



Аграрний
інформаційний
науково-виробничий
журнал



Колектив нагороджено
Почесною грамотою
Кабінету Міністрів України

АГРОІНКОМ

№ 4—6'2010

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

науково-практичне видання

ЗАСНОВНИК:

Міжнародний аграрно-промисловий
інвестиційний концерн
«Агропромінвест-інтернешл»

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
Заїнчковський 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., проф., акад. УААН
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
Присяжнюк М.В., міністр Мінагрополітики України
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
МАШК «Агропромінвест-інтернешл»

Відповідальність за точність викладених у публікаціях фактів
несе автор, а за зміст рекламних матеріалів — рекламодавець

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

Підписано до друку 21.04.2010. Формат 60x84 1/8.
Папір офсет. Друк офсет. Фіз. друк. арк. 11.
Умов. друк. арк. 10,23. Наклад 1000. Зам. 10-278

ЗАТ «ВІПОЛ»,
03151, Київ-151, вул. Волинська, 60

ЗМІСТ

Проект програми діяльності Уряду України.....	3
Напрями діяльності Міністерства аграрної політики України	7
Лобас М.Г. Міжнародні фінансові організації та їх значення для економічного розвитку країн	10

РИНОК ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

Олійник О.В., Морозова Г.С. Цінова еластичність попиту і пропозиції продукції сільського господарства як чинники стабілізації галузі	13
Шарапа О.М. Розвиток біржової торгівлі в аграрній сфері економіки України	18
Камінський І.В. Стан виробництва та кон'юнктура ринку зернових культур в Україні	23
Біленький О.Ю. Експорт зернових та олійних культур Республіки Казахстан	28
Олійник В.В. Визначення конкурентоспроможності аграрних підприємств	29

ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АПК

Коденська М.Ю. Наукові засади формування і реалізації державної інвестиційної програми в АПК.....	31
Перепелиця Н.М. Сучасний рівень інноваційної діяльності в овочівництві.....	36
Мазнев Г.Є., Бобловський О.Ю., Красноручський О.О., Зайка О.С. Економічна ефективність технологій польового кормовиробництва.....	40
Кернасюк Ю.В. Оцінка біогазового енергетичного потенціалу галузі скотарства у сільськогосподарських підприємствах	46

КОРПОРАТИВНІ ВІДНОСИНИ

Росоха В.В., Осетрова О.П. Світові тенденції корпоративного злиття і поглинання	50
---	----





<i>Волчек Р.М.</i> Організаційне регламентування процедур реструктуризації акціонерних підприємств	56
<i>Духницький Б.В.</i> Підстави виникнення і переваги діяльності транснаціональних корпорацій	65

ФІНАНСИ, ПОДАТКИ, ОБЛІК

<i>Тулуш Л.Д., Рудая М.І.</i> Оподаткування доходів фізичних осіб від власності.....	68
--	----

НАУКА І ВИРОБНИЦТВО

<i>Орехівський Г.А. Орехівський В.Г.</i> Трудоголізм як феномен адиктивного управління.....	73
<i>Говорушко Т.А., Буняк В.Л.</i> Підприємницьке середовище та його вплив на розвиток малого підприємництва в Україні	76
<i>Харчук С.А.</i> Організаційно-економічні чинники підвищення зайнятості на селі	81
Анотації.....	85
Resume	85

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

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
Р/рахунок № 26006300048724 в АКБ «Форум», м. Київ
МФО 322948, Ідентифікаційний код 1869407573

ПРОЕКТ ПРОГРАМИ ДІЯЛЬНОСТІ УРЯДУ УКРАЇНИ



Микола АЗАРОВ,
Прем'єр-міністр України



Андрій КЛЮЄВ,
Перший віце-прем'єр-міністр



Володимир СЕМИНОЖЕНКО,
Віце-прем'єр-міністр
з гуманітарних питань



Борис КОЛЕСНИКОВ,
Віце-прем'єр-міністр
з питань підготовки до Євро-2012



Володимир СІВКОВИЧ,
Віце-прем'єр-міністр
з питань силового блоку



Віктор СЛАУТА,
Віце-прем'єр-міністр
з аграрної політики



Сергій ТІГШКО,
Віце-прем'єр-міністр
з економічних питань



Віктор ТИХОНОВ,
Віце-прем'єр-міністр
з регіональної політики

Перед Кабінетом України постало завдання розробити якісно новий документ, який став би путівником для Уряду на шляху стабілізації економіки та проведення системних реформ в державі і відповідав на головні питання: як стабілізувати роботу економіки, як подолати кризу і вийти на докризовий, 2007 року, рівень розвитку національної економіки і які реформи мають бути здійснені в Україні для забезпечення високих темпів розвитку, а також які мають бути створені умови, щоб забезпечити модернізацію економіки і перехід до нового постіндустріального укладу.

Проект програми складається з трьох розділів. У ньому містяться заходи, які повинні дати змогу перейти до «інвестиційно-інноваційного розвитку».

Кабінет Міністрів планує свою роботу на дві «п'ятирічки». В першій акцент буде спрямовано на відновлення економіки і модернізацію, в другій – на постіндустріальне прискорення розвитку. Хоча програма розрахована на 10 років, вона розбита на три періоди.

В основу Програми діяльності Кабміну на поточний рік і найближчі десять років покладено цілі, визначені програмою Президента України Віктора Януковича «Україна для людей». Вона відкриває новий політичний курс і дає старт початку структурних реформ в Україні.

Передбачається чітка система розвитку всіх галузей економіки, розробка балансів енергетичної, продоволь-



Костянтин ЄФИМЕНКО,
міністр транспорту та зв'язку



Юрій БОЙКО,
міністр палива та енергетики



Василь НАДРАГА,
міністр праці та соціальної політики



Федір ЯРОШЕНКО,
міністр фінансів



Костянтин ГРИЩЕНКО,
міністр закордонних справ



Михайло ЄЖЕЛЬ,
міністр оборони



Микола ПРИСЯЖНЮК,
міністр аграрної політики

чої, фінансової й демографічної сфер, визначення сигнальних термінів виходу на певний рівень розвитку і досягнення певних результатів, впродовж двох з половиною років закріплення тенденцій стабільного розвитку і подолання бідності, а після закінчення цього терміну досягнення показника ВВП на рівні вище докризового періоду.

Через п'ять років планується прискорити зростання з тим, щоб після закінчення п'ятирічки рівень ВВП був вищий за показник 1990 року, а також подвоїти доходи громадян.

Третій етап програми розрахований на наступні п'ять років. Після закінчення цього періоду в Україні має бути налагоджене високотехнологічне виробництво. Наприкінці цього етапу Україна має подвоїти ВВП, а доходи громадян повинні сягнути рівня європейських сусідів. ВВП на душу населення має бути на рівні як мінімум країн – нових членів Євросоюзу.

По суті, уряд буде плани на дві п'ятирічки. Перша – відновлення і модернізація, друга, – постіндустріальне прискорення.

В перші 100 днів своєї роботи Кабмін має намір виводити країну із «зони ризику і долати соціально-економічні дисбаланси». Дефіцит бюджету планується скоротити, зокрема, за рахунок істотної економії витрат на утримання держапарату, перегляду пільг і субсидій, економії на обслуговуванні державного боргу.

Уряд також бере на себе зобов'язання відновити кредитування підприємств і



Равіль САФІУЛІН,
міністр молоді та спорту



Олександр ЛАВРІНОВИЧ,
міністр юстиції



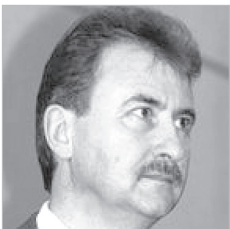
Нестор ШУФРИЧ,
міністр надзвичайних ситуацій



Юрій ЯЦЕНКО,
міністр вугільної промисловості



Віктор БОЙКО,
міністр охорони
навколишнього
природного середовища



Олександр ПОПОВ,
міністр з питань житлово-
комунального господарства



Михайло КУЛІНЯК,
міністр культури та туризму



Зіновій МИТНИК,
міністр охорони здоров'я

повернути довіру населення до банків за допомогою зміцнення системи гарантування вкладів фізичних осіб. З бюджету і далі будуть фінансуватися галузеві програми (аграрна і вугільна), здешевлення кредитування інноваційно-інвестиційних проектів, підготовка до Євро-2012, впровадження програм енергоефективності та модернізація транспортної системи. Активізувати інвестиційний клімат Кабмін розраховує за рахунок розблокування процесу приватизації держкомпаній.

У найближчі кілька років, згідно з планом роботи Кабміну, розвиток національної економіки буде здійснюватися завдяки підтримці базових галузей промисловості, компенсації відсотків за кредитами, імпортозаміщення, зниження енергоемності та просуванню української продукції на світовому ринку.

З метою поліпшення інвестиційного клімату уряд хоче створити комфортні умови для ведення бізнесу за допомогою податкових канікул і зниження ставок податків, макроекономічної та цінової стабільності, реформування дозвільної системи та зменшення кількості документів для здійснення митного контролю. Все це повинно дати можливість вивести Україну в топ-50 країн з найкращим регуляторним середовищем.

Згідно з програмою, Кабмін налаштований на подолання бідності і формування середнього класу. Пенсії і зарплати будуть захищені від інфляції, борги за знеціненими вкладками Ощадбанку СРСР — повернуті по-



Дмитро ТАБАЧНИК,
міністр освіти та науки



Василь ЦУШКО,
міністр економіки



Анатолій ТОЛСТОУХОВ,
міністр кабінету міністрів



Володимир ЯЦУБА,
міністр регіональної політики
та будівництва



Анатолій МОГИЛЬОВ,
міністр внутрішніх справ



Дмитро КОЛЕСНИКОВ,
міністр промислової політики



Валерій ХОРОШКОВСЬКИЙ,
Голова СБУ

етапно, рівень допомоги при народженні дитини — підвищений.

Серед пріоритетів визначено розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення та запровадження загальнообов'язкового медичного страхування. Молоді сім'ї зможуть отримувати не лише пільгові кредити на житло, а й орендувати муніципальне житло, а випускників навчальних закладів знову обіцяють забезпечити першим робочим місцем.

Регіонам варто очікувати реформування міжбюджетних відносин, а зовнішня політика буде спрямована на співпрацю абсолютно з усіма — з ЄС, Росією, США, НАТО та ООН. «Головне — здійснити перехід від декларації реформ до їх реалізації», — йдеться в програмі уряду.

Що пропонує уряд:

- розмір дефіциту бюджету — 4 %;
- приріст виробництва аграрної продукції — 2,1 %;
- прогноз будівництва доступного житла — 16,3 тис. м;
- ставка ПДВ — 17 %;
- податок на прибуток — 16 %;
- підвищення ставки податку на доходи фізичних осіб понад 20 тис. грн.;
- скасувати пільги з ПДВ (крім векселів)
- відкриття індустріальних парків;
- відкриття Банку сприяння розвитку;
- отримання від приватизації — 10 млрд грн (за рахунок продажу Одеського припортового заводу).

НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ МІНІСТЕРСТВА АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ



ПРИСЯЖНЮК

**Микола
Володимирович,**
Міністр
аграрної політики
України



ЛУЗАН

Юрій Якович,
Перший заступник
міністра



СУПІХАНОВ

Борис Карабайович,
заступник міністра

Аграрна політика України, за висловленням міністра Миколи Володимировича Присяжнюка, потребує адміністративного реформування. Нині економіка АПК на 95% ринкова, а державне регулювання залишається «совковим». У зв'язку з цим необхідно повністю змінити підходи держави в цілому, виконавчій владі зокрема, до управління аграрним сектором, враховуючи реалії сьогодення.

Згідно дорученню Президента України Міністерство аграрної політики відпрацює комплексну державну програму реформ і розвитку сільського господарства країни та погоджує її з урядом. У її розробці безпосередню участь беруть інвестори, фермери, наука, аналітики.

Нині сформовані підходи до фінансування державою аграрного сектору. Слід зазначити, що агропромисловий комплекс — потужний платник податків. 2009 р. він перерахував до державного бюджету близько 25 млрд грн податків, а отримав від держави 9 млрд грн. При цьому майже половина засобів пішла на освіту і науку.

У зв'язку зі складністю ситуації з державним бюджетом на адекватну підтримку аграрії можуть розраховувати лише в 2011 р. Але не дивлячись на всі існуючі проблеми уряд пропонує виділити в поточному році на АПК близько 17 млрд грн, включаючи витрати на аграрну науку і освіту, а на 2011 рік Мінагрополітики просить, аби на аграрний сектор було виділено 5 % загальних витрат державного бюджету. При цьому міністерство пропонує із загальної суми коштів, передбачених на програми підтримки АПК, 40 % виділити на безповоротній основі (це дотації, субсидії й інше) і 60 % — на поворотній основі Аграрному фонду і «Украгролізінгу».

З держбюджету передбачається виділити кошти на здешевлення кредитів, компенсацію витрат на будівництво молочних ферм, дотації за посів цукрового буряку, на селекцію в рослинництві і тваринництві, на 30%-ну компенсацію вартості сільськогосподарської техніки. Оскільки необхідно почати будівництво логістичних центрів і оптових ринків, невелика сума буде направлена і на цю програму. Міністерство також просить передбачити в держбюджеті 40 млн грн на часткову компенсацію товаровиробникам страхових премій, але поки що не знаходить в цьому питанні підтримки Міністерства фінансів. У проекті держбюджету також передбачені засоби на дотації за здану на переробку худобу і птицю. 2010 р. діятимуть ті ж програми, що діяли й раніше.



ГАДЗАЛО
Ярослав Михайлович
заступник міністра



МЕЛЬНИК
Сергій Іванович
заступник міністра



ЯКУБОВИЧ
Ігор Валентинович
заступник міністра

Підтримка визначатиметься з позицій забезпеченні продовольчої безпеки країни. Оскільки у кризовому стані знаходиться виробництво молока і яловичини, то саме туди направлятимуться засоби, аби зацікавити інвесторів фінансувати ці галузі.

Визначені три основні стратегічні напрями, які держава підтримуватиме, — рослинництво, свинарство і молочне скотарство. Це ключові галузі, які не вимагають «довгих грошей», і вони можуть в досить короткі терміни наростити виробництво. Підтримка полягатиме в компенсації витрат на будівництво ферм і на покупку устаткування.

Ведеться роз'яснювальна робота серед фермерів. Поступають пропозиції щодо їх перепрофілювання, укрупнення. Підтримуватися, насамперед, будуть ті з них, хто сформує стадо (проводяться розрахунки, яким воно має бути — 20, 30, 40 голів). Для виробництва якісної продукції планується створення великотоварних ферм.

За умови інвестування крупними агрохолдингами галузей рослинництва, свинарства і молочного скотарства вони також можуть розраховувати на державну підтримку. Засоби підтримки мають забезпечити співвідношення 1 бюджетної гривні до 50 грн інвестицій агрохолдингу.

2010 р. діятиме той же механізм стягування ПДВ, що й раніше (ПДВ при реалізації молока і м'яса на переробку не перераховувався до бюджету, а виплачувався товаровиробникам у вигляді дотацій м'ясомолочними підприємствами — ІФ). Але вони повинні через три місяці запропонувати інший дієвий механізм, аби ці засоби мотивували нарощування поголів'я великої рогатої худоби. Якщо ж переробники нічого не запропонують, то буде повернуто той варіант, який розглядався раніше. Тобто кошти від ПДВ перераховуватимуться до бюджету і вже звідти виділятися як дотації на одну корову.

Передбачається, що вся площа під сільськогосподарськими культурами 2010 р. становитиме 26,9–27 млн га, у тому числі під ярими — 15,6 млн га, ярими зерновими — 7,3 млн га. Очікується, що структура посівних площ не буде істотно змінена, але ринок обов'язково внесе певні корективи. Прогнозується, що площі під ячменем скоротяться на 500 тис. га. Водночас на 350 тис. га будуть збільшені посіви кукурудзи, на 150–160 тис. га — сої, на 100 тис. га — цукрового буряку. Менше на 500 тис. га буде посіяно соняшнику.

Що стосується вартості пально-мастильних матеріалів і добрив, то вже зараз разом з Міністерством палива і енергетики розробляється механізм здешевлення імпортного дизпалива і бензину, які використовуються в АПК. Готується проект



ДЕМЧАК
Іван Микитович
заступник міністра



ТРИГУБЕНКО
Сергій Миколайович
заступник міністра



ЗАВАЛЕВСЬКА
Валентина
Олександрівна
заступник міністра



СКОРЧЕНКО
Анатолій Федорович
заступник міністра

постанови. Розглядається питання здешевлення газу хімічним підприємствам, які виробляють мінеральні добрива. Але, можливо, що кошти будуть виділені не хімікам, а Аграрному фонду для продажу мінеральних добрив безпосередньо аграріям за нижчими цінами. Йдеться приблизно про 500 млн грн. Поки що такий механізм не затверджений, а лише опрацьовується.

Планується через Аграрний фонд виділити 1,3 млрд грн на відшкодування ПДВ експортерам зерна. Ці ресурси підуть на фінансування сільськогосподарських виробників.

