масштаб використання агробіологічного потенціалу України не вийде на рівень вимог високих міжнародних стандартів і систем. За даними Є.В. Милованова, такої узгодженості досягнуто в Тунісі (на основі Базових Стандартів IFOAM, органічних Стандартів ЄС і Codex Organik Guidelines) при підтримці з боку держави (яка дуже близька до тих податкових пільг, які в Україні за чинним Законом «Про інноваційну діяльність» можуть бути надані з метою реалізації інноваційних проєктів) [12]. Досвід органічного землеробства, що накопичується у світі, дає підстави для оптимістичного очікування позитивних зрушень в аграрному секторі за сценарієм «екологізація—енергозбереження».

На думку С.І. Соколенка, процес глобалізації у ХХІ ст. зумовлює суттєві зміни в розподілі відповідальності суб'єктів за розвиток власних країн, прикладом якого є програма PPP (Public-Private Partnership, ОЕСР і ООН) [13, с. 34]. З інформації, яка міститься на рисунку, бачимо, що сфера екологізації економіки знаходиться під постійним моніторингом світової спільноти. Починаючи від Декларації про забруднення довкілля (Сан-Паулу, 1976 р.) та прийнятої у 1982 р. Всесвітньої хартії природи (ООН) і до Картахенського протоколу про біобезпеку (2001 р.) механізми захисту довкілля постійно диверсифікуються і вдосконалюються. Звичайно, для окремого підприємця (і навіть для їх асоціацій) здійснювати координацію своїх програм і проєктів із розгалуженою системою екологічних стандартів (навіть серії ISO 14000, які в Україні вже діють як ДСТУ) стає складно й витратно. Саме тут і потрібне взаєморозуміння між підприємцями й державою щодо їхніх спільних інтересів за принципом програми Public-Private Partnership.

Приблизно такі самі мотиви партнерства підприємців і держави виникають через складність та витратність координації підприємницької діяльності із системою енергетичних програм і стандартів енергозбереження. Варто також наголосити, що Європейська енергетична хартія має на меті забезпечення (на економічно прийнятній основі) у максимальному ступені ефективності розподілу й використання енергії з тим, щоб підвищувати рівень безпеки і мінімізувати проблеми навколишнього середовища. Прийнята у 2006 р. Європейська стратегія сталої, конкурентоспроможної і безпечної енергетики робить акцент на ефективному інвестуванні, яке буде спрямоване на зниження втрат енергії з підвищенням життєвого рівня (відповідальніше економічне і раціональне використання енергії). Тобто нині світова динаміка (за Дж. Форрестером) веде цивілізацію шляхом гармонізації її продовольчого, природно-екологічного та енергетичного потенціалів [14].

**Висновок.** Вхідження України до СОТ суттєво активізує потребу в системності перетворень її аграрного сектору економіки відповідно до стандартів екологізації та енергозбереження, які діють у розвинутих країнах світу та провідних міжнародних організаціях. Для цього необхідно послідовно здійснити таке:

по-перше, поглибити наукові дослідження у частині трансформування традиційних вітчизняних ресурсів (інтелектуальних, трудових, матеріальних) до стану відповідності високим стандартам екологізації й енергозбереження;

по-друге, визначити практичні кроки (заходи) щодо реальної адаптації аграрного сектору економіки України до гармонізованих між собою стандартів продовольчої безпеки держави та екологізації й енергозбереження на рівні галузевих підприємств.

## Список літератури

1. Саблук П.Т. Развитие земельных отношений в Украине. — К.: ННЦ ІАЕ, 2006. — 396 с.
2. Бернал Дж. Возникновение жизни / Пер. с англ. — М.: Мир, 1969. — 391 с.
3. Маклярский Б.М. Экологический бумеранг: классовые аспекты проблемы охраны окружающей среды. — М.: Междунар. отношения, 1980. — 232 с.
4. Созинов А.А. Принципы развития агросферы Украины в XXI столетии // Сб. науч. труд. Института земледелия УААН. Вып. 4. — К., 1999. — С. 91—96.
5. Монастырский О.А., Солостий А.В. Биологическая защита растений и система органического земледелия в России // www.agroxxi.ru/docs/01062004/01062004017.htm
6. Развитие органичного агропроизводства в Украине // www.minagro.gov.ua/page/?5522.
7. Энергетическая эффективность сельскохозяйственного производства // www.sbersvet.ru/ru/manufacture/agriculture/www.inka.ua.
8. Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази АПК в Україні: Матер. до П'ятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 82 с.
9. Бабинець Т.Л. Доцільність використання ресурсоощадних технологій в Україні // Агроінком. — 2007. — № 11—12. — С. 31—37.
10. Тараріко Ю.О. Розробка ґрунтозахисних ресурсо- та енергозберігаючих систем ведення сільськогосподарського виробництва з використанням комп'ютерного програмного комплексу. — К.: Нора-Друк, 2002. — 122 с.
11. Пабат В.О., Віннічук Д.Т., Тараріко Ю.О. Агробіологічний потенціал в Україні та шляхи його використання // Економіка АПК. — 2005. — № 6. — С. 31—40.
12. Милованов Є.В. Особливості розвитку органічних продуктів у Тунісі // Агроінком. — 2007. — № 11—12. — С. 15—20.
13. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст. — К.: Логос, 2002. — 645 с.
14. Форрестер Дж. Мировая динамика / Пер. с англ. — М.: Наука, 1978. — 167 с.

УДК 330.341.1

**Є.А. Бузовський,**

*к. е. н., професор,*

**О.Д. Витвицька,**

*к. е. н., доцент,*

**В.А. Скрипниченко,**

*к. е. н.,*

*Національний аграрний університет*

## ІННОВАЦІЇ ЕНЕРГЕТИКИ: НЕТРАДИЦІЙНІ Й ПОНОВЛЮВАЛЬНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ

В умовах постійного підвищення цін на нафтопродукти зростає роль поновлювальних джерел енергії, що існують або періодично з'являються в навколишньому середовищі у вигляді енергетичних потоків Сонця, вітру, тепла Землі, морів, океанів, річок, біомаси, які можуть бути перетворені в корисну роботу. Нині вчені, технологи, винахідники наполегливо працюють над проблемами використання нетрадиційних джерел енергії, заміни нафтопродуктів на біо- та інші види палива.

Залежно від кліматичних та економічних умов кожна країна планує розв'язання проблеми забезпеченості енергоносіями власними шляхами. У Данії, Польщі, Швеції в котельнях аграрних товаровиробників замість мазуту спалюють пресовану, або брикетовану солому. Зокрема, в Данії майже 35 % потреб сільськогосподарських споживачів у теплі забезпечується за рахунок котлів, що працюють на соломі та відходах рослинництва. У країнах півдня — Китаї, Індії — побудовано кілька мільйонів дрібних біогазових установок для виробництва біогазу. В

Сполучених Штатах Америки, починаючи з 2010 року, передбачається обов'язково додавати до автомобільного бензину домішки етилового спирту. У Німеччині та Чехії постійно збільшується виробництво органічного заміниacza дизпалива, що виробляється з ріпакової олії. У Бразилії вже понад чверть століття половина автотракторного парку працює на технічному спирті, що виготовляється з відходів виробництва цукру.

Деякі з перспективних розробок запроваджуються і в нашій країні. Вже найближчим часом в Україні за участю датських фірм планується розпочати виробництво котлів різної потужності, що працюють від спалювання соломи, придатних для обігріву як окремих сільських будинків, так і великих виробничих комплексів. Перший з таких котлів, який вже третій рік експлуатується в агрофірмі «Дім» у селі Дрозди Білоцерківського району Київської області, має потужність 1000 кіловат і опалює весь центр села — контору, сільраду, дитячий садок, триповерхові будинки загальним об'ємом приміщень — 30 тис. м<sup>3</sup>.

За добу спалюється 3 тонни соломи у тюках по 500 кг, а працює котел тільки на половину потужності. Для того щоб завантажити його на повну потужність, планується побудувати теплицю.

Раніше витрати на оплату природного газу становили за добу 600 грн, а тепер лише 165 грн. Економія за опалювальний сезон перевищує 60 тис. гривень, а за ці кошти можна купити трактор МТЗ-82.

Значні перспективи для аграрного сектору розкривають технології використання вітрових електростанцій. В Україні вже розроблено як потужні вітроагрегати, які можуть працювати на загальну електромережу, так і малої потужності для енергозабезпечення окремих сільськогосподарських об'єктів. Але найголовнішим для села є забезпечення роботи мобільних засобів — тракторів, комбайнів тощо. Стабільне виробництво неможливе без постійного гарантованого постачання сільгосптоваровиробникам пального.

Починаючи з 2000 року, в Україні діє затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 4 липня 2000 р. № 1044 Державна програма «Етанол», якою передбачено комплекс заходів щодо виробництва на 36 спиртових заводах України технічних спиртів та їх використання як добавок до бензинів.

Згідно із зазначеною програмою визначено підприємства концерну «Укрспирт», які виробляють етиловий спирт, у тому числі для використання його як високооктанової кисневмісної добавки до бензинів. Проведено науково-дослідні роботи, повністю розроблено нормативну документацію, та розпочато виробництво на 7 спиртових заводах перших експериментальних партій бензинів зі спиртовими добавками. Так, у 2006 році було вже виготовлено понад 25 тис. тонн високоокисневих (спиртових) добавок і на їх основі 390 тис. тонн сумішевого екологічно чистого бензину.

Перспективним напрямом є також використання в Україні «біодизеля», тобто дизельного пального, що виробляється з рослинної олії. Цей вид пального можна використовувати в сучасних поршневих двигунах без будь-яких змін їх конструкції. Для України найдоцільніше виробляти «біодизель» на основі ріпакової олії, тому що з шести основних олійних культур найбільший вихід олії з одного гектара дає ріпак.

Високих результатів у розробці технології виробництва та використання біодизеля з ріпаку досягли спеціалісти ННЦ «Інститут механізації та електрифікації сільського господарства». Ними розроблено технологічну лінію, яка може бути змонтована практично в кожному селі й використовуватися для виробництва ріпаково-метилового біопального або його сумішей із нафтовим дизпаливом.

За розрахунками спеціалістів цього наукового центру при урожайності 20 ц/га виробництво біо-

пального (з урахуванням сирової ріпакової олії, шротів і ріпакової соломи) стає рентабельним, а вже при 28 ц/га вартість біопального буде меншою ніж вартість дизпалива, що отримують з нафти.

Нині постало завдання доведення врожайності ріпаку до рівня Європейських країн або 25—28 ц/га і збільшення посівів цієї культури до 400 тис. га.

За умови досягнення цих показників більше половини сільськогосподарських підприємств України зможуть використовувати замість традиційного пального біодизель або суміш на основі 25 % біодизелю олії та 75 % нафтового дизпалива, а щорічний економічний ефект в цілому по державі становитиме близько 95 млн грн.

Одним із шляхів вирішення проблеми енергозбереження є переведення частини автотракторного парку на використання скрапленого газу. Ціни на газ більш прогнозовані, тому його використання може дати значний економічний ефект.

В Криму вже використовуються перші зразки такої техніки. Так, у Євпаторії підприємство «Сервіс-газ» перевело автотранспорт, який перевозить мешканців міста, на роботу на стисненому газі.

Спеціалістами Національного центру також виготовлено дослідний зразок потужного трактора, що працює на стисненому газі, проведено польові і нині здійснюються його державні сертифікаційні випробування.

Безумовно, технології застосування газу для сільгоспмашин вимагають докорінного їх вивчення й опрацювання. У цій справі ще багато треба зробити — завершити державні випробування, забезпечити розробку і серійне виробництво відповідного обладнання.

Загальна кількість біомаси (соломи, лушпиння, листя) рослинних культур перевищує 33,9 млн тонн, з яких доступними для отримання енергії є близько 15 млн тонн.

Поголів'я худоби, свиней та птиці в підприємствах АПК дає за рік понад 52 млн тонн гною, з яких може бути отримано майже 2,2 млрд куб. метрів біогазу. Це значний потенціал, за рахунок якого можуть бути забезпечені всі потреби аграрного сектору в енергії для стаціонарних процесів (тепло- та електропостачання, опалення в зимовий період).

В Україні до цього часу існують технологічні бар'єри, які перешкоджають розвитку біоенергетики. Відсутнє серійне виробництво соломо-спалювальних котлів і біогазових установок. В рослинництві найбільш поширеною є система збирання січеної комбайнами соломи в скирти, а технологія тюкування та пресування соломи не набула широкого розповсюдження, що ускладнює транспортування її та спалювання в котлах.

Щодо запровадження біогазових установок, то перешкодою є те, що більшість діючих великих

свинокомплексів обладнані системами гідрозмиву гною. При цьому вологість видаленого гною становить майже 99 % і значно перевищує допустиму для анаеробного бродіння (85 %). Тому запровадження біогазових установок потребує не тільки будівництва метантанків, а й реконструкції системи видалення гною.

Аналіз енергетичних балансів стаціонарних процесів сільського господарства свідчить, що значна частина енергії витрачається на низькопотенційні теплові процеси. Це дає можливість широкого використання енергії Сонця, вітру, теплових біогазових установок і теплових pomp. Так, якщо прийняти продуктивність фуражної корови за 4000 кг молока на рік, то витрати енергетичних ресурсів на корову становлять 0,645 т умовного палива. При цьому 30–40 % енергії витрачається на теплові потреби. На молочних фермах використання близько 40 % вторинних енергетичних ресурсів без значних капітальних вкладень дає змогу економити протягом року майже 52 кг у.п. на корову. Використання теплоти молока однієї корови щорічно приносить економію 50 кг у.п. Окупність теплових pomp, які використовуються для підігріву технічної води, при поголів'ї корів 50 тварин становить 5–7 років. Охолодження 1 т молока за допомогою холодильних установок потребує «витрат електроенергії, еквівалентної 10,6 кг у.п.

Розглянемо для прикладу можливість енергозабезпечення від поновлювальних джерел енергії молочної ферми на 50 корів дійного стада. Аналіз балансу потреби в енергоресурсах цієї ферми (табл.) свідчить, що в загальній кількості енергії традиційні

форми енергетики становлять 41,6 т у.п., або 39,9 % до загальних, у т.ч. електроенергія – 7,1 %, пальне, що використовується на фермі, – 9,8 % і на вирощування кормів – 23,0 %. Нетрадиційні джерела енергетики становлять 62,6 т у.п., або 60,1 %, в загальній кількості енергії в умовному паливі, у тому числі енергія біогазу – 16,5 %, сонячна енергія – 24 %, вітрова енергія – 13,5 %, утилізація теплоти молока – 2,4 % і утилізація теплоти вентиляційних викидів – 3,7 %. Загальні витрати енергії на фермі становлять 104,2 т у.п., у тому числі 37,7 % на теплові потреби і 62,3 % – на виконання механізованих робіт.

Заміщення традиційного палива й енергії на нетрадиційні джерела енергії сонця і вітру, біопалива знайдуть практичне застосування лише тоді, коли ціни на них будуть нижчими від цін на традиційні джерела енергії. Виконання цієї умови вимагає підвищення ефективності установок для використання нетрадиційних джерел енергії, пошуку ефективної сировини рослинного походження для біопалива, її складування, транспортування, переробки і розподілу біопалива й утилізації відходів, протекціоністських заходів.

Світовий досвід застосування поновлювальних джерел енергії (ПДЕ) і перехід до ринкової економіки у нашій країні свідчить, що розвиток поновлювальної енергетики повинен пройти чотири етапи.

Перший етап – глибокий (з урахуванням світового досвіду) аналіз і складання картографічного атласу ПДЕ області, регіону, країни.

При оцінці сонячної енергії необхідні дані про пряме і розсіяне випромінювання з урахуванням ста-

Таблиця

**Баланс потреби в енергоресурсах молочної ферми на 50 корів молочного стада**

Енергетичний ресурс	Всього		У тому числі			
	тонн у.п.	%	на теплові потреби		на виконання механізованих робіт	
			всього тонн у.п.	%	всього тонн у.п.	%
<i>Традиційні джерела енергетики</i>						
Електроенергія	7,39	7,1	1,63	22,1	5,76	77,9
Пальне, використане на фермах	10,25	9,8	62,6	61,0	4,00	39,0
Пальне на вирощування кормів	23,96	23,0	—	—	23,96	100,0
<b>Всього</b>	<b>41,6</b>	<b>39,9</b>	<b>78,9</b>	<b>19,0</b>	<b>33,69</b>	<b>81,0</b>
<i>Нетрадиційні джерела енергетики</i>						
Енергія біогазу	17,2	16,5	—	—	17,2	100,0
Сонячна енергія	25,0	24,0	25,0	100,0	—	—
Вітрова енергія	14,0	13,5	—	—	14,0	100,0
Утилізація теплоти молока	2,5	2,4	2,5	100,0	—	—
Утилізація теплоти вентиляційних викидів	3,9	3,7	3,9	100,0	—	—
<b>Всього</b>	<b>62,6</b>	<b>60,1</b>	<b>31,4</b>	<b>50,2</b>	<b>31,2</b>	<b>49,8</b>
<b>Разом</b>	<b>104,2</b>	<b>100,0</b>	<b>39,29</b>	<b>37,7</b>	<b>64,89</b>	<b>62,3</b>



тистичного сезонного розподілу (для оптимального розрахунку акумуляторів сонячної енергії), енергії вітру — про місце розташування і висоту вимірюваного повітряного потоку (для оптимального вибору типу й потужності вітроенергетичної установки).

Оцінка ресурсів малих річок має, крім потенціальної енергії, враховувати кінетичну енергію водосток для застосування вільнопоточних мікроГЕС.

Перший етап включає оцінку технічного потенціалу енергоресурсів, розробку можливих технологій і технічних засобів використання ПДЕ, реалізацію показових і демонстраційних проектів, визначення їх вартості та термінів освоєння.

На другому етапі — поряд з виконанням програми розробки технологій і створенням технічних засобів промисловими підприємствами важливо прийняти закон про екологічну чистоту поновлювальної енергетики.

Третій етап являє собою широку демонстрацію готових комплектів обладнання, яке дозволяє використовувати різні ПДЕ у прогресивних технологіях виробництва сільськогосподарської продукції та побуті.

Четвертий етап характеризується реалізацією обладнання, максимальною заміною традиційних енергоносіїв поновлювальними.

Економічність застосування ПДЕ необхідно розглядати при світових цінах на традиційні енергоносії з урахуванням прогнозованої динаміки їх заміни. Можливі такі напрями використання ПДЕ: автономне енергопостачання малопотужних віддалених споживачів (котедж, дім, фермерське господарство, система водопостачання або зрошення тощо); змен-

шення піків або регулювання навантаження в системах централізованого енергопостачання (системи сонячного теплопостачання і кондиціонування будівель, геліосушильні комплекси, біогазові теплові установки, сонячні енергоустановки тощо); робота в якості електростанцій сумісно з енергосистемою (мікро- і міні-ГЕС, геотермальні, вітроенергетичні та сонячні електростанції).

Запровадження біоенергетики потребує економічних стимулів, таких як субсидування, пільгові кредити, звільнення від податків тощо.

#### Список літератури

1. Саблук П.Т., Крисальний О.В., Тивончук С.О. та ін. Основні методологічні положення аграрної реформи в Україні // Економіка України. — 1994. — № 1. — С. 18-20.
2. Бузовський Е.А. Нетрадиційні поновлювальні джерела енергії. Навч.-метод. посіб. — К.: ННІ ПО НАУ, 2007 — 21 с.
3. Корчемний М., Федорейко В., Щербань В. Енергозбереження в агропромисловому комплексі: Підруч. — Тернопіль, 2001 — 98 с.
4. Про науково-технічну інформацію: Закон України від 25.06.1993 р. № 3322—ХІ // Уряд. кур'єр. — 1993. — 4 лип.
5. Інноваційне підприємство в АПК України / За ред. П.М. Музики. — Львів: Оброшино. 2001. — С. 83—85.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1992. — 455 с.
7. Витвицька О.Д., Скрипниченко В.А. Організація та функціонування інноваційних структур в АПК. — К.: ННІ ПО НАУ, 2007. — 135 с.
8. Проблеми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі / За ред. Я.К. Білоуська. — К.: ННЦ ІАЕ, 2007. — 216 с.



## ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ

УДК 631.145/631.16

**І.В. Свиноус,**

*к. е. н., доцент, докторант,  
Національний аграрний університет*

## МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ОСОБИСТЕ СЕЛЯНСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО»

Законодавче визнання різних форм власності та господарювання дає підстави розглядати особисті господарства сільських жителів як одну із складових частин виробництва, якому належить важливе місце в аграрному секторі економіки щодо забезпечення населення продуктами харчування. Необхідність

розвитку особистих селянських господарств (ОСГ) об'єктивно зумовлена низьким рівнем виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах і згортанням збиткових галузей, грошових доходів селян, відсутністю належної інфраструктури в сільській місцевості. Проблеми розвитку ОСГ у перехід-



ній економіці аналізуються нами через призму формування на селі повноцінного суб'єкта суспільних відносин.

Метою статті є аналіз дефініцій «особисте селянське господарство» та трактування цієї категорії з позицій власного погляду на проблему.

Деякі вчені вважають за доцільне ототожнювати поняття «домогосподарство» і «особисте селянське господарство», «господарства населення» (за визначенням Держкомстату України) [1].

Зазначимо, що домогосподарство — це сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують й витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких із цих стосунків, або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи (ст. 1 Закону України «Про Всеукраїнський перепис населення») [2]. Члени домогосподарства можуть займатися будь-якими видами діяльності, у тому числі й веденням особистого селянського господарства.

Поняття «домашнє господарство» з погляду економіки необхідно розглядати окремо від понять «підприємство» і «господарство». Домашні господарства — це господарства, які, маючи у своєму розпорядженні певні фактори виробництва, самостійно вирішують питання про доцільність їхнього використання. Як правило, учасники домашніх господарств, точніше, їхні власники, прагнуть за допомогою наявних ресурсів (робоча сила, капітал, включаючи орендовані землі й позиковий капітал) підвищити ефективність господарств. Домашнє господарство охоплює головним чином сферу сім'ї, а особисте селянське господарство — сферу сільськогосподарського виробництва. Домашнім господарством займаються всі члени сім'ї, тоді як ОСГ — лише окремі члени селянської родини.

Працю в домогосподарстві К. Маркс називав «вільною працею в домашньому колі для потреб самої родини» [3]. К.І. Калугіна характеризує економічну категорію «домашнє господарство» так: «економічна вигідність домашнього господарства визначається економією у витратах, тоді як підсобного господарства — його доходами, причому домашнє господарство є сфера використання доходів, а ОСГ — їхнього виробництва» [4].

Особисте господарство безпосередньо пов'язане з діяльністю домашнього господарства, що дає підставу для науковців стверджувати як про тотожність даної економічної категорії, так і про включення її до складу категорії «домашнє господарство». Деякі функції домашнього господарства є завершальною стадією виробничих процесів в ОСГ. Вироблена в

особистому селянському господарстві продукція переробляється і зберігається в домашньому господарстві.

Тісно пов'язані з особистим селянським господарством такі види операцій у домашньому господарстві як будівництво господарських споруд, прибирання і ремонт тваринницьких приміщень та ін. Всі вони є продовженням виробничого процесу, що був розпочатий в ОСГ, який доводить продукцію до кінцевого споживання. Проте це не слугує підґрунтям для ототожнення двох термінів і включення особистого селянського господарства до складу домашніх господарств.

Селянське господарство у структурі домогосподарств має характерні особливості, що підносять його роль і підвищує значення в сучасних умовах. По-перше, воно є не тільки покупцем і споживачем ринкових продуктів, але і виробником, і продавцем певної їх частини. По-друге, зберігає й відтворює сільськогосподарські земельні ділянки, залишаючи землю наступним поколінням із поліпшеними якість. По-третє, облаштувавши свою садибу, селянські сім'ї поліпшують загальний життєвий простір односельців, а в сукупності — співтовариство людей. По-четверте, ведучи безвідхідне, екологічно чисте виробництво, воно зберігає й екологію господарську, так звану «екологію загальнолюдську». По-п'яте, земельна ділянка і сільське домашнє господарство — це дві взаємопов'язані категорії сільського устрою України і філософія сільського життя. Навіть у кращі роки існування села селянин не відмовлявся від ведення особистого господарства, знаючи, що його виробнича діяльність в ОСГ заздалегідь збиткова. Саме для нього характерне таке поняття, як «моральна самоексплуатація», тобто власник ОСГ працює не заради одержання прибутку, а заради отримання морального самозадоволення та забезпечення власної родини продуктами харчування.

У науковій літературі зустрічаються також назви «сільське господарство», «сімейне господарство», «сімейна ферма», «господарство сільських жителів». З огляду на принципову подібність зазначених господарських формувань (індивідуальна форма власності, переважно сімейна форма праці, невисокий рівень товарності виробництва) можна виділити ці форми господарювання в єдину групу, названу «особисті господарства населення» з наданням їм певного правового статусу.

З урахуванням вищевикладеного поняття «особисті господарства населення» можна дати таке загальне визначення — це господарське формування, що базується на особистій, дрібногруповій формі власності, переважно сімейній формі організації праці, та не є юридичною особою.

Для обмеженого однією родиною особистого селянського господарства, невеликого за масштабами

виробництва притаманний процес простого відтворення, що визначає характер виробленого продукту (це необхідний продукт) і форму його присвоєння. На відміну від колективного виробництва, де результати праці привласнюються його членами не безпосередньо, а через розподіл продукту й доходу (прибуток), результати праці в особистих господарствах селянина привласнюються його власниками безпосередньо у вигляді продуктів харчування або грошових доходів сім'ї від реалізації частини виробленої продукції.

На думку О.В. Чайнова, «господарство селянське є насамперед господарство сімейне, весь лад якого визначається розміром і складом його споживчих запитів і його робочих рук ..., завданням трудового селянського господарства є забезпечення засобів існування господарюючій родині шляхом найбільш повного використання наявної в її розпорядженні робочої сили» [5].

Розмежувати особисті й сімейні господарства немає сенсу, оскільки ведення такого сільськогосподарського виробництва засноване лише на використанні особистої праці власника та членів його родини.

Особливість сімейних господарств проявляється в тому, що ведення власного домашнього господарства, виконання соціально-побутових функцій і виробництво сільськогосподарської продукції є єдиним, нерозривним у часі та постійно відновлюваним процесом життєзабезпечення родини.

Сім'ї, що володіють такими господарствами, відрізняються від інших сільських і міських жителів особливим устроєм життя, який підтримується абсолютною обов'язковістю щоденного виконання працездатними членами сім'ї господарських операцій і робіт у строки, що відповідають біологічним ритмам навколишнього природного середовища та домашніх тварин.

Сільськогосподарський майновий комплекс сім'ї може бути відособлений від домашнього господарства у двох випадках. По-перше, коли сімейне господарство є власністю двох сімей і більше, що використовується ними спільно. Відокремлення диктується необхідністю справедливого розподілу між сім'ями витрат з обслуговування господарства і кінцевого продукту (доходу), одержаного від господарської діяльності на землі.

По-друге, відокремлення від домашнього господарства є обов'язковою умовою успішного господарювання тоді, коли у затратах живої праці переважає наймана праця. У таких господарствах наймані робітники є фактичними користувачами сільськогосподарського майнового комплексу і його відокремлення від домашнього господарства для родини-власника слугує неодмінною умовою раціонального розподілу матеріальних і фінансових ресурсів між виробництвом, споживанням і нагромадженням.

Відокремлення сімейного господарства від домашнього об'єктивно необхідне, якщо рівень розвитку продуктивних сил суспільства, а також поділ праці та ринкові відносини характеризуються ступенем глибини й досконалості, за якого виробникові сільськогосподарської продукції вигідно все вироблене продати, а все необхідне для споживання і виробничого процесу — купити. У цих умовах будь-яке сімейне господарство стає підприємницьким, якщо його власник не має інших соціальних цілей. Приклад відокремлених сімейних господарств від домашніх можна спостерігати в країнах Західної Європи та Північної Америки.

Для української економіки, що знаходиться в стані тривалого і складного переходу до цивілізованого (розвиненого) ринку, з дуже низьким професійним рівнем масового сільськогосподарського виробника, сімейні господарства, не відокремлені від домашнього, є типовими, тому характеризуються дуже високою стійкістю в сучасних економічних умовах. Ця обставина надзвичайно важлива для розуміння економічної і соціальної сутності сімейних господарств України.

Для сільських господарств, не відокремлених від домашніх, характерна побудова трудових, майнових та інших міжособистих відносин між працівниками на традиціях, звичаях і звичках, не завжди регульованих законодавчими нормативами. Найістотнішою відмінністю сімейних господарств є принцип формування й розподілу кінцевого продукту (доходу), одержуваного в результаті господарської діяльності на землі. Праця працівників — членів родини не має ціни у формі заробітної плати.

Оплата праці працівників-членів сімейного господарства, невідособленого від домашнього, реалізується не у витратах виробництва, як це відбувається у сільськогосподарських підприємствах, а в кінцевому продукті (доході).

Доходи, що направляються на споживання в натуральній і грошовій формах, одночасно стають витратами на життєзабезпечення сім'ї, у тому числі й на відтворення власної робочої сили. За цією ознакою пролягає межа економічної відмінності сімейних господарств від сільськогосподарських підприємств.

Соціальною метою для будь-якого сімейного господарства є життєзабезпечення сім'ї та її відтворення в цілому, а не тільки робочої сили. У цій якості воно не має нічого спільного із сільськогосподарським підприємством будь-якої організаційно-правової форми, що завжди є комерційною або некомерційною організацією громадян, які мають у власності, оренді, господарському користуванні, оперативному управлінні відокремлене від їхніх домашніх господарств майно, використовуване ними з метою одержання прибутку.

У сімейних господарствах, незалежно від економічного і фінансового стану, витрати виробництва

та структура розподілу кінцевого продукту (доходу) завжди формуються під тиском соціальної мети, як пріоритетної, порівняно з економічними, фінансовими та політичними цілями.

Дотримуємося думки, що ОСГ базується, пересудим, на сімейній праці, оскільки виробнича діяльність у ньому спрямована на задоволення потреб власної сім'ї.

Особисте селянське господарство спроможне адаптуватися до будь-яких умов. Його не слід отожднювати з домашнім господарством або сімейним кооперативом. Це мобільне дрібнотоварне виробництво може трансформуватись відповідно до будь-яких форм відносин через невеликий обсяг виробництва та невисокий рівень механізації. Тут відносини перебувають не у виробничих, а у соціально-психологічних сферах, де основу визначає ставлення до землі, те, як її сприймає людина на даний момент. Спрощеність аграрно-виробничих відносин у такому випадку виступає гарантом збереження життєздатності виробництва, оскільки конкуренція повністю відсутня.

Як зазначав М.Д. Кондратьєв: «Селянин відноситься до свого наділу як до джерела життєво необхідних засобів, володіння яким передбачалося вже самим чинником народження і приналежністю до певної локальної спільності ... землеробів. Цей природний за своїм походженням вид привласнення землі і соціальна основа отримання певної частки в загальному володінні колективу закріплювалися традицією і звичаєвим правом. Це право на оброблювану ділянку і плоди з нього, а точніше сказати, на працю, вкладену в землю, а не просто на територію з фіксованими межами ...» [6]. Це одна з основних умов володіння землею. Як результат, підвищується інтерес до особистого господарства і садиби, а разом із тим і до землі. Останнє автоматично ста-

вить питання про владу на селі, адже кому належить земля, тому належить і влада. Виникає перерозподіл, переділ землі і влади між бюрократичною структурою в особі сільськогосподарського підприємства і громадянами, жителями сільського населеного пункту. ОСГ як суб'єкт аграрних відносин повинно мати владу над необхідними для їх життєдіяльності земельними угіддями. У таких умовах особисті, сімейні трудові господарства стають рівноправними суб'єктами аграрних відносин разом з іншими формами, методами і способами ведення виробництва в сільськогосподарському секторі економіки країни. І, що дуже важливо, усвідомлення переділу влади має бути зафіксовано у свідомості селянина, який не бажає жити як раніше.

**Висновки.** Роль, яку відіграло ОСГ в житті й долі селянина, як і країни в цілому, виходить за соціально-економічні межі. Воно має вагомий історичний наслідок.

Особисте господарство виробляє продовольство і для жителів міст, хоча б частково заміщуючи ті обсяги продукції, які вже не вирощують господарства сусіднього сектору. Вкотре ОСГ стало основним годувальником українців.

#### Список літератури

1. Сільське господарство 2006 р.: Стат. зб. — К., 2007 — 356 с.
2. Про Всеукраїнський перепис населення: Закон України // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 1990—2006.
3. Маркс К., Енгельс Ф. Полн. собр. соч. Т. 8. — М.: Политиздат. — 876 с.
4. Калугина К.И. Доходность личных подсобных хозяйств и цены на их продукцию // Сб. науч. тр. ВНИИЭСХ. — М., 1989. — С. 35—40.
5. Чаянов А.В. Избранные сочинения. — М.: Политиздат, 1992. — 341 с.
6. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. — М.: Политиздат, 1982. — 534 с.

**В.К. Збарський,**

*д. е. н., доцент,  
Національний аграрний університет*

**П.К. Канінський,**

*д. е. н., с. н. с.,  
ННЦ «Інститут аграрної економіки»*

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Проблеми розвитку й успішного функціонування особистих селянських господарств (ОСГ) і визначення їх ролі у продовольчому забезпеченні населення упродовж багатьох років є предметом постійних дискусій в аграрній економічній науці.

На ринку сільськогосподарської продукції завжди існує ніша для дрібнотоварного особистого селянського господарства, оскільки воно гнучкіше реагує на кон'юнктуру ринку, не вимагаючи великих інвестицій і кредитних ресурсів для технологічного

переозброєння. У Законі України «Про особисте селянське господарство» відзначається, що ОСГ — це господарська діяльність, яка здійснюється без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних або родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки й споживання сільськогосподарської продукції; реалізації її надлишків і надання послуг з використанням власного майна [8].

У результаті дослідження виявлено низку зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на раціональне ведення особистих селянських господарств, зокрема: природні умови, інвестиції, ринкова кон'юнктура, податкова і кредитна політика, державна підтримка, а також соціально-побутові, культурні й духовні умови, величина загальних витрат на виробництво продукції тощо. Оцінка цих факторів дозволила провести класифікацію даної категорії господарств і виділити:

переважно товарні особисті селянські господарства, розміщені навколо невеликих районних центрів і сільських поселень;

низькотоварні особисті селянські господарства, які мають сприятливі умови для подальшого розвитку, розміщені на депресивних територіях регіону;

городньо-садівничі особисті селянські господарства, призначені в основному для задоволення потреб домогосподарства у сільськогосподарській продукції та розміщені навколо обласних і великих районних центрів.

Отже, спільним для селянських господарств є сільськогосподарська діяльність з виробництва, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції.

Роль ОСГ значно зростає при руйнації великого товарного сільськогосподарського виробництва, за відсутності на даній території умов для зайнятості мешканців сільських поселень. Їх діяльність дозволяє забезпечувати значну частину населення багатьма видами продовольства і звільняє державу від цієї функції. Національною стратегією економічного і соціального розвитку України (2004—2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» малим формам господарювання приділено особливу увагу з урахуванням регіональних умов їх функціонування. Зазначається, що «особисті господарства населення і надалі відіграватимуть значну роль у забезпеченні країни продовольством». Земельною реформою передбачено посилення ролі аграрного сектору в економічному зростанні країни. Триватиме процес наділення землею громадян для ведення особистого господарства. Передбачається створення відповідної інфраструктури ринку, поліпшення агропромислового, зоотехнічного, ветеринарного, агросервісного обслуговування

цих господарств, надання їм кредитної підтримки. Водночас держава має сприяти процесу трансформації частини особистих селянських господарств у напівтоварні та товарні виробничі структури [1].

Основи класичної бази для розуміння соціально-економічних процесів, які визначали логіку розвитку особистих селянських господарств, створили О.В. Чайнов, М.І. Туган-Барановський, М.П. Макаров та ін. Проте поглибленого дослідження, на наш погляд, вимагають питання регіонального розвитку ОСГ, раціонального використання ресурсного потенціалу, їх взаємовідносин із сільськогосподарськими підприємствами.

Становлення й розвиток особистих селянських господарств в Україні пройшли кілька послідовних етапів (табл. 1).

Не вдаючись до поглибленого висвітлення визначених етапів становлення й розвитку особистих селянських господарств України, зупинимося на реформі періоду з 1990 року і дотепер.

Так, впровадження ринкових методів господарювання в аграрному виробництві України у 90-х роках ХХ ст. призвело до різкого погіршення продовольчої ситуації: відбувся значний спад виробництва сільськогосподарської продукції в підприємствах аграрної сфери економіки; практично призупинилися грошові виплати заробітної плати працівникам, намітилися й інші негативні тенденції (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать про різке зниження інтенсивності використання земельних угідь в обох секторах аграрної сфери. Незважаючи на значне перевищення показника виробництва валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь в особистих селянських господарствах (у 2,5 раза у 2006 р. і більш ніж у 6 разів у 1990 р.), його рівень за досліджуваний період знизився в чотири рази. Пояснюється це багатьма факторами: концентрацією виробництва майже всіх трудомістких видів продукції в особистих селянських господарствах населення, різким збільшенням площі сільськогосподарських угідь (з 2669 у 1990 р. до 15602,4 тис. га у 2006 р.). Слід врахувати й те, що середньорічна чисельність найманих працівників у суспільному секторі зменшилася більш як утричі, мешканці сільських поселень, навіть ті, які раніше не виробляли сільськогосподарську продукцію, вимушені займатися цією справою не маючи жодних навичок з технології виробництва та необхідного комплексу сільськогосподарської техніки. З цієї причини понад 70 % земельних угідь особистих селянських господарств України передано в оренду великим сільськогосподарським підприємствам. Проте і в цих умовах вони стали практично монополістами у виробництві картоплі, овочів, молока тощо.



## Етапи розвитку особистих селянських господарств України

Етапи становлення і розвитку особистих селянських господарств	
Перший етап	Становлення осілого землеробства і формування селянського подвір'я
Другий етап	Розвиток присадибних земель в умовах кріпосного права
Третій період	Закріплення присадибних земель і відміна кріпосного права
Четвертий період	1861—906 рр. — з моменту відміни кріпосного права до реформи П.А. Столипіна
П'ятий період	1906—1917 рр. — період становлення селянської власності на присадибні землі
Шостий період	1917—1930 рр. (колективізація) — невизначене ставлення нової влади до присадибних земель селян, пов'язане із формуванням планово-розподільчої системи господарювання
Сьомий період	1930—1953 рр. — період сталінської диктатури
Восьмий період	1953—1964 рр. — реформи М.С. Хрущова, спрямовані на ліквідацію особистих підсобних господарств (ОПА) сільських поселень
Дев'ятий період	1964—1989 рр. — ОПГ в період соціалістичного перетворення сільського господарства
Десятий період	1990—1996 рр. — інтенсивний розвиток ОПГ, пов'язаний із змінами земельного законодавства і спадом виробництва у колективних сільськогосподарських підприємствах
Одинадцятий період	1996—2000 рр. — етап стабілізації особистих селянських господарств, що характеризується постійним розміром посівних площ і незмінною кількістю ОСГ
Дванадцятий період	2000—2003 рр. — скорочення кількості ОСГ, пов'язане із зміною інфраструктури села, міграцією сільського населення у великі міста і банкрутством сільськогосподарських підприємств
Тринадцятий період	З 2003 р. — узаконення статусу ОСГ прийняттям Закону України «Про особисте селянське господарство»

Розглянемо принципи, на яких базується особисте селянське господарство. Його основу становлять знаряддя праці, що перебувають в особистій власності, житлові будинки та приміщення, предмети господарського вжитку і споживання, а також транспортні засоби, права володіння якими гарантуються законодавством України.

На практиці економічні відносини в галузі індивідуально-трудової діяльності населення є складним поєднанням особистого і групового (сімейного) привласнення — індивідуально-сімейної власності. Останнім часом до цих основоположних рис додаються нові, зокрема, розширюються взаємозв'язки приватно-сімейної власності з колективною і державною.

В індивідуально-трудої діяльності реалізуються не лише особисті, а й державні інтереси. Тут створюється майже 60 % валової продукції сільського господарства, здебільшого за рахунок трудових ресурсів, які з певної причини не можуть бути повністю використані у суспільному виробництві. Крім того, особисті селянські господарства значною мірою задовольняють потреби населення в багатьох товарах і послугах. Йдеться, насамперед, про продукцію, виробництво якої поки що не вигідне для великих підприємств, наприклад, овочівництво відкритого ґрунту, майже всі галузі тваринництва, випуск товарів широкого вжитку тощо. Продукти особистої праці зменшують дефіцит, який виникає через про-

рахунки в державному регулюванні та диспропорції в економіці. Нині внесок індивідуального господарства є особливо відчутним.

Продукція індивідуального господарства не тільки уособлюється в процесі її виробництва, а й переходить в особисте споживання своєрідним шляхом. У даному разі продукт може мати дві форми — натуральну або товарну. До першої форми належать предмети, створені для власного споживання або безоплатної передачі в натуральному вигляді іншим особам. Індивідуальне господарство відтворюється за рахунок доходів громадян на стороні (зарплати, допомоги держави, інших підприємств тощо). Товарна форма виникає при продажу продуктів безпосередньо на ринку, державі, фірмам тощо. Тут громадяни вже вступають у товарно-грошові відносини, в процесі яких створений додатковий продукт реалізується, а його грошовий еквівалент майже повністю залишається в особистій власності членів сім'ї (за вирахуванням, в окремих випадках, мінімального податку), що забезпечує відносно сталі доходи і є необхідною передумовою для заінтересованості населення в індивідуально-трудої діяльності. Таким чином, реальний економічний зміст продукту індивідуально-трудої діяльності характеризується поєднанням натуральних і товарних рис, але у будь-якому випадку доходи від нього становлять частину необхідного продукту.



**Виробництво сільськогосподарської продукції в основних секторах аграрного виробництва України**

Продукція	1990 р.	1995 р.	2000р.	2003 р.	2006 р.	2006 р. до 1990 р.,%
<b>I. Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції, тис. т</b>						
<i>Сільськогосподарські підприємства всіх форм господарювання</i>						
Зерно	49564	31182	19964	14596	25699	51,9
Картопля	4794	619	277	263	275	5,7
Цукрові буряки	44261	28884	11594	10365	19042	43,0
Соняшник	2509	2734	3025	3576	4156	165,6
Овочі	4872	1607	986	828	974	20,0
Плоди і ягоди	1347	311	264	408	136	10,1
М'ясо (забійна вага)	3099	1107	438	530	737	23,8
Молоко	18634	9443	3669	2680	2454	13,2
Яйця, млн. шт.	10126	4171	2977	5040	7633	75,4
<i>Особисті селянські господарства</i>						
Зерно	1445	2748	4495	5638	8560	592,4
Картопля	11938	14111	19561	18190	19192	160,8
Цукрові буряки	3	766	1605	3027	3379	x
Соняшник	62	126	432	678	1169	18,9 р.
Овочі	1794	4273	4835	5711	7084	394,9
Плоди і ягоди	1555	1586	1188	1289	978	62,9
М'ясо (забійна вага)	1259	1186	1225	1195	987	78,4
Молоко	5875	7831	8989	10981	10833	184,4
Яйця, млн. шт.	6161	5233	5831	6437	6602	107,2
<b>II. Виробництво валової продукції у порівнянних цінах 2005 р. на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн</b>						
<i>Сільськогосподарські підприємства всіх форм господарювання</i>						
Всього	261,7	137,3	77,7	87,0	166,1	63,5
у т.ч.: рослинництва	129,0	77,0	52,3	51,7	104,1	80,7
тваринництва	132,8	60,3	25,4	35,3	62,0	46,7
<i>Особисті селянські господарства</i>						
Всього	1670,1	826,1	601,7	484,6	407,9	24,4
у т.ч.: рослинництва	623,7	395,5	301,4	212,3	212,5	34,1
тваринництва	1046,4	430,6	300,3	208,3	195,4	18,7

\* Без земель колективних та індивідуальних садів, городів, дачних ділянок.

Отже, індивідуальне господарство — це цілісна, відносно самостійна сфера економічної діяльності. Разом з тим вона включає в себе складові частини, які можна розглядати як елементи галузевих підсистем, зокрема: 1) домашнє господарство; 2) особисте селянське господарство; 3) індивідуальне будівництво; 4) індивідуально-побутове обслуговування; 5) кустарно-ремеслові виробництва. Зупинимось детальніше на перших двох.

Домашнє господарство — сфера внутрішньосімейних відносин, які виникають у процесі виробництва,

розподілу, обміну і споживання матеріальних благ у сім'ї. Основне завдання домашнього господарства — забезпечення особистого споживання. Тут продукти остаточно доробляють і пристосовують до індивідуальних потреб членів сім'ї; предмети господарського і культурно-побутового призначення підтримуються в придатному стані. Згідно з Великим тлумачним словником сучасної української мови, домогосподарство — це хатнє господарство, члени якого не працюють на якомусь підприємстві або в якійсь установі. Звідси, домогосподарка — хатня господарка [2].

Деякі дослідники вважають, що обсяг домашніх робіт не зменшується, а зростає, пояснюючи це, насамперед, недостатнім розвитком сфери обслуговування, а також появою нових видів діяльності (обслуговування побутових приладів, садових будинків, автомобілів, виникнення різноманітних ремесел, ручних виробів тощо). За даними вибіркового спостереження домашніх господарств нами було встановлено, що трудозатрати на ведення домашнього господарства за останні шість років (2001—2006) зросли майже на 36 %, що зумовлено як суб'єктивними, так і об'єктивними чинниками. Однією із найсуттєвіших з них є те, що селянину просто нічим зайнятися, і передусім у зимовий період. Щоб «вижити», значна частина селян, здебільшого передпенсійного і пенсійного віку, займається домашньою роботою, якої раніше й не знали, освоюючи певне ремесло.

Ремесло — це дрібне виробництво готових виробів, що базується на ручній праці за відсутності виробничого поділу праці. Тобто це робота, праця без натхнення і творчості, до якої спонукають селян безвихідь нинішнього життя. До таких ремесел на селі можна віднести: лозоплетіння, виготовлення дрібного домашнього реманенту (мітли, віники, сапи, держак до лопат, сап, віників тощо), ткацтво, первинний обробіток вовни, пошиття одягу, бондарські та жерстяні вироби, в'язання й художні вишивки, участь в організації зеленого туризму, догляд за чужими дітьми тощо. Отже, у нинішніх надзвичайно складних умовах становлення ринкових відносин на селі небаченого розвитку набуває сільське ремесло, яке виокремлюється з первісного хатнього виробництва для власних потреб [3].

Кустарництво, як дрібне виробництво, орієнтоване на ринок і відрізняється від попередньої форми наявністю посередника. Суб'єктивна причина збільшення витрат у домашніх господарствах — традиційно велика їх частка припадає на організацію харчування. Згідно з матеріалами вибіркового спостереження сільських домогосподарств Корсунь-Шевченківського та Шполянського районів Черкаської області виявлено, що майже все сільське населення досліджуваних домогосподарств харчується вдома, а на приготування страв іде понад 40 % фонду робочого часу, що витрачається на ведення домашнього господарства. Решта часу витрачається на турботу про побут членів сім'ї (26,7 %), догляд за предметами особистого та сімейного вжитку (21,1), прибирання квартири (4,9 %) тощо.

Інша важлива функція домашнього господарства — виховання дітей. Мережа громадських закладів на селі, які покликані допомагати в цій справі сім'ї, нині практично відсутня. Станом на кінець 2006 р.

кількість місць у дитячих дошкільних закладах у сільській місцевості України зменшилася майже втричі [3; 4].

Не діють заклади з трудового виховання дітей і підлітків, які раніше були майже у кожному селі. Крім того, кожна сільська загальноосвітня школа мала, як правило, пришкольні земельні ділянки, які обробляли учні. Нині зовсім не ведеться робота з виховання у дітей поваги як до домашньої праці, так і до сільськогосподарської праці взагалі. Остання, на нашу думку, розвиває у селян не тільки відповідальне ставлення до роботи як такої, а й почуття соціальної значущості праці.

В Україні налічується понад 17,5 млн домогосподарств, у тому числі 5,6 млн сільських, у користуванні та володінні яких знаходиться 35,8 % сільськогосподарських угідь, а виробляють вони 60 % валової продукції сільського господарства [3, с. 7]. У сільській місцевості проживає третина населення України. За даними Комітету з питань промислової політики та підприємництва, нині скорочується частка зайнятих у сільському господарстві. Майже 3 млн осіб із 6,8 млн працездатних селян не мають постійного місця роботи і джерела доходів, а близько 1 млн осіб належать до сфери прихованого безробіття [7].

Оплата праці у сільському господарстві залишається найнижчою в національному господарстві і становить 48 % від середнього її рівня по країні, не досягаючи рівня малозабезпеченості [4].

Проведені у 2002—2003 рр. дослідження в межах Програми підвищення рівня життя сільського населення в Україні (URLP) Міністерства міжнародного розвитку Великої Британії: «Шляхи підвищення рівня життя сільського населення в Україні» дали невтішні результати. Зокрема, було виявлено, що за середнім рівнем споживання 67 % опитаних домогосподарств можна віднести до малозабезпечених, з них 31 % — до бідних, а 12 % — до дуже бідних. Найбільш незахищеними групами населення є родини з дітьми, а ризик збідніння зростає із збільшенням кількості дітей у сім'ї.

У структурі сукупного доходу сільських домогосподарств заробітна плата становить менше чверті їх загальних доходів, головним джерелом яких є пенсії та грошові пільги. Друге місце посідає натуральний дохід від роботи на земельній ділянці та ведення ОСГ.

За результатами опитування, 99 % є власниками землі, 34 % з них мають одну земельну ділянку, 42 — дві, 19 — три і 4 % — мають чотири і більше ділянок [5]. По-різному розпорядилися родини своєю земельною власністю. Вирощують продукти для власного споживання — 60 %, здають землю в оренду (в тому числі й безкоштовно) — 31 % сімей, вирощують продукти як для власного споживання, так і для про-

дажу — 6, а 1 % сімей нічого не вирощують або використовують ділянку для відпочинку. Досить високою є частка землі, яку не обробляють домогосподарства, а здають в оренду. У середньому орендодавець одержує від цієї діяльності близько 500 грн за рік, але є родини, які здають ділянки безкоштовно [5].

Особисті селянські господарства. На відміну від домашнього господарства — це, як правило, лише сім'ї, в користуванні яких знаходяться земельні ділянки. За даними Держкомстату України, частка присадибного укладу за 2000—2006 рр. зросла майже у всіх областях країни в 1,5—2 рази. У користуванні й володінні ОСГ станом на початок 2007 р. було понад 15,6 млн га сільськогосподарських угідь. Для товарного виробництва продукції сільського господарства використовувалося 57,9 % угідь, з них майже 80 % — земельні паї селян [6].

У травні 2003 р. прийнято Закон України «Про особисте селянське господарство», яким визначено правові, організаційні, економічні та соціальні засади ведення особистих селянських господарств. Сам термін «особисте селянське господарство» вперше з'явився у новому Земельному кодексі України, але в ньому не дається визначення суті цього поняття.

Держкомзем України листом від 5.04.2002 р. № 14-22-4/2080 роз'яснив це поняття так: «особисте селянське господарство» (далі — ОСГ) тотожне поняттю «особисте підсобне господарство» (далі — ОПГ), яке використовували раніше. Спільним в них є: а) мета — задоволення особистих потреб; б) вони не є юридичною особою; в) між членами господарств не виникають трудові відносини. У податковій відносини з державою вступає не селянське господарство, а кожний селянин окремо (тобто персонально сплачує податки зі своїх доходів).

Отже, діяльність з ведення особистого селянського господарства (як і для будь-якого домогосподарства) заснована на особистій праці його членів з метою задоволення власних потреб. Члени ОСГ мають право займатися виробництвом, споживанням, реалізацією надлишків сільськогосподарської продукції та надавати послуги з використанням власного майна, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму. Таким чином, розширюються можливості зайнятості селян.

Відповідно до чинного законодавства, члени ОСГ можуть отримати у власність й орендувати земель-

ні ділянки площею не більше 2 га. Проте цей розмір може бути збільшений у разі отримання в натурі (на місцевості) земельної частки (паю) та її успадкування членами ОСГ.

Облік ОСГ здійснюватиметься сільськими (селищними), міськими радами за місцем розташування земельної ділянки.

У Законі України «Про особисте селянське господарство» зазначено, що члени ОСГ належать до категорії зайнятого населення в разі, якщо вони працюють у цьому господарстві й отримують дохід, розмір якого на одного члена господарства дорівнює або перевищує розмір мінімальної заробітної плати.

Державна підтримка ОСГ полягатиме у сприянні органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування в організації у сільській місцевості кредитних спілок, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, сервісних служб, що сприяють розвитку ОСГ, збуту ними виробленої продукції.

**Висновок.** Для реалізації потенціалу ОСГ потрібна постійна державна підтримка та державне регулювання їх діяльності на основі зважених рішень і науково обґрунтованих рекомендацій. Проте вони не потребують дрібної опіки, а їх діяльність — жорсткої регламентації.

#### Список літератури

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол. А.С. Гальчинський та ін. Нац. ін-т стратег. дослідж. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. — 416 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови. — Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. — 1440 с.
3. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2006 році: Стат. бюлет. — К.: Держкомстат України, 2006. — 73 с.
4. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2007 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Стат. зб. — К.: Держкомстат України, 2007. — 81 с.
5. Шляхи підвищення рівня життя сільського населення в Україні — підсумки невтішні // Сільський час. — 2003. — 13 чер.
6. Сільське господарство України за 2006 рік: Стат. щоріч. — К.: Держкомстат України, 2007. — 364 с.
7. Комітет з питань промислової політики та підприємництва Верховної Ради України стурбований станом малого і середнього підприємництва на селі // Сільський час. — 2003. — 29 жовт.
8. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 р. № 742-IV // Уряд. кур'єр. — 2003. — № 11.

**М.А. Мартинюк,***к. е. н., доцент,  
Державний агроекологічний університет,***Т.М. Ратошнюк,***к. е. н., с. н. с.,  
Інститут сільського господарства Полісся УААН*

## РОЛЬ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ У ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ

За роки ринкових трансформацій в сільському господарстві України суттєво змінилися форми власності та господарювання. Проте наслідки проведення аграрної реформи не відповідають очікуваним результатам. Зменшилися обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки, а відповідно й споживання продуктів харчування, особливо продукції тваринництва.

Тваринництво — одна із стратегічних галузей національного господарства, розвиток якої значною мірою визначає продовольчу безпеку держави та якість харчування населення [1].

Протягом багатьох років господарства населення забезпечували власні потреби продовольчими продуктами, надлишки яких реалізувались. Земля в таких господарствах знаходилась у постійному користуванні громадян, одержаною продукцією вони розпоряджались самостійно, в результаті чого досягнуто високоефективне використання землі [2].

Проблемам підвищення ефективності функціонування галузі тваринництва присвячено багато наукових праць вчених-аграрників. Серед них наукові роз-

робки В.Я. Амбросова, В.І. Бойка, М.Я. Дем'яненка, М.В. Зубця, В.С. Козира, М.П. Коржинського, В.М. Микитюка, В.Я. Месель-Веселяка, В.Я. Олійника, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака та інших дослідників. Проте проблема поліського регіону залишається маловивченою, що й визначило мету статті.

Реформування аграрного сектору зумовило підвищення ролі господарств населення у виробництві сільськогосподарської продукції. На фоні загального зменшення поголів'я худоби в сільськогосподарських підприємствах Житомирської області різних організаційно-правових форм господарства населення мають краще становище (табл. 1).

Протягом 1991–2000 рр. різко зменшилося поголів'я тварин і птиці всіх видів, знизилася їхня продуктивність та обсяги виробництва продукції. За період 2000–2006 рр. ситуація значною мірою стабілізувалась, але якщо порівнювати наявність поголів'я великої рогатої худоби з 1995 р., то у 2006 р. в сільськогосподарських підприємствах воно зменшилося на 22 %, а в господарствах населення — на 11 %. Проте у 2006 р. в особистих селянських господар-

Таблиця 1

**Динаміка поголів'я худоби в Житомирській області (на кінець року, тис. голів)**

Показник	Рік								2006 р. у % до 1995 р.
	1985	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
<i>Сільськогосподарські підприємства</i>									
Велика рогата худоба	1003,4	679,7	296,2	268,1	201,3	176,2	163,4	147,8	22
у тому числі корови	251,9	223,2	117,0	103,2	81,5	73,4	64,7	56,2	26
Свині	306,3	231,1	90,5	96,7	56,3	43,4	55,5	65,9	29
Вівці та кози	222,5	27,4	3,5	3,6	3,3	3,5	3,6	3,4	13
Птиця		590,9	694,3	903,5	876,2	799,5	824,8	688,7	117
<i>Господарства населення</i>									
Велика рогата худоба	244,1	201,3	214,9	217,5	194,6	181,5	178,5	178,0	89
у тому числі корови	178,4	175,0	170,0	170,1	159,6	153,3	145,7	136,6	78
Свині	191,2	272,3	231,2	248,6	209,3	170,2	171,0	173,4	64
Вівці та кози	6,5	23,4	24,0	24,1	23,20	22,6	21,5	20,8	89
Птиця		3922,9	3920,2	3955,1	3562,0	4133,5	4229,1	4732,3	121

## Виробництво продукції тваринництва за категоріями господарств

Показник	Рік								2006 р. у % до 1995 р.
	1985	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
<i>Сільськогосподарські підприємства</i>									
М'ясо всіх видів (у забійній вазі), тис. т	88,9	45,1	17,0	18,1	18,0	13,3	11,4	12,2	27
Молоко, тис. т	612,3	389,7	195,1	180,5	131,9	133,0	138,9	127,7	33
Яйця, млн шт.	109,1	56,0	75,6	127,1	150,3	141,0	147,6	134,3	240
Вовна, т	541,0	81,0	5,0	5,0	6,0	7,0	7,5	7,0	9
<i>Господарства населення</i>									
М'ясо всіх видів (у забійній вазі), тис. т	64,3	42,2	33,7	35,4	37,2	37,0	33,8	36,5	87
Молоко, тис. т	444,8	472,1	470,3	513,3	560,1	577,3	593,0	600,7	127
Яйця, млн шт.	291,3	214,5	241,5	251,7	250,9	268,2	293,3	367,8	172
Вовна, т	14,0	27,0	15,0	16,0	17,0	17,0	17,0	17,0	63

ствах корів, свиней, овець і кіз утримувалося відповідно у 2,4, 2,6 та 6,1 раза більше, ніж у сільськогосподарських підприємствах. Обсяги виробництва продукції тваринництва в господарствах населення значно перевищують її виробництво в сільськогосподарських підприємствах інших форм господарювання, насамперед за рахунок вищої продуктивності тварин. Так, у 2006 р. середньорічний удій молока від однієї корови в сільськогосподарських підприємствах становив 2272 кг, а в господарствах населення — 4397 кг, середня вага однієї голови худоби, проданої підприємствам і організаціям м'ясної промисловості, в сільськогосподарських підприємствах була 82,5 кг, а в господарствах населення — 205,1 кг. Відповідно в господарствах населення було вироблено м'яса всіх видів у 3,0, молока — у 4,7, вовни — у 2,4, яєць — у 2,7 раза більше порівняно з підприємствами суспільного сектору (табл. 2).

У 2005 р. господарствами населення одержано 2434,4 млн грн валової продукції в порівнянних цінах 2000 р., що в 3,3 раза більше, ніж сільськогосподарськими підприємствами (736,5 млн грн). Обсяги виробництва продукції тваринництва в господарствах населення були в 3,6 раза більшими порівняно із сільськогосподарськими підприємствами, відповідно — 1203,9 і 339,0 млн грн.

У 2006 р. господарствами населення одержано валової продукції на суму 2407,2 млн грн, що на 27,2 млн грн менше проти 2005 року, а продукції тваринництва вироблено у 3,8 раза більше (1246,5 млн грн), ніж сільськогосподарськими підприємствами (325 млн грн). До того ж з 2000 по 2006 рік галузь тваринництва в суспільному секторі була збитковою і лише в 2005 р. рівень рентабельності становив 2,3 %. Прибутковим було виробництво молока, молочних продуктів і яєць, а м'яса всіх видів і вовни залишилося збитковими.

Через скорочення поголів'я та зниження продуктивності тварин швидкими темпами зменшувалося виробництво тваринницької продукції. Хоча госпо-

дарства населення нарощували виробництво, проте воно не компенсувало недоодержання продукції у сільськогосподарських підприємствах.

Таким чином, господарства населення нині є стабілізуючою формою господарювання, яка стримує спад виробництва сільськогосподарської продукції у всіх категоріях господарств, забезпечує ринок продовольством і за умов безробіття стримує різкий спад рівня життя селян, забезпечуючи додатковий заробіток до мізерної пенсії і оплати праці в суспільному виробництві [2]. Саме завдяки особистим селянським господарствам призупинено зменшення поголів'я в усіх категоріях господарств і найважливішим пріоритетом стала інтенсифікація ведення тваринницьких галузей з метою підвищення ефективності виробництва м'яса, молока та інших видів продукції. Отже, й надалі слід реалізувати заходи щодо створення умов розвитку особистих господарств населення. Для цього необхідно:

організувати постачання сортового насіння, садивного матеріалу, молодняка худоби і птиці, мінеральних добрив, засобів захисту рослин;

забезпечити ветеринарне обслуговування, підвищення рівня племінної справи, організацію штучного осіменіння тварин;

організувати технологічне й технічне забезпечення виконання необхідних сільськогосподарських робіт, транспортне та сервісне обслуговування сільськогосподарських товаровиробників.

**Висновок.** Для забезпечення населення України продуктами харчування з урахуванням визначених мінімальної й повної потреб слід підвищити рівень інтенсифікації, концентрації та спеціалізації виробництва, впровадити прогресивні технології, що сприятиме зростанню продуктивності тварин, підвищенню продуктивності праці й зниженню собівартості продукції. Великі господарства, що формуються на базі колишніх сільськогосподарських підприємств, приватної власності селян на землю у поєднанні з колективними формами організації праці мають більші



можливості у підвищенні ефективності сільськогосподарського виробництва. Однак не завжди проводиться чітка, розрахована на перспективу підтримка держави щодо створення належних умов розвитку сільського господарства. Не вирішуються проблеми довгострокового кредитування товаровиробників, а нинішню цінову політику на аграрному ринку слід вважати несприятливою для товаровиробників, особливо у тваринництві.

#### Список літератури

1. Мазур Н.А. Регіональний ринок продовольчої продукції та шляхи його поліпшення // *АгроІнКом*. — 2006. — № 3—4. — С. 12—14.
2. Месель-Веселяк В.Я. Напрями розвитку галузей тваринництва та їх державна підтримка // *Економіка АПК*. — 2004. — № 9. — С. 3—8.
3. Сільське господарство Житомирської області: Стат. зб. 1999—2006 рр.
4. Основні показники роботи сільськогосподарських підприємств у Житомирській області за 2006 рік: Статистичний бюлетень. — Житомир, 2007.



## НАУКА І ВИРОБНИЦТВО

УДК 332.133.6

**Г.В. Карпенко,**

*аспірант,*

*ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

### ЕТАПИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ УТВОРЕННЯ КЛАСТЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ

Упродовж останніх років процеси утворення кластерів і реалізації кластерних ініціатив у найрізноманітніших сферах економічної діяльності набувають дедалі більшої популярності. Подібні процеси характерні не лише для розвинених країн, а й для тих, що розвиваються. В Україні піонером у створенні кластерів стала Хмельницька область: з 1998 року там було започатковано близько п'яти кластерів різного спрямування: будівельний, швейний, харчовий, туристичний, кластер сільського туризму [1]. Крім того, кластерні ініціативи спостерігалися в багатьох інших регіонах України (Севастополь, Рівненщина, Волинь, Одеса, Харківщина та ін.). Тому з огляду на світовий досвід можна прогнозувати, що ця тенденція посилюватиметься.

Однак утворення кластерів не відбувається за якимось одним, чітко визначеним сценарієм. Послідовність цього процесу, його динаміка та ефективність є результатом дії багатьох чинників. Кожний кластер має свою унікальну історію створення. Проте для формування адекватної економічної політики щодо кластерів, які утворюються, та забезпечення успішної реалізації проектів по створенню кластерів, необхідно уявляти основні можливі сценарії процесу утворення кластерів і принципи реалізації окремих його етапів. Особливий інтерес становить визначення найперспективнішого напрямку спеціалі-

зації кластера як одного з етапів реалізації кластерної ініціативи.

Зазначимо, що нами [2] було проаналізовано перспективи створення кластерів в агропромисловій сфері України та визначено коло питань, які можуть бути розв'язані за допомогою реалізації кластерної концепції.

Метою статті є методологічне підкріплення цього матеріалу і сприяння кращому розумінню сутності кластероутворення, а також залучення аграрних та агропромислових підприємств України до світової практики формування кластерів.

На базі вивчення низки історій створення кластерів у найрізноманітніших галузях економіки, що наведені в літературних та інших джерелах, у статті детально розглянуто процес формування кластерів, а саме: виділення основних його етапів та їх дослідження, аналіз чинників, що впливають на динаміку цього процесу, виділення та аналіз двох основних варіантів створення кластера: штучного і природного.

Під кластерами в даному дослідженні пропонується розуміти галузево-територіальні мережеві структури, в яких підвищення ефективності виробництва досягається шляхом максимального використання конкурентних переваг місцевості, інтенсифікації зв'язків підприємств із науково-дослідними

інституціями, поглиблення кооперації та конкуренції між учасниками.

Розгляд ряду організаційних структур кластерів підприємств засвідчив, що основу кластера складають підприємства різних галузей, пов'язані між собою виробничим ланцюгом, відносинами «споживач—постачальник», виробництвом супутніх товарів тощо. Зауважимо, що робота в кластері дає потужний поштовх для розвитку малих і середніх підприємств, дозволяє їм поєднувати переваги дрібносерійного виробництва з ефектом масштабу й реалізовувати проекти, які за умови самостійної роботи вони не в змозі виконати.

Крім того, в роботі кластера беруть участь науково-дослідні та навчальні інституції, підприємства інфраструктури регіону, громадські організації, іноді — місцева влада або урядові організації, що формують засоби співпраці між підприємствами кластера, створюють джерело конкурентних переваг і сприяють розвитку бізнесу в регіоні.

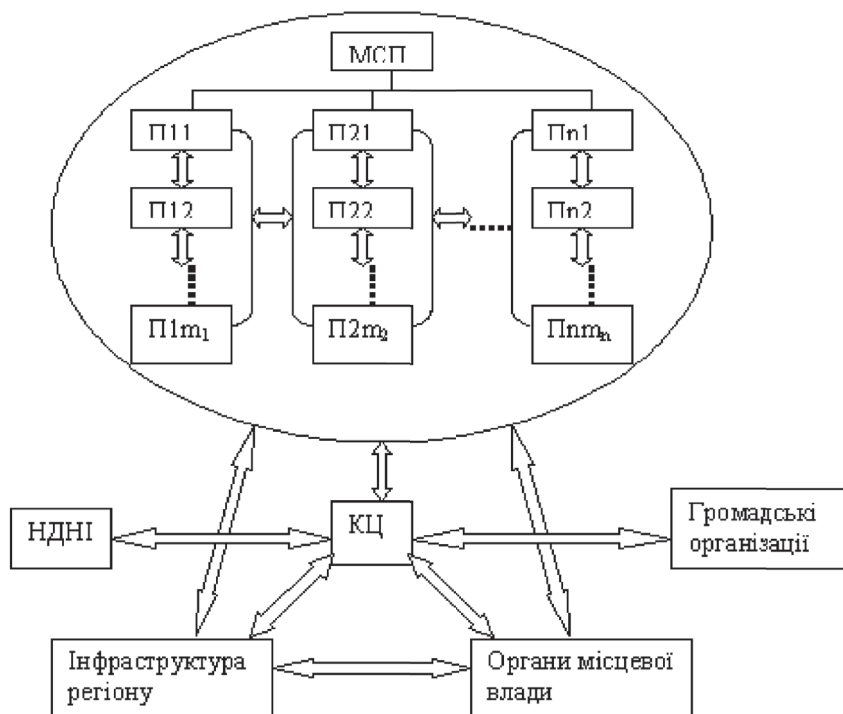
Місцева влада може бути як ініціатором створення кластера, так і його партнером. Саме перед владою стоїть завдання створити загальну сприятливу ринкову інфраструктуру, розробити та застосувати правові й економічні механізми усунення тіньових схем роботи окремих учасників ринку та протидія цій політиці підприємств-монополістів, запровадити вимоги щодо прозорості торгових операцій. Саме від політичної волі й діяльності органів місцевої влади значною мірою залежить успіх побудови кластера, особливо на початкових етапах.

За характером участі, яку беруть в роботі кластера перелічені суб'єкти, їх можна розділити на дві групи: «зовнішні» та «внутрішні» учасники. До першої групи відносимо підприємницьку та науково-дослідну складову, а до другої — місцеву владу, громадські організації тощо, які не беруть безпосередньої участі у виробництві профільюючого продукту кластера, проте здійснюють його адміністративну, організаційну, правову й інформаційну підтримку.

У багатьох кластерах ключову роль в організації роботи відіграє координаційний центр кластера. За його допомоги здійснюється збір та обробка інформації стосовно роботи кластера, забезпечення підприємств маркетинговою інформацією, координація дій підприємств при реалізації спільних ініціатив, реалізація зовнішніх зв'язків кластера. Координаційний центр виконує посередницьку функцію між підприємствами кластера, підприємствами й органами влади, науково-дослідними і навчальними закладами.

Особливості організації кожного кластера залежать від галузі, в якій він працює, етапу розвитку кластера, умов ринку, поставленого перед кластером завдання. Загальну схему взаємодії цих сторін у процесі функціонування кластера малих і середніх підприємств наведено на рис. 1.

Умовно можна виділити два основних сценарії утворення кластерів: «природний» та «штучний». Критерій, який дозволяє віднести історію виникнення кожного кластера з певною мірою впевненості до того чи іншого типу, є, фактично, ступенем втручання «зовнішніх» учасників: місцевої влади, громадських організацій



МСП — малі та середні підприємства;  $P_{ij}$  —  $j$ -те підприємство  $i$ -ї галузі; КЦ — координаційний центр кластера; НДНІ — науково-дослідні та навчальні установи.

Рис. 1. Загальна схема внутрішньої організаційної структури кластера

тощо. Внаслідок цього, у першому випадку створення кластера зводиться до оформлення в кластер вже існуючої групи підприємств, установ та інституцій, а в другому – йдеться про прийняття рішення стосовно програми дій, спрямованих на створення певної організаційної структури галузево-територіального комплексу. Однак зрозуміло, що як за умов природного утворення кластера його повноцінна робота не може бути реалізована завдяки лише стихійному розвитку, так і штучне створення має базуватися на природних тенденціях розвитку місцевої економіки і, бажано, лише активізувати та спрямувати ці тенденції.

Велика частина нині діючих кластерів в економічно розвинених країнах формувалася стихійно протягом десятиріч, а вже потім набула форми кластера. Саме з дослідження таких структур виникла теорія кластерів. До кластерів, що розвивалися природним шляхом, можна віднести: Силіконову долину (Каліфорнія, США), кластер біотехнологій в Упсалі (Швеція), деревообробний кластер у Монтані (США), виноробні кластери в Ніагарі та Каліфорнії (США), інформаційний та телекомунікаційний кластер у Фінляндії тощо.

До кластерів, що були певною мірою створені штучно, можна віднести: харчовий і будівельний кластери у Фінляндії, інформаційний та телекомунікацій-

ний кластер на Хоккайдо (Японія), харчовий кластер у Пуне (Індія), кластер з виробництва взуття в Сінс Валлі (Бразилія), будівельний кластер у Хмельницькій області (Україна), машинобудівний кластер у Самарській області (РФ) та багато інших як у розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються.

Як при природному, так і при штучному сценарії можна виділити чотири стадії, які проходить кластер у процесі свого утворення (рис. 2). Виходячи з цього, «зовнішні» учасники кластера можуть залучитися до даного процесу на одному з трьох етапів. Залежно від цього їхня участь у процесі може бути охарактеризована як ініціація процесу, його стимулювання або сприяння. Таким чином, ступінь штучності чи природності процесу визначає те, на якому етапі долучилися «зовнішні» учасники кластера до нього і який характер має ця взаємодія.

Розглянемо наведені стадії детальніше.

*Стадія 1.* Поява передумов для розвитку певного напрямку виробництва. На цій стадії даний напрям виробництва розвинений ще досить слабо, зв'язки між підприємствами ще не структуровані, проте існують певні передумови, які свідчать про перспективність розвитку даного виробництва на цій території, та існує ймовірність вирішити певні соціальні питання за допомогою кластера.



Рис. 2. Стадії виникнення кластера на основі регіонального виробництва

Зокрема, цими передумовами можуть бути:  
наявність унікальних природних ресурсів, специфічних місцевих кліматичних і географічних умов;  
історичний розвиток галузі;  
конкретна суспільно-політична або економічна ситуація, винахід.

Прикладів початку цілеспрямованого створення кластера вже на цьому етапі, фактично «з нуля», дуже мало, оскільки результативність таких проектів оцінити вкрай складно. Крім того, штучне створення кластерів і зосередження уваги на окремій моделі розвитку може привести до утворення по всій країні однотипних кластерів у деякій сфері, що вважається стратегічно важливою, проте не обов'язково найбільш конкурентноспроможною, та до зацентралізованості навколо влади, оскільки причиною успіху буде не внутрішня схильність регіону до цього виду діяльності, а сприяння владних інститутів. У такому випадку може бути втрачений компонент відносних конкурентних переваг кластера і, як наслідок, знижена ефективність цього підходу [7].

Проте, існують випадки, коли подібні дії можуть бути виправдані, особливо в умовах слабо розвинутої економіки. В такому разі від зовнішніх учасників вимагається участь у всіх етапах становлення кластера: від етапу аналізу перспективності розвитку даного виду економічної діяльності до інформаційної, правової та адміністративної підтримки його на всіх етапах, перед тим як діяльність кластера дасть, нарешті, очікуваний позитивний результат.

*Стадія 2.* Виникнення значної кількості підприємств певної спеціалізації, локалізованих територіально. На цьому етапі галузь, що має стати ядром кластера, вже досить розвинена, хоча все ще недостатньо врегульовано правове поле, в якому діють підприємці, не налагоджено зв'язки між підприємствами й механізми співпраці тощо. При цьому існує певний рівень впевненості в тому, що подальший розвиток є вельми ефективний.

У даному разі залучення зовнішніх учасників до процесу формування кластера може вважатися виправданим, а в багатьох випадках — навіть бажаним. У цій ситуації їхня участь може полягати в проведенні освітньо-інформаційної підтримки, консультацій, форумів, стимулюванні налагодження галузевої кооперації. Зокрема, місцева влада може надати молодій галузі неоціненну допомогу в усуненні адміністративних перешкод, лобюванні необхідних законодавчих норм.

*Стадія 3.* Подальший розвиток виробництва, формування кола постачальників і виробників супутніх товарів. На цьому етапі галузь характеризується не тільки високим рівнем виробництва, але й активним розвитком усіх ланок виробничого ланцюга та економіки регіону в цілому, початок створення асоціацій, об'єднань тощо. Зростають масштаби за-

лучення науково-дослідних і навчальних інституцій, профспілок, громадських та інших організацій тощо, напрацьовуються механізми й напрями взаємодії.

У цій ситуації функції, що можуть виконувати зовнішні учасники, наближені до тих, що описані на попередній стадії. Проте майбутня структура кластера стає вже більш прозорою, а заходи щодо його організації потребують значно менших зусиль. В цьому випадку йдеться про впорядкування й оформлення у кластер вже існуючих зв'язків, організацію зустрічей потенційних учасників кластера та допомогу у вирішенні організаційних проблем, розширення кола учасників та створення координуючих центрів майбутнього кластера.

*Стадія 4.* Оформлення кластера. На цьому етапі розпочинається процес оформлення галузевотериторіального виробничого комплексу — власне кластера: формування кола учасників, внутрішньої структури, розробка стратегії та перспективних планів, створення внутрішніх структур кластера.