У зв'язку з невиконанням керівництвом Аграрного фонду своїх функцій ініціюється його зміна. Це пов'язано з тим, що перевірки Головного контрольно-ревізійного управління і Генеральної прокуратури виявили значні порушення у діяльності Фонду. Так, у звітності Аграрного фонду значиться 1,5 млн тонн зерна, а початок перевірки показав, що в Державному резерві — Аграрний фонд «не знайшов» 175 тис. тонн зерна. Крім того, минулої восени Фонд купив 18 тис. тонн мінеральних добрив, а сільгоспвиробники не хочуть їх брати, посилаючись на їх низьку якість. Вважається, що Аграрний фонд це насамперед фінансовий інструмент, тому його повинен очолити економіст. Для виконання завдань Фонду він повинен не лише розраховувати на державні кошти, але й залучати засоби трейдерів і банків.

Вивчається можливість об'єднати в одній структурі Аграрний фонд як фінансовий інструмент, ДАК «Хліб України» — як операційний і Аграрну біржу — як індикатора цін.

Щодо прогнозу експорту, то розрахунково планується 2010 р. експортувати 21 млн т зерна або на 3,5 млн т менше, ніж 2008/2009 МР. Очікується активізація експорту яєць і яйцепродукції до 500 млн шт., що на 50 млн шт. більше, ніж у попередньому році. Ставиться питання підвищення якості продукції й розширення експортних позицій, скороченням площ під соняшником і одночасно нарощення його врожайності, співпраці підприємств олійно-жирової промисловості з аграрними товаровиробниками на взаємовигідних умовах.

Що стосується стратегічного розвитку агропромислового комплексу України, то при Президентові України створено Комітет з економічних реформ, в якому аграрний блок посідає важливе місце. Нині влада консолідовано працює над впровадженням в аграрному секторі програми системних реформ. Вона покликана плавно вивести АПК на нові рубежі економічного розвитку. Ставиться завдання показник виробництва валової продукції, що нині становить 110 млрд грн, збільшити у 2—2,5 раза.

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН

Висвітлено роль, основні функції та головні завдання Міжнародного валютного фонду і Групи Світового банку. Встановлено відмінності між цими організаціями та їх спільні риси. Розкрито напрями діяльності міжнародних фінансових організацій для вирішення фінансових проблем і сприяння економічному розвитку країн-членів.

До міжнародних фінансових організацій відносяться Міжнародний валютний фонд та Група Світового банку, які були засновані у 1944 р. Зрештою вони стали тими міжурядовими опорами, що підтримували економічний та фінансовий лад у світі. Незважаючи на подібність їх функцій, вони не випадково були створені як дві різні установи. Міжнародне співтовариство мало на меті розмежувати сфери їх діяльності, оскільки вважає їх принципово різними. Визначальним є те, що МВФ — це кооперативна інституція, спрямована на утримання системи виплат і фінансових зобов'язань між країнами, тоді як Банк, насамперед, приділяє увагу проблемам розвитку. Водночас, на відміну від Банку, всі країни-члени, багаті й бідні, мають право на фінансову допомогу МВФ.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) — це міжнародна наднаціональна валютно-кредитна організація, що має статус спеціалізованої представницької установи Організації Об'єднаних націй. МВФ одночасно виконує функції регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин. Україна стала повноправним членом МВФ 27 квітня 1992 р. після виконання всіх умов Фонду, що включають розроблену Кабінетом Міністрів України «Програму економічних реформ і політики України».

МВФ являє собою організацію акціонерного типу, до складу якої входить 184 країни світу. Вступна квота кожної з них залежить від її частки у світовій торгівлі й переглядається через п'ять років. Квота України становить 0,64 % у капіталі Фонду (1,372 млн СПЗ*). Загальна квота становить 22,7 % у вільно конвертованій валюті й 77,3 % — у національній валюті. Фонд у своїй власності має золото вартістю 45 млрд дол. США (станом на початок 2005 р.), що робить його одним з найбільших трима-

чів золота у світі. Із загальної суми сплаченого капіталу 2/3 належить промислово розвиненим країнам і лише 1/3 — країнам, що розвиваються, які становлять 4/5 членів Фонду.

Насамперед, МВФ є наглядачем за монетарною і валютно-обіговою політикою, гарантом дотримання кодексу певних правил поведінки. Він отримує регулярні звіти країн-членів про економічну політику та її перспективи, обговорює їх, коментує та інформує про них партнерів, аби усі члени мали належну інформацію і розуміли способи впливу їх внутрішньої політики на інші країни.

Важливим елементом стратегії МВФ щодо врегулювання проблеми міжнародної заборгованості стала кредитна діяльність. Фонд надає коротко- і середньотермінову фінансову допомогу країнам-членам, які переживають тимчасові проблеми платіжного балансу. Виступаючи кредитором, МВФ може суттєво впливати на економічну політику національних урядів. Не відкидаємо тезу й про те, що у 62 країнах світу, які перебували у стані економічної нестабільності, втручання Фонду призвели до ще гіршої ситуації.

Водночас, членство в МВФ дає кожній країні, що відчуває брак валюти для обміну і тому не може виконувати свої зобов'язання, тимчасовий доступ до фінансових ресурсів МВФ. Цим самим відбувається збалансування проблем виплат та утримання упорядкованої й стабільної грошової системи, що базується на дотриманні всіма країнами своїх зобов'язань перед партнерами.

Упродовж багатьох років майже всі країни-члени МВФ, починаючи з найменших, що розвиваються і закінчуючи індустріальними країнами, зверталися до МВФ і отримували фінансову допомогу для подолання скрути періодів. Але гроші, отримані від МВФ, необхідно повернути впродовж трьох — п'яти, але не пізніше, ніж за десять років. Кредитні відсотки дещо нижчі ринкових. За допомогою ресурсів МВФ країни мали змогу скорегувати свою економічну політику і відновити зростання, не вдаючись до дій, що зруйнували б інші економіки.

Безпосереднє фінансування здійснюється за допомогою таких механізмів, як резервний транш (пе-

* Спеціальні права запозичення (англ.: Special drawing rights) — міжнародні розрахункові та резервні засоби, випущені МВФ. Виконують деякі функції світових грошей: регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення офіційних резервів і розрахунків з МВФ, регулювання обсягів міжнародної ліквідності, зіставлення вартості національних валют. Були запроваджені у обіг у 1969 р. з метою усунення нестачі ліквідних засобів на основі міжнародного кредиту.

ревищення квоти країни в МВФ над «скоригованою» сумою її валютних коштів, що знаходяться у Фонді на рахунку загальних ресурсів); кредитні транші (МВФ надає кредити у вигляді чотирьох траншів, кожний з яких дорівнює 25 % квоти).

Слід зазначити, що кредитування за програмами МВФ є умовним, тобто під виконання певних умов, його максимальний розмір — 125 % квоти країни у Фонді. Фінансова допомога надається МВФ у вигляді конвертованої валюти, однак лише в обмін на зобов'язання уряду реформувати економічну політику, що спричинила дефіцит платіжного балансу.

З огляду на те, що реорганізація економіки є до певної міри руйнівним процесом, і до того ж вона часто потребує великих капіталовкладень, МВФ вважає за доцільне виділяти гроші, фінансуючи політику реформ на перехідному етапі. Для гарантії продуктивного використання цих грошей Фонд за допомогою розроблених і запроваджених кількісних індикаторів економічних характеристик здійснює нагляд за соціально-економічними процесами у країні, а також надає технічну підтримку в організації центральних банків, статистичних агентств, реформуванні системи оподаткування і консультаційні послуги.

Таким чином, МВФ вбачає своє фінансове завдання у полегшенні болісного перехідного періоду в розвитку країни, а не в субсидуванні її подальшого дефіциту.

Україна за роки своєї незалежності неодноразово користувалася як матеріальною, так і нематеріальною допомогою МВФ і загалом показала себе як надійний партнер. За роки співробітництва з Фондом (1994—2002 рр.) наша країна отримала 4289,1 млрд дол. США кредитних ресурсів за Програмами *STF (Systemic Transformation Facility)*, *Stand-by*, *EFF (Extended Fund Facility)*, що було зумовлено девальвацією курсу національної валюти, слабкістю резервів НБУ та платіжного балансу.

Світовий банк (СБ), за визначенням Міністерства фінансів України, — це кредитна установа, головна мета якої полягає у наданні допомоги країнам для їх інтеграції у світову економіку та сприянні тривалому економічному зростанню й зниженню рівня бідності у країнах, що розвиваються. На відміну від МВФ, Світовий банк займається проблемами довготермінового економічного розвитку. Пріоритетними для нього є такі структурні перетворення, як лібералізація торгівлі, приватизація, реформи системи освіти й охорони здоров'я, інвестиції в інфраструктуру, тобто реформи, які є запорукою довготермінового економічного зростання.

Зауважимо, що термін «Світовий банк» позначає два юридично та фінансово окремі поняття: Міжнародний банк реконструкції та розвитку і Міжнародну асоціацію розвитку.

Світовий банк має три організації-філії: Міжнародну фінансову корпорацію, Багатосторонню аген-

цію гарантування інвестицій та Міжнародний центр урегулювання інвестиційних суперечок. Хоча ці організації мають відокремлені власні статuti та акціонерний капітал, вони багато в чому координують свою політику і часто ними керують одні й ті ж самі люди чи органи. Усі ці організації разом утворюють *Групу Світового банку*.

Таким чином, до структури Світового банку входять Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Міжнародна асоціація розвитку і Багатостороннє агентство гарантій та інвестицій.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) являє собою головну установу Світового банку, одну з найбільших і найвпливовіших у світі міжнародних фінансово-кредитних установ метою якої є:

сприяння реконструкції та розвитку територій його членів через інвестування капіталу для відродження економік, зруйнованих війною;

сприяння інвестуванню іноземного капіталу шляхом гарантування або участі у позиках та інших інвестиціях, що здійснюються зарубіжними інвесторами;

сприяння довгостроковому і збалансованому зростанню міжнародної торгівлі та підтримка рівності й збалансованості у розрахункових балансах шляхом заохочення міжнародного інвестування у розвиток виробничих ресурсів своїх членів.

У 50-ті роки ХХ ст. МБРР почав спеціалізуватися на фінансуванні «проектів розвитку» в *галузі сільського господарства*, будівництва і промисловості, збільшувати кількість кредитів для «структурного регулювання», тобто на повну перебудову економіки.

Країнам, що розвиваються (ВНП на душу населення становить 1200 дол. США), надаються сприятливі умови для позики. Хоча вони дещо вищі за ринкові, термін їх сплати сягає від 12 до 15 років.

МБРР тісно взаємодіє з МВФ, особливо коли надаються кредити під зобов'язання держави («обумовлені кредити») проводити рекомендації цих організацій. Такі кредити надаються терміном до 25 років на умовах ставки з плаваючими відсотками, яка переглядається кожних півроку. Членство у МБРР є відкритим для всіх членів МВФ.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК), як структурна одиниця Світового банку, створена 1956 р з метою доповнення діяльності МБРР щодо сприяння економічному розвитку шляхом підтримки зростання продуктивності приватного підприємництва в країнах-членах корпорації, передусім, у найменш розвинених регіонах. У співпраці з приватними інвесторами МФК допомагає фінансувати створення, вдосконалення і розширення приватних підприємств з високою продуктивністю, сприяє розвитку країн-членів корпорації завдяки капіталовкладенням без гарантії їх погашення відповідними урядами.

До ресурсів МФК входить статутний капітал, продаж участі в кредитах банкам та іншим фінансовим установам, перепродаж цінних паперів, позики і дотації від МБРР.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) створена 1960 р. як філія МБРР. Асоціація має на меті підтримку економічного розвитку, підвищення продуктивності та стандартів життя у менш розвинених країнах світу, що є членами асоціації, насамперед, запровадження фінансування для задоволення важливих потреб за сприятливіших умов для балансу платежів, ніж надаються звичайними кредитами і, таким чином, продовження діяльності МБРР. Для досягнення поставленої мети МАР надає безвідсоткові кредити на термін від 35 до 40 років, погашення яких починається з одинадцятого року від початку їх виконання. При цьому МАР стягує лише 0,75 % комісійних.

Зазначимо, що Асоціація надає позики лише урядам дуже бідних країн, чий ВВП на душу населення нижчий 1200 дол. США. Близько 80 % позик МАР надходять до країн з річним доходом на душу населення, нижчим за 700 дол. США. Членами Асоціації можуть бути лише члени МБРР.

Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (БАГІ) створено країнами-членами Світового банку 1988 р. Агентство страхує капіталовкладення від політичного ризику на випадок експропріації, війни, зриву контрактів, інших форс-мажорних обставин. Головним завданням БАГІ є стимулювання потоку інвестицій на виробничі цілі між країнами-членами та в країни, що розвиваються, доповнення, таким чином, діяльності МБРР, МВФ та інших міжнародних фінансових організацій. Членами Агентства можуть бути лише члени МБРР.

Україна вступила до міжнародних фінансових організацій 3 вересня 1992 р. відповідно до закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства з гарантій інвестицій» від 3 червня 1992 р. № 2402-ХІІ.

Зазвичай, Світовий банк надає довготермінові позики на комерційних засадах, хоча для бідних країн існують пільгові, значно занижені ставки за кредити.

Банк спеціалізується на двох типах кредитів:

цільові кредити для фінансування інвестиційних проектів (будівництво дороги, мосту, електростанції);

програми кредити, що призначені для допомоги урядові провести структурні реформи в ключових галузях економіки (лібералізація торгівлі тощо) і являють собою засіб загального фінансування дер-

жавного бюджету відповідно до кардинальних змін в економічній політиці.

Водночас, сфера діяльності СБ набагато ширша, ніж його позикові операції. Детальне вивчення економіки країни і потреби секторів, на які спрямовуються інвестиційні або регулюючі позики, та прийняття рішення стосовно їх надання створює простір для формування належної довгострокової стратегії допомоги розвитку економіки у цілому та її провідних галузей. Так, із 34 найбідніших країн, що отримували позики МАР від самого початку, близько 25 країн досягли успіхів і приєдналися до Банку в іншому статусі. Понад 20 країн, котрі одержували позики МБРР, нині цього не потребують, а Японія, яка упродовж 14 років отримувала позики МБРР, вже позичає гроші Банку.

За період 2004–2007 рр. співробітництво України зі Світовим банком здійснювалося в рамках розробленої стратегії з питань допомоги, що передбачала широку програму кредитної й дослідницької діяльності та загальний обсяг запозичень від 1,8 до 2,4 млрд дол. США.

Найважливіша роль у стратегії належить проекту «Програма система позики» (ПСП), що включає підтримку конкретних результатів, яких було досягнуто в рамках програми структурних реформ уряду України, за такими тематичними напрямками: посилення фінансової дисципліни, державна регуляторна політика, права власності, підзвітність державного сектору, управління соціальними та екологічними ризиками.

За даними Міністерства фінансів України, в рамках співробітництва України та МБРР за період 1993–2004 рр. укладено угоди про надання позик для впровадження 28 системних та інвестиційних проектів Банку на загальну суму 3521,28 млн дол. США і 7,67 млн євро. Для реалізації тридцяти трьох проектів Світовий банк виділив понад 4,5 млрд дол. США. Станом на 1 липня 2005 р. дев'ятнадцять з них було реалізовано, а близько десяти нових проектів перебувало на різних етапах підготовки.

Викладене переконливо свідчить, що міжнародні фінансові організації відіграють важливу роль у врегулюванні проблем міжнародної заборгованості, виплат і фінансових зобов'язань між країнами та додержання кодексу певних правил поведінки, тимчасового дефіциту платіжних балансів, а також в утриманні упорядкованої й стабільної грошової системи, наданні термінової допомоги на випадок фінансових криз, у пом'якшенні боргових зобов'язань найбідніших країн, фінансуванні реформ на перехідному етапі та пільговому кредитуванні. Безумовно, що відповідальність за раціональне використання наданих країні позик цілком покладається на її керівництво.

М.Г. Лобас,

головний редактор,
д. е. н., член-кор. УААН



О.В. Олійник,
д. е. н., професор,

Г.С. Морозова,
аспірант

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ЦІНОВА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ЧИННИКИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ГАЛУЗІ

Обґрунтовано методичний підхід до визначення еластичності попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції. Виявлено дестабілізуючий вплив нижчої еластичності попиту в порівнянні з еластичністю пропозиції сільськогосподарської продукції на розвиток аграрного сектора. Обґрунтовано заходи по нейтралізації цього явища.

Розвиток аграрного сектора економіки значною мірою залежить від стабільності ситуації на окремих сегментах аграрного ринку. Водночас, як свідчить офіційна статистика, внаслідок істотних змін співвідношення попиту і пропозиції на окремі види продукції галузі ціни на них протягом відносно короткого проміжку часу істотно змінюються. Так, середня ціна реалізації зернових культур в цілому по Україні у 2000 р. порівняно з попереднім періодом зросла на 122,7 %, а в наступному році знизилася на 16,3 %. 2007 р. відносно 2006 року ціна зросла на 61,5 %, а в наступному — знизилася на 7,5 %. [1;2]. Подібні коливання мають місце і стосовно інших видів сільськогосподарської продукції.