Активне залучення зовнішніх учасників лише на цьому етапі свідчить про абсолютну природність даного кластера і певною мірою визначає його надійність. Проте і на цьому етапі та в подальшій діяльності важливість цих учасників важко переоцінити: готовність до діалогу й оперативного вирішення невідкладних проблем, що постають перед представниками бізнесу, може бути вагомим конкурентним перевагою в розвитку виробничого комплексу на даній території.

Однак описана послідовність розвитку певного виробничого комплексу в межах окремої території у кластер відображає лише загальні принципи цього процесу. Зазначимо, що на кожний конкретний варіант розвитку процесу створення кластера впливає комбінація чинників. Проаналізуємо ці чинники з точки зору їх впливу на динаміку згаданого процесу.

- Ініціатори створення кластера. Першим і найбільш впливовим чинником можна назвати сторону, від якої виходить ініціатива створення кластера. Як правило, ініціатором створення кластера є одна або кілька сторін: підприємці, які прагнуть об'єднати зусилля навколо спільної мети; державна або місцева адміністрація, зацікавлена в економічному розвитку регіону; науково-дослідні та навчальні установи, що ведуть дослідження у відповідних галузях; громадські організації.

Організація створення кластера за ініціативою представників бізнесу розглядається за двома основними сценаріями розвитку. В першому випадку кластер може формуватися навколо одного або кількох потужних підприємств. Навколо них починає формуватися коло постачальників, розвиватися виробництва, що займають вільні ринкові ніші та працюють у супутніх і пов'язаних видах діяльності. На-

приклад, фірма Nokia є ядром телекомунікаційного кластеру у Фінляндії, а обсяг її продажів становить близько 40 % продажів кластера [5].

В іншому випадку формування кластера може відбуватися за ініціативою групи малих і середніх підприємств. У цьому разі для управління кластером, як правило, утворюється спеціальний координуючий центр. Подібні процеси, наприклад, спостерігалися з кінця 70-х років XX ст. у регіоні т.з. Третьої Італії. При цьому об'єднання груп малих підприємств в окремих місцевостях виявили здатність до високих темпів розвитку, вони зайняли ніші на експортних ринках і створили нові робочі місця. Основними рисами нових утворень стала їх концентрація в певних секторах і місцевостях. Сферами їхньої діяльності було виробництво продукції текстилю (Карпі, Прато), шкіри (Арзинано), кераміки (Сассуоло), меблів (Манзано), а також виробництво машин для цих галузей. Однак найважливішим виявилось те, що ці кластери були здатні до впровадження інновацій. Успіх і життєздатність кластерів малих та середніх підприємств в Італії дали поштовх для розгортання досліджень цього явища [7].

Участь держави в процесі кластеробудування може полягати в наступному:

інвестування в інфраструктуру з урахуванням перспектив розвитку кластера та створення необхідних допоміжних інституцій;

підтримка розвитку кваліфікованих трудових ресурсів;

виконання ролі «вимогливого замовника» — замовника, що висуває підвищені вимоги до якості продукції, технологій та виробничого процесу. Наявність такого замовника є головним стимулом для впровадження економічних і технічних інновацій [3];

пропаганда кластерної концепції в підприємницьких колах, інформування щодо перспектив об'єднання у кластер. Організація проведення зустрічей з метою висвітлення можливостей та принципів роботи в кластері;

можливе посередництво держави на початкових стадіях між представниками бізнесу й науководослідними та навчальними установами: визначення напрямів досліджень, організація стажування тощо;

збір та обробка статистичної інформації про результати роботи кластера, забезпечення його учасників інформаційною підтримкою;

в разі потреби — розробка та прийняття необхідної нормативної бази.

Вищі навчальні заклади, що беруть участь у роботі кластера, отримують додаткове джерело фінансування шляхом виконання досліджень під замовлення бізнесу, мають змогу оптимізувати власні програми під потреби виробництва, тим самим спростивши процес працевлаштування своїх випускників.

Громадські організації шляхом створення кластера реалізують завдання, закладені в програмах їхньої діяльності.

• Чинники, що зумовили створення даного кластера та мета його діяльності:

для МСП — необхідність доступу до фінансових ресурсів, використання наукових розробок, розвитку інфраструктури;

для органів влади — наявність ресурсів; традиції виробництва; сприятлива кон'юнктура; необхідність підвищення ефективності виробництва; створення ланцюжків доданої вартості, підтримка МСП; необхідність подолання бідності, підвищення зайнятості населення;

для НДНІ — необхідність впровадження розробок і фінансування наукових досліджень; адаптація навчальних програм, працевлаштування випускників;

для громадських організацій, профспілок — необхідність розв'язання окремих соціальних проблем; сприяння розвитку підприємництва; розв'язання проблем галузі.

• Вид діяльності кластера та його природа.

Інноваційний та ресурсорієнтований.

• Зовнішні умови, в яких відбувається створення кластера.

Розвинена економіка і економіка, що розвивається.

Отже, на тлі загального визнання ефективності кластерних структур, актуальними стають питання про принципи й етапи організованого та цілеспрямованого процесу створення кластерів, про попередній аналіз ефективності проектів кластерних ініціатив, про межі впливу держави на цей процес, роль органів державної та місцевої влади. У цьому разі, з якого боку не виходила б кластерна ініціатива, дуже важливе її позитивне сприйняття власне тими, на кого вона спрямована, в основному малими та середніми підприємствами. У цьому контексті продуктивнішим шляхом може бути «активація» кластерів, спрямована на усунення перешкод для підвищення продуктивності й інноваційності виробництва, на мобілізацію здатності учасників кластера діяти спільно й інші засоби опосередкованої підтримки.

Розробкою підходів, що можуть допомогти владі та приватному сектору в просуванні кластерних ініціатив, створенні й розвитку кластерів і мереж малих та середніх підприємств, з 1993 року займається відділ розвитку приватного сектору міжнародної організації ЮНІДО, яка використовує досвід успішних кластерів і застосовує його через проекти технічної кооперації в країнах, що розвиваються. За її ініціативи були створені кластери в таких країнах як Індія, Індонезія, Малайзія, Мексика, Нікарагуа, Гондурас, Ямайка, Болівія, Мадагаскар, Марокко, Туніс [4]. Процес реалізації кластерної ініціативи має п'ять



основних етапів, які можна взяти за основу при організації кластера в будь-якій країні.

*Розглянемо основні етапи процесу розробки кластерної ініціативи й реалізації проекту створення кластера.*

*Етап 1.* Проведення попереднього аналізу та визначення перспективних територій і виробництв, що включає аналіз ресурсного потенціалу регіону та традицій виробництва; дослідження структури виробництва – кількості й потужності підприємств, взаємозв'язків між ними, позитивних і негативних факторів їх розвитку; дослідження наукового потенціалу регіону – кількості й розміщення науково-дослідних і навчальних інституцій, напрямів їх досліджень і зв'язків з підприємствами.

На цьому етапі аналізують передумови створення кластера, оцінюють ефективність реалізації проекту, в результаті чого має бути теоретично обґрунтована доцільність формування кластера певного спрямування в даному регіоні. Комплекс методів і підходів, що застосовуються при цьому, має назву кластерного аналізу. Тобто даний етап включає в себе всю підготовчу аналітичну роботу, а правильність і точність висновків, зроблених при цьому, впливатиме на подальшу успішність функціонування створеної системи.

З переліку методів кластерного аналізу на практиці застосовуються: оцінка експертів, коефіцієнти локалізації, моделі міжгалузевого балансу, мережевий аналіз тощо. Кожний із перелічених методів має певні переваги й недоліки та вибирається залежно від постановки задачі та можливостей, які має дослідник. Так, одним із найбільш ефективних можна назвати метод експертної оцінки, проте він значно ускладнює процес систематизації інформації а, отже, подальший аналіз.

Загалом, методи кластерного аналізу можна поділити на кількісні та якісні. Як правило, ці методи застосовуються паралельно і взаємодоповнюють один одного.

З точки зору системного підходу постає завдання синтезу певної регіональної організаційної структури. Як відомо, основою для синтезу є результати попередньо проведеного аналізу – в даному випадку комплексного аналізу регіональної економіки й аналізу існуючих кластерних структур. Для цього доцільно використовувати методи системного аналізу, кластерного аналізу, теорії графів, аналітичні методи, принципи нечіткої логіки тощо.

При створенні кластерів може залучатися велика кількість критеріїв. Кластери мають об'єднувати підприємства, що використовують спільну робочу силу, сировину, інфраструктуру. Кластери можуть також визначатися за комплементарними або взаємозалежними галузями. Одна з галузей виробляє те, що споживає інша.

Головними критеріями, які мають бути проаналізовані, щоб визначити, чи здатна галузь стати ядром кластера, є такі:

- наявність унікальних специфічних місцевих природних, кліматичних, історичних, географічних умов, що створюють внутрішню притаманність для цієї території відносні переваги для розвитку цього виду діяльності;
- наявність розвиненого виробництва даного напрямку;
- наявність кваліфікованих трудових ресурсів;
- наявність науково-дослідних і навчальних установ та їх зв'язків з підприємствами.

Для оцінки цих критеріїв застосовують такі інструменти як показники концентрації виробництва, таблиці трансакцій входу-виходу тощо.

Процес синтезу кластера можна поділити на два великих кроки.

На першому кроці проводиться аналіз визначення провідної галузі, на основі якої в майбутньому може бути створений кластер або вже існує кластероподібне утворення. Основними вимогами для такої галузі є наявність відносних конкурентних переваг завдяки унікальним природним умовам, традиціям, високій кваліфікації робочої сили, значенню для добробуту регіону, експортної орієнтованості галузі. Залежно від специфіки галузі та стратегічних цілей, що ставляться перед кластером, формується ряд показників і критеріїв, що дає змогу дати комплексну оцінку потенціалу галузі.

На другому кроці, після виділення однієї чи кількох головних галузей і формування ядра кластера, постає завдання групування навколо нього підприємств супутніх і допоміжних галузей, з якими налагоджені найтісніші зв'язки. На цьому кроці, крім логічної взаємопов'язаності та необхідності створення замкненого виробничого ланцюжку, враховується внутрішній взаємозв'язок підприємств. При цьому доцільно розглядати два типи оцінок: на галузевому рівні – оцінки зв'язків між галузями та на рівні підприємств.

Однак, у цілому процес визначення й ідентифікації кластерів не є формалізованим, а оптимальний алгоритм обирають індивідуально в кожному окремому випадку.

*Етап 2.* Початок практичних дій щодо створення кластера та заохочення основних потенційних учасників до участі в цьому процесі:

організація великих відкритих зустрічей для репрезентування принципів роботи мережевих структур, їхніх можливостей і переваг;

за умови схвального сприйняття ініціативи – формування кола малих і середніх підприємств, що мають спільні інтереси, та економічне зростання яких стримують однакові чинники, групування під-

приємств для рішення спільної проблеми або навколо спільної перспективи розвитку.

*Етап 3.* Проведення стратегічного планування: аналіз спільних проблем і можливостей;

затвердження робочого плану майбутнього кластера згідно з критеріями розвитку на короткий, середній і довгостроковий періоди;

попереднє визначення організаційної структури майбутнього кластера, підприємств-лідерів, принципів роботи в кластері та його правового статусу.

*Етап 4.* Розробка та реалізація пілотного проекту — певного короткострокового проекту, що дозволяє швидко відчувати позитивний ефект від нового формату роботи. Цей захід бажано проводити для консолідації учасників та опрацювання механізмів роботи в новоутвореній структурі.

*Етап 5.* Розробка та реалізація стратегічних проєктів, які, власне, і становлять зміст роботи кластера.

Зрозуміло, що наведені етапи й окремі їх частини можуть дещо змінюватися залежно від сфери створення кластера, поставленої стратегічної мети, економічної та суспільно-політичної ситуації, ступеня готовності до участі майбутніх членів кластера тощо.

**Висновок.** Згідно з наведеною періодизацією утворення кластерів у регіональній економіці агропромислової сфери України знаходиться на другій стадії цього процесу. Для результативного впровадження кластерного підходу у цій сфері вагомим має бути роль держави й органів місцевої влади. На цьому етапі участь держави в кластероутворенні може полягати у проведенні освітньо-інформаційної підтримки, консультацій, форумів, стимулюванні

налагодження галузевої кооперації. Актуальним для агропромислової сфери є сприяння усуненню адміністративних перешкод, прийняттю необхідних законодавчих норм.

Успішне провадження процесу створення кластерів можливе за допомогою лише методів державного регулювання, вказаних серед методів «зеленої скриньки», що набуває особливої актуальності в період вступу України до СОТ.

#### Список літератури

1. Будівельний кластер — європейський шлях розвитку / Асоціація «Поділля Перший» — Хмельницький, 2005.
2. Карпенко Г.В. Кластерний підхід в організації агропромислового виробництва // Ученые записки Таврического национального университета, т. 20(59), № 1. Экономика. — Симф., 2007. — С. 56—68.
3. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие / Пер. с англ. — М.: Вільямс, 2001. — 495 с.
4. Principles for Promoting Clusters and Networks of SMEs / John Humphrey and Hubert Schmitz, UNIDO Small and Medium Enterprises Programme, October 1995.
5. Третьяк В.П. Кластеры предприятий — М.: «Август Борг», 2006. — 132 с.
6. Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів). (Підсумки соціально-економічних досліджень) / Під заг. ред. С.І. Соколенка — К., 2005 — 238 с.
7. The Development of the Cluster Concept — present experiences and further developments / Dr. Christian Ketels, Harvard Business School, December 5, 2003. — 25 p.
8. Understanding Cluster Analysis / San Diego Association of Governments
9. Industrial Clusters and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation / Khalid Nadvi, UNIDO Small and Medium Enterprises Programme, October 1995.
10. The Competitiveness Institute — The cluster Practitioners Network: [www.competitiveness.org](http://www.competitiveness.org)

УДК 3398.138:167:635.07

*С.М. Судомир,*

*аспірант,*

*Національний аграрний університет*

## СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ

У пореформений період подальшого становлення ринкової економіки одним із важливих завдань є динамічне забезпечення сталого розвитку підприємницьких структур. Лише за цих умов можливо створити результативну систему управління конкурентоспроможністю підприємств і забезпечити їх соціально-економічне зростання.

Конкурентоспроможність підприємств потребує адекватного формування потенціалу, що являє

собою системну комплексність можливостей. Підсистемами її є технічна, технологічна, біологічна, організаційна, фінансова, інформаційна, маркетингова, логістична, управлінська, кадрова, обліково-аналітична, соціально-психологічна та інші складові. Оцінювати ці підсистеми слід з позицій їх потенційних можливостей в комплексі розв'язувати стратегічні завдання й адаптуватися до зовнішнього середовища.

Розв'язання такого завдання покладається на систему менеджменту, яка на принципах збалансованості потенціалу підсистем повинна забезпечити синергійний ефект у процесі господарської діяльності, конкурентні переваги й динамічний розвиток підприємства за структурою, кількісними та якісними параметрами відповідно до змін зовнішнього середовища й обраних стратегій. На цій основі здійснюється формування конкурентоспроможного стратегічного потенціалу та системи стратегічного управління. Однак у господарській практиці такої умови, що водночас є головним принципом розвитку, за недостатнього обсягу знань або небажання керівників у більшості підприємств аграрного сектору економіки не дотримуються, внаслідок чого спостерігається висока збитковість або невисокий рівень прибутковості підприємницьких структур. За результатами наших досліджень лише близько 6–10 % сільськогосподарських підприємств підготовлені працювати в умовах швидких динамічних змін. Якщо коефіцієнт управлінського потенціалу прийняти за одиницю, то в таких підприємствах він становить 0,75 і більше.

Вищевикладене дає підстави для висновку, що система менеджменту найбільшою мірою впливає на кінцеві результати господарювання. Це підтверджується й високим ступенем тісноти зв'язку між потенціалом системи менеджменту і результативними показниками господарювання. Водночас форми власності й організаційні форми господарювання слабо впливають на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності та соціально-економічного розвитку підприємницьких структур.

Розвиток підприємницьких структур нами пропонується здійснювати за системою екологічних, соціальних і економічних показників. При цьому акцентуємо увагу на пріоритетності показників екологічного стану і соціального розвитку при достатньо високому рівні життя працюючих з урахуванням рівня реальної заробітної плати та соціальної сфери. Такий методологічний підхід базується на теоретичних положеннях К. Маркса — єдності матеріального і духовного виробництва. Це впливає з того, що у вартість робочої сили К. Маркс вкладав життєві засоби для задоволення матеріальних і духовних потреб сім'ї, як основи відтворення людського капіталу на основі системності та збалансованості. Така позиція залишається надзвичайно актуальною в умовах розвитку самоврядування, підвищення ролі сільських громад і пошуку джерел для розв'язання соціальних проблем, притаманних сучасному періоду трансформаційних процесів, що відбуваються в аграрному секторі економіки і сільській місцевості.

Для оцінки результативності діяльності підприємств важливо чітко визначити їх цільову спрямованість, місію і головну функцію. Ці складові ста-

новлять систему критеріїв оцінювання потенціалу підприємств, обґрунтування його структури, кількісних і якісних характеристик підсистем.

Основним елементом потенціалу підприємства нами визначено управлінський потенціал, тому виникає потреба поглибленого його розгляду. Така необхідність зумовлена тим, що в економічній літературі в основному розкривається сутність економічного, виробничого, інтегрального виробничого, інноваційного та інших потенціалів підприємства [1–6]. Управлінському потенціалу приділено недостатньо уваги, що й визначило необхідність його дослідження та обумовило мету статті.

Виходячи із цільової спрямованості управлінського потенціалу, його ролі й місця в управлінні потенціалом підприємства нами дано визначення «управлінський потенціал». Під управлінським потенціалом слід розуміти систему менеджменту, здатну сформувати потенціал організації та забезпечити динамічний сталий соціально-економічний розвиток підприємства, його упереджувальну адаптацію до змін у зовнішньому середовищі. Таке визначення спрямоване на посилення активної позиції управлінського потенціалу. Реалізація такої вимоги можлива за умов раціональної побудови й постійного удосконалення структури управління, стилів керівництва, технологій обґрунтування і реалізації стратегічних цілей та оперативних завдань, інноваційних, кадрових і фінансових проблем. Важливим є вибір та узгодження моделі організації з розвитком маркетингу, логістики, інформаційних технологій, інтеграційних процесів, обліково-аналітичного забезпечення реалізації управлінських рішень тощо.

Розробляючи методологічні підходи до формування менеджментом організації стратегічного потенціалу дійшли висновку, що останній має розроблятися на основі інноваційної моделі розвитку підприємств. Для впровадження стратегії необхідно створити певні передумови, а саме:

здійснити подальшу реорганізацію підприємства, побудовану на єдності інтересів працівників;

з метою залучення інвесторів підвищити рівень інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства;

підвищити інноваційну культуру працівників і сформувати інноваційно-психологічне середовище в напрямі готовності працівників до впровадження інновацій та проведення системних змін;

удосконалити соціально-трудова відносини на основі матеріального заохочення працівників до інноваційної діяльності.

Важливою складовою стратегії розвитку підприємства є також удосконалення складових управлінського потенціалу, основними з яких, на наш погляд, є: тип структури управління, тип управлінського профілю, організаційна культура, життєва позиція

Система складових управлінського профілю

Тип управлінського профілю	Тип структури управління	Організаційний клімат	Кадровий потенціал	Методи управління	Модель організації
Управління подіями	Лінійно-штабний	Негативне ставлення до змін	Орієнтація на минулий досвід	Ситуаційний стиль; авторитарний; зорієнтований на ситуаційну задачу	Оптимізація прибутку
Децентралізоване управління	Дивізіонально-інноваційний	Своєчасне реагування на зміни	Вміння вирішувати організаційні проблеми	Економічні; соціально-психологічні; організаційного впливу; демократичний стиль	Планування прибутку
Стратегічне управління	Ринково-стратегічний	Організаційна сприйнятливість	Вміння вирішувати стратегічні проблеми	Стратегічно-орієнтований; централізовано-децентралізований на принципах збалансованості; демократичний стиль	Суспільна позиція
Спрямований саморозвиток	Адаптивний	Випереджувальна адаптація та зростання потенціалу	Творчий активний пошук можливостей	Децентралізовано-колегіальний; інноваційно-демократичний стиль	Соціальна відповідальність

керівника, стиль керівництва, рівень інноваційного мислення, компетентність команди, рівень ефективності реалізації управлінських рішень, рівень використання потенціалу підприємства, імідж керівника, імідж підприємства, рівень ефективності управлінських процесів. При цьому враховуються основні види управління: за слабкими сигналами, по відхиленню, зорієнтоване на успіх, результативне, програмно-цільове, стратегічне, реактивне, адаптивне, корпоративне, інноваційне та ін.

Такий підхід дозволяє чітко визначити критерії оцінки здатності системи менеджменту забезпечити ефективне функціонування підприємства згідно з його місією і цільовою спрямованістю на принципах збалансованості потенціалів і синергічного ефекту.

Особливо важлива роль відводиться управлінському профілю, оцінювати який доцільно проводити за схемою В.Г. Герасимчука [7], який управлінський профіль визначив за сукупністю таких складових як тип структури управління, організаційний клімат і кадровий потенціал. Такий підхід є обґрунтованим, оскільки складові, як критерії й показники якісної оцінки, збалансовані та за своїм змістом потенційно здатні забезпечувати синергічний ефект менеджменту організації як системи. Ця суттєво змістовна збалансованість з нашими доповненнями представлена в таблиці.

Оцінювати управлінський потенціал пропонуємо за формулою:

$$Y_n = \sqrt[9]{K_{yn} \cdot K_{жп} \cdot K_{ск} \cdot K_{ім} \cdot K_{кк} \cdot K_{ер} \cdot K_{вп} \cdot K_{ік} \cdot K_{ін}}$$

де  $Y_n$  — управлінський потенціал (коефіцієнт);  $Y_{yn}$  — коефіцієнт управлінського профілю;  $Y_{жп}$  — кое-

фіцієнт життєвої позиції керівника;  $Y_{ск}$  — коефіцієнт стилю керівника;  $Y_{ім}$  — коефіцієнт інноваційної моделі організації;  $Y_{кк}$  — коефіцієнт компетентності команди;  $Y_{ер}$  — коефіцієнт ефективності рішень;  $Y_{вп}$  — коефіцієнт використання потенціалу;  $Y_{ік}$  — коефіцієнт іміджу керівника;  $Y_{ін}$  — коефіцієнт іміджу підприємства.

**Висновок.** На підставі викладеного лише системний і комплексний підхід до формування результативної системи стратегічного потенціалу та його оцінки дозволить забезпечити динамічний соціально-економічний розвиток підприємства.

#### Список літератури

1. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Моногр. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. — 310 с.
2. Россоха В.В. Організаційно-економічні передумови підвищення ефективності виробничого потенціалу підприємств АПК // Економіка АПК. — 2004. — № 1. — С. 43–48.
3. Россоха В.В. Використання виробничого потенціалу в організаційно-правових структурах // Економіка АПК. — 2004. — № 8. — С. 25–31.
4. Россоха В.В. Принципи побудови економічної моделі виробничого потенціалу підприємства // АгроІнКом. — 2004. — № 7–8. — С. 45–49.
5. Осипов П.В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности. — Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2004. — 289 с.
6. Галиця І.О. Потенціал інноваторів: механізм використання / За ред. Б.В. Букринського. — Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2005. — 298 с.
7. Герасимчук В.Г. Диагностика системи управління підприємством: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 1992. — 210 с.



## **ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ**

Виробництво сільськогосподарської продукції є ризикованою сферою інвестування капіталу з досить низьким ступенем його окупності. Ситуація ускладнюється тим, що бізнес-орієнтація за своєю природою невласлива селянину, який більше турбується про виробництво й опиняється в економічно нерівних умовах з представниками заготівельних, переробних і посередницьких організацій. Як наслідок, доходи аграріїв зменшуються або нівелюються витратами, які виникають у процесі здійснення актів економічного обміну (трансакцій) з більш економічно та юридично обізнаними суб'єктами взаємовідносин. У науковій літературі такі витрати отримали назву трансакційних.

Рівень і структура трансакційних витрат залежать від повноти й достовірності інформації про ринок, професіоналізму учасників договірної процесу, юридичного забезпечення угод і повноти їх виконання. Отже, саме результат організації та проведення трансакції є визначальною ланкою всього ланцюжка господарської діяльності, а величина трансакційних витрат – індикатором перспективності існування економічного агента на ринку (високі трансакційні витрати виштовхують за межі ринку). Глобальна збитковість і відторгнення сільськогосподарських підприємств ринком під впливом вищезазначених важелів вимагає глибокого їх аналізу, адже сільське господарство априорі є ключовою ланкою агропромислового комплексу, сировинною та продовольчою основою, яка забезпечує його системне функціонування. Саме це зумовило вибір напряму дослідження і мету статті.

Вперше визначальний вплив трансакційних витрат на розміри і функціонування фірми помітив та дослідив американський економіст Р. Коуз. Його праця «Природа фірми» (1937 р.) відзначена Нобелівською премією (1991 р.). Вагомий внесок у розвиток і становлення цього напряму економічної теорії належить вченим О. Вільямсону, Дж. Бьюкенену, Д. Нортю і Р. Фогелю, А. Алчіану, Г. Демсецу, К. Ерроу та ін. Цю концепцію поділяють такі вітчизняні дослідники як С. Архієреєв, І. Булеєв, В. Демен-

тьєв, В. Захарченко, О. Яременко, а також їх російські та білоруські колеги – Д. Львов, Р. Нуреєв, А. Олейник, А. Шастітко, К. Шебеко та ін. Вивченню окремих елементів інституційного оточення сільськогосподарського виробництва присвячені праці вітчизняних науковців О. Бородіної, В. Валентинова, В. Гончаренка, С. Дем'яненка, В. Зіновчука, М. Малика, Л. Молдаван, О. Мороз та ін., проте дослідженню трансакційних витрат агробізнесу не приділено ще достатньої уваги. Залишаються невисвітленими трансакційні витрати суб'єктів вітчизняного аграрного ринку, які формуються в процесі економічного обміну, та бракує даних щодо їх рівня і впливу на результати господарювання аграріїв.

Метою дослідження є емпіричне підтвердження існування трансакційних витрат мікроекономічного походження, яких зазнають суб'єкти вітчизняного агро бізнесу, та визначення їх рівня і значущості. Об'єктом дослідження є процес формування трансакційних витрат сільськогосподарських підприємств Житомирської області.

У процесі дослідження використано загальні та спеціальні наукові методи: індукції і дедукції, узагальнення, системного підходу до вивчення процесів і явищ та ін. Для теоретичного обґрунтування складу трансакційних витрат агробізнесу в умовах інституціональної неврівноваженості та невизначеності використано абстрактно-логічний метод. Застосування методу експертних оцінок у поєднанні з методом безпосередньої оцінки й методикою зважування дозволили визначити вагу кожного виду витрат і його частку в загальній їх структурі [2, с. 33-45]. Дані для проведення оцінювання одержано шляхом анкетного опитування керівників сільськогосподарських підприємств [8].

До трансакційних витрат у статті «Природа фірми» Р. Коуз відносить витрати на з'ясування величини ринкових цін, витрати на ведення переговорів і укладання контрактів [5; 12]. О. Вільямсон акцентує увагу на витратах, що пов'язані з біхевіоральними припущеннями, такими як обмежений раціоналізм і опортунізм. За першим – люди-агенти діють раціо-



нально, проте їх раціональність обмежена певними інституційними особливостями. За другим – агенти не завжди виконують умови контракту або обіцянки і, при можливості, використовують ситуацію у власних інтересах [3]. Термін «опортунізм» у науковій вітчизняній літературі ще інтерпретують як бажання догодити особистим цілям [5]. Відповідно до визначення Т. Фішера, «транзакційні витрати – це специфічні витрати по налагодженню і здійсненню передачі товарів, послуг, майнових прав, що здійснюються між фізичними і юридичними особами» [9]. Інституціоналіст К. Рао, крім витрат на здійснення транзакції, ще виділяє адміністративні витрати та витрати в політичній сфері [13, с. 19]. Вітчизняний науковець С. Архієреєв пропонує розглядати транзакційні витрати як економічні витрати, тобто як сукупність витрат (рос. «затрати») і втрат (рос. «потери»). Він визначає транзакційні витрати товарних транзакцій як «сукупність втрат, що виникають при обміні правами власності і витрат, що передбачені для зменшення цих втрат» [1, с. 18].

На наш погляд, така типізація транзакційних витрат дозволяє розмежувати доцільні витрати на ведення господарської діяльності від втрат внаслідок невиважених кроків або непередбачуваних подій. Крім того, в країнах з розвинутою економікою основними складовими транзакційних витрат є інформаційні, консалтингові та юридичні витрати, які унеможливають втрати при обміні правами власності.

Натомість, контрагенти в країнах з недосконалими суспільними інституціями, які опосередковують економічний обмін, зазнають суттєвих втрат [14]. На теренах вітчизняного агробізнесу найбільш імовірними є втрати через невиконання умов контракту та неоформлених домовленостей, а також втрати внаслідок непередбачених дій конкурентів, які проявляються у вигляді нереалізованої і зіпсованої продукції, або реалізованої за нижчими цінами.

Для аналізу транзакційних витрат і втрат сільськогосподарських підприємств України необхідно дослідити етапи економічного обміну. Процес взаємодії агентів можна умовно розподілити на три етапи: пошук зацікавлених осіб, їх взаємодія та підрахунок результатів здійснення транзакції [4, с. 205]. Отже, якщо провести кваліфікований моніторинг ринкової ситуації, оцінити репутацію потенційних партнерів, продумати та чітко зафіксувати всі домовленості юридично, то можна уникнути подальших опортуністичних наслідків і зменшити ризик виникнення транзакційних втрат. Підсумовуючи вищевикладене можна стверджувати, що транзакційні витрати вітчизняних аграріїв формуються внаслідок взаємодії з елементами мікросередовища, і припустити, що їх рівень та структура залежать від ступеня економічної адаптації підприємства, володіння інформацією про бізнес-оточення та юридичне забезпечення контрактних домовленостей. Основні транзакційні витрати сільськогосподарських підприємств, які формують-



Джерело: власні дослідження.

**Рис. 1. Механізм формування транзакційних витрат мікроекономічного походження**

ся під дією важелів вищезазначеного механізму мікросередовища наведено на рис. 1.

Існування зазначених на рис. 1 витрат не викликає сумніву з логічної точки зору, проте у процесі дослідження достовірними вважаються лише ті твердження, щодо істинності яких наведено аргументовані докази [6, с. 160]. Для підтвердження висунутих теоретичних припущень необхідно визначити, яких саме витрат зазнають сільськогосподарські підприємства, оцінити ступінь їх негативного впливу і виявити найвагоміші з них.

Основою формування інформації про витрати на підприємстві є дані бухгалтерського обліку. Аналіз НП(С)БО дозволяє стверджувати, що транзакційні витрати мікроекономічного походження обмежено відображаються в системі бухгалтерського обліку, що вимагає використання інших джерел інформації [7]. Тому доцільним, на наш погляд, було проведення анкетного опитування керівників сільськогосподарських підприємств Житомирської області з використанням методу експертних оцінок. Репрезентативність визначалася шляхом поєднання двох методик: розвідувальної та відсоткової [2;10;11]. Для першого випадку повинна бути кількість респондентів не менше 50, а для іншого – відповідне співвідношення опитаних експертів за двома-трьома ознаками, тобто повинна зберігатися відповідна тенденція як в досліджуваному регіоні, так і в досліджуваній групі експертів. Експертне оцінювання проводилось за такими ознаками як пропорційне представлення підприємств за організаційно-правовою формою господарювання і за рівнем господарської діяльності. Респонденти визначали, яких витрат із запропонованих зазнає підприємство, і оцінювали рівень їх впливу на результати господарювання. Для обстеження обрано 51 сільськогосподарське підприємство Житомирської області.

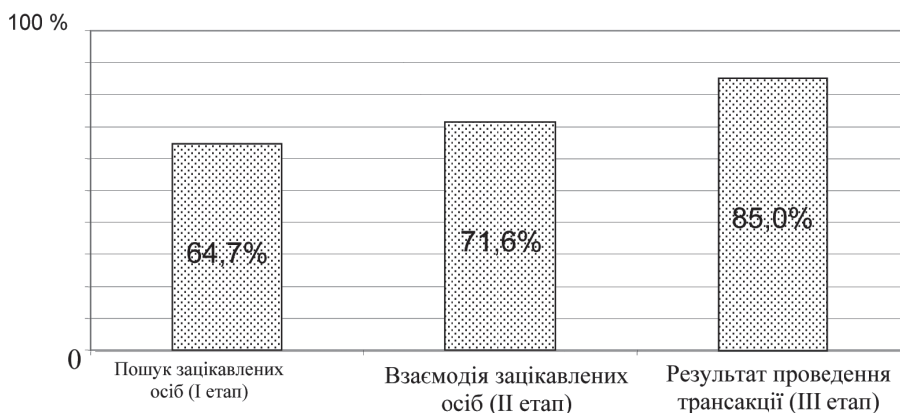
Проведене дослідження підтвердило високий рівень транзакційних витрат у сільському господарстві, причому в більшості підприємств – мікро-

економічного походження. Структуру відповідей респондентів відповідно до етапів формування транзакційних витрат у процесі господарської діяльності наведено на рис. 2. За 100 % прийнято всі запропоновані в опитуванні види витрат на кожному з етапів проведення транзакції.

На рис. 2 простежується тенденція до зростання рівня транзакційних витрат відповідно до етапів здійснення транзакції. Етап пошуку й оцінки репутації контрагента є найменше витратним – 64,7 %, водночас на етапі підведення підсумків транзакції обчислюють втрати від невиконання домовленостей. Таких витрат зазнають 85 % опитаних респондентів. Отже, отримано емпіричне підтвердження оберненої залежності між рівнем витрат і втрат. Це пояснюється тим, що більшість угод пов'язані з персоніфікованим обміном, який не опосередковується організаціями й установами ринкової інфраструктури (біржі, агроторгові дома та ін.). Відсутність налагодженої системи обміну, слабкий юридичний захист, брак інформації про контрагента призводять до головування неформальних інституцій та опортуністичних намірів. Персоніфікована транзакція ґрунтується на репутації партнерів і рівні дослідження ринкового середовища. Висока вартість проведення такого дослідження та/або недосконале інформаційне середовище унеможливають отримання якісної інформації, що й викликає транзакційні втрати.

Зазначене свідчить про рівень наявності транзакційних витрат мікросередовища, але їх кількісний аналіз не розкриває якісної сторони явища. З цією метою експертами було проведено оцінювання витрат за 4-бальною шкалою із подальшим визначенням узагальненого показника (табл. 1).

За даними табл. 1 майже 60 % респондентів не витрачають час і кошти на оцінку репутації партнера, третя частина підприємств не має витрат, що пов'язані з юридичним оформленням домовленостей, частина – не проводить оцінку ринкового середовища та не шукає вигідніших партнерів. Внаслідок



Джерело: власні дослідження.

**Рис. 2. Частка відповідей респондентів, які визнали наявність транзакційних витрат мікроекономічного походження**

## Структура розподілу відповідей респондентів за рівнем трансакційних витрат, % \*

№ пор.	Показник	Оцінка рівня			
		немає витрат (0 балів)	незначний (1 бал)	середній (2 бали)	найвищий (3 бали)
1	Дослідження ринку і оцінювання ринкового середовища	25,5	60,8	9,8	3,9
2	Інформаційне забезпечення пошуку партнера	21,6	64,7	9,8	3,9
3	Оцінювання репутації партнера	58,8	31,4	9,8	0,0
4	Проведення переговорів та укладання контракту	11,8	78,4	9,8	0,0
5	Стандартизація і сертифікація продукції	25,5	31,4	35,3	7,8
6	Консультації та аудит	49,0	37,3	11,8	2,0
7	Юридичне оформлення договору	27,5	51,0	17,6	3,9
8	Невиконання умов контракту	15,7	23,5	33,3	27,5
9	Невиконання домовленостей	19,6	35,3	31,4	13,7
10	Непередбачені дії конкурентів, що проявляються у вигляді нереалізованої та зіпсованої продукції, або реалізованої за нижчими цінами	9,8	33,3	47,1	9,8

\* Відсотки відповіді респондентів  
Джерело: власні дослідження.

## Структура та рейтинг трансакційних витрат сільськогосподарських підприємств мікроекономічного походження

№ пор.	Показник	Усереднена оцінка (W)	Рейтинг	Частка у структурі витрат, %
1	Непередбачені дії конкурентів, що проявляються у вигляді нереалізованої і зіпсованої продукції, або реалізованої за нижчими цінами	0,15903	1	15,9
2	Невиконання умов контракту	0,15349	2	15,3
3	Невиконання домовленостей	0,13963	3	14,0
4	Стандартизація і сертифікація продукції	0,10789	4	10,8
5	Проведення переговорів та укладання контракту	0,09357	5	9,4
6	Юридичне оформлення договору	0,08624	6	8,6
7	Інформаційне забезпечення пошуку партнера	0,08599	7	8,6
8	Дослідження ринку і оцінювання ринкового середовища	0,08126	8	8,1
9	Консультації та аудит	0,05557	9	5,6
10	Оцінювання репутації партнера	0,03732	10	3,7
11	Всього	1	—	100

Джерело: власні дослідження.

док дій конкурентів та невиконання домовленостей це призводить до значних втрат, яких зазнають 91 і 84 % респондентів відповідно.

Подальші розрахунки базуються на визначенні середньої оцінки (ваги) кожного виду витрат в єдиній системі оцінок усіх експертів та їх ранжуванні, а також найбільших і найменших витрат та їх структури.

Узагальнений показник кожного виду витрат (W) визначається за наступним алгоритмом:

1) складається матриця «експерти – витрати»;

2) обчислюється відносна значущість усіх витрат для кожного експерта окремо, що є сумою експертних оцінок та їх нормування шляхом приведення всієї сукупності чисел до одиниці;

3) розраховується усереднена (середньоарифметична нормативних оцінок) експертна оцінка для кожного виду витрат.

Середню оцінку (вага) кожного виду витрат можна обчислити за такими формулами:

$$W_i = \frac{\sum_{j=1}^m W_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}}, \quad (1)$$

де  $W_{ij}$  – вага  $i$ -го виду витрат, визначена за оцінками всіх експертів;

$$W_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^n x_{ij}}, \quad (2)$$

де  $x_{ij}$  – оцінка виду  $i$ , що надана експертом  $j$ ;  $n$  – число досліджуваних видів витрат;  $m$  – число експертів [2, с. 42–45].