Значні коливання цін впливають як на покупців, так і на виробників, але міра цього впливу опосередковується різною еластичністю попиту і пропозиції продукції сільського господарства. Різне співвідношення еластичності попиту і пропозиції на певний вид продукції може по-різному впливати на стабільність її виробництва. Виходячи з цього, важливою науковою проблемою є дослідження співвідношення еластичності попиту й пропозиції на окремі види сільськогосподарської продукції, а також обґрунтування економічного механізму формування такого співвідношення цих характеристик, яке б сприяло підвищенню рівня стабільності функціонування аграрного сектору.

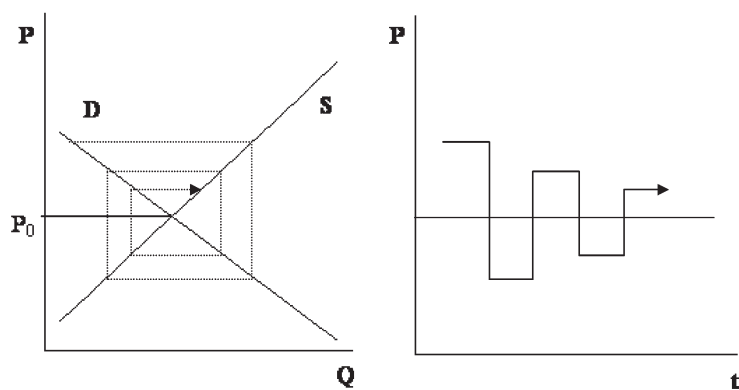
Проблеми сталого розвитку аграрної сфери економіки дедалі більше привертають увагу науковців. Про це зокрема свідчать наукові праці О.В. Шубравської, В.Н. Прадуна, В.М. Трегобчука, Д.В. Шияна,

О.Л. Попової та ін. [3–8]. Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються проблеми впливу ринкових чинників на стабільність функціонування сільського господарства, зокрема впливу еластичності попиту і пропозиції на сталість розвитку окремих галузей сільськогосподарського виробництва, що й зумовило необхідність висвітлення цього питання і визначило мету статті.

В умовах ринку, основними рушійними силами розвитку окремих галузей і виробництв є співвідношення попиту і пропозиції на товари. Більшість факторів впливу на темпи й напрями економічного розвитку акумулюється в динаміці цін. Цілком закономірно, що посилення коливання цін на сільськогосподарську продукцію буде негативно впливати на стабільність функціонування галузі, а зменшення амплітуди коливання сприятиме підвищенню сталості економічної динаміки в аграрному секторі.

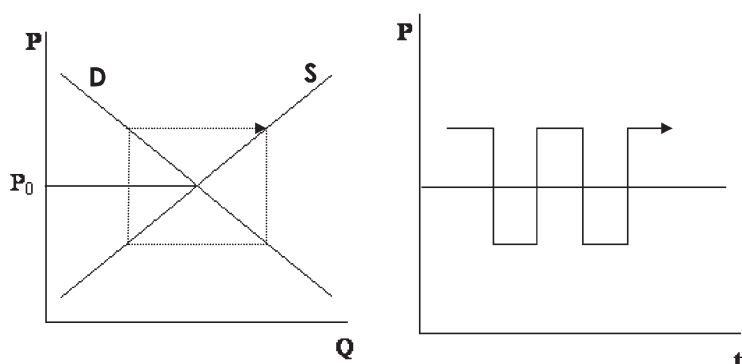
Колівання цін на окремі види сільськогосподарської продукції мають економічну природу. Для ілюстрації цього положення наведемо приклад з підручника економічної теорії. «Якщо ціна полуниці в цьому році є високою, то в наступному році пропозиція полуниці може різко зрости. Унаслідок значного збільшення пропозиції полуниці ринкова ціна може знизитися і виробники втратять значну суму доходів. При цьому частина виробників залишать цю галузь, що призведе в наступному році до скорочення пропозиції полуниці та підвищення рівня ринкової ціни на неї. Це стимулює збільшення виробництва в наступному році і т.д [9, с. 116]».

З точки зору економічної теорії (згідно з теоремою павутини) існують три можливі варіанти зміни ринкової ціни у часі: з плином часу ринкова ціна поступово наближається до ціни рівноваги (рис. 1), ринкова ціна коливається навколо ціни рівноваги в певних межах (рис. 2), ринкова ціна з плином часу все далі і далі відхиляється від ціни рівноваги (рис. 3).



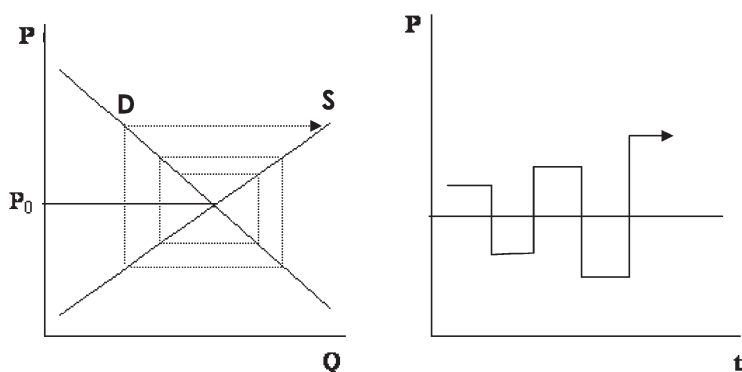
P — ціна; Q — кількість продукції; P₀ — рівноважна ціна; t — час

Рис.1. Наближення ринкової ціни до ціни рівноваги



P — ціна; Q — кількість продукції; P₀ — рівноважна ціна; t — час

Рис.2. Рівномірні коливання ринкової ціни



P — ціна; Q — кількість продукції; P₀ — рівноважна ціна; t — час

Рис. 3. Посилення коливань ринкової ціни

Аналіз наведених графіків дає підстави для висновку, що тенденції зміни циклічних коливань цін на певний товар залежать, насамперед, від співвідношення рівня еластичності попиту і пропозиції. Зростання коливання цін відбувається у випадку, коли еластичність пропозиції вища за еластичність попиту. У зв'язку з цим виникає потреба чіткого вимірювання еластичності попиту та пропозиції окремих видів сільськогосподарської продукції.

У класичному розумінні, цінова еластичність попиту показує відносну зміну обсягу попиту під

впливом зміни ціни на один процент і визначається за формулою [10, с. 96]:

$$E_P^D = \left| \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} \right| = \left| \frac{\text{зміна } Q \text{ в } \%}{\text{зміна } P \text{ в } \%} \right|, \quad (1)$$

де: E_P^D — еластичність попиту за ціною; $\Delta Q/Q$ — відносна зміна попиту; $\Delta P/P$ — відносна зміна ціни.

Оскільки підвищення ціни супроводжується, як правило, зниженням попиту, то з метою уникнення від'ємних знаків в показниках еластичності

попиту у чисельник формули 1 вводиться знак мінус або модуль.

Цінова еластичність пропозиції показує відносну зміну обсягу пропозиції під впливом зміни ціни на один процент і визначається за формулою:

$$E_P^S = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}, \quad (2)$$

де: E_P^D — еластичність пропозиції за ціною; $\Delta Q/Q$ — відносна зміна пропозиції; $\Delta P/P$ — відносна зміна ціни.

Практичне застосування наведених формул та інтерпретація отриманих результатів пов'язана з певними труднощами.

Одна з головних проблем полягає у тому, що показник еластичності попиту істотно залежить від обраного проміжку часу, за який він визначається. Наприклад, якщо 2008 р. порівняно з попереднім періодом середня ціна реалізації зерна в Україні знизилася на 6,6 %, а обсяги його продажу зросли на 77,3 %, то коефіцієнт еластичності попиту, визначений за формулою 1, становить 11,7, що має свідчити про дуже високу еластичність попиту. Якщо еластичність попиту визначати на основі даних 2006–2008 рр., то отримаємо зростання ціни на 51,1 %, а обсягів продажу — на 39,0 %. Коефіцієнт еластичності попиту при цьому становитиме 0,8, що повинно вказувати на низьку еластичність попиту на зерно. Більше того, зростання обсягів продажу у 2006–2008 рр. відбувалося на фоні підвищення цін реалізації, тобто можна констатувати, що зростання цін сприяло підвищенню попиту на зерно.

Таким чином, виникає потреба визначення середньої еластичності попиту та пропозиції відповідної продукції за певний проміжок часу. Вирішення цього завдання можливе шляхом кореляційно-регресійного аналізу залежності відносних показників приросту або зниження обсягів реалізації до попереднього року (Y) від відносних показників приросту або зниження цін реалізації до попереднього року (x).

Вихідні дані для визначення середнього коефіцієнта еластичності попиту на зерно в Україні наведено в табл. 1. В результаті математичної обробки вихідних даних встановлену таку залежність:

$$Y = 33,44 - 0,72x$$

Коефіцієнт парної кореляції для даної функції становить 0,748, що свідчить про тісний зв'язок між зміною середньої ціни та обсягів реалізації зерна в Україні. Значення коефіцієнта регресії при x свідчить про те, що зростання цін продажу зерна на 1 % у 2000–2008 рр. супроводжувалося зниженням обсягів продажу на 0,72 %. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що попит на зерно в Україні нееластичний, оскільки коефіцієнт еластичності менше одиниці.

Аналогічно можна визначити еластичність пропозиції зернових, але при цьому необхідно брати до уваги, що тривалість виробничого циклу в зерновій галузі становить близько року, а тому при кореляційному аналізі слід врахувати цей лаг. Процентну зміну обсягів виробництва зерна у звітному році доцільно порівнювати з процентною зміною ціни продажу в попередньому році.

Результати розрахунків коефіцієнтів еластичності попиту і пропозиції основних видів сільськогосподарської продукції в Україні наведено в табл. 2.

Дані таблиці 2 показують, що серед наведених видів продукції найвищу еластичність попиту має зерно. При цьому коефіцієнти еластичності попиту на всі види продукції менше одиниці, тобто попит є нееластичним.

З точки зору проведеного дослідження більш важливе значення має співвідношення коефіцієнтів еластичності попиту та пропозиції окремих видів сільськогосподарської продукції. З табл. 2 видно, що в усіх видів сільськогосподарської продукції еластичність пропозиції перевищує еластичність попиту. Повертаючись до теореми павутини, зазначимо, що зростання коливання цін відбувається саме у випадку

Таблиця 1

Цінова еластичність попиту на зерно в Україні*

Рік	Середня ціна реалізації зерна, грн/т (P)	Реалізовано зерна, тис. т (Q)	Приріст (+), зниження (-) ціни реалізації до попереднього року, % (x)	Приріст (+), зниження (-) обсягу реалізації до попереднього року, % (Y)	Еластичність попиту
1999	199,3	13721	x	x	x
2000	443,8	10726	122,7	-21,8	0,2
2001	381,3	16967	-14,1	58,2	4,1
2002	312,5	18979	-18,0	11,9	0,7
2003	535,1	8999	71,2	-52,6	0,7
2004	453,1	16698	-15,3	85,6	5,6
2005	417,8	19458	-7,8	16,5	2,1
2006	515,2	17814	23,3	-8,4	0,4
2007	833,5	13965	61,8	-21,6	0,3
2008	778,6	24763	-6,6	77,3	11,7

* Сільське господарство України 2008. — К. : Держкомстат, 2009. — С. 126, 134;
Сільське господарство України 2006. — К. : Держкомстат, 2007. — С. 122, 132.

Коефіцієнти еластичності попиту і пропозиції основних видів сільськогосподарської продукції в Україні, 2000–2008 рр.

Вид продукції	Коефіцієнт еластичності	
	попиту	пропозиції
Зерно	0,72	0,89
Соняшник	0,52	0,86
Цукрові буряки	0,18	0,73
Молоко	0,11	0,23

ку, коли еластичність пропозиції є вищою, ніж еластичність попиту. Тому можна припустити, що таке співвідношення еластичності попиту та пропозиції сприяє посиленню коливання цін на основні види сільськогосподарської продукції. Цей висновок підтверджують дані таблиці 3

З даних таблиці 3 видно, що у 2004–2008 рр., порівняно з 1999–2003 рр., абсолютні відхилення цін реалізації основних видів сільськогосподарської продукції від трендових ліній їх зміни зросли за всіма видами продукції. Більше того, по соняшнику та молоку підвищилися і відносні показники варіації цін.

Проведені розрахунки дають змогу зробити висновок, що вища еластичність пропозиції основних видів сільськогосподарської продукції в порівнянні з еластичністю її попиту призводить до того, що посилюється коливання ринкових цін і, як наслідок, ринкові чинники негативно впливають на стабільність функціонування основних галузей сільськогосподарського виробництва.

Для подолання цієї вади ринкового механізму необхідно вдосконалити його таким економічним механізмом, який би, з одного боку, сприяв підвищенню еластичності попиту, а з іншого — зниженню еластичності пропозиції окремих видів сільськогосподарської продукції.

Підвищення еластичності попиту повинно означати, що реакція покупців на відповідсоткову зміну ціни продажу буде більш вагомою. Оскільки попит, як правило, має зворотній зв'язок з рівнем ціни, то підвищення еластичності попиту повинно означати, що при зниженні цін продажу обсяги купівлі повинні зростати швидше. Основні шляхи вирішення цього завдання полягають у здійсненні інтервенційних операцій на відповідних сегментах аграрного ринку (викуп «зайвої» продукції за відтворюваль-

ною ціною) та виплаті належних дотацій сільськогосподарським товаровиробникам на відповідні види продукції.

Відносно еластичності пропозиції було висунуто положення про її залежність від рівня ефективності сільськогосподарського виробництва в окремих сільгосптоваровиробників. Припущення полягало в тому, що сільськогосподарські підприємства, які мають стабільно високий рівень ефективності виробництва відповідного виду продукції меншою мірою реагують на зміну кон'юнктури окремих сегментів аграрного ринку. І навпаки, підприємства, які отримують високі фінансові результати лише в роки сприятливої кон'юнктури істотно реагують на зміну цін, а відповідно мають вищу еластичність пропозиції.

Для перевірки цієї гіпотези на прикладі зернової галузі за матеріалами сільськогосподарських підприємств районів Харківської області для підприємств кожного регіону було визначено коефіцієнти еластичності пропозиції зерна у 2000–2008 рр., а згодом здійснено групування цих районів за коефіцієнтом еластичності (табл. 4).

За даними таблиці 4 в сільськогосподарських підприємствах третьої групи (з найвищими коефіцієнтами еластичності пропозиції зерна) всі показники ефективності виробництва та реалізації зерна є найгіршими. Обернену залежність коефіцієнтів еластичності пропозиції зерна від показників ефективності виробництва підтверджують також кореляційно-регресійні моделі.

Подібні результати було отримано при дослідженні взаємозв'язку коефіцієнтів еластичності пропозиції з показниками ефективності виробництва інших видів сільськогосподарської продукції.

Таким чином, висловлена гіпотеза про те, що еластичність пропозиції окремих видів сільсько-

Варіація цін за основними видами сільськогосподарської продукції в Україні

Показник	1999–2003 рр.		2004–2008 рр.	
	Середньо-квадратичне відхилення від лінії тренду, грн	Коефіцієнт залишкової варіації, %	Середньо-квадратичне відхилення від лінії тренду, грн	Коефіцієнт залишкової варіації, %
Зернові культури	87,50	23,4	114,06	19,0
Соняшник	70,44	9,9	260,01	19,3
Цукровий буряк	11,97	9,8	19,37	11,1
Молоко	150,35	27,4	237,87	17,6

Групування сільськогосподарських підприємств районів Харківської області за рівнем еластичності пропозиції зерна, 2000–2008 рр.

Група	Коефіцієнт еластичності пропозиції зернових культур	Середні показники ефективності виробництва зернових культур					
		Рівень рентабельності, %	Прибуток (збиток) від реалізації 1 ц зерна, грн	Прибуток (збиток) на 1 га зернових культур, грн	Виробнича собівартість 1 ц зерна, грн	Ціна реалізації зерна, грн/ц	Урожайність, ц/га
1	До 0,8	19,48	8,17	120,19	34,10	50,14	25,9
2	0,81 — 1,1	32,41	12,70	187,43	33,65	50,56	27,0
3	1,11 і більше	15,26	6,25	92,22	35,11	47,22	24,4
Залежність коефіцієнта еластичності пропозиції (Y) від показників ефективності виробництва зернових культур (x)		$y = - 0,001x + 1,009$	$y = - 0,004x + 1,011$	$y = - 0,0001x + 1,022$	$y = 0,032x - 0,141$	$y = - 0,010x + 1,490$	$y = - 0,022x + 1,544$

господарської продукції знаходиться у зворотному зв'язку з рівнем ефективності виробництва підтверджена. Тому важливим чинником зниження еластичності пропозиції є забезпечення вищої ефективності сільськогосподарського виробництва.