Якщо отримані дані помножити на 100 %, то отримаємо структуру транзакційних витрат мікросередовища аграрних підприємств (табл. 2).

Усреднена оцінка всіх видів витрат становить 0,1, тому всі витрати можна поділити на дві групи, значущість яких вища та нижча цього показника. До першої групи належать всі втрати, про існування яких було зроблене припущення. Крім того, сюди увійшли витрати на стандартизацію та сертифікацію продукції і 36 % обстежених підприємств визнали їх найвищими серед запропонованих в анкеті. Слід зазначити, що ці підприємства не мали збитків протягом останніх 3-х років, натомість збиткові підприємства визнавали ці витрати як середні або незначні.

Сертифікація і стандартизація продукції є важливою передумовою запобігання експансії західних конкурентів та виходу на світовий ринок. Безумовно, ця процедура є трудомісткою і витратною. Проте наявність відповідних витрат свідчить про рівень адаптованості підприємства до сучасних умов господарювання.

Особливої уваги заслуговує співвідношення витрат і втрат у загальній структурі транзакцій сільськогосподарських підприємств Житомирської області. Так, витрати першого етапу (оцінка ринкового середовища та репутації партнера) займають 20,5 %, взаємодія зацікавлених осіб – 34,3 %, а найбільш вагомою часткою є втрати – 45,2 %. Такі дані переконливо доводять низький рівень моніторингу, ринкової адаптації, юридичної і бізнесової обізнаності і, як наслідок, хронічної нестачі коштів на самостійну зміну ситуації сільськогосподарських підприємств на свою користь.

**Висновки.** Транзакційні витрати мікроекономічного походження є невід’ємною складовою функціонування сільськогосподарських підприємств. Найменші витрати припадають на аналіз ринкової ситуації, пошук потенційних партнерів та оцінку їх

репутації. Вагомішими стають витрати, пов’язані з організацією і проведенням переговорного процесу, а найвищою виявилася частка втрат, які формуються в результаті проведення транзакції. Така тенденція властива для більшості підприємств аграрного сектору економіки і значною мірою пояснюється інертністю суб’єктів аграрного бізнесу, дезорієнтацією в запропонованих, а в більшості випадків нав’язаних їм «правилах гри».

Подальші дослідження слід зосередити на поглибленому вивченні процесів, які обумовлюють формування транзакційних витрат, особливо постачання матеріально-технічних засобів, реалізація продукції та забезпечення сільськогосподарських товаровиробників послугами. Для цього доцільно скористатися методами індикативного підрахунку рівня транзакцій в аграрних підприємствах.

#### Список літератури

1. Архиреев С.И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Х.: Бизнес-Информ, 2000. – 288 с.
2. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статистика, 1980. – 280 с.
3. Вільямсон, Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: Видавництво «АртЕк», 2001. – 472 с.
4. Власенко О.П. Походження та склад транзакційних витрат в агробізнесі // Вісник ДАУ – 2006. – № 2. – С. 202–210.
5. Коуз Р.Г. // Природа фірми: Пер. с англ. – К.: А.С.К., 2002. – С 30–49.
6. Малюга Н.М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку: Навч. посіб. / За ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 476 с.
7. Національні стандарти в бухгалтерському обліку. Питання використання: Навч. посіб. – 2-у вид., доп. / За ред. М.Г. Михайлова. – К.: Вища освіта, 2002. – 400 с.
8. Технология социологического исследования (курс лекций) / Н.В. Панина. – 2-е изд. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2001. – 277 с.
9. Фишер Т.М. Координация управления качеством в свете теории транзакционных издержек. <http://www.ptpu.ru>.
10. Экспертные оценки в социологических исследованиях / С.Б. Крымский, Б.Б. Жилин, В.И. Паниотто и др.; Отв. ред. С.Б. Крымский; АН УССР. Ин-т философии. – К.: Наук. думка, 1990. – 320 с.
11. Ядов В., Саганенко Г. Методологические проблемы оценки надежности сдвигов при повторных исследованиях. Советская социология. Т. 2. – М.: Наука, 1982. – С. 230–249.
12. Coase R. The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development. – N.Y.: Oxford University Press, 1993. – 244 p.
13. Rao K. The Economics of Transaction Costs. Theory, Methods and Application. – New York: Palgrave Macmillan, 2003. – 195 p.
14. Gabre–Madin E. Z. Of Markets and Middlemen: Transaction Costs and Institutions in Ethiopian Grain Market. 2003. – World Bank.

**А.С. Лімонт,***к. т. н.,**ДВНЗ «Державний агроєкологічний університет»***О.А. Лімонт,***економіст,**ПВФ «Клеверт Юніон» (м. Дніпропетровськ)***Л.Д. Устимович,***старший викладач,**Дніпропетровський державний аграрний університет***Н.А. Лімонт,***економіст,**Відділення комерційного банку «Надра» (м. Дніпропетровськ)*

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛЕЖНО ВІД КІЛЬКІСНОГО СКЛАДУ МЕНЕДЖЕРІВ З ВИКОРИСТАННЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ**

В умовах приватної власності на землю, багатоукладності господарювання, запровадження ринкових відносин, занепаду ресурсного потенціалу виробників сільськогосподарської продукції й одночасно поновлення технології її виробництва, налагодження випуску вітчизняної техніки для потреб сільського господарства та створення технічного ринку засобів механізації змінюються форми і технічні формування з машиновикористання в рослинництві [8;9;10;12;26;27], що вимагає визначення й обґрунтування кількісного складу інженерних працівників (менеджерів), які забезпечують належне функціонування сільськогосподарських підприємств. Основні функції інженерних працівників на підставі узагальнення відповідних посадових інструкцій та літературних джерел [3;11;13; 14;16;17; 19;20;21] наведені на рис. 1.

Науковцями розроблено кілька варіантів щодо визначення потреби в інженерних працівниках. Відомі нормативи потреби в інженерних працівниках з розрахунку на 1000 га ріллі, на 100 к.с. потужності енергетичних установок, на фізичний трактор, на 100 тис. грошових одиниць (гр.од.) валової продукції тощо.

Свого часу Всеросійський науково-дослідний і проектно-технологічний інститут механізації та електрифікації сільського господарства [25] опрацював структуру інженерної служби для великих сільськогосподарських підприємств степової зони Російської Федерації. При цьому модельне підприємство мало 25 тис. га земельних угідь, з них 20 тис. га ріллі.

Було обґрунтовано потребу в інженерних працівниках з розрахунку 0,5 інженерів і 1,5 техніки на 100 тис. гр.од. основних засобів механізації.

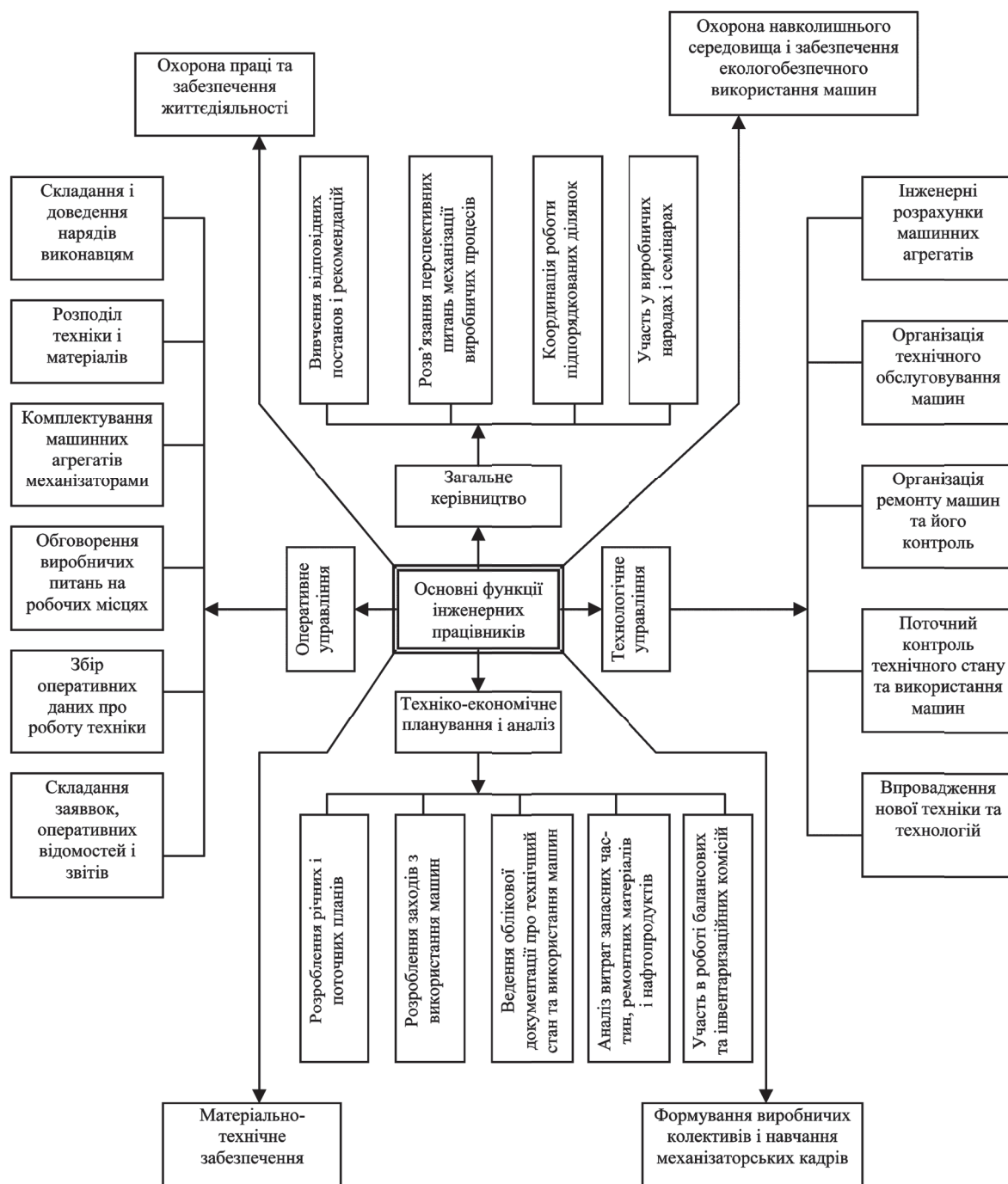
За рекомендаціями Науково-дослідного і проектно-технологічного інституту механізації та електрифікації сільського господарства Північного Заходу Російської Федерації [23] кількісний склад інженерних працівників визначають за річним наробітком в умовних еталонних гектарах тракторного парку з урахуванням трудомісткості технічного обслуговування, ремонту та зберігання машин і трудомісткості виробництва механізованих робіт. Так, чисельність інженерних працівників з експлуатації МТП запропоновано обчислювати за формулою:

$$n_{\text{ІП.МТП}} = (\beta_1 H_{\text{тор}} + \beta_2 H_{\text{мр}}), \quad (1)$$

де  $H_{\text{тор}}$ ,  $H_{\text{мр}}$  – відповідно річна трудомісткість технічного обслуговування, ремонту і зберігання МТП та трудомісткість виробництва механізованих робіт, люд.-год;  $\beta_1$ ,  $\beta_2$  – коефіцієнти, що визначають співвідношення між чисельністю інженерних працівників, які забезпечують відповідно технічне обслуговування і використання МТП, та чисельністю відповідних робітників і механізаторів; для майстерень з ремонту та технічного обслуговування машин  $\beta_1 = 0,14$ , а  $\beta_2 = 0,04 \dots 0,06$ ;  $\Phi_p$  – річний фонд робочого часу, год.

А.Г. Акчурін [4; 5; 6; 7] запропонував багатоступінчасту регресійну модель формування чисельності інженерних працівників, в якій використані такі показники: 1) енергонасиченість на 100 га ріллі; 2) навантаження на умовний еталонний трактор в



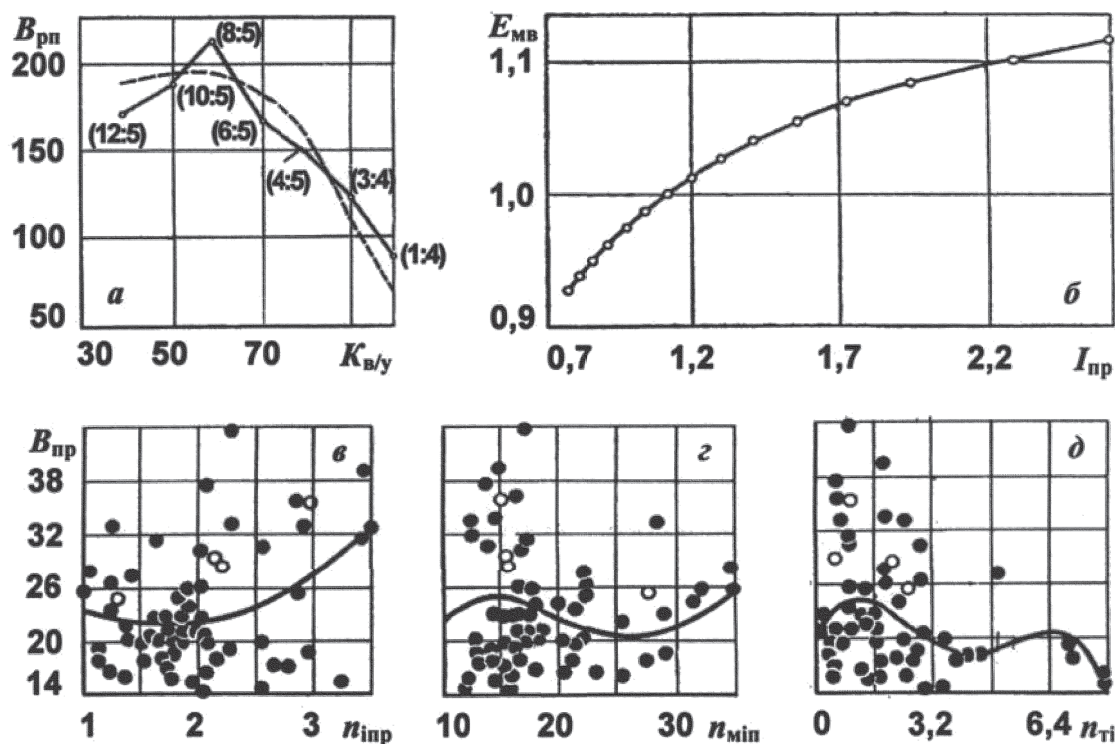


**Рис. 1. Основні функції інженерних працівників з використання машинно-тракторного парку (МТП)**

умовних еталонних гектарах; 3) ступінь переходу на спеціалізоване технічне обслуговування МТП у відсотках; 4) частка механізаторів I і II класів; 5) частка кваліфікованих інженерних працівників у структурі інженерної служби; 6) ступінь впровадження диспетчерської служби у відсотках (за кількістю та трудомісткістю опрацьовуваної інженерною службою інформації); 7) енергоозброєність одного інженерного працівника (кВт на 1 людину). Оціночними показниками ефективності функціонування підприємств були: вартість реалізованої продукції, що віднесена до чисельності інженерних працівників; середньо-

річний наробіток тракторів; питомі експлуатаційні витрати на 1 умовний еталонний гектар; денна продуктивність механізаторів та ін.

З наведеного графіка (рис. 2а) видно, що тільки за певних співвідношень чисельності техніків та інженерів і зайнятих у виробництві й апараті управління працівників інженерна служба функціонує з найбільшим ефектом [6]. Визначено, що оптимальне співвідношення кількості інженерів і техніків у різних підприємствах природно-економічних зон, має змінюватися в межах від 1:2,5 до 1:3,5. За розробками А.Г. Акчуріна, оптимізація структури інженерних



**Рис. 2.** Зміна «віддачі» працівників інженерної служби  $B_{пр}$  (вартість реалізованої продукції, що віднесена до числа інженерних працівників, тис. гр.од. на 1 люд.) залежно від її структури ( $K_{в/у}$  – відношення числа працівників, які зайняті у виробництві, до числа працюючих в апараті управління) в підприємствах зернового напрямку (у дужках відношення числа техніків до числа інженерів) (а) [6]; зміна ефективності машиновикористання  $E_{мв}$  залежно від числа інженерних працівників  $I_{пр}$  в розрахунку на 100 тис. гр. од. вартості машин і засобів технічного обслуговування (б) [1; 2]; зміна виходу валової продукції рослинництва на 100 га ріллі  $B_{пр}$  (тис. гр. од.) залежно від чисельності інженерних працівників на 1000 га ріллі  $n_{пр}$  (в), чисельності механізаторів у розрахунку на одного інженерного працівника пмпі (г) та чисельності техніків на одного інженера  $n_{т}$  (д) [15]

працівників сприятиме також підвищенню коефіцієнта корисної переробки інформації ними від 0,12 до 0,79, а час прийняття рішень скоротиться від 7,3 до 1,42 год.

В.І. Агарков [1;2] у пошуках шляхів підвищення ефективності експлуатації МТП серед факторіальних ознак виділив і таку, що характеризує насиченість у сільськогосподарських підприємствах звільненого технічного персоналу (людей) в розрахунку на 100 тис. гр.од. вартості засобів механізації виробництва та технічного обслуговування. Він визначав коефіцієнт ефективності використання техніки як середньозважене значення середньорічного наробітку на машину, наробітку за напружений період польових робіт (сівба, збирання, зяблева оранка), коефіцієнта технічної готовності обладнання тваринництва ферм, витрати коштів на ремонт і технічне обслуговування з розрахунку на одиницю механізованих робіт. Вплив на ефективність використання МТП чисельності звільнених інженерних працівників особливо відчутний (рис. 2б) при збільшенні їх від 0,8 до 2,0 чол. на 100 тис. гр. од. вартості машин і засобів обслуговування. З подальшим збільшенням

чисельності інженерних працівників темп зростання ефективності машиновикористання дещо уповільнюється.

У дослідженнях інженерно-технічної служби сільськогосподарських підприємств, яке здійснили Ю.К. Кіртбая і М.М. Чеченов [15], за результативну ознаку було прийнято вихід валової продукції рослинництва (тис. гр. од.) на 100 га ріллі, а за параметри функціонування інженерної служби серед досліджуваних такі: чисельність інженерних працівників на 1000 га ріллі, чисельність механізаторів у розрахунку на одного інженерного працівника та чисельність техніків на одного інженера. Статистичні дані та відповідні криві зміни результативної ознаки залежно від факторіальних наведені на рис. 2 (в; г; д.) Дослідники вказують, що на 1000 га ріллі необхідно мати 2,38 інженерного працівника і один інженерний працівник має здійснювати управлінську діяльність 15 механізаторами, якщо на одного інженера припадає 2 техніки.

У Національному науковому центрі «Інститут механізації та електрифікації сільського господарства» УАН [14] розраховано нормативи потреби

інженерних працівників по двох групах спеціалістів, зайнятих виробничою експлуатацією техніки та тих, які займаються організацією ремонтних робіт і технічним обслуговуванням машин. До нормоутворюючих факторів при визначенні потреби в спеціалістах першої групи віднесено вартість основних засобів механізації, обсяги механізованих робіт і кількість населених пунктів у підприємстві; другої — обсяг ремонтних робіт, чисельність ремонтників і наладчиків та кількість структурних підрозділів у підприємстві. Цим же науковим закладом була опрацьована організація інженерно-технічної служби дослідного господарства інституту [16].

Аналіз визначення кількісного складу інженерних працівників сільськогосподарських підприємств як менеджерів з використання МТП свідчить, що формування інженерної служби має відповідати регіональним умовам діяльності підприємств і забезпечувати належну ефективність їх функціонування. Своєрідними є умови діяльності сільськогосподарських підприємств поліської зони Житомирщини, забезпечення розвитку кадрового потенціалу якої вимагає подальших досліджень [22].

Мета статті полягає у розгляді питання підвищення ефективності господарювання виробників рослинницької продукції поліської зони Житомирщини шляхом їх забезпечення відповідною чисельністю менеджерів з використання МТП. Для досягнення поставленої мети слід з'ясувати вплив забезпеченості підприємств інженерними працівниками на вартість валової продукції рослинництва в розрахунку на: 1) одиницю вартості засобів механізації виробництва (показник, що оцінює ефективність використання МТП); 2) одного середньорічного робітника та одного механізатора (показники, що характеризують ефективність використання трудових ресурсів і механізаторів зокрема); 3) 1 га сільськогосподарських угідь та 1 га ріллі (показники, що оцінюють ефективність використання землі).

Одним із методів обґрунтованого проектування інженерно-технічної служби вважають аналіз її функціонування в конкретних виробничих умовах [15], що й визначило вибір об'єктів дослідження —

53 сільськогосподарські підприємства поліських районів Житомирської області, а статистичною базою були матеріали звітності підприємств. При обробці статистичних даних і розрахованих показників використані метод групувань, кореляційно-регресійний та дисперсійний аналізи [18]. За оцінні показники нормування інженерних працівників прийнято кількість фізичних тракторів, що припадає на одного інженерного працівника.

Для визначення сили впливу завантаження інженерних працівників тракторами на вартість валової продукції рослинництва в розрахунку на відповідні показники, що характеризують розмірні параметри підприємств (вартість засобів механізації виробництва, забезпеченість землею та трудовими ресурсами), розраховували дисперсію згрупованих значень і загальну дисперсію досліджуваних результативних ознак. Діленням першої дисперсії на другу визначили коефіцієнт детермінації, що вказував на частку варіації результативних ознак, які зумовлені кількістю фізичних тракторів, що припадають на одного інженерного працівника (табл.).

За чисельним значенням розрахованих коефіцієнтів детермінації доходимо висновку, що завантаження інженерних працівників тракторами найбільше впливає на ефективність використання машинно-тракторного парку. Так, на підставі аналізу досліджуваної сукупності підприємств 22 % загальної варіації виходу валової продукції рослинництва з розрахунку на одиницю вартості засобів механізації виробництва зумовлено варіацією навантаження інженерних працівників тракторами. Остання зумовлює варіацію виходу валової продукції рослинництва в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, 1 га ріллі, 1 середньорічного робітника та 1 механізатора відповідно на 21 %, 19, близько 12 і 10 %.

За значеннями коефіцієнтів кореляції (див. табл.) найбільш тісний зв'язок виявлено між навантаженням інженерних працівників тракторами та вартістю валової продукції рослинництва в розрахунку на одиницю вартості засобів механізації виробництва. Від'ємні значення коефіцієнтів кореляції між навантаженням інженерних працівників тракторами та

Таблиця

**Показники тісноти зв'язку між завантаженням інженерних працівників тракторами та результативними ознаками**

Результативна ознака	Статистичні оцінки		
	коефіцієнт		кореляційне відношення
	детермінації	кореляції	
Вартість валової продукції рослинництва в розрахунку на: одиницю вартості техніки	0,220	-0,368	0,469
1 середньорічного робітника	0,119	-0,123	0,345
1 механізатора	0,098	-0,078	0,314
1 га сільськогосподарських угідь	0,212	-0,309	0,461
1 га ріллі	0,191	-0,290	0,437

питомими показниками вартості валової продукції рослинництва свідчать, що в міру зростання навантаження інженерних працівників всі досліджувані показники зменшуються. Проте це зменшення не пропорційне зростанню навантаження інженерних працівників тракторами. Оскільки кореляційні відношення в усіх шуканих зв'язках за абсолютною величиною перевищують значення коефіцієнтів кореляції (див. табл.), то можна стверджувати, що залежність між більшістю досліджуваних факторів має криволінійний характер.

Для виявлення характеру зв'язків і визначення кількісних закономірностей провели статистичні групування і визначили середньогрупові значення відповідних ознак. Нанесення на графік з координатною віссю абсцис «завантаження інженерних працівників тракторами» та віссю ординат «відповідні показники результативної ознаки» середньогрупових значень досліджуваних факторів дозволило виявити характер зв'язків. Так, графічний аналіз показав, що зміна вартості валової продукції рослинництва в розрахунку на одиницю вартості засобів механізації виробництва залежно від навантаження інженерних працівників тракторами відбувається за законом прямої з від'ємним значенням кутового коефіцієнта.

У підприємствах із середньогруповою кількістю тракторів 5,4, що припадають на одного інженерного працівника, вартість валової продукції рослинництва в розрахунку на одиницю вартості засобів механізації виробництва перевищує вартість останніх у 2,22 раза, а із кількістю тракторів 9,1 і 20,2 воно становить відповідно 1,83 і 1,38 раза.

Якщо у підприємствах із навантаженням інженерних працівників 5,4 тракторами аналізований показник прийняти за 100 %, то у підприємствах із навантаженням інженерних працівників 20,2 тракторами він зменшується на 37,8 %.

Графічний аналіз ефективності використання трудових ресурсів за вартістю валової продукції рослинництва в розрахунку на одного середньорічного робітника та одного механізатора залежно від навантаження інженерних працівників тракторами свідчить, що ця зміна відбувається за випуклими кривими другого порядку. При цьому максимум вартості валової продукції рослинництва в розрахунку на одного середньорічного робітника припадає на підприємства, в яких середньогрупове навантаження інженерних працівників тракторами становить 12,8. Зменшення навантаження інженерних працівників до 9,1 і 5,4 тракторів та його збільшення відповідно до 16,5 і 20,2 тракторів супроводжується зниженням ефективності використання одного середньорічного робітника. Збільшення кількості тракторів, що припадають на одного інженерного працівника, від 5,4 і 9,1 до 12,8 і далі до 16,5 та 20,2 зумовлює зниження ефективності використання механізаторських

кадрів, оскільки зменшується вартість валової продукції рослинництва в розрахунку на одного механізатора.

Якщо у підприємствах із середньогруповою кількістю фізичних тракторів 12,8, що припадають на одного інженерного працівника, вартість валової продукції рослинництва в розрахунку на одного середньорічного робітника прийняти за 100 %, то у підприємствах із меншим навантаженням інженерних працівників (9,1 і 5,4) тракторами продуктивність праці середньорічного робітника знижується відповідно до 90 і 82,8 %. У підприємствах, в яких на одного інженерного працівника припадає 16,5 і 20,2 тракторів, продуктивність праці середньорічного робітника знижується відповідно до 79,2 і 72,7 %.

Якщо прийняти вартість валової продукції рослинництва в розрахунку на одного механізатора у підприємствах із навантаженням інженерних працівників 5,4 і 9,1 тракторами за 100 %, то із збільшенням навантаження інженерних працівників тракторами до 12,8, 16,5 і 20,2 одиниць продуктивність праці механізаторів знижується відповідно на 2,5, 23,1 і 24 %.

Найвища вартість валової продукції рослинництва в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь та 1 га ріллі спостерігалася у підприємствах із середньогруповою кількістю тракторів, що припадають на одного інженерного працівника, яка становила 12,8 фізичних одиниць. Зменшення або збільшення навантаження інженерних працівників тракторами порівняно із зазначеним навантаженням супроводжується зниженням ефективності використання землі. Зміна показників ефективності використання землі залежно від навантаження інженерних працівників тракторами відбувається за випуклими параболічними кривими. Якщо зазначені вартісні показники у підприємствах з кількістю тракторів 12,8 на одного інженерного працівника прийняти за 100 %, то в підприємствах з кількістю тракторів, що припадають на одного інженерного працівника, яка дорівнює 5,4, досліджувані показники становлять відповідно 92,2 і 93,9 %. Із збільшенням навантаження інженерних працівників тракторами до 20,2 одиниць знижується вартість валової продукції рослинництва в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь до 65,9 %, а в розрахунку на 1 га ріллі — до 67,5 %.

На теренах колишнього СРСР впродовж 1929—1958 рр., коли функціонували машинно-тракторні станції, основною виробничою ланкою в них були тракторні бригади. Великими вважали бригади, в яких було 3—5 тракторів. У таких бригадах на допомогу бригадиру виділяли помічника, який був заступником бригадира [24]. Крім цих інженерних працівників (так їх можна тепер назвати) існувала і посада дільничного механіка, який керував роботою 2—3 закріплених за ним тракторних бригад. Отже, можна вважати, що в ті часи за умови належної орга-



нізації машинвикористання на одного інженерного працівника припадало 6–15 тракторів.

**Висновки.** На підставі проведених досліджень можна стверджувати, що однозначно визначити доцільне завантаження інженерних працівників тракторами, виходячи з однієї із аналізованих в цьому повідомленні результативних ознак, досить складно. Проте, ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, можна констатувати, що збільшення кількості тракторів, які припадають на одного інженерного працівника, понад 12,8 небажано, оскільки з подальшими її підвищенням різко знижується ефективність використання механізаторів, взагалі працюючих у підприємствах та використання землі при поступовому зниженні ефективності використання МТП.

У подальшому передбачається дослідити вплив завантаження інженерних працівників тракторами на річний наробіток останніх та урожайність сільськогосподарських культур.

#### Список літератури

1. Агарков В.И. Анализ инженерной службы совхозов // Механизация и электрификация социалистического сельского хозяйства. — 1975. — № 7. — С. 3–4.
2. Агарков В. Пути повышения эффективности эксплуатации машинно-тракторного парка // Техника в сельском хозяйстве. — 1976. — № 9. — С. 60–61.
3. Адомавичюс Б.А., Прапуолянис А.А. Инженерно-техническая служба в сельском хозяйстве Литовской ССР // Вестник сельскохозяйственной науки. — 1980. — № 2. — С. 23–28.
4. Акчурин А.Г. Анализ условий формирования инженерно-технической службы в хозяйствах Казахской ССР // Механизация и электрификация социалистического сельского хозяйства. — 1976. — № 5. — С. 33–36.
5. Акчурин А.Г., Кипшакбаев И.К., Исмагулов Ж.А. К обоснованию рациональной инженерной службы хозяйств // Механизация и электрификация социалистического сельского хозяйства. — 1974. — № 4. — С. 4–6.
6. Акчурин А.Г. Основы рационального построения инженерной службы Казахстана // Механизация и электрификация социалистического сельского хозяйства. — 1977. — № 3. — С. 6–12.
7. Акчурин А.Г. Системные принципы совершенствования инженерной службы сельхозпредприятий // Механизация и электрификация социалистического сельского хозяйства. — 1979. — № 12. — С. 36–41.
8. Білоусько Я. Узагальнення та прогнозні оцінки форм машинвикористання у сільському господарстві // Техніка АПК. — 1998. — № 2. — С. 8–9.
9. Бурковський І.Д., Лагодієнко В.В. Ефективність використання основних виробничих фондів в аграрному секторі // Економіка АПК. — 2002. — № 4. — С. 16–22.
10. Бурковський І.Д. Розвиток технічної бази сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. — 2001. — № 1. — С. 23–26.
11. Буян І., Васильєв А. Ефективність праці інженерно-технічних працівників та інженерних вирішень // Механізація сільського господарства. — 1976. — № 2. — С. 20–21.
12. Вергун М.Г. Деякі аспекти машинно-технологічного сервісу на прикладі Житомирської МТС // Вісник Державного агроєкологічного університету. — 2004. — № 2. — С. 140–149.
13. Инженерная служба в хозяйстве. — Ростов-на-Дону: Ростовское кн. изд-во, 1972. — С. 29–45; 160.
14. Інженерна служба села / І.Г. Тивоненко, В.С. Косяк, В.І. Попович, І.В. Головач. — К.: Урожай, 1986. — 72 с.
15. Киртбая Ю.К., Чеченов М.М. Анализ функционирования инженерно-технической службы сельскохозяйственного предприятия // Вестник сельскохозяйственной науки. — 1981. — № 9. — С. 73–82.
16. Организация инженерно-технической службы опытного хозяйства УНИИМЭСХ «Марьяновка» / Г.А. Лисовский, А.Г. Нагорный, Н.И. Пахарь // Экспресс-информация. Сельское хозяйство. Сер. 35. Механизация и электрификация сельскохозяйственного производства. — К.: ППП УкрНИИТИ, 1985. — Вып. 1. — 28 с.
17. Пахолков Н.А. Организация управления инженерной службой хозяйств // Механизация и электрификация сельского хозяйства. — 1990. — № 8. — С. 6–9.
18. Политова И.Д. Дисперсионный и корреляционный анализ в экономике. — М.: Экономика, 1972. — 224 с.
19. Путинцева М.А. Организация производства и инженерная служба в хозяйстве. — М.: Колос, 1977. — 304 с.
20. Путинцева М.А., Шибаршин А.К. Состояние и перспективы развития инженерно-технической службы колхозов и совхозов: Обзорная информация. Серия «Механизация и электрификация сельского хозяйства». М.: ВНИИТЭИсельхоз ВАСХНИЛ, 1980. — 72 с.
21. Репп Х., Кеддер Х. Повысить роль инженера в управлении сельскохозяйственным производством // Техника в сельском хозяйстве. — 1965. — № 5. — С. 1–4.
22. Розвиток кадрового потенціалу АПК Житомирської області. — К.: ІАЕ УААН, 1996. — 164 с.
23. Рябцев Д.П., Смирнов В.Т. Инженерно-техническая служба специализированного производственного объединения // Техника в сельском хозяйстве. — 1978. — № 2. — С. 6–9.
24. Свищевский Б.С. Эксплуатация машинно-тракторного парка. — М.: Огиз — Сельхозгиз, 1948. — 400 с.
25. Структура инженерной службы в сельском хозяйстве / М. Рунчев, В. Филонов, Ю. Сисюкин и др. // Техника в сельском хозяйстве. — 1970. — № 8. — С. 11–15.
26. Тивоненко І.Г. Аналіз розвитку форм використання машинно-тракторного парку // Економіка АПК. — 2002. — № 1. — С. 30–34.
27. Чорний Г.М. Стратегічні напрями забезпечення АПК керівниками-професіоналами // Економіка АПК. — 2001. — № 10. — С. 112–115.



## ОЦІНКА ПРОДУКТИВНОЇ І РОБОЧОЇ ХУДОБИ

В умовах реформування відносин власності, створення сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання виникає необхідність уточнення вартості основних засобів із метою визначення реальної ціни виробництва, формування амортизаційного та пайового фонду, розрахунку індивідуальних майнових паїв, вирішення потреби щодо застави майна, здачі його в оренду, реалізації фізичним та юридичним особам. Актуальність цієї проблеми значною мірою зумовлюється необхідністю встановлення реальної вартості основних засобів внутрішньогосподарського формування, якими є продуктивна та робоча худоба.

Оцінка продуктивної та робочої худоби здійснюється з використанням загальноприйнятих методичних підходів: витратного, порівняльного (аналогів продажу) та підходу, що базується на капіталізації доходів. Використання кожного з них приводить до одержання певних, здебільшого різних цінових характеристик об'єкта. Проведення порівняльного аналізу переваг і недоліків вказаних вище підходів стосовно конкретно заданої мети дає змогу встановити остаточну вартість об'єкта.

Витратний підхід. Для визначення вартості продуктивної й робочої худоби відповідно до даних бухгалтерського обліку та матеріалів інвентаризації складають відомість, де вказують рік переведення в основне стадо, продуктивність, балансову вартість однієї голови або групи тварин.

Оцінці підлягає наявне в підприємстві поголів'я тварин незалежно від часу переведення в основне стадо. Вартість основного стада має відповідати фактичним споживним якостям кожної тварини на період оцінки.

Споживні якості продуктивної та робочої худоби характеризуються виходом продукції при її господарському використанні (молоко, приплід, вовна) та продукцією, що надходить одноразово при вибракуванні худоби (м'ясо, шкіра), а також послугами робочої худоби.

Вартість однієї голови основного стада визначається за величиною витрат на вирощування цієї голови і складається з витрат на вирощування живої

маси тварин і формування їхніх продуктивних якостей. Останні характеризують кількість продукції продуктивної худоби та послуг робочої худоби, які можна одержати від тварин за рік або за увесь строк господарського використання.

На основі нормативних розрахунків визначають співвідношення складових витрат на формування живої маси тварин та їхніх продуктивних якостей. Встановлено, що в середньому по країні із загальної суми витрат частка на формування продуктивних якостей великої рогатої худоби, свиней, робочої худоби становить 20 %, овець — 23 %. Решту витрат по цих видах тварин відносять на вирощування живої маси.

Для оцінки продуктивної та робочої худоби використовують дані щодо живої маси тварин, віку й рівня продуктивності, періоду господарського використання кожної голови або групи тварин (кількість лактацій, опоросів, окотів), індекси зміни продуктивності корів залежно від лактації в перерахунку на базисну жирність молока, собівартість вирощування 1 кг живої маси, що складається на час оцінки майна.

Втрата продуктивних якостей тварин розраховується так: корів — на основі індексів зміни їхньої продуктивності по породах залежно від лактацій (табл. 1); свиней, овець, плідників усіх видів тварин — за часом фактичного використання; робочої худоби — за нормою амортизації.

Продуктивні якості корів визначаються можливістю одержання певної кількості молока та приплоду; основних свиноматок — приплоду; вівцематок — приплоду, вовни і шкіри каракулю; робочих коней — приплоду і обсягу виконуваних робіт. По плідниках усіх видів тварин цей показник враховує норми навантаження, кількість спарювань, вихід спермодоз для запліднення. Вартість однієї голови основного стада худоби обчислюють на підставі даних про вагу тварин, витрат на вирощування одиниці живої маси на дату оцінки майна, на формування продуктивних якостей. Враховуються фактична втрата продуктивних якостей та строки господарського використання худоби.

При визначенні вартості корів витрати на формування продуктивних якостей коригуються коефіці-

**Зміна вартості продуктивних якостей 1 голови молочного стада різних порід корів залежно від лактації \***

Показник	Кількість лактацій	Лактація								Сума індексів продуктивності за період використання
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	
<i>Чорно-ряба, максимальний надій від корови — 4200 кг</i>										
Індекс зміни продуктивності 1 гол.		0,60	0,72	0,86	0,92	0,97	1,0	1,0	0,94	—
Знос продуктивного ресурсу (%) при лактації	6	11,8	26,0	43,0	61,1	80,3	100,0	x	x	5,07
	7	9,9	21,7	35,9	51,1	67,0	83,5	100,0	x	6,07
	8	8,6	18,8	31,1	44,2	58,0	72,3	86,6	100,0	7,01
<i>Симентальська, максимальний надій від корови — 3800 кг</i>										
Індекс зміни продуктивності 1 гол.		0,66	0,80	0,94	0,98	0,99	1,0	1,0	1,0	—
Знос продуктивного ресурсу (%) при лактації	6	12,3	27,2	44,6	62,9	81,3	100,0	x	x	5,37
	7	10,4	22,9	37,7	53,1	68,6	84,3	100,0	x	6,37
	8	8,9	19,8	32,6	45,9	59,3	72,9	86,4	100,0	7,37
<i>Червона степова, максимальний надій від корови — 3700 кг</i>										
Індекс зміни продуктивності 1 гол.		0,75	0,86	0,93	0,94	0,95	0,96	1,0	1,0	—
Знос продуктивного ресурсу (%) при лактації	6	13,9	29,9	47,1	64,6	82,1	100,0	x	x	5,39
	7	11,7	25,2	39,7	50,5	69,3	84,3	100,0	x	6,39
	8	10,1	21,8	34,3	47,1	59,9	72,9	86,4	100,0	7,39

\* Джерело: [6]

ентом, який враховує рівень продуктивності худоби. За мінімальний прийнято середньорічний надій молока 2000 кг від корови. При підвищенні надою витрати на формування продуктивних якостей збільшуються на відповідний коефіцієнт (табл. 2).

Порядок розрахунку вартості однієї голови основного стада наведено у прикладах.

**Приклад 1. Визначення вартості корови.** Корова Лиска, чорно-рябої породи, індивідуальний номер 43, жива маса — 500 кг, надій молока (базисної жирності) на період оцінки — 3700 кг, загальний строк використання — 8 років, фактично використовувалась у стаді — 3 лактації. Собівартість 1 кг живої маси корови станом на 1.01.2007 р. становить 8,74 грн.

*Розрахунок:*

1. Собівартість живої маси корови:

$$500 \text{ кг} \times 8,74 \text{ грн/кг} = 4370 \text{ грн.}$$

2. Вартість витрат на формування продуктивних якостей корови:

$$\frac{4370 \text{ грн} \times 20 \%}{80 \%} = 1092 \text{ грн.}$$

3. Зменшення вартості витрат на формування продуктивних якостей корови за 3 лактації:

$$1092 \text{ грн} \times 0,311 = 340 \text{ грн.}$$

4. Залишкова вартість витрат на формування продуктивних якостей корови (п. 2 — п. 3):

$$1092 \text{ грн} - 340 \text{ грн} = 752 \text{ грн.}$$

5. Залишкова вартість продуктивних якостей корови з урахуванням досягнутого рівня надою молока:

$$752 \text{ грн} \times 1,109 = 834 \text{ грн.}$$

6. Залишкова вартість корови (п. 1 + п. 5):

$$4370 \text{ грн} + 834 = 5204 \text{ грн.}$$

**Приклад 2. Визначення вартості бугая-плідника.** Бугай-плідник Кремінь, індивідуальний номер 31, використовувався 5 років. Жива маса бугая — 630 кг. Загальний строк використання — 8 років. Собівартість 1 кг живої маси бугая станом на 1.01.2007 р. становить 8,74 грн.

*Розрахунок:*

1. Собівартість живої маси бугая:

$$5506 \text{ грн} \times 8,74 = 5506 \text{ грн.}$$

2. Вартість витрат на формування продуктивних якостей бугая-плідника:

$$\frac{5506 \text{ грн} \cdot 20 \%}{80 \%} = 1376 \text{ грн.}$$

3. Зменшення вартості витрат на формування продуктивних якостей бугая-плідника за роки використання:

$$\frac{1376 \text{ грн} \cdot 5 \text{ років}}{8 \text{ років}} = 860 \text{ грн.}$$

4. Залишкова вартість витрат на формування продуктивних якостей бугая-плідника (п. 2 — п. 3):

$$1376 \text{ грн} - 860 = 516 \text{ грн.}$$

5. Залишкова вартість бугая-плідника (п. 1 + п. 4):

$$5506 \text{ грн} + 516 \text{ грн} = 6062 \text{ грн.}$$

**Приклад 3. Визначення вартості свиноматки.** Свиноматка Зірка, індивідуальний номер 27, жива маса — 120 кг. Загальний строк використання — 5 років. Строк фактичного використання у стаді — 3 роки. Собівартість 1 кг живої маси станом на 1.01.2007 р. становить 7,90 грн.

*Розрахунок:*

1. Собівартість живої маси свиноматки:  
120 кг x 7,90 грн/кг = 948 грн.
2. Вартість витрат на формування продуктивних якостей свиноматки:

$$\frac{948 \text{ грн} \cdot 20 \%}{80 \%} = 237 \text{ грн.}$$

3. Зменшення вартості витрат на формування продуктивних якостей свиноматки за роки використання:

$$\frac{237 \text{ грн} \cdot 3 \text{ років}}{5 \text{ років}} = 142 \text{ грн.}$$

4. Залишкова вартість продуктивних якостей свиноматки (п. 2 – п. 3):

$$237 \text{ грн} - 142 = 95 \text{ грн.}$$

5. Залишкова вартість свиноматки (п. 1 + п. 4):

$$948 \text{ грн} + 95 = 1043 \text{ грн.}$$

*Приклад 4. Розрахунок вартості кнура-плідника.*

Кнур Антор, індивідуальний номер 54, використовується в основному стаді 2 роки, жива маса – 150 кг. Загальний строк використання – 5 років. Собівартість 1 кг живої маси станом на 1.01.2007 р. – 7,90 грн.

*Розрахунок:*

1. Собівартість живої маси кнура-плідника:

$$150 \text{ кг} \times 7,90 \text{ грн/кг} = 1185 \text{ грн.}$$

2. Вартість витрат на формування продуктивних якостей кнура-плідника:

$$\frac{1185 \text{ грн} \cdot 20 \%}{80 \%} = 296 \text{ грн.}$$

3. Зменшення вартості витрат на формування продуктивних якостей кнура-плідника за роки використання:

$$\frac{296 \text{ грн} \cdot 2 \text{ років}}{5 \text{ років}} = 118 \text{ грн.}$$

4. Залишкова вартість витрат на формування продуктивних якостей кнура-плідника (п. 2 – п. 3):

$$296 \text{ грн} - 118 \text{ грн} = 178 \text{ грн.}$$

5. Залишкова вартість кнура-плідника (п.1 + п.4):

$$1185 \text{ грн} + 178 \text{ грн} = 1363 \text{ грн.}$$

*Приклад 5. Визначення вартості вівцематки.* Вівцематка Рибка, індивідуальний номер 109, жива маса – 36 кг. Строк використання – 6 років. Фактично використовувалася 3 роки. Настриг вовни на вівцематку – 3,3 кг. Станом на 1.01.2007 р. собівар-

Таблиця 2

#### Коефіцієнти коригування залишкової вартості продуктивних якостей корів залежно від надою молока

Надій молока від корови, кг	Коефіцієнт зростання вартості продуктивних якостей	Надій молока від корови, кг	Коефіцієнт зростання вартості продуктивних якостей
2000	—	4600	1,166
2100	1,006	4700	1,173
2200	1,012	4800	1,179
2300	1,019	4900	1,186
2400	1,026	5000	1,192
2500	1,032	5100	1,198
2600	1,038	5200	1,205
2700	1,045	5300	1,211
2800	1,051	5400	1,218
2900	1,058	5500	1,224
3000	1,064	5600	1,230
3100	1,070	5700	1,237
3200	1,077	5800	1,243
3300	1,083	5900	1,250
3400	1,090	6000	1,256
3500	1,096	6100	1,263
3600	1,102	6200	1,269
3700	1,109	6300	1,276
3800	1,115	6400	1,282
3900	1,122	6500	1,288
4000	1,128	6600	1,295
4100	1,135	6700	1,301
4200	1,141	6800	1,308
4300	1,147	6900	1,320
4400	1,154	7000	1,320
4500	1,160		

тість 1 кг живої маси вівці становить 10,92 грн, 1 кг немитої вовни — 17,82 грн.

*Розрахунок:*

1. Собівартість живої маси вівцематки:

$$36 \text{ кг} \times 10,92 \text{ грн/кг} = 393 \text{ грн.}$$

2. Собівартість вовни:

$$3,3 \text{ кг} \times 17,82 \text{ грн/кг} = 59 \text{ грн}$$

3. Вартість витрат на формування продуктивних якостей вівцематки:

$$\frac{(393 \text{ грн} + 59 \text{ грн}) \cdot 23 \%}{77 \%} = 135 \text{ грн.}$$

4. Зменшення вартості витрат на формування продуктивних якостей вівцематки за роки використання:

$$\frac{135 \text{ грн} \cdot 3 \text{ років}}{6 \text{ років}} = 68 \text{ грн.}$$

5. Залишкова вартість продуктивних якостей вівцематки (п. 3 — п. 4):

$$135 \text{ грн} - 68 \text{ грн} = 67 \text{ грн.}$$

6. Залишкова вартість вівцематки (п. 1 + п. 2 + п. 5):

$$393 \text{ грн} + 59 \text{ грн} + 67 \text{ грн} = 519 \text{ грн.}$$

*Приклад 6. Розрахунок вартості барана-плідника.* Баран Граніт, інвентарний номер 45, використовується в основному стаді 3 роки. Жива маса — 55 кг, настриг вовни — 3,8 кг. Загальний строк використання — 5 років. Станом на 1.01.2007 р. собівартість 1 кг живої маси становить 10,92 грн, 1 кг немитої вовни — 17,82 грн.

*Розрахунок:*

1. Собівартість живої маси барана-плідника:

$$55 \text{ кг} \times 10,92 \text{ грн/кг} = 601 \text{ грн.}$$

2. Собівартість вовни:

$$3,8 \text{ кг} \times 17,82 \text{ грн/кг} = 68 \text{ грн}$$

3. Вартість витрат на формування продуктивних якостей барана-плідника:

$$\frac{(601 \text{ грн} + 68 \text{ грн}) \cdot 23 \%}{77 \%} = 200 \text{ грн.}$$

4. Зменшення вартості витрат на формування продуктивних якостей барана-плідника за роки використання:

$$\frac{200 \text{ грн} \cdot 3 \text{ років}}{5 \text{ років}} = 120 \text{ грн.}$$

5. Залишкова вартість продуктивних якостей барана-плідника (п. 3 — п. 4):

$$200 \text{ грн} - 120 \text{ грн} = 80 \text{ грн.}$$

6. Залишкова вартість барана-плідника (п. 1 + п. 2 + п. 5):

$$601 \text{ грн} + 68 \text{ грн} + 80 \text{ грн} = 749 \text{ грн.}$$

*Приклад 7. Визначення вартості робочої худоби.* Кобила Гніда, індивідуальний номер 21, жива маса —

430 кг. Річний знос робочої худоби — 12 %, строк використання — 8,3 року, строк фактичного використання — 4 роки. Собівартість вирощування 1 кг живої маси станом на 1.01.2007 р. — 6,12 грн.

*Розрахунок:*

1. Собівартість живої маси робочої кобили:

$$430 \text{ кг} \times 6,12 \text{ грн/кг} = 2632 \text{ грн.}$$

2. Вартість витрат на формування продуктивних якостей кобили:

$$\frac{2632 \text{ грн} \cdot 20 \%}{80 \%} = 658 \text{ грн.}$$

3. Зменшення вартості витрат на формування продуктивних якостей кобили за роки використання:

$$\frac{658 \text{ грн} \cdot 4 \text{ років}}{8,3 \text{ років}} = 317 \text{ грн.}$$

4. Залишкова вартість продуктивних якостей робочої кобили (п. 2 — п. 3):

$$658 \text{ грн} - 317 \text{ грн} = 341 \text{ грн.}$$

5. Залишкова вартість робочої кобили (п. 1 + п. 4):

$$2632 \text{ грн} + 341 \text{ грн} = 519 \text{ грн.}$$

*Приклад 8. Визначення вартості жеребця.* Жеребець Буран, індивідуальний номер 18, жива маса — 650 кг. Річний знос 12 %, строк використання — 8,3 року. Строк фактичного використання — 4 роки. Собівартість вирощування 1 кг живої маси станом на 1.01.2007 р. — 6,12 грн.

*Розрахунок:*

1. Собівартість живої маси жеребця:

$$650 \text{ кг} \times 6,12 \text{ грн/кг} = 3978 \text{ грн.}$$

2. Вартість витрат на формування продуктивних якостей жеребця:

$$\frac{3978 \text{ грн} \cdot 20 \%}{80 \%} = 995 \text{ грн.}$$

3. Зменшення вартості витрат на формування продуктивних якостей жеребця за роки використання:

$$\frac{995 \text{ грн} \cdot 4 \text{ роки}}{8,3 \text{ років}} = 480 \text{ грн.}$$

4. Залишкова вартість продуктивних якостей жеребця (п. 2 — п. 3):

$$995 \text{ грн} - 480 \text{ грн} = 515 \text{ грн.}$$

5. Залишкова вартість жеребця (п. 1 + п. 4):

$$3978 \text{ грн} + 515 \text{ грн} = 4493 \text{ грн.}$$

*Порівняльний підхід.* Низький рівень механізації виробничих процесів у тваринництві, що переважає у значній кількості сільськогосподарських підприємств України, незбалансованість кормової бази, недоліки в племінній та селекційній роботі негативно впливають на продуктивність тварин, зокрема, на рівень середньорічних надоїв молока від корови, середньодобові приросту худоби, собівартість вироб-

**Розрахунок вартості продуктивної та робочої худоби  
Дочірнього підприємства «Агрофірма «Слобідська» методом порівняння аналогів продажу**

№ п/п	Вид тварин основного стада та їх характеристики	Кількість голів	Середня ринкова вартість однієї голови, грн	Оціночна вартість тварин, грн
1.	Корови групи № 1, порода чорно-ряба, використовуються 2 лактації, середньорічний надій молока від корови у 2006 р. — 6100 кг	48	6000	288000
2.	Корови групи № 2, порода чорно-ряба, використовуються 3—4 лактації, середньорічний надій молока від корови у 2006 р. — 4300 кг	46	5500	253000
3.	Корови групи № 3, порода чорно-ряба, використовуються 4—5 лактації, середньорічний надій молока від корови у 2006 р. — 4000 кг	48	5000	240000
4.	Корови групи № 4, порода чорно-ряба, використовуються 5—6 лактації, середньорічний надій молока від корови — 4200 кг	48	5000	240000
5.	<i>Корови — всього</i>	190	х	1021000
6.	Основні свиноматки групи № 1, в основному стаді 1 рік, жива маса 1 голови — 130 кг	19	1807	34333
7.	Основні свиноматки групи № 2, в основному стаді 1,5 року, жива маса 1 голови — 149 кг	21	2071,1	43493
8.	Кнури-плідники, в основному стаді 1 рік, жива маса 1 голови — 242,4 кг	5	2867,7	14338
9.	<i>Свині — всього</i>	45	х	92164
10.	Кобили використовуються 3—8 років, жива маса 1 голови — 313,5 кг	9	4750	42750
11.	Мерини, використовуються 3—7 років, жива маса 1 голови — 395,5 кг	6	4750	28500
12.	<i>Кони — всього</i>	15	х	71250
13.	<i>Продуктивна та робоча худоба — всього</i>	х	х	1184414

ництва м'яса та молока, вартість відтворення основного стада. Тому вартість продуктивної та робочої худоби розрахована витратним підходом у більшості сільськогосподарських підприємств не відповідає реальним ринковим цінам, що склалися у конкретних регіонах України. За цих умов вартість основного стада визначають за аналогами продажу однієї голови тварин з урахуванням продуктивності, інших споживних якостей худоби.

Інформацію щодо вартості однієї голови худоби з відповідними продуктивними якостями та строком використання можна одержати безпосередньо на ринку в зоні діяльності конкретного підприємства.

Розглянемо оцінку продуктивної та робочої худоби дочірнього підприємства «Агрофірма «Слобідська» ЗАТ «МАК» Кагарлицького району Київської області, розраховану методом порівняння аналогів продажу. Оцінка проведена в 2007 році з використанням інформації щодо фактичної ринкової вартості аналогічних видів тварин (табл. 3).

Метод оцінки продуктивної та робочої худоби по доходу використовується обмежено і в даній статті не наводиться, оскільки рівень прибутку, крім обсягів виробництва та собівартості одержаної продукції від тварин, впливають вартість будівель і споруд галузі, техніки, транспорту, земельних угідь, що використовуються в галузі та під кормові культури.

**Висновки.** При визначенні вартості продуктивної

та робочої худоби залежно від мети оцінки доцільно використовувати метод витрат і метод порівняння аналогів продажу.

Оцінка вартості тварин витратним методом використовується при визначенні ціни виробництва, формуванні амортизаційного та пайового фонду, розрахунках розмірів статутного капіталу, індивідуальних паїв кожного члена підприємства.

Вартість продуктивної та робочої худоби, розрахована методом порівняння аналогів продажу, використовується при оформленні кредиту банку під заставу, оренді, продажу тварин тощо.

#### Список літератури

1. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 р. № 2658 — III // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Методика оцінки майна: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.06.2003 р. № 1891 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
3. Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Національний стандарт № 1: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
4. Методичні рекомендації з експертної оцінки майна у підприємствах АПК. — К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. — 220 с.
5. Нормативы затрат на производство продукции растениеводства и животноводства. — К., 1991.
6. Маркушин А.П. Сроки использования сельскохозяйственных животных. — М.: Россельхозиздат, 1983.



## КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ ВИРОБНИКІВ ХМЕЛЮ

Галузь хмелярства характеризується високим ступенем ризиковості. Значний рівень залежності результатів вирощування хмелю від таких специфічних факторів ризику як природних, ґрунтово-кліматичних, біологічних умов; диспаритету промислових і сільськогосподарських цін; сезонності виробництва; компенсаційного характеру державної підтримки тощо спричиняє необхідність більш глибокого вивчення підприємницьких ризиків цієї галузі. Ефективне управління ризиками хмелярських господарств є одним з альтернативних шляхів поліпшення результатів господарювання шляхом мінімізації потенційних небезпек і збільшення позитивних ефектів ризиків. Одним із перших етапів процесу управління є ідентифікація та класифікація ризиків. Створення максимально адаптованої до подальшого управління ризиками класифікації стає запорукою позитивного результату від управління підприємницькими ризиками підприємства. Це зумовило необхідність проведення даного дослідження і визначило мету статті.

Системні дослідження з питань ризиковості сільськогосподарського виробництва знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, зокрема, В. Андрійчука, Л. Бауера, О. Ковтуна, О. Ничипорука, А. Минки, Р. Пікус, Н. Рокочинської, С. Савіної, В. Чепурка, Р. Шинкаренка та ін. Значний внесок у дослідження погодного ризику у сфері АПК зробили В. Кардаш, С. Наконечний, С. Савіна.

Практично всі науковці, які працюють у сфері ризикології, певною мірою приділяють увагу класифікації ризиків. Нині існує понад 40 критеріїв ризиків і понад 220 їх видів [5, с. 26]. Досить широку класифікацію, з точки зору кількості класифікаційних ознак та адаптованості до процесу управління ризиками, було запропоновано О. Устенко [6, с. 42]. Особливої уваги заслуговує дослідження В. Чепурко, яким було виділено чотири підходи до класифікації ризиків: об'єктний (класифікація ризиків за масштабом, рівнями управління, відношенням до меж окремої держави), предметний (класифікація ризиків залежно від предметної області), факторний (класифікація за ознакою факторів ризику) та аспектний (виходить з

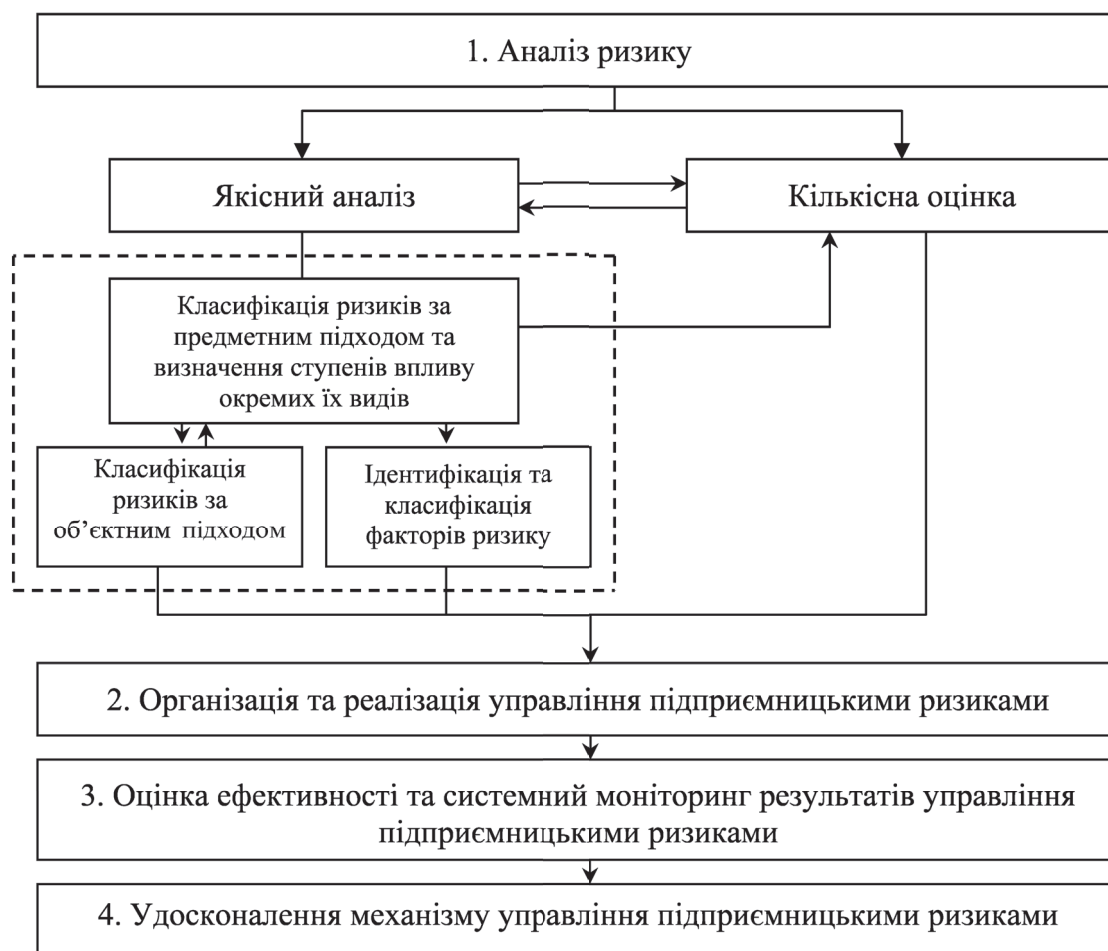
необхідності вивчення всіх можливих проявів ризику окремої предметної області, виявлення його причин і факторів) [7]. Найбільш ефективною, з точки зору процесу управління, вважається класифікація ризиків, яка об'єднує принципи об'єктного, предметного й аспектного підходів [3, с. 95; 7].

Метою дослідження є здійснення класифікації ризиків хмелярських господарств. Досягнення поставленої мети визначило необхідність обґрунтування ролі класифікації ризиків у процесі управління підприємницькими ризиками, виявлення предметних областей ризику галузі хмелярства, класифікації підприємницьких ризиків, ідентифікації факторів, які мають вплив на коло виявлених ризиків.

Здійснюючи підприємницьку діяльність, виробники хмелесировини, як і будь-які інші суб'єкти сільськогосподарського виробництва, постійно відчують дію різноманітних видів підприємницьких ризиків. Підприємницький ризик — це прийняття підприємницького рішення з метою подолання невизначеності в економіці на основі оцінки ймовірностей настання наслідків альтернативних рішень і ступеня відхилення від запланованого результату.

Для визначення ролі класифікації ризиків на конкретному підприємстві (галузі) необхідно з'ясувати її місце в загальній схемі управління підприємницькими ризиками (рис. 1). Управління підприємницькими ризиками передбачає розробку та впровадження сукупності заходів щодо впливу на ризик або його врахування в процесі господарювання, оцінку ефективності реалізації цих заходів і системний моніторинг їх результативності.

Однією зі складових процесу управління ризиком є якісний та кількісний аналіз підприємницьких ризиків. У процесі якісного аналізу на підприємстві здійснюється ідентифікація підприємницьких ризиків, їх класифікація та виявлення факторів цих ризиків. Спочатку виділяють предметні області ризику й відповідні їм види ризиків. Потім, наприклад, шляхом кореляційно-регресійного аналізу, визначають ступінь впливу зазначених ризиків на обраний результативний показник вирощування сільськогосподарської культури і, залежно від результатів



Джерело: власні дослідження

**Рис. 1. Спрощена схема процесу управління підприємницькими ризиками**

цього аналізу, проводять кількісну оцінку критеріїв ризику. Після цього, з метою забезпечення максимально ефективного процесу управління, паралельно здійснюється: а) класифікація найбільш вагомих ризиків (згідно з об'єктним підходом); б) виявлення та класифікація факторів цих ризиків. Уміння правильно класифікувати вид ризику є запорукою адекватної ідентифікації ризикотворчих факторів, а тому й ефективного управління ризиками [2, с. 255].

Першим етапом якісної оцінки ризику є класифікація ризиків згідно з предметним підходом. Предметними областями виникнення підприємницьких ризиків є природна (зонально-галузевий, виробничий ризику), господарська (виробничий ризик, ризик зниження якості продукції), ринкова (ціновий, збутовий ризику), фінансова (податковий, фіскальний, інвестиційний, фінансовий ризику) області (табл. 1).

Зонально-галузевий ризик хмелярства — це ризик, викликаний змінами урожайності хмелю в окремому регіоні (країні) під впливом тільки природно-кліматичних (кліматичних, ґрунтових, біологічних) умов.

Податковий і фіскальний ризику належать до системи фіскально-монетарних ризиків, які виникають під впливом дії правових факторів.

Особливістю вітчизняного виробництва хмелю є відшкодування збитків за рахунок державної підтримки. Бюджетні кошти, передбачені на розвиток хмелярства, спрямовуються на компенсацію суб'єктам господарювання витрат з придбання, проведення ремонту, реконструкції спеціальних хмелярських знарядь, механізмів та обладнання, витрат з догляду за продуктивними насадженнями, з урахуванням їх наявних площ, середньої врожайності й обсягу виробленої і реалізованої продукції хмелярства [1]. Так, у 2004 та 2005 рр. з бюджету було виділено відповідно 5977,39 і 8945,95 тис. грн, що перевищило збитки підприємств більш як у 2 і 3,5 рази. Отже, реально хмелярство, за рахунок державної підтримки, є високорентабельною галуззю. Саме тому додатковими джерелами ризику є скорочення державної допомоги. Особливу увагу слід приділити ризику зміни політики держави щодо ставки збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства та, як наслідок, ризик скорочення або повного припинення асигнування коштів на відшкодування витрат за рахунок цього збору.

**Основні види та фактори підприємницьких ризиків виробників хмелю**  
(предметна класифікація)

Фактор ризику	Вид ризику	Спосіб прояву
Природно-кліматичні	Зонально-галузевий	Варіація коливань фактичних рівнів урожайності відносно трендових (держав, областей, районів, природно-кліматичних зон тощо)
Природно-кліматичні, агротехнічні та організаційно-економічні	Господарські виробничий	Варіація рівня урожайності в межах підприємства
Природно-кліматичні, агротехнічні та організаційно-економічні	ризик зниження якості продукції	Варіація вмісту $\alpha$ -кислоти в сторону зменшення
Скорочення або скасування імпортного мита на хміль Поведінка постачальників, обслуговуючих організацій Поведінка конкурентів, посередників, споживачів	Ринкові	Варіація цін реалізації Варіація витрат (собівартості)
	ціновий	
	збутовий	Варіація обсягів реалізації
Правові	Фінансові	Зміна положень стосовно збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, його розподілу; імпортного мита на хміль
	податковий	
	фіскальний	
Всі вищезазначені фактори в межах інвестиційного проекту	інвестиційний	Варіація рівня чистої приведеної вартості
Правові (зокрема монетарна політика держави) Поведінка фінансово-кредитних організацій	процентний	Варіація ставки відсотка за користування кредитними коштами

Джерело: власні дослідження

Під господарським ризиком розуміють ризик, який виникає безпосередньо у процесі виробництва продукції і пов'язаний зі зниженням обсягів виготовленої продукції та її якості. У галузі хмелярства формою прояву господарських ризиків є варіація урожайності культури під впливом природно-кліматичних, агротехнічних та організаційно-економічних факторів; від'ємні коливання вмісту  $\alpha$ -кислоти у хмелесировині.

Ринковий ризик пов'язаний з діяльністю хмелярського господарства як суб'єкта ринкових відносин, які виникають в процесі придбання ресурсів і реалізації продукції. Найбільший вплив на рівень цього виду ризику мають дії контрагентів (у т.ч. імпортерів хмелю). У галузі хмелярства додаткові небезпеки пов'язані з можливістю зниження ціни, а тому і зростанням попиту на зарубіжний хміль унаслідок зменшення ставок імпортного мита або його скасування. В цьому разі спостерігається діалектичний перехід податкового ризику — ризику першого порядку — в категорію фактора ризику — ризику другого порядку [4].

Найбільший коефіцієнт варіації характерний для собівартості продукції хмелярства (табл. 2). Коливання урожайності хмелю під впливом сукупної дії природно-кліматичних та агротехнічних умов також вирізняються особливо високим рівнем варіації, порівняно з іншими галузями рослинництва (рис. 2).

Галузь хмелярства потребує значних фінансових вливань у вигляді залучення інвестицій і кредит-

них ресурсів. Це пов'язано, передусім, зі значним моральним зношенням основних засобів хмелярських господарств і переважанням ручної праці. Процес інвестування супроводжується загальним інвестиційним ризиком проекту, який виникає в результаті існування невизначеності наслідків його впровадження. Інвестор не може точно передбачити валовий збір хмелю і рівень його урожайності, майбутню кон'юнктуру ринку цієї продукції та дії держави, а тому йому невідомий економічний ефект, який виникне в результаті реалізації проекту. Монетарна політика держави та політика фінансово-кредитних установ викликають появу процентного ризику підприємства. Цей вид ризику проявляється у позитивному, або негативному впливі встановлених процентних кредитних ставок на приріст рентабельності власного капіталу підприємства.

Після виділення предметних областей і відповідних їм видів ризиків на основі використання об'єктного підходу здійснюється класифікація виявлених ризиків. Класифікуючи підприємницькі ризики за об'єктними ознаками, можна виділити макро- та мікрорівень управління (рис. 3). Ризики макрорівня не підлягають регулюванню підприємством, проте їх необхідно враховувати. До ризиків макрорівня належать зонально-галузевий, фіскальний і податковий ризики.

На ризики мікрорівня може впливати і підприємство. Мікрорівень охоплює зовнішньо- та внутріш-

## Основні показники виробництва та реалізації хмелю протягом 2001–2006 рр.

Рік	Урожайність, ц/га	Частка реалізованої продукції, %	Ціна, грн	Собівартість 1 ц хмелю, грн
2001	4,6	86,88	1345,12	1198,23
2002	3,09	88,70	917,62	1268,27
2003	2,92	96,46	981,67	1475,85
2004	3,2	76,05	1173,52	1876,88
2005	5,0	91,07	1337,09	2127,73
2006	5,26	46,38	1601,58	2874,69
Середнє значення	4,01	80,92	1226,10	1803,61
Середньоквадратичне відхилення	1,06	18,20	255,01	635,32
Коефіцієнт варіації	0,26	0,22	0,21	0,35

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Житомирській області

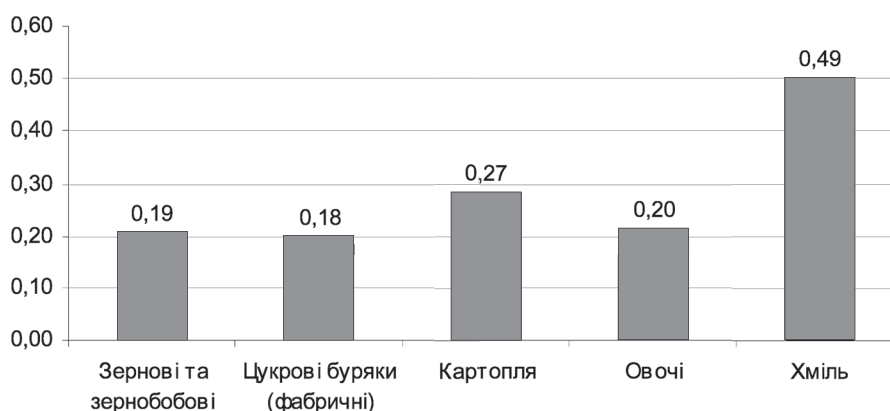


Рис. 2. Коефіцієнти варіації урожайності основних сільськогосподарських культур у Житомирській області



Рис. 3. Класифікація підприємницьких ризиків виробників хмелю (аспектна)

ньоорганізаційний рівні. Ризики зовнішньоорганізаційного рівня не підлягають контролю, проте на їх рівень можна впливати. До них належать господарські, ринкові та фінансові ризики. Внутрішньоорганізаційний рівень включає загальноорганізаційний, локальний рівні та рівень прийняття рішень.

На загальноорганізаційному рівні виникають цільовий, організаційний, структурний і функціональний ризики, які відображають можливості виникнення ризику, внаслідок постановки неадекватних цілей, неефективної організації системи виробництва, нераціональності структури підприємства, нераціональності розподілу функцій органів управління.

На локальному рівні може виникнути структурний ризик (внаслідок нераціональної організації структури підрозділу) та ризик нераціональних дій підрозділу. На рівні прийняття рішень можна виділити предметний, суб'єктний і процесний ризики. До категорії «предметний ризик» належать ризики, пов'язані зі специфікою предметної області рішень, що приймаються. Суб'єктний ризик відображає можливість помилок у процесі прийняття рішень внаслідок кваліфікації, особистих упереджень та інтересів, а також ставлення до ризику керівників і спеціалістів, які представляють особу, що приймає рішення. Процесний ризик об'єднує ризики, які виникають на різних етапах процесу вироблення, прийняття і реалізації рішення [7, с. 103].

**Висновки.** Ідентифікація ризиків згідно із предметним підходом дала змогу виявити такі види підприємницьких ризиків хмелярських господарств: зонально-галузевий, податковий, фіскальний, господарські (виробничий ризик, ризик зменшення якості

хмелю), ринкові (ризик зростання собівартості хмелю, ціновий і збутовий) та фінансові (податковий, фіскальний, інвестиційний та процентний) ризики. В результаті класифікації зазначених ризиків за рівнями управління (можливістю впливати на них), зонально-галузевий, фіскальний та податковий ризики було віднесено до макроекономічного рівня, інші — до мікроекономічного. Мікроекономічний рівень розподіляється на зовнішньоорганізаційний (господарські, ринкові та фінансові ризики) і внутрішньоорганізаційний. На внутрішньоорганізаційному рівні управління ризиком виділено загальноорганізаційний (організаційний, функціональний, структурний, цільовий ризики), локальний (структурний, ризик нераціональних дій підрозділу) рівні, рівень прийняття рішень (предметний, суб'єктний, процесний).

#### Список літератури

1. Порядок справляння та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства від 15.07.2005 № 587.
2. Андрійчук В.Г., Бауер Л. Менеджмент: прийняття рішень і ризик: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 1998. — 316 с.
3. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві. — К.: КНЕУ, 2004. — 480 с.
4. Романов А.Б. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски / <http://www.handing.ru/publication.60>
5. Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент: теорія і практика: Навч. посіб. — К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. — 200 с.
6. Устенко О.Л. Теория экономического риска: Моногр. — К.: МАУП, 1997. — 164 с.
7. Чепурко В.В. Экономический риск аграрного производства: теория, методы оценки, управление. — Симф.: Таврия, 2000. — 308 с.



## ФІНАНСИ, ПОДАТКИ, ОБЛІК

УДК 336.11:631.1

**П.А. Стецюк,**

*к. е. н., с. н. с.,*

*ННЦ «Інститут аграрної економіки»*

## СУЧАСНА ПАРАДИГМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Ринкова трансформація економіки має істотний вплив на всі сторони діяльності суб'єктів господарювання. Найбільш суттєвих змін у цих умовах зазнала фінансова сфера. Перехід на нові методи господарювання зумовив необхідність перегляду парадигми фінансового управління як системи пануючих

поглядів (теорій, методів, прийомів), на основі якої здійснюється дослідження та вирішення проблемних питань у цій складовій фінансової теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про високу зацікавленість дослідників цією проблемою та наявність ґрунтового теоретичного базису



фінансового менеджменту корпоративних підприємств. Стосовно аграрних організаційно-правових структур результати таких досліджень викладені в публікаціях О. Гудзь, М. Дем'яненко, П. Лайка, М. Маліка, П. Саблука, В. Ситника, А. Чупіса та ін. Однак залишаються недостатньо вивченим і дискусійним питання прийнятності окремих концепцій та теоретичних моделей управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є аналіз існуючого теоретичного базису, на якому ґрунтується управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання в ринкових умовах та оцінка можливості адаптації основних концепцій і моделей до практики фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств.

З переходом на ринковий механізм господарювання відбулися суттєві зміни в парадигмальному погляді вітчизняних учених на процес прийняття управлінських фінансових рішень і механізми їх реалізації. Однак нова парадигма фінансового управління ще не сформувалась.

Вивчення фінансової літератури свідчить, що в сучасній західній фінансовій науці прийняття управлінських рішень у фінансовій сфері базується на кількох теоріях. А. Кеон і співавтори називають десять принципів — по суті концепцій управління фінансами [1, с. 44]. Ю. Брігхем і Л. Гапенскі вважають фундаментальними дев'ять концепцій [2, с. 31–83], а Р. Брейлі та С. Майерс — шість [3, с. 1015–1018]. Незважаючи на певні розбіжності узагальнюючими складовими для кожної з цих позицій є теорії та концепції: 1) ідеальних (досконалих) ринків капіталу; 2) дисконтованих грошових потоків; 3) вартості та структури капіталу; 4) портфелю та оцінки доходності фінансових активів; 5) ціноутворення опціонів; 6) співвідношення між ризиком і доходністю; 7) агентських відносин; та 8) асиметричної інформації.

Розглянемо детальніше зміст основних теоретичних концепцій, які, на наш погляд, мають найбільш суттєвий вплив на методологію прийняття управлінських фінансових рішень.