Підвищення середнього рівня ефективності господарювання здійснюється, з одного боку, завдяки впровадженню інновацій, а з іншого — шляхом згорання виробництва відповідних видів сільськогосподарської продукції у найменш ефективних сільгосптоваровиробників. Цьому повною мірою сприяє механізм ринкової саморегуляції економіки.

Виявлену закономірність необхідно враховувати при формуванні державних програм підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Державні дотації доцільно спрямовувати, насамперед, на підтримку більш ефективних сільськогосподарських товаровиробників.

Висновки.

1. Вища еластичність пропозиції основних видів сільськогосподарської продукції в порівнянні з еластичністю попиту на неї сприяє посиленню коливань ринкових цін і, як наслідок, негативно впливає на стабільність функціонування аграрного сектору економіки.

2. Коефіцієнти еластичності попиту і пропозиції окремих видів сільськогосподарської продукції в середньостроковому періоді можуть бути визначені шляхом кореляційно-регресійного аналізу залежності відносних показників приросту або зниження обсягів реалізації продукції до попереднього періоду від відносних показників приросту або зниження цін реалізації.

3. Усунення виявленої недосконалої окремих сегментів аграрного ринку можливе шляхом формування економічного механізму сприяння підвищенню еластичності попиту, а також зниженню еластичності пропозиції окремих видів сільськогосподарської продукції. Підвищення еластичності по-

питу можливе завдяки здійсненню інтервенційних операцій на відповідних сегментах аграрного ринку та виплати належних дотацій сільськогосподарським товаровиробникам на відповідні види продукції. Зниженню еластичності пропозиції окремих видів сільськогосподарської продукції сприятиме підвищення ефективності аграрного виробництва і спрямування бюджетних виплат, передусім, на підтримку більш ефективних товаровиробників.

Використані джерела

1. Сільське господарство України 2006: стат. щорічник. — К. : Держкомстат, 2007. — 368 с.
2. Сільське господарство України 2008: стат. щорічник. — К. : Держкомстат, 2009. — 368 с.
3. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. — 2005. — № 1. — С. 36–42.
4. Шубравська О.В. Сталий розвиток агропродовольчої системи України / Шубравська О. В. — К. : Ін-т економ. НАН України, 2002. — 204 с.
5. Прадун В.Н. Сталий розвиток регіональних агропромислових комплексів / Прадун В. Н.; за ред. В.М. Трегобчука. — К. : НАН України, Об'єднаний ін-т екон., 2005. — 256 с.
6. Трегобчук В. Аграрна сфера: модель сталого розвитку / В. Трегобчук, В. Прадун // Вісник НАН України. — 2004. — № 9. — С. 8–16.
7. Шиян Д.В. Сталий розвиток сільського господарства: виникнення, сутність і зміст / Д. В. Шиян // Економіка АПК. — 2006. — № 5. — С. 35–41.
8. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / Ольга Леоніївна Попова. — К. : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2009. — 352 с.
9. Экономическая теория (политэкономия): учеб. / [под общ. ред. В.И. Видяпина, Г. П. Журавлевой]. — М. : ИНФРА-М, 1997. — 546 с.
10. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учеб. для вузов / Нуреев Р. М.. — [2-е изд., изм.]. — М. : Норма, 2005. — 576 с.

РОЗВИТОК БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто роль товарної біржі як важливої складової інфраструктури аграрного ринку. Здійснено аналіз сучасного стану біржової торгівлі та виявлено проблеми формування та функціонування біржового аграрного ринку. Проаналізовано динаміку біржової активності.

Розвиток суспільно-економічних відносин на основі становлення ринкового середовища і відносин власності потребує створення відповідної інфраструктури ринку, що формується завдяки взаємодії комерційних та інвестиційних банків, лізингових і страхових компаній, торговельних домів і палат, оптово-роздрібних організацій, бірж, аукціонів, виставок, брокерських контор, маркетингових, консалтингових, юридичних та аудиторських компаній, підприємств оперативного зв'язку, рекламних фірм, податкової адміністрації, митниці, законодавчих органів, які регулюють ринок, державних фондів, асоціацій підприємців тощо [1;2]. В складі різноманітних елементів ринкової інфраструктури одне з основних місць належить товарним, фондовим та валютним біржам, які забезпечують функціонування ринку цінних паперів, оптового ринку сільськогосподарських, сировинних, паливно-мастильних та інших товарів.

Реформування політичних, суспільних та економічних відносин, що зумовлюється потребами ринкової економіки і безпосередньо пов'язане з динамікою інституційних змін, визначає необхідність дослідження трансформаційних процесів взагалі та біржової діяльності зокрема.

Метою статті є аналіз становлення, сучасного стану та перспектив розвитку біржової діяльності в аграрній сфері економіки України.

Наукові розробки з визначення особливостей біржового процесу, спричинених загальними економічними та історичними умовами, започаткували і висвітлили у своїх публікаціях Ю. Бондарчук, А. Кулик, Б. Беренштейн, О. Третяк, Т. Посполітак та інші вчені. Проте швидка плинність економічного життя зумовлює необхідність постійного вивчення практичного досвіду біржової діяльності стосовно сільського господарства та поглиблення надбань вітчизняної науки.

Подальший розвиток агросфери неможливий без наявності науково обґрунтованих механізмів збуту сільськогосподарської продукції, зокрема без відповідних організацій, які у розвинених країнах стали важливою частиною інфраструктури аграрного ринку, та без яких немислиме існування ринково орієнтованої економіки. Серед таких організацій важливе місце займають біржі.

Біржові інституції функціонують не одну сотню років. Формування ринкової економіки викликало нагальну необхідність створення таких інституцій. Зважаючи на світовий досвід і сучасні тенденції їх діяльності, з урахуванням вітчизняних особливостей, 1992 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про товарну біржу», що забезпечило передумови для динамічного розвитку національного біржового аграрного ринку [3]. Пізніше було ухвалено ряд нормативно-правових актів, якими регламентується процес формування та діяльності товарних бірж, функціонування товарного біржового ринку [4].

Організований аграрний ринок — це сукупність правовідносин, пов'язаних з укладенням та виконанням цивільно-правових договорів, предметом яких є сільськогосподарська продукція, за стандартизованими умовами та реквізитами біржових договорів і правилами аграрної біржі. Нині Україні притаманно завершення формування необхідних елементів ринкової інфраструктури і, зокрема, особливої форми оптового ринку — товарних бірж. Це надзвичайно важлива складова розвинутої ринкової інфраструктури, яка є специфічною формою організації ринку, де завдяки біржовим посередникам здійснюється вільна торгівля товарами. Аграрній біржі належить провідне місце у формуванні ціни на основі конкуренції та фактичного співвідношення попиту і пропозиції, хоча вона лише закладає підвалини для визначення ціни, а не визначає реальну ціну товару на сільськогосподарську продукцію [5, с. 105]. Крім того, біржа має безпосереднє відношення до залучення інвестиційних ресурсів. Вона виступає каталізатором процесу мобілізації коштів для інвестування сільського господарства та АПК в цілому.

Аграрна біржа — це юридична особа, створена згідно із Законом України «Про товарну біржу»,

яка підпадає під регулювання норм цього закону і ст. 279–282 Господарського кодексу України і надає послуги суб'єктам господарювання з укладення біржових договорів щодо сільськогосподарської продукції, товарних деривативів, базовим активом яких є сільськогосподарська продукція, іпотечних сертифікатів та іпотечних закладних, а також з проведення розрахунково-клірингової діяльності за ними. Це неприбуткова (непідприємницька) організація [6]. Засновником аграрної біржі є Кабінет Міністрів України в особі Аграрного фонду. При цьому Кабінет Міністрів України здійснює засновницький внесок до статутного фонду (капіталу) аграрної біржі.

Аграрне виробництво вважається одним з найризикованіших видів людської діяльності, бо на нього, крім економічних і політичних чинників (зміна законодавства, зміна курсу валют та інших макро-економічних параметрів), впливають, зокрема, невизначеність у цінах на продукцію, зменшення урожайності або продуктивності, стихійні лиха тощо. При виробництві основних сільськогосподарських культур найбільшими ризиками є зменшення урожайності та зниження цін. Сільськогосподарські підприємства можуть уникнути цих ризиків за допомогою товарних бірж, які забезпечують страхування проти ризику цінових змін передаванням ризиків спекулянтам.

Водночас, аграрний сектор економіки є стратегічно важливим для України. Завдяки його діяльності забезпечується продовольча незалежність країни і надходження валюти від зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією. Становлення ринкової агроінфраструктури тісно пов'язане з розвитком ринку збуту, адже для виробника проблемним є не лише виробництво продукції, а можливість її реалізації. Вирішуючи питання реалізації продукції, сільськогосподарські товаровиробники поповнюють вичерпані протягом періоду вирощування та збирання врожаю матеріально-технічні та сировинні ресурси. Тому головним призначенням товарних бірж є обслуговування товарних ринків, зокрема продовольчих. Вони повинні:

- створювати найпривабливіші умови для учасників при проведенні біржової торгівлі;
- регулювати біржові операції;
- встановлювати ціни з урахуванням попиту і пропозиції;
- надавати учасникам і відвідувачам біржі організаційні та інші послуги;
- здійснювати збір, опрацювання та поширення інформації, пов'язаної з кон'юктурою ринку на певні групи продукції (товарів).

Функціонування агробірж супроводжується певними особливостями, притаманними аграрному виробництву, що включає сезонність, якість ґрунтів, їх зональні особливості, територіальну розмежованість,

форми власності на землю, використання біотехнологій тощо. В умовах ринку організація біржової торгівлі передбачає використання механізмів вирівнювання і регулювання цін, які забезпечують прозорість купівлі-продажу продукції та об'єктивність установа цін. Такими фінансовими інструментами є форвардна та ф'ючерсна торгівля продукцією, однак вони поки-що не набули в Україні значного поширення.

Розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні бере початок з 1995 року, коли з'явилися основні елементи інфраструктури оптового ринку: товарні біржі, контрактні доми, а згодом міжрегіональні та районні агроторгові доми. Через торговельні біржі та контрактні доми, заготівельні посередницькі організації виробники сільськогосподарської продукції почали самостійно реалізовувати свою продукцію за контрактами (у тому числі й державними).

Аналіз діяльності аграрних торгових домів у регіонах показав, що їх створення надало поштовху для розвитку товарно-грошових відносин у сільській місцевості. Об'єктами їх діяльності стали різні товарні групи, комплекси угод, спрямованих на операції з товаром. Наступний етап становлення цієї ланки ринкового середовища сприяв вигіднішій реалізації виробленої сільськогосподарської продукції, кредитуванню та авансуванню товаровиробників через систему форвардних контрактів і, таким чином, поліпшенню їх фінансового й матеріально-технічного становища.

Торгові доми почали виконувати також кредитно-фінансові, маркетингові, експедиторські, страхові, складські та інші операції, що дало їм змогу перетворитися в найбільші брокерські контори на біржовому товарному ринку України. Так, 1996 р. обсяги реалізації біржами зерна досягли 3 млн т, а насіння соняшнику — 450 тис т. Питома вага сільгосппродукції і продовольства в торговельному обігу бірж становила 50 %. Проте, починаючи з другої половини 1996 р. у біржовій торгівлі відбувся значний спад активності. Обсяги угод, які укладалися на товарних біржах, що торгували агропродукцією, зменшились у 3,6 рази. Причиною цього стало подвійне обкладання біржових угод державним митом. Ставка оподаткування брокерської діяльності підвищилась до 45 %. У зв'язку з цим протягом 1997 р. на аграрних біржах України було реалізовано сільгосппродукції лише на суму 1118 млн грн. Значно скоротилася біржова торгівля в 1998 р. В цей період було реалізовано 135 тис т зерна, що становило 0,9 % загальної реалізації, 140 тис т насіння соняшнику (15,5 %), 5 тис т цукру (1,0 %). 1999 р. обсяги біржової торгівлі сільгосппродукцією зменшились порівняно з 1995 роком у 4 рази.

Недосконалість законодавчо-правової бази, зокрема системи оподаткування біржової торгівлі, відміна

для товарних бірж статусу реєстраторів зовнішньоекономічних контрактів, неправомірні адміністративні втручання в переміщення сільськогосподарської продукції територією країни та її невідповідність європейським стандартам якості, заблокування рахунків товаровиробників і, як наслідок, велика кількість бартерних операцій, відсутність гарантій виконання біржових угод — все це призвело до виходу зарубіжних покупців з українського ринку, стало основною причиною зменшення обсягів біржової торгівлі та її пріоритетності в закупівлі (реалізації) сільськогосподарської продукції і ресурсів.

Розвиток біржової торгівлі зайшов у глухий кут. Для виходу з кризового стану потрібні були кардинальні рішення. Тому Постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 1997 р. № 848 затверджено нову редакцію «Концепції біржового сільськогосподарського ринку України» [7], а 19 грудня 1997 р. прийнято Постанову КМУ № 1417 «Про затвердження порядку формування обсягів сільськогосподарської продукції і продовольства для державних потреб та їхньої реалізації з державних ресурсів через біржовий товарний ринок» [8]. Стратегічне управління було покладене на створену Національну асоціацію бірж України, метою якої стала розбудова біржової інфраструктури, організація ефективної торгівлі переважно сировинними та продовольчими товарами за зразками або стандартами, що будуть вироблені у майбутньому. У типових правилах біржової торгівлі зафіксовано механізми біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією. Функції з координації діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади щодо організації та регулювання біржового ринку продукції АПК і необхідних для його потреб матеріальних ресурсів, затвердження правил випуску та обігу товарних деривативів у сфері біржового ринку, що стосується товарних базових активів, було покладено на Міністерство аграрної політики, внаслідок чого протягом десяти років обсяг угод, укладених на біржах, значно зріс (табл. 1).

Сільськогосподарською продукцією, яка користується найбільшим попитом і реалізується через товарні біржі, було й залишається зерно. Якраз на вирішення невідкладних проблем розвитку зернового господарства були спрямовані Укази Президента України «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку» від 6 черв-

ня 2000 р. та «Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна» від 29 червня 2000 р. [10;11]. Вони передбачали заходи державної підтримки сільгоспвиробників у виробництві зерна, а також зниження негативних наслідків сезонних і кон'юнктурних коливань цін на зерно та хлібопродукти.

Кабінет Міністрів України та Міністерство аграрної політики розробили низку заходів, спрямованих на активізацію діяльності біржового ринку продукції агропромислового виробництва та необхідних для його потреб матеріально-технічних ресурсів, посилення відповідальності товарних бірж за надання послуг з укладання угод купівлі-продажу сільськогосподарської продукції для державних і регіональних потреб, а також її реалізації з державних ресурсів і державного резерву тощо.

Міністерством аграрної політики України було затверджено Тимчасовий порядок декларування суб'єктами підприємницької діяльності обсягів зерна, що зберігаються ними. Проте відміна обов'язковості реалізації підприємницькими структурами продукції через товарні біржі, на думку А. Кулик [2], було непослідовним і помилковим.

2000—2001 рр. на біржовому ринку реалізовано 2,2 млн т зерна, зокрема за експортними угодами — 1,7 млн тонн. Однак збільшення пропозиції зерна на біржовому ринку в третьому кварталі 2001 р. зумовило певне зниження цін. Збереженню тенденцій щодо нарощування обсягів торгівлі зерном на біржовому ринку сприяв стійкий попит на фуражне зерно азійських та близькосхідних країн. Так, серед укладених 2001 р. експортних контрактів на фуражні культури були контракти й на експорт 2 млн тонн ячменю. Однак закупівля зерна нового врожаю до державних та регіональних фондів продовольчих ресурсів через біржовий ринок проводилася значно повільніше. За останні місяці 2001 р. на товарних біржах України за всіма видами угод було реалізовано понад 3,2 млн т зернових культур нового врожаю, серед яких були угоди з метою подальшого експорту 2,9 млн т зерна.

Запровадження умов, передбачених Тимчасовим порядком декларування суб'єктами підприємницької діяльності обсягів зерна, що зберігається ними, сприяло недопущенню в умовах реально високих обсягів виробництва зерна істотного недоодержання прибутку внаслідок торгівлі зерном за бартерними схемами і демпінговими цінами на позабіржовому ринку. Підтвердженням доцільності спрямування

Таблиця 1

Обсяг укладених угод на біржах, млн грн*

Показник	Рік											
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
С.-г. продукція	220,8	312,7	42,2	83,8	54,5	989,7	4005,4	6526,1	8477,5	9098,4	10568,2	11905,2

* Джерело [9]

основних товаропотоків зерна на біржовий ринок є стабільно високі ціни, що формуються на біржовому товарному ринку. Для прикладу, різниця між цінами на пшеницю III класу на біржовому і позабіржовому ринках 2001 р. сягала 160 грн за т, що спричинило величезні збитки для сільськогосподарських товаровиробників.

Держава здійснює регулювання оптових цін окремих видів сільськогосподарської продукції, встановлюючи мінімальні та максимальні закупівельні ціни, а також застосовуючи інші заходи, при дотримання правил антимонопольного законодавства та правил добросовісної конкуренції.