Теорія (гіпотеза) досконалих ринків капіталу, або ефективних ринків. Вона прямо чи опосередковано присутня у всіх запропонованих фінансовою наукою моделях управління фінансами підприємством. Усі інші концепції та гіпотези формувались на її фоні. Протягом трьох останніх десятиліть гіпотеза ефективних фінансових ринків домінує і виступає основою фінансової теорії. Ю. Фама так визначає її сутність: «Ефективні фінансові ринки — це ринки, на яких ціна акцій повністю відображає всю наявну інформацію про фірму». М. Дженсен стверджує, що не існує іншої академічної теорії, яка мала б стільки ж емпіричних підтверджень, як теорія ефективних ринків [4]. Вона ґрунтується на кількох аксіоматичних допущеннях (постулатах). Зокрема, вона допус-

кає, що існують ідеальні з точки зору економічної діяльності підприємства фінансові умови: рівний, вільний і одночасний доступ кожного із суб'єктів ринку до наявної інформації, отримання якої не має ніяких складнощів або обмежень; відсутність трансакційних (брокерських) витрат, податків, витрат банкрутства тощо. Всі суб'єкти ринку діють раціонально, прагнучи максимізувати очікувану вигоду від здійснюваних фінансових операцій.

На ідеальному фінансовому ринку ціна будь-якого активу дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків, отримання яких забезпечує цей актив. Звідси випливає фундаментальний висновок про те, що цінність будь-якого фінансового активу, реальних інвестицій, ринкова капіталізація, оцінка ринкової вартості підприємства та інших фінансових операцій мають одну й ту ж методологічну основу і визначаються шляхом розрахунку теперішньої вартості пов'язаних з ними прогнозованих (очікуваних) чистих грошових потоків.

Механізм функціонування ідеального фінансового ринку базується на його інформаційній ефективності. Припущення про відсутність на ідеальному ринку трансакційних та інформаційних витрат елімінує можливість отримувати високі доходи не інакше як через щасливий випадок.

Цілком зрозуміло, що реальні фінансові ринки не володіють, і в принципі не можуть володіти характеристиками ідеального, що знайшло своє відображення в теорії асиметричності інформації. Тому сьогодні виділяють три форми інформаційної ефективності фінансових ринків: сильну, помірну та слабку. Різниця між ними полягає у ступені врахування поточними ринковими цінами фінансових активів наявної інформації.

Для сильної форми характерно те, що в поточних ринкових цінах відображена вся інформація — як доступна всім суб'єктам ринку, так і доступна лише інсайдерам. Це виключає можливість побудови стратегії дії на фінансових ринках, яка б дозволяла отримувати надприбуток (прибуток відмінний від нормального) на постійній основі. При помірній формі інформативності поточні ціни фінансових активів відображають як історичну, так і решту загальнодоступної інформації. Як наслідок, при використанні лише загальнодоступної інформації суб'єкти ринку можуть досягти результатів від фінансових операцій, що суттєво не перевищують середньоринкові. Якщо поточні ринкові ціни фінансових активів повністю відображають лише зміни, що відбулися у минулому, то говорять про слабку форму інформативності. В цих умовах відсутня можливість для оцінок і прогнозування тенденцій фінансового ринку.

Теорія дисконтованих грошових потоків є однією з найбільш вживаних у фінансовій науці та в практичному фінансовому менеджменті. Вона синтезує

в собі теоретичні висновки інших фінансових концепцій: ефективного ринку, зміни вартості грошей з часом, альтернативної вартості, компромісу між доходом і ризиком, теорію відсоткових ставок.

Змістовою частиною теорії дисконтованих грошових потоків є припущення, що цінність грошової одиниці змінюється відповідно до норми прибутку на фінансовому ринку. В якості останньої виступає відсоток. Тому сьогоднішня цінність (вартість) грошової одиниці більша порівняно з такою самою грошовою одиницею, отриманою через будь-який проміжок часу. На основі цієї концепції побудовано моделі й методи оцінки матеріальних і фінансових активів, які генерують грошові потоки. Тобто вона присутня в методології та методиці прийняття інвестиційних рішень і рішень про джерела формування фінансових ресурсів.

У контексті теорії дисконтованих грошових потоків слід згадати про принцип, названий Р. Брейлі складуваністю вартостей, або закон збереження вартості. «Коли ми робимо оцінку проекту, в якому виникають потоки коштів, ми завжди виходимо з того, що вартості цих потоків можна складати. Але принцип складуваності вартостей також означає, що не можна збільшити ринкову вартість компанії, об'єднавши дві різні компанії, якщо при цьому не збільшите їх сукупний потік грошових коштів» [3, с. 1017]. У вітчизняній фінансовій літературі цей принцип більш відомий як «адитивність чистої теперішньої вартості».

Теорія вартості та структури капіталу (джерел фінансування). Головна проблема, яку вирішує ця теорія, — обґрунтування методу оптимального співвідношення між власними та позиковими джерелами формування фінансових ресурсів (у термінології, прийнятій в зарубіжній фінансовій літературі, а тепер поширеній і в нашій країні — власний та позиковий капітал). Найбільший внесок у розробку теорії структури капіталу, оцінений Нобелівською премією з економіки, внесли Ф. Модільяні та М. Міллер.

Основний висновок цих економістів — структура джерел формування фінансових ресурсів підприємства не впливає на його ринкову вартість. Останню визначає виключно величина майбутніх грошових потоків, які генерують реалізовані підприємством інвестиційні проекти та рівень їх ризику.

Незважаючи на те, що вивчення питань теорії структури капіталу перебуває в центрі уваги наукових інтересів багатьох відомих вчених, Р. Брейлі змушений констатувати, що «до цих пір немає якої-небудь загально визнаної стрункої теорії структури капіталу» [3, с. 1024].

Теорії портфеля та оцінки дохідності фінансових активів. Основоположником сучасної теорії портфеля вважається Г. Марковіц, який запропонував методологію й обґрунтував математичні моделі при-

йняття управлінських рішень у сфері інвестування фінансових ресурсів у різні види активів.

Основні ідеї теорії портфеля відображаються такими її постулатами: ступінь ризику власного капіталу підприємства залежить від структури його фондового портфелю; очікувана дохідність інвестиційного портфеля включає й величину його ризику; об'єднання ризикових активів в один інвестиційний портфель дозволяє мінімізувати величину ризику; рівень ризику кожного фінансового активу, включеного до складу інвестиційного портфеля, визначається не ізольовано від решти його активів, а залежно від загального рівня ризику диверсифікованого портфеля.

Науковий інструментарій, запропонований Г. Марковіцем, за оцінками спеціалістів становить велику наукову значимість. Однак окремі автори зазначають, що практичне застосування цих розробок ускладнене через їх високу затеоретизованість. Тому існувала потреба в спрощенні математичного апарату та його більшої адаптації до потреб практики фінансового управління. Таке завдання розв'язав учень Г. Марковіца — В. Шарп, який запропонував однофакторну модель портфеля фінансових активів. Вона дає змогу приймати рішення й здійснювати управління портфелем, який включає велику кількість фінансових активів.

Дослідження Дж. Лінтнера, Дж. Моссіні та В. Шарпа дозволили обґрунтувати модель взаємозв'язку між дохідністю портфеля фінансових активів і систематичним ризиком, відому в теорії фінансів як модель оцінки капітальних активів (САМР). Згідно з теорією САМР очікувана дохідність будь-якого активу, а отже і його ціна (вартість), залежить від: а) рівня безризикової дохідності, що визначається відсотковими виплатами по державних цінних паперах; б) загальної середньої дохідності на фінансовому ринку; в) співвідношення зміни дохідності конкретного активу та середньої дохідності на ринку.

Модель САМР, якщо вірити авторам західних підручників із фінансів, має широке практичне застосування. Незважаючи на це, вона постійно є об'єктом справедливої критики, чим і зумовлена поява нових альтернативних теорій та відповідних моделей — арбітражного ціноутворення, ціноутворення опціонів і теорія преференцій в умовах невизначеності.

У сучасній фінансовій теорії найбільш широко використовується теорія арбітражного ціноутворення, обґрунтована С. Россом. Змістом цієї теорії є залежність, згідно з якою норма дохідності власного капіталу (простих акцій) визначається сумою очікуваної (нормальної) дохідності та ризикової (невизначеної) дохідності. Величина останньої формується під впливом різних економічних чинників: кон'юнктури ринку, інфляційних процесів, динаміки відсоткових ставок тощо.

Концепція асиметричної інформації в загальному випадку стверджує, що на фінансових ринках завжди діють дві групи осіб — аутсайтери та інсайтери. Останні в силу їх специфічного статусу (окремі власники, високопоставлені менеджери) володіють конфіденційною інформацією про підприємство, яка недоступна іншим учасникам фінансових операцій. Це створює підґрунтя для психологічного феномену — кожний потенційний інвестор фінансових ресурсів переконаний, що саме він володіє інформацією, яка недоступна іншим учасникам фінансового ринку.

Кожна з розглянутих концепцій використовується в процесі обґрунтування й ухвалення управлінських рішень щодо вкладення фінансових ресурсів і джерел їх формування. Сфера їх застосування в процесі обґрунтування та прийняття управлінських фінансових рішень наведена на рисунку.

Необхідність широкого практичного застосування розглянутих теорій аргументується тим, що вони краще пояснюють і прогнозують економічні явища та процеси на конкурентному і саморегульованому ринку. Крім того, ринкова економіка проявила вищу ефективність порівняно з централізованою економікою.

На наш погляд, обґрунтованішим є підхід дослідників, які критично ставляться до запропонова-

них західною фінансовою наукою моделей і методів управління фінансами підприємств і при розв'язанні цієї проблеми враховують особливості внутрішнього та зовнішнього економічного середовища вітчизняних підприємств.

Перед кожним підприємством стоїть завдання вибору моделі управління його фінансами. Як зазначає Р. Фрезер, «проблема в тому, що модель управління, використовувана більшістю організацій сьогодні, не призначена для тієї роботи, для якої її застосовують» [5]. Аналіз практики фінансового управління сільськогосподарських підприємств повністю підтверджує цю тезу. Вибору прийнятної моделі фінансового управління, як правило, не приділяється належної уваги, а в багатьох випадках воно взагалі ігнорується. Очевидною причиною такого стану речей є відсутність чіткого бачення проблеми та прийнятних з практичної точки зору наукових рекомендацій щодо її розв'язання.

Серед пропонованих різними авторами принципів підходів до організації управління фінансовими ресурсами, на наш погляд, можна виділити дві моделі: 1) управління пропорціями між окремими елементами балансу та 2) управління трансформацією балансу (фінансовими потоками).

Змістовою складовою першої з них є забезпечення співвідношень між окремими видами та групами



Рис. Сфера застосування фінансових теорій у процесі обґрунтування та прийняття управлінських фінансових рішень

активів і пасивів у межах встановлених нормативних значень. Управління, орієнтоване на підтримання певних співвідношень між елементами структури балансу, ґрунтується на використанні фінансових коефіцієнтів. При цьому вважається, що, орієнтуючись на рекомендовані оптимальні значення коефіцієнтів, можна оптимізувати пропорції між окремими видами активів і пасивів. А це, у свою чергу, забезпечує фінансову стабільність, безпеку діяльності та економічний розвиток підприємства.

Практична реалізація цього підходу пов'язана з проблемою визначення й інтерпретації нормативних показників, на основі яких оцінюються фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємства. Рациональні значення фінансових коефіцієнтів, які нині рекомендують для практичного використання багато авторів, установлювалися емпіричним шляхом для підприємств певної виробничої спеціалізації і стабільного зовнішнього економічного оточення. Динамічна зміна умов господарської діяльності, що характерна для трансформаційної економіки й підприємств різних галузей, вимагають перегляду прийнятних нормативних значень фінансових показників та індивідуального підходу при розв'язанні цього питання.

Прихильники другого підходу орієнтуються на досягнення певного бажаного фінансового стану підприємства в майбутньому, забезпечення якого здійснюється шляхом послідовної трансформації елементів поточного балансу в майбутній бажаний баланс. Управління за методом трансформації балансу потребує встановлення елементів балансу, які найбільш

суттєво реагують на управляючий вплив. Крім того, такі зміни повинні бути детерміновані до функції часу. Однак нині не встановлено ключових елементів балансу і немає теоретичних моделей, які надійно апроксимують процес їх трансформації за функцією часу. Тому відсутнє наукове розуміння механізму переходу від поточного до бажаного балансу.

**Висновок.** Проведений аналіз засвідчив, що існуючий теоретичний базис управління фінансовими ресурсами не може бути безпосередньо використаний в практиці сільськогосподарських підприємств. Нині існує нагальна необхідність обґрунтування концептуальних основ побудови ефективної системи управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств, які б враховували особливості їх фінансової діяльності.

#### Список літератури

1. Ковалев В. В. Курс фінансового менеджмента: учеб. / В. В. Ковалев. — М.: ТК Велби, изд-во «Проспект», 2008. — 448 с.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс в 2-х т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ.; под ред. В.В.Ковальова. — СПб.: Экономическая школа, 1997. Т.1. — XXX + 497 с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. — М.: Олимп-Бизнес, 1997. — 1120 с.
4. Лукашов А. В. Поведенческие корпоративные финансы и дивидендная политика фирмы / А. В. Лукашов // Управление корпоративными финансами. — 2004. — № 3. [http://www.cfin.ru/investor/ao/corporate\\_finance.shtml](http://www.cfin.ru/investor/ao/corporate_finance.shtml)
5. Робин Фрейзер. Новая модель управления для XXI века. -[http://www.elitarium.ru/2006/09/01/novaja\\_model\\_ upravlenija\\_dlja\\_xxi\\_veka.html](http://www.elitarium.ru/2006/09/01/novaja_model_ upravlenija_dlja_xxi_veka.html)

УДК 336.225.621.11:332.834.4

**Є.В. Дорошенко,**

*канд. юридич. наук,*

*Адвокатська контора, м. Київ*

## ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Поглиблення ринкових відносин в Україні зумовлює підвищення ролі страхового ринку, який має відображати реалії й тенденції розвитку вітчизняної економіки. Створення дієвої системи страхового захисту є основою для забезпечення стабільності й ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Формування сприятливого середовища для розвитку страхової діяльності в сучасних умовах набуває важливого значення, оскільки цей вид бізнесу в Україні поки що характеризується низькою ефективністю, невеликими обсягами капіталізації стра-

хового ринку, необхідністю активізації інвестиційної діяльності й повноцінної інтеграції до світової системи фінансових послуг.

Проблеми функціонування страхового ринку України висвітлюються у працях М. Александрова, В. Базилевича, Н. Внукової, О. Гаманкової, В. Грушка, О. Данілова, О. Заруби, Н. Костіної, С. Осадця, А. Пересади, А. Таркуцяк, В. Шахова, Р. Юлдашева та інших вчених.

Водночас, стимулювання розвитку страхової діяльності передбачає функціонування сприятливого



механізму оподаткування доходів страхових компаній. Адже система оподаткування є важливим фінансовим важелем регулювання діяльності суб'єктів господарювання. Зазначена проблема ще не знайшла належного відображення у наукових працях і тому вимагає поглибленого дослідження.

Численні зміни до законодавчої й нормативно-правової бази з питань оподаткування свідчать про недоліки в податковій політиці держави щодо суб'єктів господарювання, зокрема суб'єктів, які працюють на страховому ринку. Недосконалість податкового законодавства поряд із недостатнім рівнем капіталізації ринку, відсутністю державних гарантій під інвестиційні проекти та надійних інвестиційних інструментів уповільнюють розвиток страхового ринку України й роблять його інвестиційно непривабливим. Програма ринкових перетворень, що реалізується в Україні, передбачає вдосконалення оподаткування страхових компаній [1].

Оподаткування страхової діяльності потребує детального аналізу не лише відповідних законодавчих і нормативних актів з питань оподаткування, а й законодавства щодо організації та функціонування страхової справи. Діяльність страхової компанії охоплює як власне страхову діяльність, що має відмінний від інших порядок оподаткування, так і діяльність, не пов'язану зі страхуванням (інвестиційну та іншу), яка оподатковується в загальному порядку.

Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення порядку оподаткування доходів страхових компаній з урахуванням, з одного боку, зменшення можливості для податкових зловживань, обмеження застосування схем оптимізації податкового навантаження суб'єктів господарювання за рахунок страховиків, а з іншого — врахування специфіки їх діяльності, забезпечення стимулюючого впливу на розвиток страхового ринку України.

Аналіз сучасного стану вітчизняного страхового ринку свідчить про позитивні тенденції у цій сфері. Страхова діяльність в Україні почала набувати окреслених рис підприємницької діяльності лише протягом останніх шести-семи років, і страхові компанії дедалі істотніше стають елементом ринкових відносин (рис. 1).

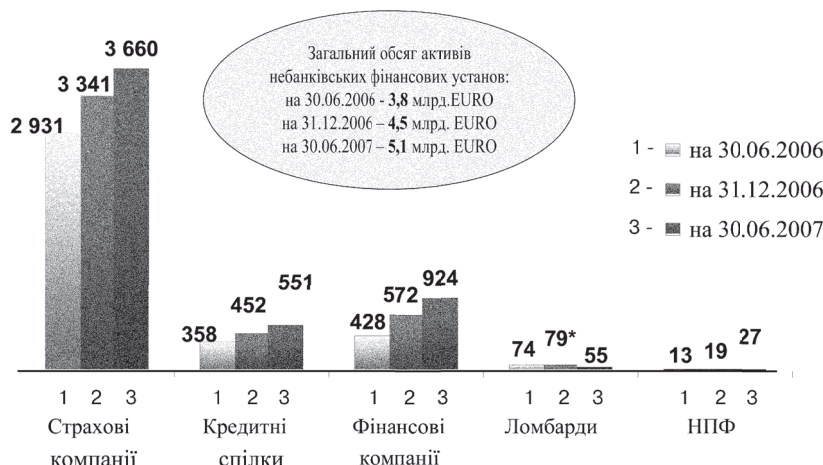
Як видно з даних рис. 1, близько 70 % активів небанківських фінансових установ припадає на страхові компанії. Загальні активи небанківських фінансових установ станом на кінець I півріччя 2007 р. порівняно з 2006 р. збільшилися на 15,5 %.

Іноземні інвестиції у статутний капітал небанківських фінансових установ становили 181 млн євро, причому 96 % з них спрямовано у страхові компанії.

Кількість суб'єктів, які надають фінансові послуги (крім банків), збільшилася за 2007 рік на 8 % і становила 1885 установ. Кількість страхових компаній на кінець 2006 р. зросла на 13 одиниць і станом на 1.01.2007 р. дорівнювала 411, з них 55 страховиків, що здійснювали страхування життя (СК «Life»), і 356 компаній, що надавали інші види страхування (СК «non-Life»).

Динаміка показників страхового ринку представлена на рис. 2. Як видно з даних рис. 2, з 2004 р. суттєво збільшився рівень виплат по страхових договорах (валових — до 23,3 % у 2007 р. (тоді як у 2003 р. лише 9,4 %), чистих — до 30 % (у 2003 р. лише 11,6 %).

Загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками від страхування та перестраховування ризиків (від страхувальників і перестраховальників) за 2007 рік, становила 13829,9 млн грн, з них: 5060,5 млн грн (36,6 %) — внутрішнє перестраховування, 21,5 млн грн (0,15 %) — премії іноземних страховиків (перестраховальників), решта — 8747,9 млн грн (63,3 %) — премії від страхувальників. Значно зросла активність фізичних осіб у страхуванні,



Тут і далі складено за даними Держфінпослуг

Рис. 1. Активи небанківських фінансових установ, млн EURO



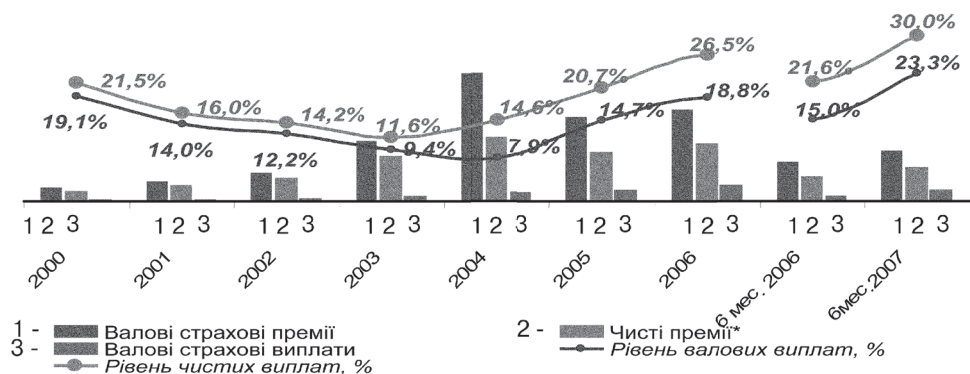


Рис. 2. Динаміка показників страхового ринку

зокрема, за 2007 рік вони сплатили 2945,8 млн грн страхових премій, що майже вдвічі більше (+82,3 %) ніж за 2006 рік.

Щоквартальні обсяги валових страхових премій за 2005–2007 рр. демонструють тенденції до зростання. Значне зменшення валових страхових премій у 2006 р. порівняно з 2005 р. вже у 2007 р. змінилося відносним поживаленням темпів приросту.

На основі аналізу динаміки частки чистих страхових премій у ВВП можна зробити висновок про інвестиційні можливості страхування (рис. 3).

Як видно з даних рис. 3, найбільш сприятливим для страхового ринку був 2004 р., коли частка чистих страхових платежів у ВВП становила 2,8 %. Співвідношення страхових премій до ВВП у 2006 р. залишається нижчим ніж у 2005 році, разом з тим темпи спаду значно уповільнилися і за умов сприятливого економічного середовища частка страхування у ВВП набуде позитивного розвитку. Невелика частка страхових премій у ВВП вказує на недостатній рівень як страхової культури, так і реальних доходів фізичних і юридичних осіб, які є споживачами страхових продуктів.

У ринкових умовах страхові компанії, з одного боку, страхують суб'єктів господарювання від імовірних ризиків, стимулюючи при цьому інвестиційну активність, а з іншого – самі виступають безпосередніми інвесторами.

Основним джерелом отримання прибутку для страхових компаній у країнах з розвинутим ринком фінансових послуг і рівнем страхової культури є інвестиційна діяльність, за рахунок якої фінансуються страхові операції, підготовка кадрів, розробляються нові продукти тощо. В Україні ж прибуток формується переважно шляхом збору страхових премій [2, с. 17].

Специфіка страхової діяльності полягає в тому, що страховик спочатку акумулює кошти у вигляді страхових премій, створюючи необхідний страховий фонд, а згодом несе витрати, пов'язані з компенсацією збитків за укладеними угодами. Така особливість дає змогу страховим компаніям накопичувати значні фінансові ресурси, які вони згодом можуть інвестувати [3, с. 48].

Двоїстий характер діяльності страховика (одночасне здійснення страхової та інвестиційної діяльності) зумовлює специфіку його доходів.

Доходи страховика можна поділити на три великі групи:

доходи від основної, тобто страхової діяльності (всі надходження на користь страховика, пов'язані з проведенням страхування і перестрахування). Доходи від страхової діяльності є первинними доходами страхової компанії. Саме на залучення цих доходів розраховує страховик, з'являючись на страховому ринку і пропонуючи страхові послуги за певну плату.



Рис. 3. Співвідношення страхових премій до ВВП України за 1996–2006 рр.

Усі види доходів, що їх отримує страхова компанія від проведення страхових операцій, а саме: страхові премії за договорами страхування і перестраховування; комісійні винагороди за передання ризиків у перестраховування; частки від страхових сум і страхових відшкодувань, сплачені перестраховиками; повернені суми із централізованих страхових резервних фондів; повернені суми із технічних резервів становлять загальну суму доходів страховика від його основної діяльності (звичайної операційної діяльності);

доходи від інвестиційної діяльності, що пов'язані з інвестуванням і розміщенням тимчасово вільних коштів (як власних, так і коштів страхових резервів). Доходи від інвестиційної діяльності є похідними від первинних доходів страховика (страхових премій). У країнах з розвиненим страховим ринком страховики є одними з найпотужніших інвесторів. При цьому ряд західних економістів схильні розглядати страхові компанії як інституційних інвесторів, провідною функцією яких в економіці ринкового типу є залучення капіталу за допомогою страхування, а власне надання страхових послуг вважають другорядною функцією, лише засобом для здійснення нагромадження коштів [2, с. 20]. Доволі часто страховики по основній діяльності мають збитки, які можуть компенсуватися прибутком від інвестиційної діяльності;

інші доходи, тобто ті, які не належать ні до страхових, ні до інвестиційних доходів, але часом з'являються у страховика в процесі його звичайної господарської діяльності та надзвичайних подій. Такі доходи не мають якихось особливостей, пов'язаних зі специфікою страхування. Вони такі самі, як аналогічні доходи інших суб'єктів підприємницької діяльності. Іншими доходами страховика є, наприклад, доходи від здавання майна в оренду (фінансовий лізинг); доходи у вигляді позитивного результату перерахунку іноземної валюти порівняно з її балансовою вартістю на кінець звітного періоду; доходи у вигляді безповоротної фінансової допомоги та безоплатно наданих товарів (послуг); доходи від індексації та передавання (продажу, обліку та інших видів відчуження) основних фондів і нематеріальних активів; доходи від врегулювання безнадійної заборгованості; доходи від реалізації прав регресної вимоги страховика до страхувальника або іншої особи, відповідальної за заподіяний збиток; доходи від надання консультаційних послуг; штрафи, пені, інші доходи.

Нині страхування є єдиною галуззю, де оподаткуванню підлягають доходи, а не прибуток (за винятком оподаткування переданих ризиків перестраховикам нерезидентам).

Згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» об'єктом оподаткування у страхових компаній є валовий дохід від страхової діяльності, що визначається як сума страхових премій, отриманих (нарахованих) страховиком протягом

звітного періоду за договорами страхування і перестраховування, за винятком сум внесків, переданих у перестраховування, сум, повернутих страхувальникам понад сплачених премій, а також платежів, що одержані від продажу страхових полісів інших страховиків (якщо страховик — платник податку здійснює агентську діяльність), і премій, одержаних від філій, представництв та інших відособлених підрозділів страховика, що не мають статусу юридичної особи, який оподатковується за ставкою 3 %.

При цьому дохід, одержаний внаслідок виконання договорів з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування в межах недержавного пенсійного страхування, у разі виконання вимог до таких договорів оподатковується за нульовою ставкою, тобто звільняється від оподаткування.

Комісійні за перестраховування враховуються у складі доходів від страхової діяльності лише у звітності страховика згідно з вимогами Держфінпослуг, а при оподаткуванні результатів господарської діяльності страховика враховуються у складі доходів від не страхової діяльності.

Інші доходи, одержувані страховими (перестраховими) організаціями від діяльності, не пов'язаної зі страхуванням, оподатковуються на загальних підставах за ставкою 25 %.

Крім того, страховики, які здійснюють виплати в межах договорів страхування або перестраховування ризиків (у тому числі страхування життя) на користь нерезидентів, зобов'язані оподатковувати суми такого страхування або перестраховування таким чином:

при укладанні договорів страхування або перестраховування ризику безпосередньо із страховиками та перестраховиками-нерезидентами, рейтинг фінансової надійності (стійкості) яких відповідає вимогам, установленим Держфінпослуг (у тому числі через або за посередництвом перестрахових брокерів, які в порядку, визначеному таким уповноваженим органом, підтверджують, що перестраховування здійснено у перестраховика, рейтинг фінансової надійності (стійкості) якого відповідає встановленим вимогам, а також при укладанні договорів перестраховування з обов'язкового страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту, за нульовою ставкою;

в інших випадках — за ставкою 12 % від суми таких виплат за власний рахунок у момент здійснення перерахування таких виплат.

Як уже зазначалося, страховий ринок в Україні на сьогоднішній день характеризується низьким рівнем виплат, що зумовлено досить поширеною практикою використання страхової діяльності з метою податкової оптимізації. Виведення коштів з-під оподаткування відбувається за допомогою двох елементів: по-перше — 3 % ставки податку на валовий обсяг

премій, і по-друге, можливості списання перестрахових платежів.

Стосовно другого елемента, то інструментом оптимізації, як правило, є страхування фінансових ризиків. Відбувається це наступним чином: до страхової компанії у вигляді страхових премій надходять кошти, причому тариф іноді доходить до 90 % від страхової суми, далі кошти через перестраховання перераховуються за кордон або залишаються там, або повертаються власникам вже у вигляді іноземних інвестицій.

Тому нині одним із ключових завдань, яке стоїть перед Держфінпослуг, як контролюючого органу на страховому ринку, та ДПАУ, як основного фінансового контролера в державі, є припинення використання страхових компаній в схемах оптимізації податкового навантаження. Саме на врахування цієї обставини свого часу були направлені заходи щодо вдосконалення нормативно-правового регулювання страхової діяльності [5;6] та зміни до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».

З метою перешкоджання поширенню перестрахових схем за участю страхових компаній, перекладання прибутків суб'єктів господарювання на страховиків з метою маніпулювання податковими платежами Верховна Рада України ще у 2005 році Законом № 2771 обмежила можливість включення вартості страхових премій до складу валових витрат страховальника — платника податку на прибуток за необов'язкових видів страхування (у тому числі й страхування фінансових ризиків) п'ятьма відсотками загальної суми валових витрат такого платника за звітний податковий період [7].

Вжиті заходи дали певні результати. Так, за даними Держфінпослуг, обсяг фінансових ризиків у портфелях страховиків знизився з 52 % у 2004 р. до 24,9 % у 2006 р., а рівень валових виплат по фінансових ризиках зріс з 2,6 % у 2004 р. до 23 % у 2006 р. [8]. Самі ж страхові компанії пояснюють це посиленням державного контролю.

Проте навіть у разі успішного припинення негативної практики виведення коштів з-під оподаткування через перестрахові платежі, страхові компанії все ж матимуть можливість слугувати каналом для мінімізації оподаткування прибутків не страхових секторів економіки, оскільки ці прибутки перейдуть до страхових компаній за допомогою страхування малоймовірних ризиків і оподатковуватися за ставкою 3 % у вигляді валових премій, а не за ставкою 25 % на загальних засадах оподаткування корпоративного прибутку.

На наш погляд, вирішити цю проблему шляхом внесення певних коректив до чинного порядку оподаткування валового обсягу страхових премій, наприклад змінивши рівень ставок податку на валовий дохід, не є можливим. Використання виключно по-

датку з премій у будь-якому випадку означає офіційне створення умов для перестраховування, а отже, для виведення прибутків із секторів з вищим (стандартним) податковим навантаженням і зменшення бюджетних платежів.

Логічною базою для визначення ставки альтернативного податку (у разі якщо податок з премій вводиться на заміну прибуткового податку) є оціночна рентабельність галузі або окремих видів страхування. Очевидно, що псевдостраховання завжди буде рентабельнішим, ніж реальне страхування. Рентабельність компанії, яка займається виключно псевдострахованням, фактично наблизатиметься до 100 % (оскільки такі компанії практично не проводять виплат та мають надзвичайно низькі видатки на ведення справи). Таким чином, справедлива альтернативна ставка для реального страхування, тобто така, яка приблизно відповідає ставці прибуткового податку за даного рівня рентабельності реального страхування, завжди буде вигідною для псевдостраховання.

Крім того, використання будь-якої форми податку з премій як єдиного податку з страхової діяльності призводитиме до серйозних і практично неподоланих наслідків.

Зокрема, застосування виключно альтернативного податку створює неринкові переваги для сектору страхування порівняно з іншими конкурентними фінансовими ринками. Будь-які пільгові податкові режими, які вибірково застосовуються до певного фінансового ринку, зазвичай лише відволікають ресурси з інших ринків, а не сприяють розвитку пільгового сектору.

Навіть у межах реального страхування, єдиний податок з премій пригнічує менш рентабельні види страхування та створює неринкові стимули для розвитку високорентабельних видів.

Якщо у вигляді єдиного альтернативного податку буде застосовуватись існуючий в Україні податок з премій, навіть у разі скасування норми, що дозволяє списання перестрахових платежів, податкове тлумачення перестрахових операцій не буде прийнятним, оскільки для реальних страховиків воно означатиме відсутність змоги зменшувати податкові зобов'язання на легітимні перестрахові витрати.

Єдиний податок з премій не здатен реагувати і на географічні викривлення. Єдина ставка стимулює страхування у високорентабельних і перешкоджає розвитку в депресивних регіонах. Причина пояснюється основним недоліком податку з премій — нечутливістю до коливань рентабельності.

Оскільки податок з премій не пов'язаний із реальним розрахунком і часовим співвіднесенням доходів та витрат підприємства й тому стягується незалежно від поточного фінансового стану компанії, то під його дію підпадають і тимчасово збиткові компанії. Цим лише погіршується їхнє фінансове становище.

Багато з перелічених проблем щодо єдиного податку з премій могли б потенційно вирішуватися шляхом розробки відповідних регулюючих норм. Однак у такому разі втрачається основна перевага альтернативного податку порівняно з податком на прибуток — його простота. Тобто такий податок за визначенням погано підлягає додатковому регулюванню.

Враховуючи перелічені проблеми, оптимальний, на наш погляд, спосіб оподаткування страхового бізнесу полягає у стягненні податку безпосередньо з корпоративного прибутку страхової компанії. Така система ставила б страховий бізнес у рівні умови з іншими підприємницькими структурами і не створювала б економічних стимулів до податкового планування. Пряме оподаткування страхових прибутків покликане максимально точно зіставити валові доходи та витрати компанії з метою коректного підрахунку чистого прибутку. Незважаючи на те, що пряме оподаткування таких прибутків потребує надзвичайно кропіткої роботи з розробки адекватних податкових норм, воно є можливим, до того ж його застосовують у багатьох країнах [9].

Більше того, у розвинених податкових системах поширеною є практика паралельного застосування податку на прибуток страхових компаній із певною формою альтернативного податку на страхову діяльність (крім валового обсягу премій, альтернативною базою оподаткування можуть бути активи, капітал, обсяг страхових резервів або страхових трансакцій). Однак у багатьох цих країнах прямий податок співіснує з податком на валовий обсяг премій (щоправда, без зменшення його на обсяг перестрахових платежів), хоча причини для паралельного застосування цих інструментів різні в країнах світу.

В деяких податкових системах податок на валовий обсяг страхових премій введений додатково з метою заміни податку на додану вартість (очевидно, такий приклад не є адекватним для України, де фінансові послуги цілком звільнено від ПДВ). В інших країнах, де ідея заміни ПДВ не є актуальною, додатковий паралельний податок на премії покликаний відігравати роль своєрідного фіскального запобіжника. В умовах постійно зростаючого рівня складності страхових операцій та їх обліку, страхові компанії можуть знаходити різноманітні способи маніпулювати розрахунками прямого податку. Для таких випадків розробляється ретельно скоординована система альтернативного податку на валовий обсяг премій, так, щоб платник податку був зобов'язаний розраховувати зобов'язання за обома податками і сплачувати більший з них.

Ідея паралельного застосування прямого податку із податком на премії може виявитись корисною і для України. Однак при цьому, як було описано вище, рішення про додаткове використання податку на премії повинно прийматись виходячи із тих за-

вдань, які стоять перед податковою системою. У вітчизняній системі альтернативний податок може виконувати роль запобіжника для захисту надходжень до бюджету, а також слугувати додатковим інструментом на період налагодження механізму прибуткового податку.

Стосовно пропозиції щодо введення прямого корпоративного податку для страхових компаній часто висловлюються закиди щодо штучності самого поняття прибутку страхових компаній. Згідно з цією позицією, поняття прибутку страхових компаній позбавлене економічного змісту та не піддається реалістичному виміру.

Відсутність чітких норм визначення прибутку легко пояснити. Якщо розрахунок доходів страховиків доволі жорстко контролюється податковими органами, оскільки саме з доходів страховики платили податки, то при розрахунку витрат існує багато способів «законним способом» змінити цю величину. Наприклад, достатньо зафіксувати документально наявність великої агентської мережі й платити неіснуючим агентам величезні винагороди, які потім повертатимуться в кишеню власників компаній.

Визнаючи складність завдання визначення реального прибутку страховиків, водночас не можна не погодитись, що як і будь-яка комерційна діяльність, надання страхових послуг зорієнтоване на отримання прибутку. З економічної точки зору, а також з точки зору оподаткування корпоративним податком, прибуток будь-якої компанії — це її доходи за винятком тих видатків, що були понесені задля отримання цих доходів. Визначення цього показника для страхових компаній є дещо складнішим завданням, ніж для будь-якого іншого виду діяльності, оскільки при страховій діяльності обсяги доходів і видатків, що були для цього здійснені, дуже широко розведені у часі. Як правило, вони припадають на різні звітні періоди: скажімо, доходи за страховою угодою можуть здійснюватись в один період, а виплати за нею — набагато пізніше. Ця специфіка в розподілі доходних і видаткових потоків між звітними періодами і є фундаментальною проблемою обрахування податку на прибуток для страхового ринку. Однак ця проблема має цілком реалістичне рішення, яке широко і успішно практикується в інших країнах [10].

Так, у частині обчислення валових доходів, специфіка полягає в тому, що, як правило, премії, зібрані протягом податкового періоду, повинні покривати ризики, що триватимуть протягом наступних податкових періодів. Для того щоб врахувати цю невідповідність, страховим компаніям, як правило, дозволяється переносити частину валового обсягу отриманих премій на майбутні періоди. Це означає, що частина отриманих премій, яка припадатиме на ризики, період дії яких не закінчився у звітному пе-



ріоді, повинна враховуватись у прибутку не в цьому звітному періоді, а у майбутні періоди, коли очікується втілення відповідних ризиків.

Аналогічно, для коректного визначення прибутку, витрати страхової компанії у звітний період повинні включати не лише виплати, фактично здійснені протягом цього періоду, але і, скажімо, обсяги видатків за позовами, що відбулись у цьому періоді, але будуть задоволені лише наступного періоду, обсяги виплат за ризиками, що відбулися, хоча позовів за ними не було отримано. Як правило, облік таких витрат здійснюється за допомогою створення відповідних резервів. Крім того, деякі із ризиків, з якими працюють страхові компанії, можуть мати непостійний характер і бути пов'язаними з невисокою ймовірністю значних виплат у деякі з періодів. На випадок здійснення таких ризиків компанії можуть створювати специфічні резерви, які забезпечують необхідний рівень ресурсів у разі настання страхового випадку. Навіть операційні витрати компанії, з економічної точки зору, можуть обліковуватись відповідно до терміну дії страхових угод. Це означає, що поточні видатки, здійснені у кожному звітному періоді, повинні бути включені до валових витрат цього періоду лише частково, а решта цих видатків має бути списана в майбутні періоди протягом всього терміну дії заключних страхових угод.

Таким чином, найбільша складність податкового обліку в страхуванні полягає в коректному визначенні періодів, до яких слід приписувати доходи та видатки для отримання економічно правильного показника одержаного прибутку. Однак виконання цього завдання не є неможливим, більше того, прибуток страхових компаній успішно розраховується для податкових цілей у переважній більшості економічно розвинених країн.

На нашу думку, запровадження оподаткування страхових компаній на загальних підставах за ставкою 25 % від прибутку, отриманого страховиками від страхової діяльності (крім довгострокового страхування життя), дасть змогу встановити єдиний підхід до оподаткування прибутку страховиків та інших суб'єктів господарювання, забезпечити розвиток класичного страхування й поступове вирішення проблеми припинення використання страхових організацій у схемах оптимізації податкового навантаження підприємствами-страхувальниками, а також відповідатиме міжнародній практиці.

В Україні переведення страховиків на загальну систему оподаткування податком на прибуток вже передбачено окремими нормативно-правовими актами [11–13].

Слід зазначити, що в Проекті Податкового кодексу згадані зміни частково вже враховані при визначенні порядку оподаткування страхових компаній. Зокрема, у розділі III «Податок на прибуток» ви-

значено, що об'єктом оподаткування при здійсненні страхової діяльності (крім діяльності з виконанням договорів довгострокового страхування життя й пенсійного страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення) є оподатковуваний прибуток, а не валовий дохід, як було до цього. Для цілей оподаткування прибуток від страхової діяльності визначається як різниця між сумами доходу від страхової діяльності звітного періоду та витратами, пов'язаними із страховою діяльністю та часткою амортизаційних відрахувань, прямо пов'язаних з отриманням доходів від страхової діяльності. При цьому доходи і витрати визначаються за особливими правилами, встановленими даною частиною Податкового кодексу України [14].

Таке рішення, на наше переконання, влаштує як державу, яка сподівається збільшити податкові надходження від страховиків, так і страхові компанії, які вважають, що оподаткування прибутку дозволить їм зменшити відрахування до бюджету. Проте така згода є лише тимчасовою, оскільки проблема оподаткування прибутку страхових компаній полягає в тому, що насправді в українському законодавстві чітко не виписані правила розрахунку прибутку страховиків. Часто їхній фінансовий результат є довільною величиною, а іноді навіть самі акціонери можуть вирішувати, який прибуток декларувати.

**Висновок.** Нині існують об'єктивні підстави для зміни механізму оподаткування страхових компаній шляхом переведення страховиків до сплати податку на прибуток на загальних засадах. Проте робити це слід виважено, попередньо обґрунтувавши порядок визначення оподаткованого прибутку страховиків і виклавши його окремою статтею у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств», оскільки різкі зміни в оподаткуванні можуть привести передусім до формування монополістів і зростання тарифів на страхові продукти, що вкрай негативно вплине на розвиток страхового ринку в Україні.

#### Список літератури

1. Про план першочергових заходів у сфері інвестиційної діяльності: Указ Президента України від 10.04.2006 р. № 300/2006 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Василенко А., Тринчук В. Інвестиційна діяльність страхових компаній України: стратегія та пріоритети // Страхова справа. — 2006. — № 3(23). — С. 15–19.
3. Трофімова Л., Ковальчук О. Відображення перерозподілу страхових ризиків у податковому обліку страхових компаній та їх структурних підрозділів // Вісник податкової служби України. — 2007. — № 42(469) — С. 45–51.
4. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
5. Про затвердження порядку та вимог щодо здійснення перестраховання у страховика (перестраховка) нерезидента: Постанова Кабінету Міністрів України № 124 від 04.02.2004 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
6. Про систему заходів щодо усунення причин та умов, які сприяють злочинним проявам і корупції: Указ Президента України від 09.02.04. № 175/2004 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).



7. Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»: Закон України від 07.07.05 р. № 2771 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
8. [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/Zvit2006\\_insurance.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/Zvit2006_insurance.pdf).
9. Красовська І. Страхова діяльність // Головбух. — 2007. — № 43(522). — С. 8—13.
10. Особливості оподаткування страхових компаній // Юр. газета. — 2007. — № 43(127). — с. 12.
11. Про план першочергових заходів у сфері інвестиційної діяльності: Указ Президента України від 10.04.2006 р. № 300/2006.
12. Про заходи щодо утвердження гарантій та підвищення ефективності захисту права власності в Україні: Указ Президента України від 28.10.2005 р. № 1648/2005.
13. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України: Указ Президента України від 29.06. 2005 р.; Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні: Указ Президента України від 24.11.2005 р. № 1648/2005.
14. Проект Податкового кодексу України // [sta.gov.ua/tax/control/uk/publish/article?art\\_id](http://sta.gov.ua/tax/control/uk/publish/article?art_id)

УДК 336.77:332.2:332.64

**А.В. Тіней,**

*аспірант,*

*ННЦ «Інститут аграрної економіки»*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ ПРИ ІПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУВАННІ**

Методики оцінки вартості об'єктів нерухомості поділяються залежно від цілей, для яких вони застосовуються та сфери подальшого їх використання. При іпотечному кредитуванні склалася практика визначення ринкової та заставної вартостей.

Методика розрахунку заставної вартості вітчизняними банками є конфіденційною інформацією. Більше того, з метою прискорення процедури визначення заставної вартості об'єктів застави банки здійснюють лише дисконтування їх ринкової вартості. Розмір дисконту встановлюється внутрішньобанківськими інструкціями і може досягати навіть 70 % ринкової вартості об'єкта застави. Сама ж методика проведення розрахунку дисконту обмежується простими розрахунками або вивченням практики інших банків. Застосування надто спрощених методів оцінки об'єктів застави, призводить до необґрунтованого завищення кредитних ризиків банків. У разі заниження вартості можливого об'єкта застави банк відмовляється від кредитування або кредитує його в меншому обсязі, щоб забезпечити запропоновану в заставу нерухомість [8, с. 6].

Через неврегульованість законодавства України дефініції поняття заставної вартості, процедури та методики її оцінки створюються умови для зловживання з боку банків у цій сфері шляхом використання необґрунтовано високого розміру дисконту, тим самим перекладаючи більшість ризиків, пов'язаних із кредитуванням, на позичальника, а також беручи в забезпечення нерухомість, вартість якої набагато перевищує можливу суму претензій банку. Як наслідок, банк видає меншу суму кредиту, яку міг би отримати позичальник.

У працях науковців з питань, пов'язаних із ви-

значенням заставної вартості та розміру дисконту, а саме: О. Бассової, В. Галасюка, В. Галасюка, О. Євтуха, С. Кручка, В. Петрова та інших, не приділяється достатньої уваги методиці оцінки заставної вартості сільськогосподарських угідь, яка б враховувала специфіку галузі сільського господарства й особливості ведення аграрного виробництва.

У подальшому необхідним є вдосконалення дефініції поняття заставної вартості та опрацювання рекомендацій щодо законодавчого врегулювання питань, пов'язаних із заставною вартістю (методики визначення, обґрунтування величини дисконту), що сприятиме підвищенню суми кредиту банків і зменшенню ризику непокриття збитків у разі примусової реалізації об'єкта застави, або навпаки, обґрунтування відмови у видачі іпотечного кредиту. Крім того, розуміння позичальниками основних елементів методики розрахунку дисконту стимулювало б їх до поліпшення показників, що враховуються банком при розрахунку величини заставної вартості.

Відповідно до ст. 13 Закону України «Про оцінку земель» при заставі земельних ділянок обов'язковим є проведення їх експертної грошової оцінки [3], а елементом цієї процедури — визначення виду вартості, що оцінюється відповідно до умов угоди [5]. Вибір виду вартості здійснюється залежно від мети оцінки й умов майбутньої угоди.

У п. 3. Постанови Кабінету Міністрів України «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» від 11.10.2002 р. № 1531 зазначається, що при здійсненні експертної грошової оцінки оцінювачем визначається ринкова (імовірна ціна продажу на ринку) або інший вид вартості об'єкта оцінки (заставна, страхова, для бухгалтерського обліку тощо), за яку

він може бути проданий (придбаний) або іншим чином відчужений на дату оцінки відповідно до умов угоди.

У вищенаведеному можна помітити, що в Постанові № 1531 розмежовується ринкова вартість від інших (неринкових) видів вартостей (заставної, страхової, для бухгалтерського обліку) залежно від мети оцінки.

Більш розширений перелік неринкових видів вартостей наведено в п. 19 Національного стандарту оцінки № 1, обов'язковість використання яких покладено на всіх суб'єктів оціночної діяльності: вартість заміщення, вартість відтворення, залишкова вартість заміщення (відтворення), вартість у використанні, споживча вартість, вартість ліквідації, інвестиційна вартість, спеціальна вартість, ліквідаційна вартість, чиста вартість реалізації, оціночна вартість. Як видно з наведеного, у зазначеному нормативному акті відсутній такий вид вартості як застава, а відповідно і рекомендації щодо її визначення, крім обумовленого в пункті 34 обов'язку, що у випадку застави, оцінка об'єкта повинна здійснюватися за ринковою вартістю без включення до неї суми податку на додану вартість [6].

Варто звернути увагу й на те, що відповідно до п. 6 ст. 5 Закону України «Про іпотеку», вартість предмета іпотеки може визначатися за згодою між іпотекодавцем і іпотекодержателем або шляхом оцінки предмета іпотеки відповідним суб'єктом оціночної діяльності у випадках, передбачених законом або договором [2]. Зважаючи на суть відносин, можна стверджувати, що крім ринкової вартості йдеться і про заставну вартість. Оцінювач зобов'язаний проводити оцінку саме ринкової вартості при заставних операціях. Щодо заставної вартості, то її може розраховувати як оцінювач, так і банк, враховуючи те, що під час підписання іпотечного договору величина оцінки обов'язково повинна погоджуватися з іпотекодавцем.

Поняття ринкової вартості та методика її визначення достатньо відрегульовані нормативно-правовими актами. Стосовно заставної вартості, то, як відмічалось, в чинному законодавстві України відсутні дефініції поняття заставної вартості та методики її розрахунку, що зумовлює необхідність проведення додаткового дослідження цього питання.

Ретроспективний аналіз законодавства України свідчить, що дефініцію поняття заставної вартості було наведено в Постанові Кабінету Міністрів України «Про методику оцінки майна під час приватизації» від 12.10.2000 р. № 1554, яка у 2003 р. втратила чинність. У зазначеній постанові заставною вартістю вважалася дисконтова на дату оцінки справедлива (ринкова) вартість необоротного активу, визначена на передбачувану дату закінчення терміну дії договору застави з метою укладення договору застави

майна [7]. Щодо наукових досліджень, то у працях вітчизняних та іноземних учених з питань визначення поняття заставної вартості та методики її розрахунку існують певні розбіжності. Так, розкриваючи зміст поняття заставної вартості В.В. Галасюк і В.В. Галасюк відмічають, що це вартість об'єкта нерухомості визначена лише оцінювачем (не банком!), розмір якої покриває несплачену частину основного боргу по кредиту, відсотків по ньому і витрат на продаж об'єктів у разі неповернення кредиту [8, с. 20].

Порівняно з практикою та чинним законодавством в наведеному визначенні існує певна суперечність, пов'язана із суб'єктом оцінки, тобто в частині твердження про неможливість банків проводити таку оцінку.

У визначенні поняття заставної вартості, наведеного російським науковцем В.І. Петровим, застава вартість розглядається як вартість майна, що забезпечує іпотечний кредит, величина якого гарантує відшкодування грошових коштів кредитора за рахунок примусової реалізації об'єкта застави у разі невиконання позичальником своїх зобов'язань [10, с. 19].

Розглядаючи досліджуваний вид вартості, у своїх працях С.І. Кручок застосовує термін «заставна ціна», під якою, на його думку, слід розуміти сподівану ціну продажу предмета застави за мінусом кредитних ризиків. При цьому процедура узгодження суми кредиту з вартістю застави при відомій очікуваній ціні продажу передбачає оцінку кредитних ризиків та визначення заставної ціни [9, с. 135]. Науковець ототожнює терміни «сподівана ціна продажу», «очікувана ціна продажу», «заставна ціна», натомість не вживається термін «вартість». Водночас у Національних стандартах оцінки № 1 ціна визначається як фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінки або подібне майно, а під вартістю — саме еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей [6].

На підставі вищенаведеного зазначимо, що застава вартість сільськогосподарських угідь, на наш погляд, характеризується такими особливостями:

- 1) визначається банком або оцінювачем із подальшою фіксацією в іпотечному договорі на основі добровільного волевиявлення обох сторін (іпотекодавця та іпотекодержателя);
- 2) базовою по відношенню до заставної вартості є ринкова вартість;
- 3) розраховується при видачі іпотечного кредиту і враховує можливу примусову реалізацію предмета застави на торгах;
- 4) відповідає максимальній сумі кредиту, яка може бути одержана позичальником під заставу об'єкта, що передається в іпотеку;
- 5) забезпечує покриття вимог банку визначених законодавством і зазначених у кредитному та іпотечному договорах;

- 6) забезпечує швидку реалізацію об'єкта застави;
- 7) враховує кредитний рейтинг позичальника.

Слід також підкреслити, що застава вартість розраховується на етапі видачі кредиту і в подальшому використовується для обґрунтування його розміру. На випадок примусової реалізації предмета застави на торгах в іпотечному договорі доцільно обумовлювати вартість, за якою відбуватиметься така реалізація. При цьому можна використовувати коефіцієнт зниження ринкової вартості. Це відповідатиме особливостям процедури примусової реалізації об'єкта застави на торгах, а також сприятиме зменшенню строку експозиції, протягом якого об'єкт оцінки може бути виставлений для продажу на ринку з метою забезпечення його відчуження за найвищою ціною і тривалість якого залежить від співвідношення попиту та пропозиції на подібне майно, кількості та купівельної спроможності потенційних покупців, а також інших чинників.

Вищенаведене відповідає вимогам ст. 43 Закону України «Про іпотеку», де зазначається, що початкова ціна продажу предмета іпотеки встановлюється рішенням суду або за згодою між іпотекодавцем та іпотекодержателем, а якщо вони не досягли згоди, — на підставі оцінки, проведеної відповідно до законодавства про оцінку майна і майнових прав та професійну оціночну діяльність. При цьому початкова ціна продажу майна не може бути нижче 90 відсотків його вартості, визначеної шляхом оцінки [2]. Наявність зазначеної вимоги націлює на доцільність застосування коефіцієнта зниження ринкової вартості предмета іпотеки у разі його примусового продажу на земельних торгах. Позначимо його як  $K_1$ . При цьому його розмір не повинен понижувати ринкову вартість застави більше ніж на 10 %.

Потреба використання наведеного коефіцієнта полягає також у тому, що продаж об'єкта застави здійснюється у значно коротші строки від терміну, необхідного для реалізації майна за вартістю, яка б відповідала ринковій. У разі примусового продажу предмета застави на земельних торгах продавець (банк) бажає здійснити їх якомога швидше. Знижуючи ціну продажу на торгах, банк стимулює попит потенційних покупців. У свою чергу покупець, який бере участь у торгах, розраховує придбати об'єкт за ціною, нижчою від тієї, яка встановилася на ринку на момент проведення земельних торгів.

Визначення заставної вартості здійснюється з метою недопущення збитків банком, які можуть виникнути у разі некредитоспроможності позичальника. Банк, як відомо, не може ризикувати сумою виданого кредиту, а також коштами, що можуть бути витрачені на здійснення процедури примусової реалізації заставленої земельної ділянки з торгів.

Під час переговорів між банком та іпотекодавцем досягається згода про максимальний розмір вимог,

які забезпечуються заставою. Вимоги, які можуть включатися до претензій банку, зазначені в статті 22 Закону України «Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень» та статті 7 Закону України «Про іпотеку» [1;2].

Наведене націлює на необхідність проведення банком точного підрахунку суми можливих вимог у разі здійснення примусового стягнення кредиту, який погашатиметься за рахунок заставленої й реалізованої земельної ділянки. Для досягнення зазначеного наведемо розподіл можливих вимог стягнення суми кредиту на три групи.

1 група — «вимоги, пов'язані з виконанням основного зобов'язання» ( $B_1$ ), що являють собою суму несплаченого кредиту та відсотків по ньому, комісії за обслуговування кредиту, суму страхових платежів, якщо майно страхувалося заставодержателем.

2 група — «вимоги щодо сплати збитків, завданих порушенням умов, зазначених у кредитному та іпотечному договорах» ( $B_2$ ) — суму штрафних санкцій (пеня, неустойка, штрафи), яку позичальник має виплатити банку за порушення цих умов, якщо вони передбачені кредитною угодою.

3 група — «вимоги щодо відшкодування витрат, пов'язаних зі зверненням стягнення на заставлене майно та його реалізацією» ( $B_3$ ) — відшкодування витрат, пов'язаних з пред'явленням вимоги за зобов'язанням і зверненням стягнення на предмет іпотеки; витрат на утримання і збереження предмета іпотеки, виплатою податків і зборів (ПДВ, держмито тощо); витрати по вчиненню виконавчого напису, судові, нотаріальні витрати, витрати на оплату винагороди залученим експертам (юристам, оцінювачам); витрати на підготовку і проведення прилюдних торгів, комісійної винагороди спеціалізованій торговельній організації, виконавчий збір і витрати на проведення виконавчих дій; інші можливі документально підтверджені витрати іпотекодержателя у разі їх наявності.

Завершуючи розгляд питань, пов'язаних із визначенням суми вимог банку, необхідно відмітити, що розмір вимог доцільно зменшувати на розмір передбачуваної страхової премії. У цьому разі страхування виконує роль інструменту управління розміром суми кредиту шляхом збільшення розрахункової величини заставної вартості.

Додатково при визначенні заставної вартості доцільним є використання коефіцієнта зміни ринкової вартості оцінюваного об'єкта —  $K_2$ .

Хоча дати проведення оцінки ринкової та заставної вартості майже збігаються, однак до першої вартості висувається вимога її актуальності на момент оцінки, для іншої — на весь період кредитування. Тому врахування можливої зміни ринкової вартості, при визначенні розміру заставної вартості, зменшує ризик банку щодо достатності забезпечення вартіс-

ттю застави суми можливих вимог банку на дату можливого звернення стягнення.

Величина ринкової вартості сільськогосподарських угідь на дату можливого звернення стягнення змінюється внаслідок зміни попиту та пропозиції на ринку, на які, в свою чергу, впливатимуть такі фактори: економічні (тенденції зміни попиту та пропозиції на земельну ділянку; зміна величини доходів землевласників; темпи економічного розвитку держави; зміна кількості суб'єктів, які отримують право придбати заставлену земельну ділянку); фізичні (розвиток інфраструктури, у т.ч. транспортної доступності до земельної ділянки; відкриття технологічних рішень в області землекористування; зміна ступеня негативного впливу природних явищ; площа земельної ділянки; зміна якості земельної ділянки; зміна відстані до населених пунктів або кількості населення, яке в них проживає); політичні (зміна державної політики у сфері підтримки й податкового тиску галузі сільського господарства) та соціальні (зміна чисельності працездатного населення в регіоні та ін.).

Фактори оцінюються мірою їх впливу на зміну величини визначеної ринкової вартості об'єкта застави в майбутньому періоді за складеною суб'єктом оцінки оціночною шкалою.

Оцінювач може брати до уваги всі наведені фактори, здійснювати відбір найбільш значущих або доповнювати наведений перелік іншими. Роз'яснення щодо ступеня впливу фактору повинно обов'язково додаватися до звіту. Проте фактори, які має враховувати оцінювач, потребують глибокого знання не лише специфіки сільського господарства, а й прогнозування соціально-економічних, політичних змін у державі. Все це формує високі вимоги до оцінювачів, які здійснюватимуть оцінку.

І, останнє, на що пропонується звернути увагу, це вплив на величину заставної вартості показника кредитного рейтингу позичальника, який формується залежно від його фінансового стану. Необхідність врахування рейтингу позичальника зумовлена наявністю вимоги Національного банку України щодо обов'язку банків формувати резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями. При здійсненні розрахунку резерву під кредитні ризики банки мають здійснювати класифікацію кредитного портфеля за кожною кредитною операцією залежно від фінансового стану позичальника, стану обслуговування позичальником кредитної заборгованості та з урахуванням рівня забезпечення кредитної операції. Наведені вимоги беруться до уваги банками і висвітлюються у внутрішніх банківських документах у вигляді інструкцій [4].

Враховуючи наведене, при визначенні величини дисконту, на розмір якого зменшуватиметься ринкова вартість, доцільно використовувати коефіціє-

єнт впливу кредитного рейтингу —  $K_3$ . Його розмір залежатиме від класу позичальника та класифікації кредитної операції: 1)  $K_3 = 0$ , якщо в результаті розрахунку заставної вартості вимоги щодо розміру застави дотри муються; 2)  $K_3 = 0$  значення, якщо потрібно буде зменшити розмір заставної вартості під впливом низького кредитного рейтингу позичальника.

Застосування такого коефіцієнта зумовлено трьома основними причинами:

по-перше, мотивувально-психологічними, які покликані стимулювати позичальника з нижчим кредитним рейтингом до повернення кредиту;

по-друге, створення умов, не вигідних комерційним банкам надавати позику особам, в яких фінансова діяльність є незадовільною або збитковою;

по-третє, мінімізувати випадки примусової реалізації майна на торгах.

Викладене вище дослідження особливостей заставної вартості та її складових дає можливість навести дефініцію поняття заставної вартості, як очікувану ринкову вартість об'єкта, що виступає забезпеченням виконання кредитних зобов'язань, на дату можливого звернення стягнення, зменшеної на суму вимог банку, і враховує обмежені термін її експозиції, кредитний рейтинг позичальника та суму страхових виплат. Формула, яку доцільно використовувати для розрахунку заставної вартості сільськогосподарських угідь, має наступний вигляд:

$$ЗВ = (PB \times D) - B + C; \quad (1)$$

$$D = \frac{100 - (K_1 + K_2 + K_3)}{100}; \quad (2)$$

$$B = B_1 + B_2 + B_3, \quad (3)$$

де  $ЗВ$  — заставна вартість, грн;  $PB$  — ринкова вартість, грн;  $D$  — ставка дисконту, %;  $K_1$  — коефіцієнт зниження ринкової вартості предмета іпотеки на випадок її примусового продажу на земельних торгах, %;  $K_2$  — коефіцієнт зміни ринкової вартості, %;  $K_3$  — коефіцієнт впливу кредитного рейтингу, %;  $B$  — сума вимог банку, грн;  $B_1$  — вимоги, пов'язані з виконанням основного зобов'язання», грн;  $B_2$  — вимоги щодо сплати збитків, завданих порушенням умов, зазначених у кредитному та іпотечному договорі, грн;  $B_3$  — вимоги щодо відшкодування витрат, пов'язаних зі зверненням стягнення на заставлене майно та його реалізацією, грн;  $C$  — виплати страхової компанії, грн.

**Висновки.** Процедура визначення заставної вартості є складною і вимагає врахування специфіки галузі сільського господарства, особливостей технологій виробництва й одержання доходу, ринку землі та ринку капіталів, що зумовлює необхідність залучення висококваліфікованих оцінювачів.



При здійсненні оцінки заставної вартості від спеціалістів банку вимагатиметься наявність достатнього рівня кваліфікації в області експертної оцінки земель сільськогосподарського призначення, щоб забезпечити зниження кредитних ризиків банку та ефективність виданих ним кредитів. Банки, які зможуть забезпечити себе спеціалістами такого рівня, матимуть помітну конкурентну перевагу. За невеликої частки кредитних операцій, при визначенні заставної вартості сільськогосподарських угідь, доцільно скористатися послугами незалежних оцінювачів.

У подальшому необхідним є вдосконалення чинного законодавства шляхом внесення до Національного стандарту № 1 визначення поняття заставної вартості та вимог до методики її розрахунку. Розробка уніфікованих вимог до методики оцінки земель сільськогосподарського призначення з боку Національного банку України дала б змогу в подальшому забезпечити прозорість визначення заставної вартості, однакові умови на кредитному ринку, що у свою чергу призвело б до збільшення як зацікавленості банків у кредитуванні підприємств під заставу сільськогосподарських земель, так і збільшення кількості позичальників.

УДК 657:659.126

#### Список літератури

1. Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію об'яжень: Закон України від 18.11.2003 р. № 1255-IV // [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua)
2. Про іпотеку: Закон України № 898 від 5.06.2003 р. // [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua)
3. Про оцінку земель: Закон України від 11.12.2003 р. № 1378-IV // [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua)
4. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Положення затверджене Постановою Правління НБУ від 6.07.2000 р. № 279 і зареєстроване в Міністерстві юстиції України 03.08.2000 р. за № 474/4695 // [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua)
5. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 р. № 1531 // [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua)
6. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 // [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua)
7. Про методику оцінки майна під час приватизації: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.10.2000 р. № 1554 // Збірник урядових нормативних актів України 12.10—29.11.2000 р. № 5/2001. — К.: Вид. «Україна», 2001 (Ст. 80).
8. Галасюк В.В., Галасюк В.В. Определение стоимости по методу Галасюка (GMLV). Под. ред. В.В. Галасюка. — Днепрпетровск: ОАО «Издательство «Зоря», 2007. — 312 с.
9. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: Навч. посіб. — К.: Мета, 2002. — 208 с.
10. Петров В.И. Оценка стоимости земельных участков: Уч. пособ. / В.И. Петров; Под ред. М.А. Федотовой. — М.: КНОРУС, 2007. — 208 с.

**В.Б. Моссаковський,**

*к. е. н., професор,*

*Київський слов'янський університет*

**Т.В. Кононенко,**

*к. е. н.,*

*Державна академія житлово-комунального господарства*

## ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ<sup>1</sup>

Порядок відображення в обліку операцій щодо зменшення і відновлення корисності нематеріальних активів регулюється П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів».

Під втратами від зменшення корисності слід розуміти суму, на яку балансова (залишкова) вартість активу перевищує очікувану величину відшкодування активу, а під вигодами від відновлення корисності активів слід розуміти вартість, на яку сума очікуваного відшкодування активу (в межах балансової (залишкової) вартості цього активу, на дату віднов-

лення корисності без урахування попередньої суми втрат від зменшення його корисності), перевищує його балансову (залишкову) вартість.

Зменшення вартості нематеріального активу може відбуватися через:

зменшення ринкової вартості активу протягом звітного періоду на суттєво більшу величину, ніж очікувалося;

фізичне пошкодження активу;

старіння активу, що пов'язано із втратою можливостей його використання;

<sup>1</sup> Закінчення. Початок статті див. № 1—2 і № 3—4 журналу.



зменшення попиту на нематеріальний актив через зміни в політичному, економічному та правовому середовищі;

перевищення балансової вартості чистих активів над їх ринковою вартістю;

суттєві зміни способу використання активу протягом звітного періоду або такі очікувані зміни в наступному періоді, що негативно впливають на діяльність підприємства;

інші свідчення того, що ефективність нематеріального активу є або буде іншою, ніж очікувалося.

Згідно з п.7 П(С)БО 28 допускається можливість зменшення корисності нематеріальних активів через невизначеність строку їх використання або їх невикористання взагалі на дату річного балансу.

Сума очікуваного відшкодування визначається окремо по кожному активу, крім випадків, коли це зробити неможливо. Тоді розраховується сума відшкодування групи активів, яка генерує грошові потоки і до якої належить цей актив.

У галузі кінематографії можуть формуватися грошові потоки по окремих складових нематеріального активу, наприклад, використовується (виконується) лише музикальний супровід до художнього фільму. Це має враховуватися при розрахунку винагороди композитору виконавцем тощо.

Теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від активу визначається застосуванням відповідної ставки дисконту до майбутніх грошових потоків від безперервного використання активу та його продажу (списання) наприкінці строку корисного використання. Майбутні грошові потоки від активу визначаються, виходячи з фінансових планів підприємства на період не більше 5 років. Якщо підприємство має досвід визначення очікуваного відпрацювання активу і виконано розрахунки, що свідчать про достовірність оцінки майбутніх грошових потоків, то така оцінка може визначатися на підставі фінансових планів підприємства, що охоплюють період понад 5 років. При цьому грошові потоки в році, що настає за останнім роком, на який складено фінансовий план, та за кожний подальший рік використання активу приймаються в сумі, яка не перевищує величину грошових потоків останнього року, на який складено фінансовий план.

При зникненні причин зменшення корисності активу підприємство має визначити й відобразити вигоди від відновлення його корисності. Вигоди від відновлення корисності групи активів, яка генерує грошові потоки, визначають, якщо сума очікуваного відшкодування цієї групи перевищує її балансову вартість. При цьому після відновлення ця вартість не повинна перевищувати балансову вартість, визначену на дату відновлення корисності, без урахування попередньої суми втрат від зменшення їх корисності.

Порядок відображення на рахунках операцій зі зменшення та відновлення корисності активів наведено у табл. 3.

Поряд із розглядом питання обліку нематеріальних активів, зокрема об'єктів інтелектуальної власності, в літературних джерелах, що розкривають особливості бухгалтерського обліку, почали розглядати поняття інтелектуального капіталу. В цих роботах пропонується включати його до складу активів підприємства.

На підтвердження викладеного слід навести думку Н.Л. Гавкалової та Н.С. Маркової [1]: «Сталим є представлення активів підприємства як сукупності фізичного та фінансового капіталу (нематеріальні активи)». Тим самим ставиться знак рівності між цими категоріями. До складу фізичного капіталу автори включають також інтелектуальний, який складається з чотирьох елементів: технологічного капіталу, клієнтського капіталу, персонального капіталу та соціального капіталу, приєднуючись при цьому до думки інших авторів, що соціальний капітал може бути визначений, як деякий набір суспільних відносин, що мінімізує операційні витрати інформації в межах всієї економіки.

Інший автор, С.Ф. Легенчук [2], розглянувши висловлювання з цього приводу дуже багатьох авторів (в статті названо 14 публікацій), розуміє під інтелектуальним капіталом сукупність наявних інтелектуальних активів (людський, структурний, ринковий капітал) підприємства, які забезпечують йому конкурентні переваги на ринку. Автор схиляється до думки, що в бухгалтерському обліку не можна чітко розмежувати поняття «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал», зважаючи на сферу застосування і різноплановість цих категорій.

Визначити й оцінити певним чином величину інтелектуального капіталу можна було б через гудвіл, коли продається підприємство, і це дуже часто використовується за кордоном при оцінці ділової репутації, на що звертають увагу ряд авторів [2]. Однак такий підхід може використовуватися не завжди, адже акт купівлі-продажу підприємства може здійснюватися з різних причин і принести власнику різну величину доходу залежно від швидкості розрахунків за майно, тим більше, що величина гудвілу значною мірою залежатиме від банківського процента по депозитах на дату його продажу, а продаж підприємства з від'ємним гудвілом зовсім не означає відсутність інтелектуального капіталу.

Тому С.Ф. Легенчук вказує, що наявність ОІВ у балансі підприємства може свідчити про наявність інтелектуального капіталу в підприємства. Однак це теж може не відповідати дійсності, адже патенти чи ліцензії можуть бути придбані, але метою їх придбання є не подальший розвиток власного виробництва, а попередження виникнення конкуренції.

**Порядок відображення на рахунках операцій зі зменшення та відновлення корисності об'єктів нематеріальних активів**

№ з/п	Зміст операції	Дебет	Кредит
	<i>Операції по об'єктах, які раніше не переоцінювалися</i>		
1	Списання вартості нематеріальних активів при зменшенні їх корисності	975	133
	Збільшення вартості нематеріальних активів при відновленні їх корисності	133	746
	<i>Операції по об'єктах, які раніше переоцінювалися*, при збільшенні їх корисності</i>		
2	Відновлена вартість нематеріального активу:		
	а) шляхом збільшення амортизації (13 332 грн)	12	133
	б) на суму відновлення корисності, але не більше суми попередніх уцінок об'єкта і втрат від зменшення корисності над сумою попереднього відновлення його корисності (5 000 грн)	12	746
	в) решту суми відновлення корисності (8 332 грн)	12	425
	<i>Операції по об'єктах, якщо їх корисність зменшується (розрахунок робиться в тому ж порядку, що і по операції 2)</i>		
3	Зменшена вартість нематеріальних активів:		
	а) на суму нарахованого зносу	133	12
	б) на суму зменшення корисності, але не більше попередніх дооцінок об'єкта і відновлення його корисності над попередніми уцінками і втратами від зменшення його корисності	425	12
	в) на решту суми зменшення корисності об'єкта	975	12

\* Приклад розрахунку сум по операції 2. Переоцінювана балансова вартість нематеріального активу на момент його переоцінки — 100 000 грн, сума нарахованого зносу — 40 000 грн. Визнана вартість об'єкта на момент відновлення корисності — 80 000 грн. Раніше зроблена уцінка об'єкта та сума втрат від зменшення корисності — 12 000 грн. При попередньому відновленні залишкова вартість збільшилася на 7 000 грн, тобто сума уцінки перевищувала суму відновлення корисності на 5 000 грн.

Звідси індекс відновлення становить  $1,3333 [80\,000 : (100\,000 - 40\,000)]$ , відновлена балансова вартість — 106 664 грн ( $80\,000 \times 1,3333$ ), а сума амортизації має становити 53 332 грн ( $40\,000 \times 1,3333$ ). Таким чином, балансова вартість має зрости на 46 664 грн, за рахунок збільшення амортизації — на 13 332 грн, інших доходів від звичайної діяльності 5 000 грн, а решта суми (8 332 грн) становитиме збільшення додаткового капіталу ( $26\,664 - 13\,332 - 5\,000$ ).

Так, підприємство, яке посідає монопольне становище на ринку й отримує при цьому значні прибутки, може придбати ОІВ з метою, щоб ці права не були використані конкурентами. Тим самим об'єкти права інтелектуальної власності в підприємства є, але вони використовуються у протилежному напрямі. Тому наявність у підприємства ОІВ ще не означає наявність інтелектуального капіталу й навпаки. Це вимагає детальнішого вивчення й узагальнення в економічних і соціальних дослідженнях, що в сучасних умовах за наявності комерційної таємниці зробити дуже важко.

Найбільш вагомим дослідженням, на нашу думку, з приводу інтелектуального капіталу здійснені Н.М. Малогою [3]. Узагальнивши результати розробок провідних вчених розвинених країн і країн СНД, вона зазначає, що при визнанні інтелектуального капіталу найбільш складним є його оцінка. У розвинених країнах за наявності розвинутого фондового ринку цей розрахунок може здійснюватися на основі ринкових котирувань. В Україні та інших країнах СНД подібний метод не можна використовувати через відсутність відповідних умов. Інші методи оцінки (затратний або порівняльності придбання) можуть істотно знизити розмір капіталу [30, с. 400–410].

На наш погляд, такий підхід щодо взяття на облік інтелектуального капіталу не вигідний суспільству конкретної країни, адже це може призвести до значних непорозумінь із бюджетом і спекулятивних махінацій, оскільки власник, продаючи нормально працююче підприємство, хоче отримати таку вартість, яка б приносила йому таку ж або більшу ренту, ніж він отримував від працюючого підприємства. Ця різниця і становить гудвіл. Для власника він є прибутком, але це йому не вигідно, адже потрібно сплачувати податок (25–30 %), що вимагає збільшення ціни продажу і має істотне значення для покупця.

Збільшення вартості підприємства ще до моменту продажу дозволить власнику продати його з меншою сумою прибутку (гудвілу), тобто дешевше. Збільшення вартості активів підприємства в будь-якому іншому випадку вигідно власнику (власникам), що свідчитиме про можливість залучення капіталу шляхом випуску додаткових акцій тощо.

Усі ці докази свідчать на користь взяття на облік інтелектуального капіталу, тому перспективною слід вважати оцінку інтелектуальної власності. Однак це слід розглядати як операцію креативного обліку, тобто це дозволено робити, якщо це передбачено чинним законодавством.

М.Р. Метьюс і М.Х. Перера [4, с. 441–451] узагальнили досвід багатьох закордонних фахівців і запропонували кілька варіантів оцінки цих нематеріальних активів. Ними розглянуто кілька методів оцінки, а саме: обліку людських ресурсів (HRA), метод несприятливого гудвілу, метод приведеної поточної вартості, модель грошової оцінки стохастичної винагороди, вартості втрати робочої сили тощо.

На підтвердження раніше зазначеного припущення, що оцінка людських ресурсів доцільна, передусім, при продажу підприємств, у праці Н.М. Малюги [3] наведено висловлювання Фламхольца та Коффа, які доводять доцільність для покупців використання HRA для економії коштів на сплату податків при придбанні компаній сфери послуг, а саме:

1) перш за все як покупець, так і продавець мають скласти прогноз вартості людських ресурсів, щоб визначити ціну продажу. Прикладом може бути факт продажу корпорації Hughes Aircraft Co за 5,2 млн дол. США, причому 4,4 млн дол. США являє собою гудвіл;

2) покупець захоче зберегти людські ресурси в умовах зміни власника, тому що поглинання часто веде до високої плинності кадрів, тому покупцеві бажано стимулювати найбільш цінних працівників для продовження роботи;

3) за допомогою оцінки придбаних людських ресурсів покупець компанії у сфері послуг може домогтися істотного зниження податків.

Вказані особливості оцінки трудових ресурсів при придбанні підприємства можуть привести до виникнення гудвілу або до його відсутності. Однак слід визнати, що в деяких випадках можуть виникнути права на використання людських ресурсів, якщо підприємство перекупує в іншого власника право на використання спортсмена у команді (футбол, хокей, баскетбол тощо), але право власності на людину покупець не отримує.

Слід визнати, що подібні явища навряд чи спостерігатимуться в сільськогосподарських підприємствах України, тому вважаємо, що у них об'єктом бухгалтерського обліку можуть бути лише визнані нематеріальні активи, що названі раніше.