Зміст державного цінового регулювання полягає у здійсненні Аграрним фондом державних інтервенцій у обсягах, що дають змогу встановити ціну рівноваги на рівні, не нижчому за мінімальну закупівельну ціну та не вищому за максимальну закупівельну ціну. Держава не здійснює державне цінове регулювання за межами організованого аграрного ринку України.

На період до запровадження системи державних форвардних закупівель зерна на організованому аграрному ринку України застосовується режим державних заставних закупівель. З метою запобігання створенню штучного дефіциту аграрної продукції в агроспоживаючих регіонах та спекулятивному збільшенню цін на продукти першої необхідності на їх території забороняється введення будь-яких адміністративних, кількісних або якісних обмежень при переміщенні аграрної продукції та продуктів її переробки по всій території України.

До переваг біржової торгівлі належить і можливість надавати постійну (щотижневу) інформацію про товаропотоки та ціни на зерно, що експортується з України, розширювати можливості щодо інвестування товаровиробників за допомогою укладення

форвардних угод на основі біржових цін, які забезпечують взаємовигідні товарно-грошові відносини між партнерами та сприяють обмеженню товарообмінних операцій [12, с. 9–11].

Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо формування і функціонування аграрного ринку» (червень 2000 р.) поставив завдання щодо створення ринкової інфраструктури, форм і механізмів організованої оптової торгівлі та спрямування товаропотоків сільгосппродукції через прозорі процедури аграрного ринку. Нині в кожній області діє акредитована відповідно до вимог аграрного ринку біржа (табл. 2), майже в кожному районі створено агроторговий дім, ринок, кооператив, у кожному селі – заготівельний пункт.

Про досі вкрай низький рівень використання цієї інфраструктури свідчить той факт, що обсяг реалізації продукції безпосередньо товаровиробниками на біржах становить менше 1 % від загального продажу.

Біржовий товарний ринок України, на відміну від глобалізації та інтенсифікації розвитку світового, за останні 18 років свого існування не набув класичних рис становлення, які характерні для країн з ринковою економікою. Більшість з існуючих в Україні товарних бірж не є класичними біржовими інституціями, оскільки досить часто вони створюються для здійснення нехарактерних для товарної біржі видів діяльності. Одним із таких видів є реєстрація біржових угод як альтернатива нотаріального посвідчення.

На початок 2009 р. біржовий ринок України налічував 503 зареєстровані біржі (1991 р. лише 62). Їх статутний капітал становить 148,6 млн грн. Практичну діяльність здійснювали 338 бірж (67 % від зареєстрованих), з них універсальних, товарно-сировинних і товарних – 289 бірж (86 % від кіль-

Таблиця 2

Кількість бірж, на початок року*

Рік	Всього зареєстровано	Універсальні	Товарні та товарно-сировинні	Агропромислові	Фондові біржі та їх філії	Інші
1992	66	22	22	4	2	10
1995	91	23	24	8	14	22
1996	88	19	25	9	14	21
1997	191	46	54	23	24	44
1998	223	46	75	25	24	53
1999	300	62	111	29	27	71
2000	365	88	146	28	26	77
2001	386	97	157	31	27	74
2002	429	113	176	32	27	81
2003	459	118	201	31	27	82
2004	493	119	227	34	29	84
2005	458	115	244	30	19	50
2006	467	114	258	29	19	47
2007	479	114	272	30	18	45

* Джерело: [13]

кості діючих), нерухомості і агропромислових — 20 і 18 відповідно, фондових та їх філій — 10 і 1 валюта. На кожній біржі у середньому діяло по 8 брокерських контор. Динаміка та структурні зміни бірж свідчать про те, що основною тенденцією є постійне зростання кількісного показника створення нових бірж. За 2005—2008 рр. їх кількість зросла на 19 % (від 284 до 338). Відповідно зросли кількість і обсяг укладених угод.

Вартісний вираз біржової активності за 2005—2008 рр. свідчить про щорічне зростання обсягів торгів на біржах України. Обсяг укладених угод за цей період зріс на 215,8 %, а з розрахунку на 1 біржу — на 165,3 %. Найпоширенішим біржовим товаром, що знаходився в обігу, була сільськогосподарська продукція, питома вага якої становила 56—57 % [14]. За 2005—2008 рр. обсяг укладених угод на продукцію сільського господарства на біржах України зріс на 40913,2 млн грн або на 221,1 %, а порівняно з 2007 р. — в 4,2 рази. Частка укладених угод на сільськогосподарську продукцію відносно всієї кількості укладених біржових угод у 2008 р. становила 68,1 %.

Біржова торгівля впродовж 2008 р. представлена, в основному, спотовими контрактами (укладання угод з реальним товаром з негайною поставкою). На умовах спот було укладено 70,9 % усіх біржових угод. В структурі спотових контрактів переважно більшість становили угоди з продажу сільськогосподарської продукції (55,6 %), на угоди з продажу палива припадало 29,2 %. Форвардні контракти (угоди на реальний товар з відстроченою поставкою) склали 28,9 %. Найбільша частка припадала на сільськогосподарську продукцію — 94,7 %. У структурі укладених угод із продажу продукції рослинництва 2008 р., порівняно з 2007 р., питома вага угод із продажу пшениці зросла від 32,9 до 35,6 %, ячменю фуражного — від 13,1 до 23,4 %, а ріпаку — від 19,3 до 22,3 %. Проте питома вага соняшнику, навпаки, має тенденцію до зменшення з 8,2 по 1,2 %.

Упродовж 2008 р. в результаті проведених біржових торгів середні ціни на окремі види зернових коливалися. Так, середня ціна на пшеницю 4 класу зменшилась від 1875 грн/т у I кварталі до 1180 грн/т у IV кварталі, на пшеницю V класу від 1589 до 923 грн/т, насіння соняшнику — від 5460 до 1761 грн/т відповідно.

Біржова діяльність поширена в усіх регіонах України, але 92 % усіх біржових угод було укладено в Полтавській, Миколаївській, Дніпропетровській областях та м. Києві.

В Одеській області 2008 р. діяло 7 бірж порівняно з 13-ма у 2000 р., серед яких три універсальних, три товарно-сировинних і одна агропромислова. Кіль-

кість укладених угод за 2001—2008 рр. зменшилась від 15125 до 1801 або на 88,2 %, а обсяги — зросли з 297,3 по 339,0 млн грн. Збільшення обсягів біржової торгівлі відбулося через постійне зростання цін на продукцію рослинництва. Через біржі області реалізовано продукції рослинництва на суму 283,5 млн грн, що в 1,9 раза більше порівняно з 2007 р.

Аналізуючи структуру укладених угод на біржовому ринку Одеської області за 2001—2008 рр., можна зробити висновок, що обсяги укладених угод на сільськогосподарську продукцію займають значну частину, оскільки їх питома вага коливається від 76,3 до 83,6 %. Сільськогосподарська продукція представлена продукцією рослинництва, серед якої на пшеницю припадає від 26,2 до 30,8 %, а кукурудзу — 4,7—4,5 %. Спостерігається збільшення кількості та обсягу укладених угод на горох, ріпак та соняшник.

У першому півріччі 2009 р. вартість біржових угод, укладених з метою купівлі-продажу сільськогосподарської продукції, становила понад 70 % від їх загальної вартості.

Т. Посполітак стверджує, що діяльність біржового товарного ринку України свідчить про існування ряду проблем щодо діяльності товарних бірж, а саме:

- відсутність безперервного, постійно діючого механізму виявлення цін на внутрішньому біржовому аграрному ринку;

- відсутність прозорих правил роботи та скоординованих дій бірж, офіційної інформації про їх діяльність та формування експортних партій на позабіржовому ринку, що не дає змоги сформувати реальну ціну на сільськогосподарську продукцію;

- залучення до відкритих публічних торгів широкого кола сільськогосподарських товаровиробників, комерційних структур, посередницьких фірм;

- незначний вплив на формування товарних ринків обласних бірж;

- відсутність реальної інфраструктури аграрного ринку — районного торгового дому з функціями брокерської контори регіональної біржі;

- низька частка форвардних контрактів, що впливає на різке коливання цін на сільськогосподарську продукцію;

- невиправдано велика кількість товарних бірж та недосконалість законодавства, що регулює порядок їх створення та діяльність [14].

Висновки. Важливими економічними інституціями, які здатні сприяти швидшій адаптації національного аграрного ринку до умов СОТ, разом з оптовими ринками та обслуговуючими кооперативами є товарні біржі. При ефективно діючому біржовому аграрному ринку роль держави зводиться до

контрольно-наглядових функцій. Вільне й прозоре ціноутворення на сільськогосподарську продукцію завдяки ефективно діючим біржовим інституціям є передумовою повноцінного функціонування агропромислового комплексу в умовах ринкової економіки та об'єктивного цінового моніторингу на сільськогосподарську продукцію.

Використані джерела

1. Бондарчук Ю.П. Виникнення інститутів біржової торгівлі в Україні / Ю. П. Бондарчук // Вісник Кіровоградського національного технічного університету. — 2009. — № 9. — С. 122—126.
2. Кулик А. Роль біржі в реалізації сільськогосподарської продукції / А. Кулик // Аграрна економіка. — 2008. — № 1—2. — Т. 1. — С. 117—121.
3. Беренштейн Б.Л. Перспективи розвитку українського біржового аграрного ринку / Б. Л. Беренштейн, О. М. Третяк // Економіка АПК. — 2010. — № 1. — С. 50—56.
4. Про товарну біржу: Закон України від 10.12.1991 р. № 1956-XII — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
5. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції: практич. посіб. / [за ред. П.Т. Саблука]. — К. : ІАЕ, 2000. — 556 с.
6. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 р. № 1877-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — № 49. — С. 527.
7. Про Концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції: Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.1997 р. № 848 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
8. Про затвердження порядку формування обсягів сільськогосподарської продукції і продовольства для державних потреб та їхньої реалізації з державних ресурсів через біржовий товарний ринок: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.12.1997р. № 1417 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
9. Структура укладених угод на біржах за видами товарів (послуг): стат. інформ. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку: Указ Президента України від 06.06.2000р. № 67/2000 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
11. Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна: Указ Президента України від 29.06.2000 р. № 832/2000 // Урядовий кур'єр. — 2000. — № 132. — С. 3—5.
12. Кулик А.М. Державне регулювання економічного розвитку приватних агроформувань в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук / А. М. Кулик. — Львів, 2005. — 21 с.
13. Кількість бірж (на початок 1992—2007 рр.): стат. інформ. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Посполітак Т.Є. Біржова торгівля в умовах формування організованого аграрного ринку / Т. Є. Посполітак // Аграрний вісник Причорномор'я. — 2009. — № 49. — С. 56—60.

УДК 338.439.5:664.7

І.В. Камінський,

науковий співробітник,

ННЦ «Інститут аграрної економіки УААН»

СТАН ВИРОБНИЦТВА ТА КОН'ЮНКТУРА РИНКУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

Наведено основні результати стану виробництва продукції зернових культур в Україні за останні роки. Проаналізовано особливості формування ринку зерна основних культур. Розкрито шляхи раціоналізації виробництва та поліпшення взаємовідносин між виробниками і споживачами зернопродукції.

Зерновий сектор України є стратегічною галуззю економіки держави, що визначає обсяги пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, зокрема продуктів переробки зерна і продукції тваринництва, формує істотну частку доходів сільськогосподарських виробників, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту.

Вивченням найважливіших питань зернової галузі як бази та джерела сталого розвитку більшості

напрямів виробничої діяльності агропромислового комплексу, основи аграрного експорту та продовольчої безпеки країни займаються В.І. Бойко, С.М. Чмирь, М.В. Калінчик, В.М. Лебедєв, М.Г. Лобас, П.Т. Саблук та інші вчені економісти-аграрники. Проте сучасний стан зернового ринку України характеризується недосконалістю й циклічністю розвитку, а тому спонукає до подальшого вивчення цього архіважливого питання.

Метою статті є аналіз зернового ринку України, визначення ступеню його негативних та позитивних тенденцій і факторів, що впливають на подальший розвиток галузі.

Вітчизняний зерновий ринок, як це не прикро, все ще знаходиться на етапі становлення, тому залишаються невідпрацьованими методологія фінансово-економічного регулювання, інтервенційної полі-

тики, ціноутворення, інвестування, кредитування, дотування і підтримки доходів виробників в умовах перманентних системних криз. Несформованою з точки зору цілісності залишається інфраструктура. Поки що не створені прозорі правила гри на ринку для усіх його учасників, інституціональні стимули правового, фінансового, внутрігосподарського змісту, відсутня довгострокова стабілізаційна державна політика розвитку ринку зерна, інакше кажучи — стабільні умови забезпечення економічного інтересу виробника [1, с. 17].

Незважаючи на дещо песимістичні реалії щодо стану виробництва та експорту сільськогосподарської продукції, час від часу ці показники в державі покращуються. Протягом останніх років в Україні були отримані порівняно високі врожаї зернових культур. Це є свідченням того, що на шляху надзвичайно складних процесів ринкових перетворень у сільському господарстві держави визначилися певні позитивні зрушення.

Активна позиція на зерновому ринку впродовж 2007—2008 та 2008—2009 маркетингових років, засвідчила, що Україна може бути повноцінним партнером у світовому розподілі праці по забезпеченню населення планети продовольством.

2008 маркетингового періоду було вироблено рекордну кількість зернових культур за останнє десятиліття. Урожайність окремих зернових перевищила показники попередніх років в два і більше рази і досягла рекордного рівня (близько 35 ц/га) початку 90-х років. 2009 року урожайність (28,4 ц/га), а відповідно й валовий збір більшості зернових та зернобобових були дещо нижчими за показники 2008 року, що спричинено дією ряду факторів, насамперед несприятливими погодними умовами.

Визнання доречним твердження, що Україна за урожайністю зернових культур наблизилась до показників кращих років минулого століття підтверджується даними рис. 1.

Аналіз врожайності зернових культур свідчить про те, що по окремих з них спостерігається тенденція підвищення урожайності навіть у несприятливому за погодними умовами 2009 році. Це стосується насамперед рису, урожайність якого в середньому по всіх категоріях господарств становила 60,2 ц/га і на 18,3 % перевищила минулорічні показники, а також кукурудзи на зерно, зібраної в цьому ж році з урожайністю 47,4 ц/га, що більше рівня минулого року на 1,1 %. По цій культурі з року в рік спостерігається тенденція до зростання рівня урожайності. 2009 року підприємствами всіх категорій було досягнуто підвищення урожайності гречки на 2,3 % у порівнянні з минулим роком.

На відміну від динаміки показників урожайності та посівних площ, кількісні показники виробництва продукції дають змогу об'єктивно оцінити перспективи розвитку галузі, спроможність формування резервів та пропозиції виробників. Порівняння мінімального збільшення посівних площ із значним підвищенням кількості зібраного урожаю зернових культур свідчить про те, що результати діяльності вітчизняних товаровиробників у сфері зернового виробництва дедалі поліпшуються.

На показниках кількості зібраного урожаю ґрунтуються висновки щодо підвищення рівня формування пропозиції на ринку зерна. Так, загальна кількість зібраних зернових 2008 року сягнула 53051,3 тис. тонн, що свідчить про зростання більше ніж у 1,5 раза рівня виробництва зерна в порівнянні з 2007 роком. 2009 року повний обсяг зібраних

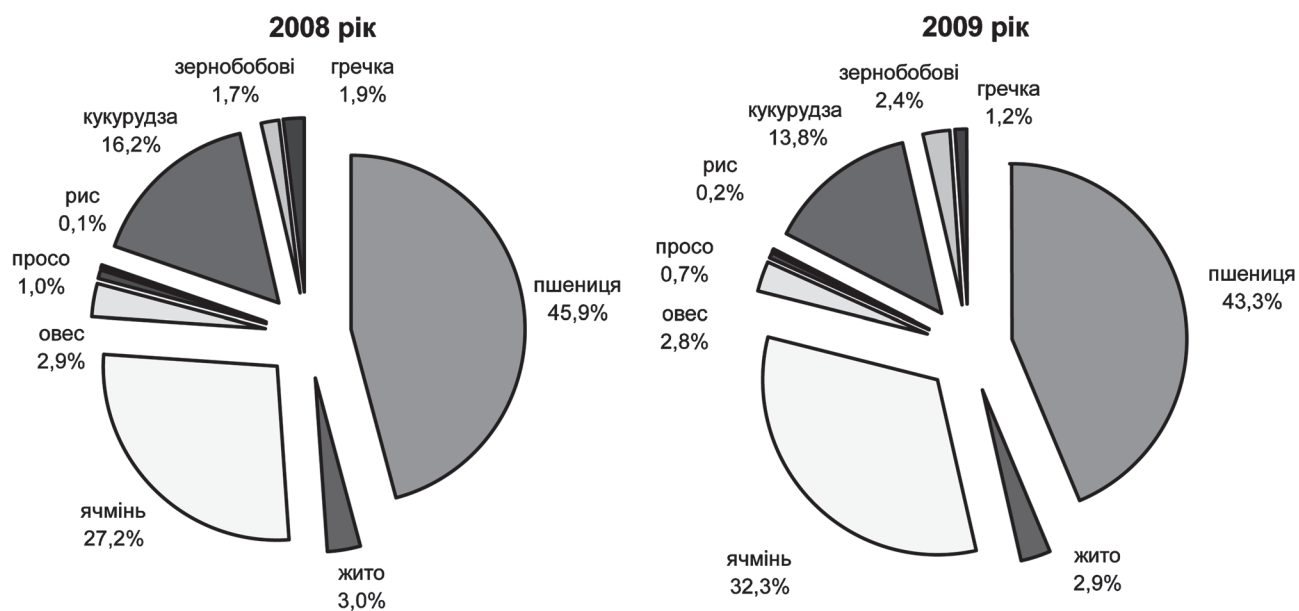


Рис. 1. Структура посівних площ зернових культур в Україні, % (усі категорії господарств)

зернових по Україні становив 38923,2 тис. тонн, що зумовлено зниженням рівня урожайності більшості зернових культур. Навіть при зростанні урожайності деяких зернових найнижчі показники щодо кількості виробленої продукції відмічаються по таких культурах, як кукурудза — 1979,2 тис. тонн, просо — 140,2 і рис — 68,7 тис. тонн, що порівняно з рівнем виробництва 2008 року становить 17,3, 83,5 і 68,2 % відповідно.

Кількість зібраного зерна пшениці сягнула 21714,2 тис. тонн, що у відсотках до обсягів його виробництва 2008 року становить 83,9 %. В порівнянні з 2007 р. на 20,6 % зросло виробництво зернобобових культур. По інших культурах збільшення виробництва 2009 р. не спостерігалось (табл. 1).

Формування пропозиції на ринку зерна в достатньому обсязі завжди було пріоритетним завданням сільськогосподарських товаровиробників. Проте забезпечення населення необхідною кількістю та якістю продовольства залежить від ефективності функціонування господарських структур, на яку значною мірою впливає ціна.

В умовах ринкової економіки система ціноутворення залежить від багатьох факторів, в тому числі й конкурентоспроможності продукції. Нині при вирощуванні зернових культур та ціноутворенні на цей вид сільськогосподарської продукції має місце випереджаюче зростання собівартості над ціною. Надмірне зростання витрат на виробництво зернопродукції призводить до інфляції вкладень підприємств, внаслідок чого у товаровиробника виникає необхідність конкурувати з ціною.

Щодо реалізації зерна основних сільськогосподарських культур в цілому по Україні, то 2008 року

вона зросли по всіх каналах. За сприяння природних факторів та ефективності господарювання аграрних підприємств в зазначений період було сформовано високий рівень пропозиції. Своєрідним поштовхом до зростання загального попиту стало різке зниження цін у другому півріччі, яке поряд з високим рівнем пропозиції призвело до підвищення кількості реалізованого зерна на 177,3 % в порівнянні з минулорічними показниками.

До 2008 року ситуація зі збутом основних видів зерна погіршувалась з року в рік. У 2006 році збільшення продажу зерна, порівняно з попереднім роком, спостерігалось лише з реалізації ячменю (на 28,8 % більше ніж в минулому році). Зерно інших видів культур реалізувалось в дещо менших обсягах ніж 2005 року. Ситуація з обсягами реалізації зернових культур 2007 року в цілому схожа з 2006 роком. В розрізі культур негативні зміни щодо збуту спостерігаються по житу — 59,8 % та ячменю — 51,8 % в порівнянні з показниками попереднього року. Лише зерно кукурудзи реалізувалось в більших (на 1,6 %) обсягах ніж 2006 року.

Найпродуктивнішим за показниками виробництва товарної продукції й обсягами її реалізації виявився 2008 рік. По всіх без винятку культурах рівень реалізації зріс більше ніж на 60 % в порівнянні з показниками продажу минулого року, а показники збуту ячменю підвищились на 113,7 %.

Динаміка ціноутворення для зернових культур протягом досліджуваного періоду відзначається не послідовністю й нестабільністю. Якщо 2007 року спостерігалось стрімке підвищення цін, на рівні 160–200 % на всі види зернових, порівняно з цінами 2006 року, то 2008 року вони дещо знизились. Поряд

Таблиця 1

Виробництво зернових за категоріями господарств по Україні (тис. тонн)

Показник	Зернові всього	Пшениця	Жито	Ячмінь	Овес	Просо	Рис	Кукурудза	Зернобобові	Гречка
<i>Усі категорії підприємств</i>										
2007 р.	29294,9	13937,8	562,5	5980,8	544,4	84,3	108,0	7421,1	357,1	217,4
2008 р.	53051,3	25885,4	1050,8	12611,5	944,4	220,7	100,8	11446,8	550,3	240,6
2009 р.	38923,2	21714,2	1003,5	12354,1	782,5	140,2	68,7	1979,2	663,7	197,4
2009 р. у % до 2008 р.	73,4	83,9	95,5	98,1	82,9	63,5	68,2	17,3	120,6	82,0
<i>Сільськогосподарські підприємства</i>										
2007 р.	22848,1	11505,6	381,9	4117,4	350,1	71,1	103,0	5730,6	314,1	199,2
2008 р.	42767,7	21597,0	820,2	8774,7	706,9	183,9	96,3	8982,0	487,0	219,7
2009 р.	29782,3	17736,0	7989,0	8739,6	526,3	117,3	66,6	101,0	60,4	176,2
2009 р. у % до 2008 р.	69,3	82,1	974,0	99,6	74,5	63,8	69,2	2,0	12,4	80,2
<i>Господарства населення</i>										
2007 р.	6446,8	2432,1	180,6	1863,5	194,3	13,7	5,0	1690,6	43,0	18,2
2008 р.	11179,0	4283,4	230,6	3836,9	237,5	36,9	4,4	2464,8	63,6	20,9
2009 р.	9140,9	3978,3	204,7	3614,6	256,2	22,9	2,2	969,2	60,0	21,2
2009 р. у % до 2008 р.	81,8	92,9	88,8	94,2	107,9	62,1	50,0	39,3	94,3	101,4

зі спадом цін відбулося зниження рівня рентабельності виробництва продукції зернових.

Показники рентабельності виробництва зернових 2007 року зросли в два, три а по деяких культурах і в чотири рази порівняно з минулорічними. 2008 року ці показники знову знизилась, що пов'язано зі зростанням собівартості та різким зниженням цін на сільськогосподарську продукцію в другому півріччі досліджуваного періоду. (табл. 2).

Дані таблиці 2 показують, що рентабельність основних зернових культур 2008 року понизилася. Найменший рівень рентабельності товарної продукції мала кукурудза на зерно – 10,6 %. По деяких культурах відсоток зниження рівня рентабельності виявився незначним, а показники однієї з основних продовольчих культур – ячменю, мають тенденцію до стрімкого зростання і в 2008 році сягнули рівня 32,8 %, порівняно з 21,5 % 2007 року.

Зниження цін на продовольче зерно призвело до значних втрат сільськогосподарських товаровиробників. При порівнянні цін на основні зернові культури, незвичним є їх зниження в 3-му та 4-му кварталах 2008 р. порівняно з аналогічними періодами 2007 року. Так, ціна ячменю, найдорожчої з основних зернових культур, що за показниками цін реалізації останніх років становила понад 1000 грн

за тонну, вже в липні–серпні 2008 р. знизилася до рівня нижчого за 850 грн/т.

Щодо інших основних культур, то ціни реалізації знизилась аналогічно цінам на ячмінь. Так, на початку 2008 р. реалізаційна ціна на пшеницю становила 1050–1100 грн/т, а на починаючи з липня знизилася до 700–800 грн/т. Така ж ситуація з ціноутворенням склалася для жита та інших зернових культур України, що суттєво вплинуло на рівень їх рентабельності.

У розрізі регіонів України найвища рентабельність виробництва зернових та зернобобових культур в останні роки відмічається у Львівській області, де 2007 р. її рівень становив 53,6 % а 2008 р. – 58,1 %. Неefективним виявилось виробництво зерна в сільськогосподарських підприємствах Житомирської, Івано-Франківської та Київської областей (рис. 2; 3).

Зазначимо, що в 2006/07 МР Україна експортувала 9593,5 тис. тонн зерна, в 2007/08 МР 3671,5 тис. тонн, а 2008/09 МР реалізовано за кордон 27118,4 тис. тонн продукції зернових на суму 5113,5 млн дол. США.

За даними експорту зерна 2008/09 МР Україна зайняла третє місце в світі серед найбільших експортерів цієї продукції після Сполучених Штатів Америки та Європейського союзу. Стати поряд з такими гігантами-виробниками зерна Україні сприяли об-

Таблиця 2

Динаміка цін і прибутковості товарної продукції сільськогосподарських підприємств (зернові)

Показник	Собівартість 1 т, грн	Ціна реалізації 1 т, грн	Прибуток від реалізації 1 т, грн	Рівень рентабельності, %	Динаміка зміни до попереднього року, %	
					ціни	собівартості
<i>Зернові культури</i>						
2006 р.	484,6	520,2	35,6	7,4	125,0	120,1
2007 р.	649,3	835,3	186,0	28,7	160,6	134,0
2008 р.	669,9	779,6	109,7	16,4	93,3	103,2
<i>Пшениця</i>						
2006 р.	484,2	532,2	48,0	9,9	129,0	122,6
2007 р.	649,3	835,3	186,0	28,7	160,6	134,0
2008 р.	643,0	756,4	113,4	17,6	90,6	99,0
<i>Жито</i>						
2006 р.	470,5	414,0	-56,5	-12,0		
2007 р.	638,6	837,7	199,1	31,2	202,3	135,7
2008 р.	711,4	806,4	95,0	13,4	96,3	111,4
<i>Овес</i>						
2006 р.	471,9	416,4	-55,5	-11,8	123,7	117,7
2007 р.	616,4	748,0	131,6	21,3	179,6	130,6
2008 р.	701,7	840,3	138,6	19,8	112,3	113,8
<i>Ячмінь</i>						
2006	467,9	485,4	1,75	3,7	99,7	108,6
2007	738,9	897,5	158,6	21,5	185,0	158,0
2008	564,3	839,4	275,1	32,8	93,5	76,4
<i>Кукурудза на зерно</i>						
2006 р.	471,1	522,5	51,4	10,9	150,6	127,2
2007 р.	563,4	833,1	269,7	47,9	159,4	119,6
2008 р.	663,8	733,4	69,6	10,6	88,0	112,5

сяги збору врожаю на рівні 53 млн тонн. Зважаючи на значно нижчі показники валового збору зернових у 2009 р. доречним було б прогнозувати втрату по-

зицій нашої держави в світовому експорті. Проте вітчизняні товаровиробники мають наміри надалі залишати Україну провідним експортером світу [3].

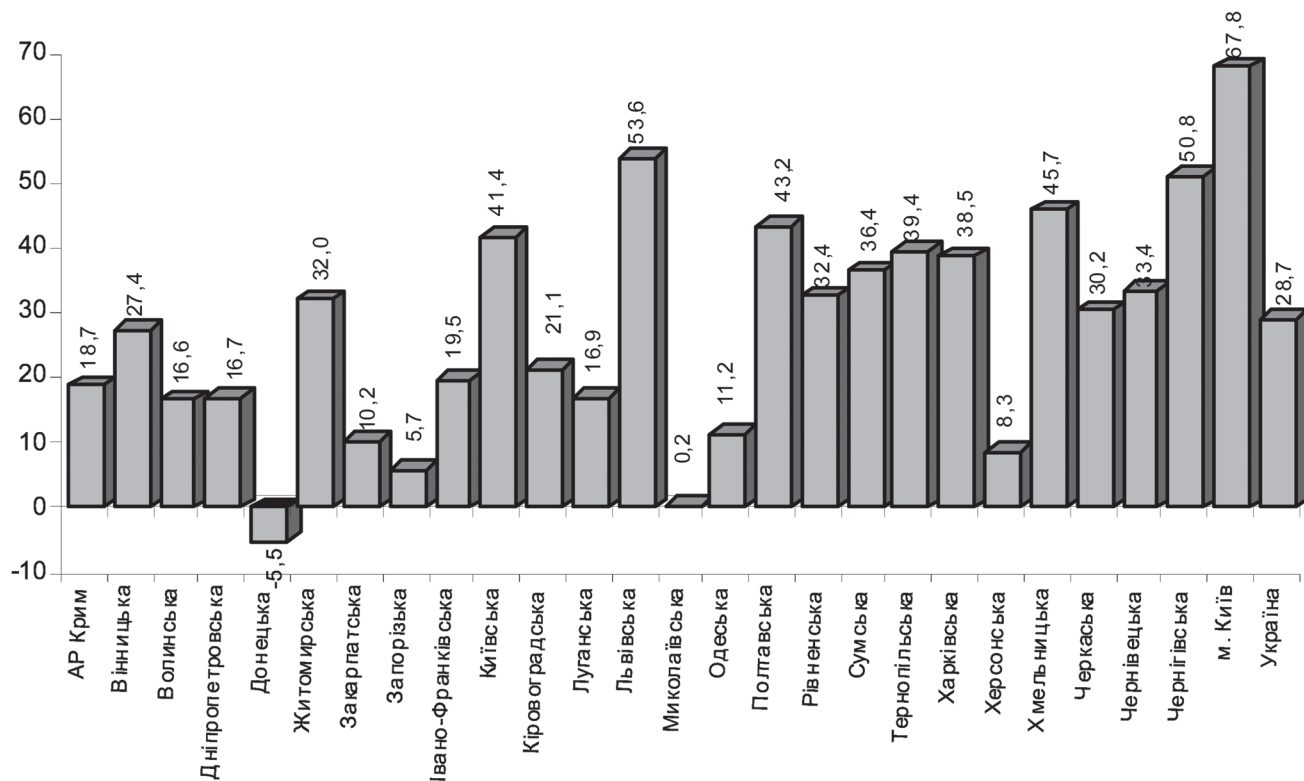


Рис. 2. Рівень рентабельності (збитковості) виробництва зернових та зернобобових культур у 2007 р., %

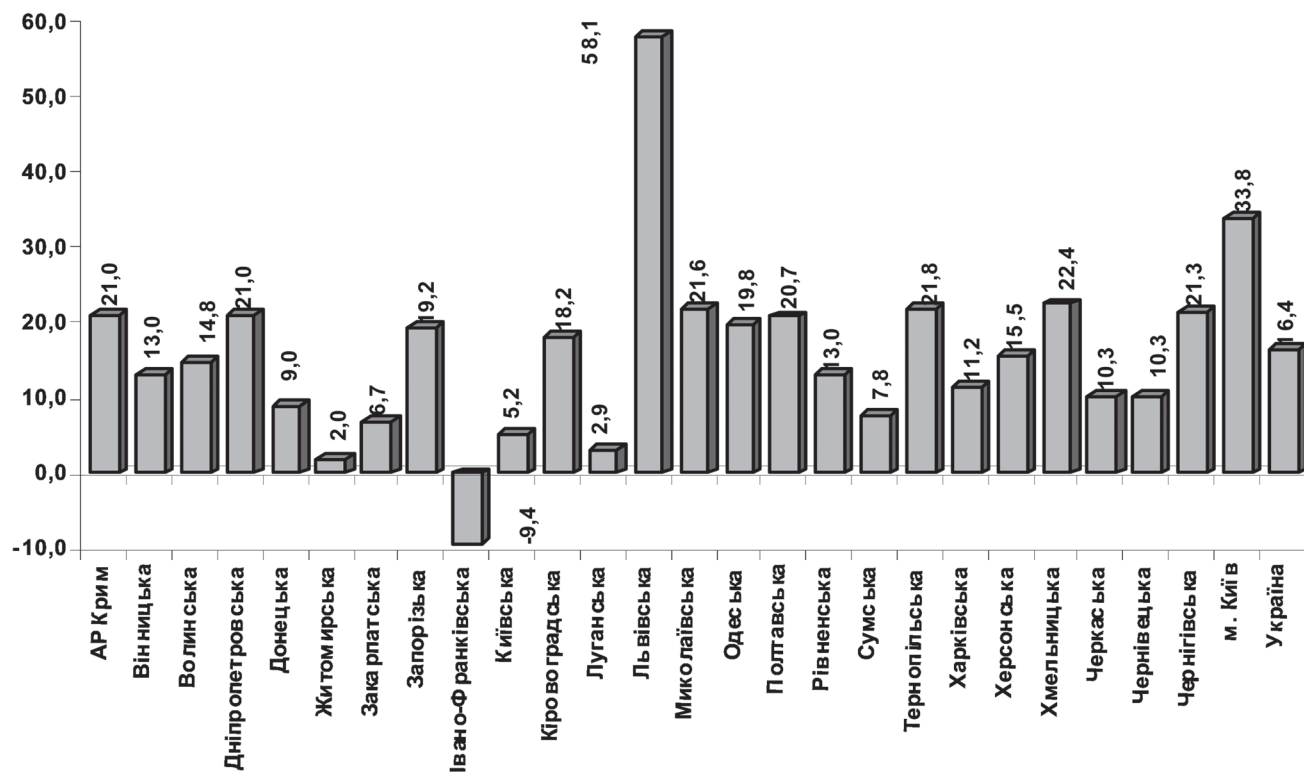


Рис. 3. Рівень рентабельності (збитковості) виробництва зернових та зернобобових культур у 2008 р., %

Водночас імпорт зерна Україна здійснювала за значно вищими цінами ніж реалізовувала власну продукцію. Якщо в 2008/09 МР експортна ціна на зерно становила 164,6 дол. США за тону, то імпортоване зерно коштувало 881,4 дол. США за 1 тону, що є свідченням якості закупленого зерна та залежності від цілей його використання.