Розглядаючи докладніше поняття інтелектуального капіталу, слід зазначити, що його не можна визнавати активом, адже він не є власністю підприємства, воно може його лише використовувати; його не можна відокремити від підприємства й достовірно оцінити, це не узгоджується з міжнародним стандартом, про що пишуть окремі автори [5]. Тому на ринку 12 мають обліковуватися лише ОІВ.

С.Ф. Голов [6, с. 386–403], розглядаючи проблему практичного застосування принципів і методів міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, звернув увагу не те, що багато закордонних авторів, зокрема Д. Андріссен та П. Тіссен [7], дово-

дять доцільність перегляду методики, складу й оцінки активів підприємства, пояснюючи це насамперед тим, що середня вартість цих компаній, акції яких продаються на Нью-Йоркській фондовій біржі, у 2,5 раза, а компаній, які діють у сфері інформаційних технологій, – у 10 разів перевищують їх оголошену балансову собівартість. Тому деякі автори одночасно з приведенням балансової вартості пропонують додатково до фізичних (земля, будівлі, обладнання, запаси) та фінансових (кошти, інвестиції, дебіторська заборгованість тощо) активів оцінювати ще три види активів: клієнти (замовники, канали), працівники та постачальники, організація (лідерство, стратегія, знання, бренд, цінності, інновації: система, процеси, культура тощо) [6, с. 392]. Тим самим пропонується оцінити нематеріальні активи у вигляді інтелектуального капіталу.

При цьому потрібно звернути увагу на те, що міжнародні стандарти фінансової звітності дозволяють компаніям включити до нематеріальних активів більше їх видів порівняно з американськими стандартами. Однак жоден із існуючих стандартів не дозволяє компаніям відображати у балансі окремо такі статті як «інтелектуальний капітал», «ноу-хау», «лояльність клієнтів» і т.п., оскільки компанії не мають над ними безпосереднього контролю [8, с. 69]. Цей пункт потребує уточнення, адже «ноу-хау» і в МСФЗ 38 і в П(С)БО дозволяється включати до складу нематеріальних активів.

Проти цього виступають провідні вчені Бруклінського інституту, які у своїх рекомендаціях, виданих у 2001 р., запропонували у звітності відображати нематеріальні активи відповідно до трьох рівнів, залежно від проблеми їх оцінки:

1) активи, що є власністю фірми і можуть бути продані;

2) активи, які можуть бути контрольовані, але не можуть бути виокремлені та продані (бізнес-процеси, активи, які створюють репутацію тощо);

3) активи, які не можуть бути повністю контрольовані підприємством (людський капітал, капітал відносин).

Для активів першої групи характерним є те, що по них можна визначити витрати, понесені на їх отримання, та їх продажну вартість щодо активів другої і третьої груп, запропоновано розробити непрямі індикатори або кластери непрямих індикаторів для розуміння ролі, яку відіграють ці чинники в процесі створення вартості.

Б. Лев вважає, що неякісний облік нематеріальних активів призводить до публікації перекручених і навіть неправдивих фінансових звітів. Тому він пропонує створення вторинної інформаційної системи, яка ґрунтується на концепції вартісного ланцюжка, що включає ряд стадій (винахід і навчання, впровадження й комерціалізацію), а кожну стадію характе-

ризувати за допомогою кількісних, стандартизованих і доречних вимірників, а в подальшому внести зміни до чинних стандартів бухгалтерського обліку [6, с. 395].

Останні розробки положень про інтелектуальний капітал, виконані в Європі, засвідчили досить специфічний підхід до застосування цього об'єкта. Ще у 1996 р. датський уряд запропонував здійснювати поліпшення ринкових умов для бізнесу. В нових умовах започатковано підготовку звітів про інтелектуальний капітал [9], що призвело до виникнення науково-дослідного Європейського проекту MACIC (Measuring and Accounting Intellectual Capital), який фінансується Європейською комісією та 40 європейськими компаніями і науковими інститутами країн Європи.

Метою цього проекту є виявлення наявності певних розробок і забезпечення зворотного зв'язку за розробленими методиками й програмним забезпеченням. До складу інтелектуального капіталу, під яким розуміють вартість компанії, включають споживчий, організаційний та індивідуальний капітал. Споживчий капітал — це частина інтелектуального капіталу, яку можна закріпити (відпустити) споживачам. Організаційний капітал характеризує ресурси фірми, до складу яких входять патенти, концепції, моделі, комп'ютери та адміністративні системи, які хоча і створені працівниками, є власністю компанії. Індивідуальний капітал — це система показників стосовно працівників, тобто їх навичок і компетенції, але цей капітал вважається власністю компанії. Тим самим підтверджується теза, що інтелектуальний капітал — це «натуральний ненаблюдаемый показатель, повышающий рыночную стоимость фирмы и зависящий от количества имеющихся у нее вложений в НИОКР, других аналогичных факторов [10, с. 1].

Все це дало підставу деяким компаніям під захистом Датської ради з торгового і промислового розвитку на доповнення до звітності з інтелектуального капіталу запровадити кілька спеціальних рахунків, метою яких є відображення в обліку цих об'єктів.

Зазначені рахунки передбачають нагромадження інформації для підготовки звітності компанії про окремі види ресурсів: процеси, тобто інформація про обладнання, розміри та ефективність діяльності; технологія — масштаб, обладнання та застосування індустріальних технологій; покупці — склад, управління та задоволення споживачів; подібні ресурси — склад, управління та задоволення споживачів цим видом ресурсів.

На відміну від розглянутих раніше систем оцінки інтелектуального капіталу звітність компаній ставить за мету не розробити грошову оцінку знань компанії, а підкреслити різницю між звичайною фірмою та фірмою, діяльність якої базується на

знаннево-інтенсивних технологіях. Це передбачає послідовний процес доведення до споживача даних, по-перше, про інтелектуальний рівень знань компанії, тобто рівень знань і напрям її діяльності; по-друге, пропозиції щодо задоволення потреб споживачів; по-третє, звітність про можливості фірми щодо задоволення потреб споживачів.

Мета такої звітності — показати, яку продукцію чи послуги може надавати компанія при певному рівні споживання, точніше для певної категорії споживачів за наявності досягнутого рівня кваліфікації спеціалістів, характеризуючи одночасно (до певної міри) очікувану вартість виконаних завдань та пояснюючи тим самим, чому буде така вартість послуг.

Таким чином, компанія звітує про свою стратегію на найближчу перспективу з урахуванням наявних ресурсів. З цією метою доцільно привести систему показників, які характеризують людський потенціал компанії. До складу цих показників входять такі дані: кількість найманих працівників; розподіл їх за віком; середній вік; середній трудовий стаж у компанії та галузі; розподіл за статтю; рівень і тип освіти; кількість інженерно-технічного персоналу (в термінології країн СНД); рівень знань комп'ютерної техніки; прихильники інтелектуальних технологій та їх користувачі; працівники, які підготовлені як керівники проектів; кількість керівників проектів тощо. При потребі можуть бути залучені дані про рівень освіти, плинність кадрів, забезпечення ПК тощо.

Застосування компаніями системи інтелектуальної звітності має на меті зацікавити користувачів шляхом вивчення їх запитів та доведення до їх відома результатів інтелектуальних розробок, що сприятиме розширенню можливостей фірми. На наш погляд, саме такого ознайомлення керівників та спеціалістів сільськогосподарських підприємств і не вистачає щодо розробок, виконаних співробітниками наукових закладів УААН. З цією ж метою розробляються проекти типу MACIC, цьому також мають сприяти і регіональні програми, які запропоновано розробляти для окремих регіонів України [11] та які мають застосовуватися в аграрній сфері з урахуванням зональних особливостей.

Тому вважаємо, що взяття на облік інтелектуального капіталу з подальшим відображенням його у звітності фірми потребує детального вивчення й узагальнення. Деякі автори [9] передбачають включення з часом інтелектуального капіталу у фінансову звітність, оскільки той після своєї матеріалізації перетвориться на прибутки, що й стане внеском у зростання вартості компанії, однак такий підхід не означає взяття на облік цього виду капіталу. До останнього часу це не відображається у фінансовій звітності.



**Висновки.** Вивчення діючого законодавства, інструктивних матеріалів та практики ведення бухгалтерського обліку нематеріальних активів дозволяє зробити наступні висновки:

1) входження України у Світову організацію торгівлі та запровадження міжнародної практики використання об'єктів інтелектуальної власності потребує прискорення завершення отримання патентів на винаходи і наукові розробки, виконані у наукових закладах УААН та взяття їх на облік;

2) для досягнення поставленої мети необхідно продовжити наукові розробки щодо обґрунтування методики оцінки ОІВ з врахуванням особливостей їх створення і використання в аграрній сфері;

3) необхідно привести у відповідність чинне законодавство та нормативи забезпечення обліку нематеріальних активів та їх авторського права на ці об'єкти;

4) рекомендувати науковим закладам УААН використовувати запропоновану у статті методику документального оформлення та ведення обліку нематеріальних активів;

5) беручи до уваги направленість уряду до залучення в економіку України іноземного капіталу та завершення приватизації підприємств, доцільно запровадити у податковому законодавстві нарахування амортизації на гудвіл. За аналогією з методикою розрахунків, що застосовуються у розвинених країнах.

#### Список літератури

1. Гавкалова Н.Л., Маркова Н.С. Інтелектуальний капітал та його соціальна складова // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. — 2005. — № 1/31. — С. 16—24.
2. Легенчук С.Ф. Нематеріальні активи та інтелектуальний капітал в бухгалтерському обліку: взаємозв'язок понять // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. — 2005. — № 1/31. — С. 32—38.
3. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія: Моногр. — Житомир: ЖДТУ, 2005. — 548 с.
4. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: Учеб. / Пер. с англ. под ред. Я.В.Соколова, И.А.Смирновой. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. — 663 с.
5. Шулъга С.Н. Вітчизняна та міжнародна практика обліку нематеріальних активів: проблеми і протиріччя // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. — 2004. — № 4/30. — С. 54—60.
6. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Моногр. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 522 с.
7. Андриссен Д., Тиссен П. Невесомое богатство. Определение стоимости вашей компании в экономике нематериальных активов. Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. — 304 с.
8. Дипиаса С.А. (младший), Эклз Р.Дж. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества. — М.: Альбина Паблишер, 2003. — 212 с.
9. Малишко О. Вимірювання інтелектуального капіталу в європейських компаніях // Інтелектуальна власність. — 2006. — № 1. — С. 26—39.
10. Козырев А.М. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. — М.: ЦЭМИ РАН, 2002. — 426 с.
11. Стрижак О. Управління інтелектуальною власністю: регіональний аспект // Інтелектуальна власність. — 2006. — № 2. — С. 23—31.

УДК 631.162:657.1.001

**О.М. Костенко,**  
головний бухгалтер,  
СПДФО Недєліної О.А.

## ОБЛІК І АНАЛІЗ ЯК ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

Сучасний стан агропромислового комплексу України породжує спектр гострих соціально-економічних проблем: зменшуються обсяги виробництва і споживання продукції, знижується ефективність діяльності організаційно-правових структур. Комплекс заходів щодо фінансової санації сільськогосподарських підприємств вимагає невідкладної розробки нових і вдосконалення вже існуючих систем, методів, методик та інших прийомів управління з метою підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. Розв'язання даної проблеми ускладнюється не зовсім вдалим реформуванням статистики і бухгалтерського обліку, що призвело до

погіршення інформаційного забезпечення менеджменту.

Питанням формування обліково-аналітичної системи управління на основі якісної інформації присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних економістів, зокрема: І.О. Белебехи, Ф.Ф. Бутинця, Б.Й. Валуєва, О.Д. Гудзинського, В.А. Дерія, К. Друрі, Р. Вандер Віла, І.І. Каракоза, А.Н. Кашаєва, Г.Г. Кірейцева, Т.М. Ковальчук, І.Д. Лазаришиної, В.Б. Лібермана, В.Г. Лінника, В.Ф. Палія, Н.М. Погребняк, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, В.В. Сопка, Л.К. Сука, Л.С. Шатковської та ін. Незважаючи на значні здобутки у дослідженнях вчених, потребують



поглибленої розробки теоретичні та методологічні аспекти обліково-аналітичного забезпечення керівників і спеціалістів сільськогосподарських підприємств своєчасною та якісною інформацією.

Мета статті полягає в узагальненні ролі функцій обліку та аналізу, реалізація яких в повному обсязі дозволяє сформувати ефективну обліково-аналітичну систему управління діяльністю підприємств.

Ефективність виробництва будь-якого підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень. Ці рішення базуються на обліково-аналітичній інформації, що готується за допомогою системи обліку й обробляється методами аналізу. Дослідження сутності обліку та аналізу як функцій управління свідчать про те, що погляди вчених, зокрема І.О. Белебехи, Ф.Ф. Бутинця, Г.Г. Кірейцева, щодо місця й ролі обліку та аналізу в управлінській діяльності формуються у трьох основних напрямках:

- вид управлінської діяльності;
- основні функції менеджменту;
- інформаційна основа для управлінських рішень.

Відомий економіст О.Д. Гудзинський розглядає обліково-аналітичний механізм «... як систему ведення обліку і аналізу господарської діяльності, форму регулювання економічних відносин» [7, с. 125]. Аналізуючи логістичну модель прийняття управлінського рішення (рис.), необхідно зазначити, що функція обліку в даному випадку є необхідною умовою здійснення як оперативного, так і стратегічного менеджменту.

Бухгалтерський облік акумулює узагальнюючі дані — інформацію про діяльність підприємства, її складові елементи, зміни, що відбуваються, стан взаємозв'язків і взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання. На думку В.Б. Лібермана: «Облік як самостійна функція управління є засобом відображення процесів планомірного розвитку як на окремих підприємствах, так і в цілому» [14]. Виходячи із вищесказаного, не можна не погодитись з думкою, що облік є основною або загальною функцією управління.

Ефективний менеджмент передбачає організацію обліку конкретного суб'єкта господарювання за такими принципами:

- повнота й аналітичність інформації (показники звітів не повинні потребувати аналітичних процедур);
- періодичність (відображає виробничий і комерційний цикли підприємства, цінність інформації визначається доцільністю і вчасністю, точність інформації при скороченні часу підготовки забезпечує графік збору, обробки і групування даних);
- оцінка результатів діяльності структурних підрозділів і підприємства в цілому;
- узгодженість (приспосованість до потреб оперативного управління);
- комплексний підхід і взаємозв'язок усіх видів обліку;
- бюджетний метод управління витратами, фінансами, комерційною діяльністю (використовується на великих підприємствах, передбачає планування всіх сфер діяльності). Дотримання цих принципів є

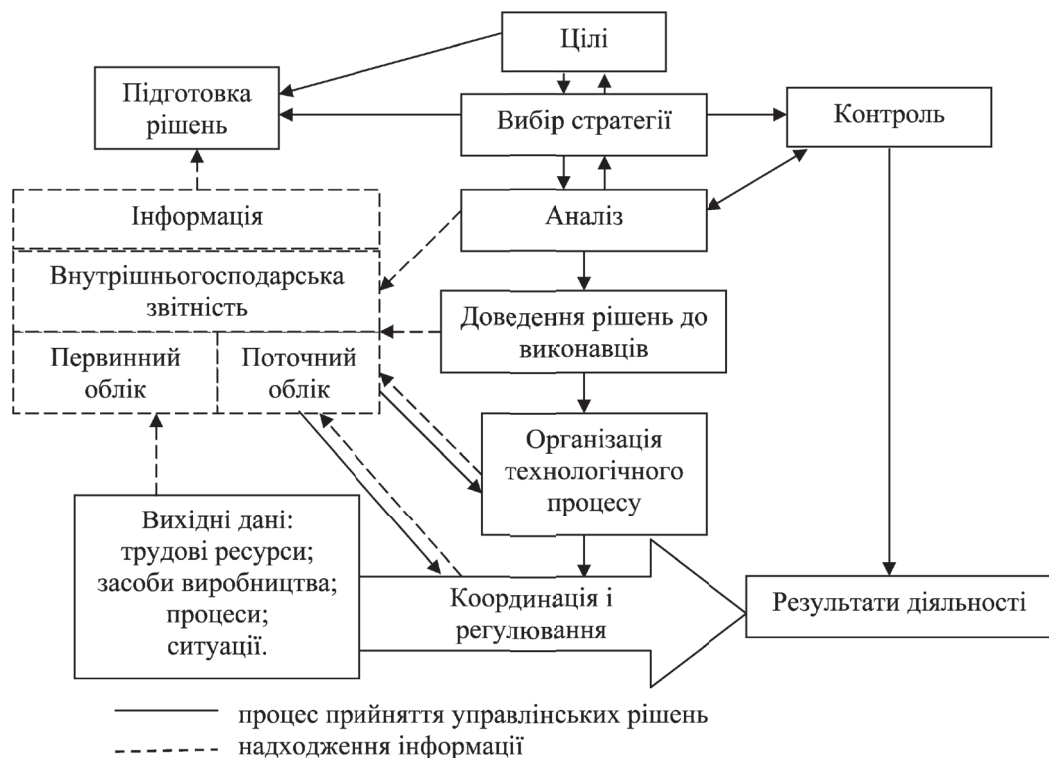


Рис. Процес розробки і прийняття рішення в менеджменті [10]

головною умовою виконання обліком своїх функцій у менеджменті.

Отже, управлінські функції через облік спрямовані на налагодження економічних взаємозв'язків між виробничими підрозділами основного, обслуговуючого, допоміжного, підсобного виробництва та функціональних служб з метою ефективного прийняття управлінських рішень.

Щодо економічного аналізу, то він відіграє ключову роль в обліково-аналітичній системі управління виробництвом. На рис. показано його вплив і всебічну взаємодію з обліком, стратегічним менеджментом і контролем. Так, на думку Я.Г. Берсуцького: «економічний аналіз виступає інформаційною базою для прийняття управлінських рішень, за допомогою якого реалізуються основні функції управління: планування, облік і контроль, регулювання, організація і стимулювання» [4, с. 8]. В.П. Долинський вважає, що всебічний і систематичний аналіз є необхідною умовою науково обґрунтованого керівництва, дозволяє своєчасно і правильно приймати управлінські рішення як з поточних економічних питань, так і на віддалену перспективу [8, с. 3].

Управління діяльністю, що включає комплексну взаємодію обліку та аналізу, є однією із складових обліково-аналітичної системи підприємства. Проте ефективність функціонування останньої підвищується при всебічному дослідженні й самого підприємства як системи, з підходами до її формування, зовнішнім і внутрішнім середовищем. Слід також застосовувати системний підхід і до інформаційного забезпечення управлінських рішень.

Підвищення ефективності використання інформаційних систем досягається шляхом наскрізної побудови і сумісності інформаційних систем, що дозволяє усунути дублювання і забезпечити багаторазове використання інформації, установити визначені інтеграційні зв'язки, підвищити ступінь використання інформації. Інформаційне забезпечення поширює інформацію для користувачів, необхідну для вирішення управлінських, науково-виробничих та інших питань, що виникають у процесі діяльності. Зміст кожної конкретної інформації визначається потребами управлінських ланок і процесів управління для прийняття обґрунтованих раціональних рішень. У зв'язку з цим інформація має відповідати таким вимогам як стислість, чіткість формулювань, своєчасність надходження, задоволення потреб конкретних споживачів, точність і вірогідність, правильний добір початкових відомостей, оптимальність систематизації і безперервність збору й обробки зведень.

Глибокий і ретельний аналіз та облікові процедури і на цьому рівні системних досліджень сприяють трансформації інформаційних потоків в аналітичне забезпечення, на основі якого і створюється обліково-аналітична система.

**Висновки.** Облік та аналіз як основні функції управління створюють інформаційні передумови: 1) для розвитку підприємства; 2) для контролю і регулювання відхилень у діяльності виробничих і управлінських структур, що знижують можливість досягнення цілей і тим самим являють загрозу фінансовій стійкості та життєдіяльності підприємства.

Ефективність менеджменту залежить від якості обліково-аналітичного забезпечення, яке включає комплексне накопичення первинних даних, їх групування у певній послідовності та систематизацію з використанням способів і прийомів економічного аналізу, що в свою чергу допомагає створити умови для підготовки і прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

#### Список літератури

1. Аналіз і контроль в управлінні сільськогосподарським виробництвом / Гайдуцький П.І., Габор С.С., Саблук П.Т., Стечишин В.В. — К.: Урожай, 1986. — 104 с.
2. Баренгольц Я.М., Долинський В.П. Облік і аналіз господарської діяльності: Підруч. — К.: Вища шк., 1994. — 208 с.
3. Белебеха І.О. Бухгалтерський облік в системі управління господарством. — К.: Урожай, 1974. — 144 с.
4. Берсуцкий Я.Г., Дугинская И.А., Дугинский Б.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос. — Д.: ДИЗХП, 2000. — 181 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Управленческий учет: есть ли такой? // Проблемы развития теории бухгалтерского учета и контроля: Моногр. — Брест-Житомир: ЖГТУ, 2004. — С. 53—81.
6. Гарасим П.М., Давидович І.Є., Хомин П.Я. Управлінський облік на підприємствах. — Тернопіль: Економічна думка, 2001. — 270с.
7. Гудзинский А.Д. Развитие механизма управления сельскохозяйственным производством. — К.: Изд-во УСХА, 1992. — 224 с.
8. Долинський В.П. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. — К.: Урожай, 1993. — 152 с.
9. Завадський Й.С. Менеджмент: Management. — К.: Вид-во Європейського ун-ту — Т.1 — 3-вид., доп., 2002. — 542 с.
10. Іванюта П.В. Управлінський облік — інструмент антикризового управління // Ринкова трансформація економіки АПК: колективна моногр. учотирьох частинах/ За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. Ч. 3. Фінансово-кредитна система. — К.: ІАЕ УААН, 2002. — 331 с.
11. Кірейцев Г.Г. Розвиток функцій бухгалтерського обліку // Розвиток науки про бухгалтерський облік. 36. тез текстів виступів на наук. міжнар. конф. Ч.І. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — С.67—71.
12. Кирейцев Г.Г. Функции учета в механизме управления сельскохозяйственным производством. — К.: Изд-во УСХА, 1992. — 240 с.
13. Кропивко М.Ф. Інформація в управлінні агропромисловим виробництвом. — К.: ІАЕ УААН, 1997. — 252 с.
14. Либман В.Б. Автоматизированная система обработки экономической информации на предприятиях. — М.: Экономика, 1981. — 184 с.
15. Савчук В.К. Аналітичний менеджмент // Развитие бухгалтерского учета и контроль в контексте европейской интеграции: Моногр. — Житомир—Краматорск: ЧП «Рута», 2005. — С. 350—353.
16. Савчук В.К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. — К.: Урожай, 1995. — 328 с.
17. Шатковська Л.С. Економічний контроль на сільськогосподарських підприємствах: Навч. посіб. — К.: Урожай, 1994. — 187 с.

## ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

Важливим елементом системи управлінського обліку є облік за центрами відповідальності, який визначається як система збирання, відображення та групування інформації про діяльність окремих структурних підрозділів підприємства (центрів відповідальності). На підставі інформації за центрами відповідальності будується система контролю діяльності підприємства. При цьому основною проблемою вітчизняних підприємств, що ускладнює цей контроль, у тому числі контроль за виконанням бюджетів, є розбіжність у бюджетних і бухгалтерських формах. Вирішити цю проблему можливо за рахунок формування відповідної системи внутрішньої управлінської звітності.

Питання щодо формування управлінської звітності розглядали такі відомі вчені-економісти як С.А. Зубарева, В.Б. Моссаковський, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, В.П. Савчук та ін. Так, В.П. Савчук і М.М. Віниченко досліджують суть та принципи формування внутрішньої звітності за виконанням бюджетів і надають пропозиції щодо вирішення цієї проблеми [4]. М.С. Пушкар визначає проблеми, що виникають при реалізації принципу звітності [3]. У свою чергу В.Ф. Палій досліджує основні недоліки та переваги застосування внутрішньої звітності [2].

Метою статті є визначення основних понять, вимог і принципів формування внутрішньої управлінської звітності для задоволення інформаційних потреб керівників різних рівнів управління підприємством.

Об'єктом дослідження є процес бюджетування та контролю витрат на виробництво сільськогосподарської продукції.

Принцип звітності передбачає обов'язковість складання звітів кожним виробничим підрозділом, відповідальним за витрачання ресурсів, кожним керівником відділів і служб управління тощо із зазначенням показників, за які відповідає кожний підрозділ, кожна служба.

Процес інформування зацікавлених керівників у відповідності фактичних результатів діяльності очікуваним або бажаним являє собою обернений

зв'язок із внутрішньою управлінською звітністю як невід'ємною частиною внутрішньогосподарського контролю підприємства. Чим більше керівник піклується досягненням результату, тим більше він потребує оберненого зв'язку через внутрішню звітність, яка інформує його про ефективність діяльності центру відповідальності [2].

Проблема внутрішньої звітності є найменш дослідженою у системі управлінського обліку, оскільки на практиці основна увага зосереджується на підсистемі фінансового обліку, що регламентується державою (діють закон, стандарти обліку і звітності, розкривається інформація, що повинна забезпечувати управління), а інші підсистеми обліку (управлінський облік) не регламентуються і їх не надається достатньої уваги.

При цьому ряд авторів [4] пропонують для вирішення цієї проблеми один із таких варіантів:

при фіксації фактичних даних складати паралельно і бухгалтерські звіти та документи для контролю за виконанням бюджету;

адаптувати бюджетні форми до особливостей національних стандартів бухгалтерського обліку.

В свою чергу М.С. Пушкар [3, с. 320] вважає, що принцип звітності реалізується через вирішення таких проблем:

кількість звітів повинна бути не меншою, ніж кількість постів спостереження (в принципі один пост може, при необхідності, складати кілька звітів одночасно);

форма і зміст звітів залежать від кількості рішень, які приймаються менеджерами відповідних рівнів;

методологічні принципи складання звітності визначаються службою контролінгу (управлінського обліку), головним бухгалтером і менеджерами різних ієрархічних рівнів;

терміни подання звітів визначаються службою контролінгу (управлінського обліку);

оброблені звіти аналізуються, а результати аналізу узагальнюються в табличному і графічному вигляді та у формі математичної залежності з інтерпретацією даних службою контролінгу (закономірності, тенденції, фактори впливу та ін.). Результати

аналізу публікуються у вигляді оглядів, рефератів, бюлетенів, статистичних довідників тощо;

інформація про прийняття рішення управлінським персоналом повинна надходити в письмовому вигляді у службу контролінгу з метою систематизації реакції менеджерів на ситуації, що виникають у процесі господарської діяльності.

Доцільно розробляти й затверджувати форми звітів та їх зміст на вищому рівні управління й періодично їх уточнювати залежно від змін.

Управлінська звітність є кінцевим етапом облікового процесу й відображає комплекс даних про діяльність підприємства в цілому та його структурних підрозділів.

На відміну від бухгалтерської звітності, яка розробляється на основі даних фінансового обліку й орієнтується на зовнішніх користувачів, управлінська звітність формується для внутрішніх користувачів — керівників різних рівнів управління підприємством. Основна мета управлінської звітності — задоволення інформаційної потреби керівників різних рівнів управління [1].

Виходячи з цього, по відношенню до управлінської звітності не можуть бути встановлені загальні правила формування та представлення, застосовані єдині звітні форми. Складання управлінської звітності — це внутрішня справа кожної організації.

Основні принципи організації управлінської звітності визначаються специфікою діяльності економічного суб'єкта (організаційно-правова форма, вид власності, масштаб організації, організаційна структура управління, галузь діяльності, технологія та організація виробництва, особливості збуту продукції, порядок і методи обліку витрат та ін.), а також особливостями роботи конкретного підрозділу підприємства, його функціями в системі управління [1].

При цьому здійснення контролю за діями керівників підрозділів передбачає зіставність дій керівників із запланованими цілями, тобто результатами діяльності. Таким чином, внутрішня управлінська звітність повинна відображати відхилення від очікуваних або бажаних результатів по всіх статтях витрат, що дає змогу здійснювати управління за відхиленнями.

Виходячи з цього, основними вимогами до внутрішньої звітності в умовах сільськогосподарського виробництва є:

1) її слід складати з урахуванням потреб менеджера, відповідального за досягнення результату;

2) всередині кожного підприємства повинні діяти постійні єдині форми звітів, в яких мають бути враховані особливості діяльності даного підприємства;

3) інформація, відображена у звіті, має бути конкретною і достатньою для прийняття управлінських рішень;

4) внутрішня звітність повинна відповідати принципу управління за відхиленнями;

5) вона має відповідати вимогам своєчасності й достовірності надання інформації;

6) витрати на підготовку звітності не повинні перевищувати економічного ефекту від її використання.

При цьому В.Ф. Палій [2] визначає найбільш суттєві недоліки внутрішньої звітності:

узагальнення інформації для контролю за обсягом продажів або визначення витрат без урахування потреб окремих управляючих, діяльність яких приносить дохід або вимагає витрат;

інформація, що узагальнюється у звітності, досить часто направлена не управляючому, який відповідальний за дану ділянку господарської діяльності, а його керівникові;

у звітності надається конкретна інформація із загальних питань, що ускладнює прийняття рішень на конкретних напрямках діяльності;

у звітності міститься інформація, внаслідок чого управляючий повинен займатися її сортуванням і пошуком даних, необхідних для управління.

З вищевикладеного випливає, що поточний контроль за виконанням бюджету та фіксація відхилень мають бути оформлені відповідно до зазначених вимог форми звіту й бюджету. Таким чином, звіт про виконання бюджету витрат на виробництво продукції скотарства складатиметься з таких елементів: назва звіту, назва підприємства та центру відповідальності, група тварин і вид продукції, статті бюджету, запланований рівень витрат (бюджет), фактичний рівень витрат, відхилення, періодичність відхилення, зміст відхилення та примітки. Форму звіту наведено на рисунку.

Внутрішня звітність може бути щорічною, щоквартальною, щомісячною. З метою ефективного управління витратами на виробництво продукції скотарства вважаємо за доцільне формувати щомісячну звітність про виконання бюджету.

При цьому при складанні зведеного звіту про виконання бюджету витрат для керівників на рівні підприємства доцільно у формі «Звіту про виконання бюджету витрат (зведений)» надавати інформацію в розрізі статей витрат за такими елементами: прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші прямі витрати, загальнови-робничі витрати.

Таким чином, залежно від рівнів управління звіти поділяють на оперативні, поточні та зведені.

Оперативні звіти надаються на нижчому рівні управління в центрах відповідальності. Вони міс-

Сільськогосподарське підприємство _____ Центр відповідальності _____ Група тварин _____ Вид продукції _____							
<b>Звіт про виконання бюджету на виробництво продукції скотарства</b> за _____ 200__ р.							
Стаття витрат		Одиниця виміру	Бюджет	Фактично	Відхилення	Зміст відхилення	Примітки
Код витрати	Назва витрати						
Керівник центру відповідальності _____							

**Рис. Звіт про виконання бюджету витрат**

тять детальну інформацію для прийняття поточних рішень. Доцільно їх складати щотижня або щомісячно. Зведені звіти передбачено для вищого рівня управлінського персоналу, що приймає стратегічні рішення та здійснює загальний контроль діяльності й контроль управлінського персоналу. Можуть складатися як щомісячно, так і щорічно.

У цілому, за центрами відповідальності необхідно обліковувати й контролювати витрати та результати, які безпосередньо залежать від наданих керівникові цього центру повноважень (тобто формувати звіти за рівнями управління), а також складати зведені звіти, що дають інформацію про загальний обсяг використаних ресурсів (зведений звіт виконання бюджету витрат). Такі звіти повинні розроблятися по всіх підрозділах підприємства, незалежно від їх функцій та подаватися керівникам відповідних рівнів управління щомісячно.

Щоб система контролю виконання бюджетів і відображення достовірних даних у звітності була повноцінною, доцільно розробити відповідну систему мотивації працівників за досягнення бюджетних показників.

**Висновки.** Метою складання та подання внутрішньої управлінської звітності є забезпечення управлінського персоналу всіх рівнів необхідною інформацією для прийняття відповідних рішень. Основу

формування звітів за рівнями управління становить принцип контролюваності витрат, який передбачає, що у звіті структурного підрозділу мають відображатися планові та фактичні величини тільки тих видів витрат, на величину яких керівник центру відповідальності може впливати. Запропонована форма звіту про виконання бюджету витрат є засобом контролю за відхиленнями фактичних даних від бюджету. Її використання дасть можливість керівникам структурних підрозділів вчасно і в повному обсязі одержувати необхідну інформацію про витрати на виробництво продукції та на підставі цього приймати відповідні управлінські рішення щодо запобігання наслідків недоцільності або нераціональності тих чи інших понесених витрат.

**Список літератури**

1. Зубарева С.А. Основные принципы организации управленческой отчетности // Бухгалтерский учет. — 2003. — № 2. — С. 45—47.
2. Палий В.Ф. Управленческий учет: внутрифирменная отчетность // Бухгалтерский учет. — 2003. — № 13. — С. 62—64.
3. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): Моногр. — Тернопіль, Карт-бланш, 2006. — 334 с.
4. Савчук В.П., Віниченко М.М. Особливості системи бюджетування підприємства // Фінанси України. — 2002. — № 11. — С. 55—60.





# ПРОБЛЕМИ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Вступ України до СОТ та інтеграція у світовий економічний простір потребує цілеспрямованої політики в агропромисловому комплексі, широкого впровадження енергозощаджуючих технологій та організаційно-технічних заходів, які підвищують ефективність використання енергетичних ресурсів. Гострота паливно-енергетичної проблеми зумовлена тим, що світові запаси викопних палив обмежені, а Україна взагалі не має великих покладів цих копалин. Застосування у сучасних умовах застарілих енерговитратних технологій виробництва продукції актуалізує цю проблему внаслідок загострення конкуренції між країнами, транснаціональними корпораціями, товаровиробниками. Не вирішені енергетичні проблеми в Україні суттєво гальмують темпи приросту виробництва продукції та підвищення її конкурентоспроможності в аграрному секторі економіки. За таких умов раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів і впровадження альтернативних видів палива є на сьогодні надзвичайно важливою проблемою і актуальним завданням галузі аграрного виробництва. Саме цим питанням і присвячене рецензоване монографічне дослідження<sup>1</sup>.

Наукове видання містить п'ять розділів. У першому розділі монографії викладено методологічні основи стратегії енергетичного розвитку аграрного сектору економіки в умовах ринкових відносин, розвиток енергетики у світі з аналізом видобування, покладів і використання природних енергетичних ресурсів; основні проблеми та фактори забезпечення економічного використання паливно-енергетичних ресурсів в аграрному секторі економіки.

Другий розділ книги автор присвятив удосконаленню оцінювання витрат і показників ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, дослідженню методологічних підходів до вибору організаційно-технічних заходів щодо підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів, обґрунтуванню ролі енергетичного менеджменту й аудиту в забезпеченні ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів.

У третьому розділі дослідження висвітлено питання динаміки та сучасного стану споживання паливно-енергетичних ресурсів у сільському господарстві, нинішнього стану та перспектив видобування, виробництва та використання палива нафтового походження, проаналізовано види біопалива, оцінено їх ресурсно-енергетичні можливості, стан і перспективи виробництва та використання, можливості забезпечення аграрного виробництва газоподібними паливами, у тому числі біогазом.

Четвертий розділ монографічного дослідження містить стратегічні напрями застосування альтернативних видів палив. Автор дає оцінку ефективності їх застосування в сільському господарстві. Заслужують на увагу рекомендації дослідника щодо застосування газоподібних палив, насамперед природного газу, біопалива, складовими якого є дизельне біопаливо та етиловий спирт, а також рекомендації з активізації впровадження альтернативних палив, у тому числі шляхом використання мережевих структур.

У п'ятому розділі монографії автор обґрунтовує напрями підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами. Важливе значення для практики мають розроблені рекомендації щодо організаційного забезпечення ефективного використання пального машинно-тракторним парком, а також зниження споживання енергетичних ресурсів шляхом впровадження енергозощаджуючих технологій, інвестиційне забезпечення впровадження енергозберігаючих технологій, застосування економічних регуляторів для ефективного використання альтернативних палив та енергетичних ресурсів.

У монографії містяться висновки та конкретні пропозиції з проблем зниження енергоємності продукції сільськогосподарських товаровиробників і застосування альтернативних пально-енергетичних ресурсів. Велике практичне значення мають економіко-математичні моделі аналізу ефективності використання газоподібних паливних і визначення

<sup>1</sup> Гавриш В.І. Забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів у аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика: Моногр. — Миколаїв: МДАУ, 2007. — 283 с.

---

максимально-можливих ставок акцизного збору й податкового кредиту для стимулювання переходу на використання дизельного біопального.

Монографія добре структурована, містить велику кількість статистичного матеріалу, поданого в таблицях, графічних залежностей та прикладів. Проте вона не позбавлена і деяких недоліків. Окремі питання стосовно державної підтримки щодо застосування альтернативних палив (особливо рослинного походження) вимагають подальшої й поглибленої конкретизації. Потребує і деякого доопрацювання проблема підбору та застосування критеріїв, що характеризують ефективність використання пально-енергетичних ресурсів сільськогосподарськими

підприємствами. Але незначні упущення автора не впливають на загальний високий теоретичний, методологічний та аналітичний рівень монографії.

У цілому монографія характеризується логічним, цікавим і доступним викладом матеріалу. Вона може бути корисною для службовців державних органів влади, науковців, керівників і спеціалістів аграрних формувань усіх форм власності, аспірантів та студентів.

***І.Н. Tonixa,***

*доктор економічних наук,  
професор*

---

## ***Шановні друзі!***

**Тепер журнал «АгроІнКом» можна читати на сайті**

**[www.iae.kiev.ua](http://www.iae.kiev.ua)**

### **УВАГА!**

#### **ЖУРНАЛ «АГРОІНКОМ» МОЖНА ПРИДБАТИ**

через передоплатне агентство «ІДЕЯ».

адреса: ТОВ «НВП «Ідея»,  
м. Донецьк, вул. Артема, 84, 83055  
Тел./факс: (062) 381-09-32,  
тел. (062) 304-20-22  
e-mail: info@idea.donetsk.ua

або через київську філію:  
м. Київ, вул. Борисоглібська, 16-В, офіс. № 2  
тел. (044) 417-87-67  
e-mail: irina@idea.kiev.ua

або через бібліотеку ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН  
м. Київ, вул. Героїв Оборони, 10, 03127,  
тел. (044) 527-87-68, (044) 527-84-43