На фоні зменшення обсягів закупки зерна та збільшення суми витрачених коштів стрімке зростання цін на імпортоване зерно спостерігалось з року в рік. Статистичні дані останніх років свідчать, що 2006/07 МР було імпортовано 153,1 тис. тонн зерна на загальну суму 74,9 млн дол. США, 2007/08 МР закуплено 141,3 тис. тонн зерна на суму 139,6 млн дол. США, а 2008/09 МР імпортовано 103,4 тис. тонн та витрачено 119,8 млн дол. США.

Висновки. Потенціал України як потужного експортера сільськогосподарської продукції, безперечно, колосальний. Окрім забезпечення власного населення достатньою кількістю високоякісної продукції харчування, наша земля здатна прогодувати ще не одну країну. Для забезпечення такого результату необхідна правильна побудова взаємозв'язків держави з аграрними товаровиробниками та прийнятна система ціноутворення для всіх учасників ринку.

Формування цін на зерно в Україні завжди зумовлено особливістю кон'юнктури і характеризується умовами, що зазвичай призводять до незбалансованості цін. Для українського зернового ринку характерними є дві цінових крайності: у не-

врожайні роки — ціни високі, у врожайні — низькі, але безпосередній виробник та звичайний споживач опиняються у ситуації, коли ціни високі для споживача але низькі для виробника, а держава не спроможна відрегулювати ціни, забезпечивши баланс інтересів учасників ринку. Саме тому об'єктивна оцінка цінової ситуації на зерновому ринку є ключем до розуміння його стану в ціновому аспекті.

Проблеми ціноутворення на зерно в Україні значною мірою зумовлені відсутністю на ринку такого великого гравця як держава або її несвоечасним і безсистемним втручанням у виробничу діяльність товаровиробників. Особливо державне втручання необхідне на початку маркетингового року (липень — серпень). Саме в період закупівлі зерна слід здійснювати державні фінансові інтервенції для стабілізації цінової кон'юнктури.

Використані джерела

1. Економіка виробництва зерна (з основами організації і технології виробництва): моногр. / [Бойко В. І., Лебідь Є. М., Рибка В. С. та ін.]; за ред. В. І. Бойка. — К.: ННЦ ІАЕ, 2008. — 400 с.
2. Чмир С.М. Формування та розвиток зернового ринку України: моногр. — К.: Аграрна наука, 2007. — 376 с.
3. Формування і розвиток ринку зерна в Україні / [Шпикуляк О. Г., Воскобійник Ю. П., Саблук Р. П., Овсянніков О. В.]. — К.: ННЦ ІАЕ, 2008. — 190 с.
4. Статистична інформація. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com>.
5. <http://www.propozitsiya.com>.

УДК 338.3

О.Ю. Біленький,

к. е. н., доцент,

Державний економічний університет ім. М.І. Туган-Барановського

ЕКСПОРТ ЗЕРНОВИХ ТА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН

*Проаналізовано експорт зернових та олійних культур
Казахстану за роки незалежності.*

Остання продовольча криза показала наскільки важливим є світовий ринок зернових для забезпечення потреб населення будь-якої країни у зерні та продуктах його переробки. З огляду на це доцільним, на нашу думку, проаналізувати експорт зернових та олійних культур Республіки Казахстан, яка за обсягами виробництва та експорту зерна займає третє місце серед країн ближнього зарубіжжя.

Аналітичні дані щодо динаміки експорту збіжжя за 1992—2007 рік по Республіці Казахстан представлені у таблиці 1.

Країна, вся територія якої знаходиться в зоні ризикового землеробства, має нестабільний експорт збіжжя, обсяги якого коливалися від 2886 тис. тонн (1992 р.) до 8901,4 тис. тонн (2007 р.). Водночас, при середньорічному експорті 4,5 млн тонн Республіка Казахстан за 16 років незалежності експортувала в цілому понад 72 млн тонн збіжжя, або 29,8 % валового збору за ці роки.

Основа експорту зерна становлять дві культури — пшениця та ячмінь. Пшениці за 16 років було

Експорт зернових культур, тис. тонн

Рік	Пшениця	Ячмінь	Кукурудза	Просо	Овес	Жито	Рис	Зернові разом
1992	2886,0	—	—	—	—	—	—	—
1995	2485,8	1200,9	11,5	2,9	66,8	57,6	29,9	4073,2
2000	4987,6	619,3	13,3	2,0	44,3	4,5	3,5	6091,2
2005	1899,0	98,9	4,3		0,1	0,1	14,5	3332,1
2007	6178,1	647,3	3,1		9,0		11,7	8901,4
Разом за 1992—2007 рр.	54572,1	7796,0	166,6	19,3	276,5	135,4	188,6	72140,7
Валовий збір за 1992—2007 рр.	175243,7	47582,4	4859,3	1363,9	4972,8	2209,7	4283,5	241759,3
Експорт до валового збору, %	31,1	16,4	3,4	1,4	5,6	6,1	4,4	29,8

експортовано понад 54,5 млн тонн, або в середньому близько 0,5 млн тонн. Середня питома вага експорту пшениці до її валового збору за 1992—2007 роки становила 31,1 %, а ячменю — 16,4 %. Обсяги експорту інших зернових культур за роками були незначними — від 1,1 до 28,8 тис. тонн кукурудзи, 0,2—8,6 тис. тонн проса, 0,1—66,8 тис. тонн вівса, 0,1—57,6 тис. тонн жита і 0,2—29,9 тис. тонн рису.

Зазначимо, що Республіка Казахстан є потужним експортером пшеничного борошна, обсяги вивезення якого коливалися від 38,6 тис. тонн 1994 р. до 1454,7 тис. тонн 2007 року. Починаючи з 2002 року спостерігається чітка тенденція нарощування обсягів експорту борошна від 300 до 484 тис. тонн (2003 р.), 530 тис. тонн (2004 р.), 932 тис. тонн (2005 р.), 1122 тис. тонн (2006 р.) і 1454,7 тис. тонн (2007 р.) при середньорічному продажі 454 тис. тонн і загальному обсязі за 14 років понад 6,3 млн тонн.

Що стосується експорту олійних культур, то їх обсяги, порівняно із зерновими, незначні: соняшнику — від 0,3 (1993 р.) до 4,3 тис. тонн (2007 р.), сої — від 0,7 (2005 р.) до 2,7 тис. тонн (2007 р.) і

ріпаку — від 0,5 (1998 р.) до 35 тис. тонн (2007 р.). У цілому за роки незалежності Республіка Казахстан експортувала 8,5 тис. тонн сої, 20,9 тис. тонн соняшнику та 110,5 тис. тонн ріпаку. При цьому питома вага експорту до валового збору становила відповідно 0,9; 2,1 і 30,7 %.

Невелика питома вага експорту насіння соняшнику пояснюється, насамперед, тим, що значна частина його потрапляє на переробні підприємства та експортується у вигляді соняшникової олії, обсяги якої у 2001 році становили 4,1 тис. тонн, а 2007 року зросли до 11,8 тис. тонн.

Висновок. Таким чином, зернова галузь Республіки Казахстан є експорто-орієнтованою з поступовим переходом від експорту сировини до експорту продукції переробної промисловості.

Використані джерела

1. www.fao.org.
2. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: моногр. / [Саблук П. Т., Калієв Г. А., Власов В. І. та ін.]. — К. : ННЦ ІАЕ, 2008. — 210 с.

УДК [631.155.2:658.8:633.1]:631.115

В.В. Олійник,

аспірант,

Харківський національний аграрний університет

ім. В.В. Докучаєва

ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано методика визначення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що включає виручку від реалізації продукції та вирівнювання динамічного ряду із застосуванням рівняння лінійного тренда.

Одним із головних вимірювачів успішної діяльності підприємства є конкурентоспроможність. Для точного й достовірного визначення рівня конку-

рентоспроможності економічного суб'єкта та його конкурентів у ринкових умовах господарювання важливого значення набуває вибір методологічного підходу.

Проблему конкурентоспроможності виробництва досліджували Р.А. Фатхутдінов і Г.В. Ососька [9], Ю.Б. Іванов [3], І.З. Должанский і Т.О. Загорна 1], Н.П. Тарновська [8], В.А. Павлова [6],

І.В. Смолін [7], Н.А. Ольховська [5], а безпосередньо в аграрній сфері — М.Й. Малік та О.А. Нужна [4], І.І. Червен і Л.А. Євчук [2], О.О. Школьнік [11], А.О. Шепіцен [10] та ін. Однак існуючі методи визначення конкурентоспроможності не враховують специфіку аграрного виробництва тому більшою мірою прийнятні до умов діяльності промислових підприємств. У зв'язку з цим залишаються проблемними багато питань щодо визначення рівня конкурентоспроможності саме сільськогосподарських підприємств,

Метою статті є висвітлення пропозицій стосовно нового методу визначення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва та можливості застосування його у довгостроковому періоді.

Специфіка сільськогосподарського виробництва полягає у значній залежності від погодних умов і природних ресурсів. Тому можлива ситуація, коли сільськогосподарське підприємство, конкурентоспроможне впродовж декількох років, за останній виробничий цикл через несприятливі погодні умови значно знизило рівень конкурентоспроможності або навіть перетворилося на неконкурентоспроможне. Очевидно, для оцінки конкурентоспроможності в довгостроковому періоді доцільно використовувати реалізацію продукції за досліджуваний період у вартісному виразі.

Оскільки вартість реалізованої продукції у повному обсягу відображає стан і тенденції конкурентоспроможності підприємства на окремому сегменті ринку, то нами проаналізовано динаміку збільшення (зменшення) обсягів її продажу у відсотках до базисного року. Відповідно до зміни динаміки ви-

ручки від реалізації сільськогосподарської продукції проведено вирівнювання динамічного ряду із застосуванням рівняння лінійного тренда, що дало змогу встановити загальну тенденцію по підприємству за досліджуваний період.

Запропоновану методику оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств у довгостроковому періоді апробовано на прикладі ринку зерна стосовно окремих сільськогосподарських підприємств Чугуївського району Харківської області на ринку зерна (табл.).

Дані таблиці свідчать про збільшення обсягів реалізації зерна у вартісному виразі не лише на рівні району, області, держави, а й серед досліджуваних підприємств. Так, у довгостроковому періоді найвищий рівень конкурентоспроможності на ринку зерна був у ВАТ «Чугуївагрохім», а найменший — у ТОВ АФ «Іванівський лан» і ТОВ «Агросервіс» ЛТД.

Запропонований нами методичний підхід для визначення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств у довгостроковому періоді дає можливість не лише оцінити рівень конкурентоспроможності, а й встановити загальну тенденцію щодо цього рівня для окремого підприємства та його конкурентів.

Висновки. У зв'язку зі специфікою сільськогосподарського виробництва (значною залежністю від погодних умов, тривалим циклом виробництва і т. ін.) для визначення рівня конкурентоспроможності у довгостроковому періоді як критерій доцільно використовувати дані про обсяги реалізації продукції у вартісному виразі. За такого підходу вищий рівень конкурентоспроможності виявляється у підприємств, які в динаміці збільшується вартість ре-

Таблиця

Розрахунок конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Чугуївського району Харківської області на ринку зерна за 2004–2008рр.*

Сільськогосподарське підприємство	Темп збільшення (зменшення) обсягів реалізації продукції у вартісному виразі, %	Місце підприємства у ранжованому ряду за рівнем конкурентоспроможності
ВАТ «Чугуївагрохім»	75,8	1
ТОВ «Базаліївський колос»	56,8	2
ВАТ АК «Слобожанський»	50,9	3
ТОВ АФ «Чугуївська»	43,9	4
ЗАТ «Україна»	31,8	5
СВК «Вігязь»	29,2	6
ТОВ АФ «Надія»	23,3	7
ТОВ АФ «Зоря»	18,2	8
ТОВ АФ «Лебежанська»	16,1	9
ТОВ АФ «Іванівський лан»	14,5	10
ТОВ «Агросервіс» ЛТД	14,0	11
У цілому по Чугуївському району	31,4	—
У цілому по Харківській області	69,9	—
У цілому по Україні	35,6	—

*Розраховано за даними Держкомстату України та Харківського обласного управління статистики (ф. 50-СГ)

лізованої продукції. І навпаки: якщо обсяги реалізації продукції у вартісному виразі зменшуються той її рівень конкурентоспроможності знижується.

Використані джерела

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. — К. : [б.в.], 2006. — 384 с.
2. Забезпечення конкурентоспроможності і економічного зростання регіонального АПК: кол. монографія / [за ред. І. І. Червена, Л. А. Євчук]. — Миколаїв, 2005. — 440 с.
3. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / [Иванов Ю. Б., Тищенко А. Н., Дробитько Н. А., Абрамова О. С.]. — Х.: ХНЭУ, 2004. — 256 с.
4. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: моногр. / М.Й. Малік, О.А. Нужна. — К. ННЦ ІАЕ, 2007. — 270 с.
5. Ольховська Н.А. Методика оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / Н.А. Ольховська // Економіка АПК. — 2008. — № 11. — С. 116—119.
6. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: моногр. / Павлова В. А. — Дніпропетровськ, ДУЕП, 2006. — 276 с.
7. Смолін І.В. Конкурентоспроможність підприємств: [навч. посіб. для викл. та студ. екон. спец.] / Смолін І. В. — К. : КНТЕУ, 2006. — 203 с.
8. Тарновська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: моногр. / Тарновська Н. П. — Тернопіль: Екон. думка, 2008. — 568 с.
9. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації: [підруч. для студ. виш. навч. закладів] / Р. А. Фатхутдінов, Г. В. Осовська; за заг. ред. Г.В. Осовської. — К. : Кондор, 2009. — 468 с.
10. Шепіцен А.О. Дослідження і обґрунтування методики визначення конкурентоспроможності продукції АПК / А. О. Шепіцен // Вісник Житомирського інженер-технолог. ін-ту. — 2002. — Вип. 21. — С. 286—293. — (Серія «Економічні науки»).
11. Школьнік О.О. Організаційно-економічні механізми управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: моногр. / Школьнік О. О. — Умань, УДАУ, 2007. — 307 с.



ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АПК

УДК: 338.432: 330.322

М.Ю. Коденська,

д. е. н., професор,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

НАУКОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ В АПК

Розглянуто теоретико-методологічні засади формування і реалізації державної інвестиційної програми в аграрно-промисловому виробництві. Визначено алгоритм розробки програми та зміст її структурних складових.

Розвиток економіки України в цілому, її регіонів, продуктових під-комплексів та основних галузей має спрямовуватись на забезпечення економічного зростання, утвердження інноваційної моделі, соціальну переорієнтацію економічної політики та створення передумов для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі.

Великий економіст нашого часу І.І. Лукінов у своєму виступі на засіданні круглого столу «Сучасні проблеми економічного розвитку України, проведеному в Києві 7 липня 1999 р. зауважував, «...що ефективне реформування економіки будь-якої країни, її структурні перетворення з якісним оновлен-

ням товаровиробництва, ринкової та соціальної інфраструктури, формування сучасного і майбутнього конкурентоспроможного середовища немислимі без відповідних капіталовкладень, розробки й здійснення науково обґрунтованих програм та конкретних проектів трансформацій, їх моделювання за оціночним критерієм приросту реального ефекту — збільшення ВВП і НД у розрахунку на душу населення» (Лукінов І.І. Вибрані праці. — К. : ННЦ ІАЕ, 2007. — Кн. 1 — С. 288).

У наведеному фрагменті виступу І.І. Лукінов запрограмував, що успішний розвиток економіки країни можливий лише на основі науково обґрунтованої програми соціально-економічного розвитку з «відповідними капіталовкладеннями». Відомо, що капіталовкладення є складовою інвестицій. «Без надійних капіталовкладень, гарантованих, перш за все, доходами від оновлених і новостворених вироб-

ництв, тобто від тих же відтворювальних процесів, неможливо забезпечувати створення і впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації та управління товаровиробництвом і збутом продукції, розвиток ринкової інфраструктури, інформатизацію суспільства тощо» (Там же, с. 389).

Виходячи з вищевикладеного можна вважати, що основним засобом та інструментом управління економікою, інструментом реалізації інвестиційної політики Держави й пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку аграрно-промислового виробництва є науково обґрунтована інвестиційна програма в АПК.

Результати досліджень свідчать, що при обґрунтуванні концептуальних засад Державної інвестиційної програми в АПК необхідно керуватись стратегічними цілями соціально-економічного розвитку країни, якими є: подолання бідності та підвищення рівня життя громадян України; всебічний та гармонійний розвиток людини; забезпечення сталого економічного зростання та створення конкурентоспроможної ринкової економіки; поліпшення структури національної економіки на основі інноваційної моделі розвитку; інтеграція в європейські структури та світову економічну систему.

Інвестиційні програми, що, як правило, є складовою програм соціально-економічного розвитку країни чи регіону, цільових галузевих або інших програм, розробляються на певний період (один рік, 5, 10, 15 або й на триваліший період). Інвестиційна програма (або інвестиційна складова програми) розробляється з метою активізації інвестиційної діяльності, концентрації зусиль та визначення джерел, форм, суб'єктів і напрямів інвестування важливіших проблем техніко-технологічного та соціально-економічного розвитку аграрно-промислового виробництва.

Розробка інвестиційної програми (інвестиційної складової) АПК спрямовується на комплексний розвиток аграрно-промислового виробництва з першочерговим визначенням інвестування пріоритетних сфер, напрямів, що сприяють забезпеченню аграрно-продовольчою продукцією населення країни за науково обґрунтованими нормами споживання та нарощуванню її експортного потенціалу. Виходячи з того, що на рівні держави за пріоритет обрано інноваційну модель розвитку національної економіки, напрями, форми державного інвестування АПК та інвестиційні ресурси мають бути зорієнтовані на виконання інвестиційних державних пріоритетів.

В процесі дослідження обґрунтовані принципи визначення пріоритетних напрямів інвестування у розвиток галузей АПК за рахунок коштів Державного бюджету. Вони мають включати: врахування стратегії розвитку галузі, в основу якої покладено народногосподарське значення її продукції не тільки для

нинішнього, а й майбутнього країни; забезпечення безпечного використання, збереження й збагачення наявного природно-економічного потенціалу, що передбачає запровадження мотиваційного механізму інвестування в галузі АПК з різних джерел; організація виробництва на основі інноваційної моделі розвитку, що передбачає інвестування нових ефективних форм господарювання й організації виробництва, виготовлення нових видів продукції, розробка і впровадження новітніх енерго-, ресурсозберігаючих технологій, нового покоління продуктивніших і мобільних систем машин і механізмів; стимулювання розвитку вітчизняного насінництва, виробництва достатньої кількості якісного насіння високопродуктивних сортів і гібридів сільськогосподарських культур та створення страхових насінневих фондів; забезпечення селекції в тваринництві й птахівництві та розвиток племінної справи, створення мережі племзаводів і племрепродукторів; стимулювання створення і впровадження у виробництво новітніх технологій глибокої переробки сільськогосподарської продукції, диверсифікації виробництва, у тому числі на технічні цілі.

Основним засобом реалізації пріоритетних напрямів розвитку АПК має бути Державна інвестиційна програма, що розробляється з метою концентрації інвестицій і зусиль для комплексного й системного вирішення найважливіших загальнодержавних проблем розвитку аграрно-промислового виробництва. В ній має бути передбачено розвиток галузей на основі принципово нових, стимулюючих відносин власності на капітал, науково обґрунтованих технологічних рішень, застосування у технологічному процесі високопродуктивних енергоощадних засобів виробництва, нових матеріалів, іншої науково-технічної й технологічної продукції.

Для досягнення поставленої мети мають бути визначені стратегічні цілі та завдання. Інвестиції повинні спрямовуватись на відновлення й розвиток ресурсного потенціалу сільського господарства і переробних галузей АПК, формування сучасної ринкової інфраструктури з урахуванням процесів функціонування багатокладної економіки, вільного розвитку підприємництва з високим рівнем підприємливості різних організаційно-правових структур, виробничих напрямів й обсягів товарообороту.

Інвестиційна складова державних цільових програм, які передбачається фінансувати з державного бюджету, формується за пропозиціями державних замовників-розпорядників коштів державного бюджету.

Засади розроблення, затвердження та виконання державних цільових програм визначає Закон України від 18 березня 2004 р. № 1621–15 «Про державні цільові програми». Згідно ст. 1 Закону державна цільова програма визначається як

комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на вирішення найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

Мета і основні умови розроблення державних цільових програм визначені ст. 2 Закону.

Метою розроблення державних цільових програм визначено сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць; забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних й інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів Державної влади, підприємств, установ та організацій для розв'язання найважливіших проблем.

Відповідно до визначеної Законом мети розроблення державних цільових програм, нами обґрунтовано алгоритм їх розробки і реалізації (рис.). Він включає основні засади розробки державних програм з визначенням стратегічної мети, основних цілей, задач, оцінку ресурсного і соціально-економічного потенціалу аграрно-промислового виробництва країни – природнокліматичних умов, фінансово-економічного потенціалу, інтелектуального, інвестиційного потенціалу, оцінку розвитку інвестиційного середовища, визначення державних

інвестиційних пріоритетів, рівень розвинутої соціальної інфраструктури.

Оцінка ресурсного і соціально-економічного потенціалу є базою для обґрунтування перспективних параметрів соціально-економічного розвитку аграрно-промислового виробництва, зокрема, визначення пріоритетних сфер, галузей та напрямів розвитку, шляхів збільшення ємності внутрішнього аграрно-продуктового ринку та формування експортних ресурсів, визначення ємності ринку інвестиційних ресурсів, пріоритетів соціального розвитку сільських територій.

Пріоритетні напрями інвестиційної діяльності мають визначатись правовими, економічними та організаційними засадами. З розвитком економіки і науково-технічного прогресу вони можуть змінюватись в часі, проте принципи їх визначення мають залишатись стабільними.

Концентрація ресурсів держави має бути зосереджена на провідних напрямках техніко-технологічного оновлення виробництва, розвитку внутрішнього аграрно-продовольчого ринку та забезпечення його стабільності платоспроможним попитом з пріоритетом національних інтересів.

Правовою основою формування та реалізації пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності є Конституція України, Закон України «Про інвестиційну діяльність» та інші закони.

Окремим розділом програми є фінансове та організаційне забезпечення реалізації державних інвестиційних програм, що включає обґрунтовані



Рис. Алгоритм розробки і реалізації державних інвестиційних програм

джерела фінансування та організаційні заходи щодо їх реалізації. Фінансування інвестицій у розвиток аграрно-промислового виробництва здійснюється за кошти Державного бюджету відповідно до прийнятих бюджетних програм, а також із залученням усіх джерел фінансування, не заборонених чинним законодавством. Джерелами фінансування інвестицій бюджетних програм є бюджетні кошти (державного і місцевих бюджетів), позабюджетні джерела фінансування, ресурси фінансово-кредитної сфери (банківське кредитування, кошти інвестиційних фондів, страхових інвестиційних компаній), залучені кредити, у тому числі довгострокові пільгові кредити, іноземний капітал, Спільний проект уряду України і МБРР «Фонд соціальних інвестицій», іноземні інвестори, прямі іноземні інвестиції, фонди міжнародних екологічних організацій (наприклад, гранти Глобального екологічного фонду), власні кошти підприємств, кошти населення, лізинговий фонд.

Постановою Верховної Ради України від 11 травня 2004 р. № 1698–1V, передбачалось визначити 2005–2010 рр. періодом пріоритетної державної підтримки АПК та соціальної сфери села. При цьому загальні обсяги фінансування державних цільових програм розвитку АПВ мали становити не менше 10 % видатків Державного бюджету України на відповідний рік. Тобто, 2007 р. ця сума мала становити 24 млрд грн, а фактично видатки з Державного бюджету України на розвиток сільського господарства, лісового господарства та мисливства становили 9,3 млрд грн, або 4,0 відсотки від загальної суми видатків (табл.), а до суми, що передбачалась Постановою — 38,8 % . І хоча за 2003–2006 роки обсяги видатків із зведеного бюджету України у сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство зросли в 2,38 раза, все ж вони не відповідають Постанові ВРУ від 11 травня 2004 р., якою передбачено визначити 2005–2010 роки періодом державної підтримки АПК та соціальної сфери.

Враховуючи сучасний фінансово-економічний стан аграрного сектору економіки, особливо сільськогосподарських підприємств, мають бути визначені державні інвестиційні пріоритети розвитку АПК країни та регіональних АПК, що фінансуватимуться за рахунок коштів Державного бюджету та консолідованих інвестиційних фондів. Нині розроблені й затверджені Кабінетом Міністрів України окремі цільові програми розвитку аграрно-промислового комплексу України, які реалізуються повністю або частково за рахунок коштів Державного бюджету. Проте кожна з них автономна як за своїм призначенням, так і в часовому вимірі без взаємозв'язку із стратегією розвитку національної економіки, у тому числі й розвитку аграрно-промислового виробництва, без достатньо обґрунтованого фінансування за джерелами інвестування та матеріально-речового їх забезпечення.

У будь-якій державній цільовій програмі розвитку АПК мають бути визначені пріоритетні напрями інвестування капіталу, що фінансуватимуться повністю або частково за рахунок коштів державного бюджету. Це має бути людський капітал, частково пріоритетні продуктивні підкомплекси, які мають стратегічне значення для економіки країни, її продовольчої безпеки, та капітал землі.

Конкурентоспроможність аграрно-продовольчої продукції знаходиться в прямій залежності від людського капіталу, рівня професійної підготовки працюючих і спеціалістів господарюючих структур АПК, які організують виробничий процес, створюють науково обґрунтовану систему землеробства відповідно до природнокліматичних умов, формують ефективне товарне аграрно-промислове виробництво. Тому однією з важливіших складових інвестиційної програми в АПК мають бути інвестиції на підготовку та перепідготовку фахівців, підвищення їхнього професійного рівня, підприємливості й інтелекту. Вони мають забезпечити організацію

Таблиця

Динаміка валової доданої вартості, видатків та інвестицій в основний капітал аграрного сектора економіки України (сільське господарство, лісове господарство і мисливство)

Рік	ВДВ, млн грн	Частка ВДВ в загальному її обсязі	Видатки з державного бюджету			з них інвестиції в основний капітал			
			всього, млн грн	частка в загальному обсязі видатків, %	в сумі ВДВ, %	всього, млн. грн.	у % до		
							видатків	ВДВ	всіх інвестицій
2001	29421	16,3	1094,8	2,0	3,7	92,0	8,4	0,32	5,7
2002	29418	14,6	1377,6	2,3	4,7	88,3	6,4	0,30	4,6
2003	29059	12,1	2803,8	3,7	9,7	110,6	3,9	0,38	5,2
2004	37258	11,9	2969,9	2,9	8,0	122,7	4,1	0,33	3,6
2005	40542	10,4	4915,2	3,5	12,1	134,6	2,7	0,51	2,7
2006	41006	8,65	6687,7	3,8	16,3	204,4	3,1	0,50	2,8
2007	47354	7,65	7781,3	4,5	16,4	352,8	4,5	0,75	3,7
2008*			9678,1	4,0		720,6	7,4		4,3

Джерело: Зведений бюджет України. Статистичний щорічник України за 2003 р. — с. 54, за 2005 р. — с. 52, за 2006 р. — с. 50; Україна в цифрах за 2007 р. — с. 31; Ф — 2 ін.

*) 2008 р. (попередні дані).

ефективної діяльності колективів підприємств та високий техніко-технологічний рівень виробничих процесів, конкурентоздатність вітчизняних аграрно-продовольчих товарів як на вітчизняному, так і на зовнішньому ринках.

Державна інвестиційна програма має відображати джерела формування інвестиційних ресурсів для інвестування виробничого капіталу в аграрній сфері. В ній слід передбачати спрямування інвестицій за такими напрямками їх використання:

нарощування виробничого потенціалу шляхом оновлення основного капіталу новим, продуктивнішим, ресурсо- та енергозберігаючим;

раціоналізація виробництва на засадах його модернізації;

диверсифікація виробництва на основі розширенням діяльності підприємств та створення нових технологічних ліній з глибокої переробки, доробки, зберігання, фасування і реалізації аграрно-продовольчої продукції.

Інвестиційна програма має бути спрямована на повне забезпечення ємності внутрішнього ринку всіма видами вітчизняної аграрно-продовольчої продукції, для ефективного виробництва якої в Україні існують природнокліматичні умови й виробничий потенціал, поживавлення розвитку зовнішнього ринку та виконання міждержавних домовленостей і зобов'язань для упередження перевиробництва продукції; забезпечення потреби виробничих потужностей промислових підприємств із зберігання, доробки й переробки сільськогосподарської продукції.

Стратегічна мета програми — стабільність соціально-економічного розвитку аграрно-промислового виробництва — може бути досягнута лише шляхом застосування комбінованої моделі залучення інвестицій, мобілізації внутрішніх і зовнішніх джерел інвестування.

Необхідно, насамперед, задіяти внутрішні ресурси кожного регіону, трансформувати в інвестиції прибутки підприємств, створити доступний для товаровиробників ринок інвестиційних ресурсів (здешевити кредитні ресурси), стимулювати залучення в інвестиційний процес заощаджень населення, удосконалити нормативно-правове поле і його прозорість для товаровиробників, вітчизняних та іноземних інвесторів.

Об'єднання та координація дій органів державної адміністрації, місцевої влади, промисловців і підприємців, сільськогосподарських підприємств, населення з метою організації інвестиційної діяльності та повного використання виробничого й ресурсного потенціалу сприятиме збільшенню інвестиційних надходжень в економіку АПК та реалізації збалансованої інвестиційної політики.

Потребують прискореного розвитку інформаційні технології, інтеграційні процеси та створення інтегрованих аграрно-промислово-банківських структур, що сприятиме залученню фінансового капіталу та активізації технологічних процесів поглибленої переробки сільськогосподарської продукції

й розширення асортименту виробництва кінцевої продукції АПК, додаткового залучення технічних засобів та продукції хімічної промисловості для сільського господарства.

Консолідація промислового й фінансового капіталів та створення потужних інтегрованих формувань, що здатні протистояти конкуренції іноземних компаній на внутрішньому аграрно-продовольчому ринку, сприятиме забезпеченню платоспроможного попиту на послуги в галузі інформатики, фінансових послуг, програмного забезпечення, засобів електронного зв'язку тощо для сільськогосподарських підприємств. Державна адміністрація має забезпечувати підтримку перспективних нововведень шляхом сприяння створенню інноваційних центрів, формуванню кооперативних об'єднань, освітянських, наукових і аграрно-промислово-виробничих організацій.

Інвестиційна програма розвитку аграрно-промислового виробництва в своїй основі має базуватись на інвестиційній стратегії розвитку економіки країни.

Передумовою розробки Державної інвестиційної програми в АПК є всебічний аналіз економічного стану розвитку продуктивних підкомплексів, галузей, підприємств та інших господарюючих структур АПК, джерел формування і залучення інвестиційних ресурсів та створення системи стимулюючих організаційно-економічних умов, що сприятимуть надходженню інвестицій в АПК.

Державна підтримка розвитку сільського господарства за кошти Державного бюджету здійснюється через різні механізми за декількома напрямками: загальнодержавні програми розвитку аграрно-промислового комплексу; безпосередньо розвиток сільськогосподарського виробництва і його галузей; наукові і прикладні розробки у сфері розвитку аграрно-промислового виробництва; підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів для аграрно-промислового комплексу вищими навчальними закладами й закладами післядипломної освіти та соціальний розвиток села. По кожному з наведених напрямів щорічно визначаються за окремими програмами видатки, що фінансуються за рахунок Державного бюджету.

Становлення України як незалежної держави визначатиметься створенням сприятливих умов для комплексного розвитку її економіки, зокрема аграрно-продуктивних підкомплексів, включаючи сільськогосподарське виробництво в його регіональному аспекті. Серед чинників прискореного розвитку формування і впровадження інвестиційних програм залучення інвестицій в АПК є чи не найважливішим організаційно-економічним заходом, що має забезпечити техніко-технологічне оновлення виробничих процесів та сфери технологічних послуг, розвиток вітчизняного аграрно-продовольчого ринку та наповнення його конкурентоспроможною продукцією власного виробництва, розширення зовнішньо-економічних зв'язків з метою утвердження інноваційної моделі розвитку та сталого соціально-економічного зростання.

Для розвитку й підвищення ефективності товарного аграрно-промислового виробництва необхідно здійснити наступні макроекономічні заходи: зміцнити фінансово-економічну основу виробництва, що формує його високий технологічний рівень (фондооснащеність, збереження й підвищення родючості ґрунтів, вартості людського капіталу), тобто сприяти нарощуванню сукупного виробничого капіталу. Спроможність галузі відтворити кадровий потенціал і досягти вищого рівня інтелектуальності зумовить відтворення всіх складових виробничого процесу та всього суспільного життя з відповідною сукупністю духовних і матеріальних цінностей, технічних засобів, технологій, новацій; сформувати незалежно від форм власності і господарювання раціональну й безпечну структуру сільськогосподарського виробництва відповідно зональних і регіональних природно-економічних особливостей. Це передбачає якнайшвидше впровадження науково обґрунтованої системи ведення землеробства, збереження і підвищення родючості ґрунтів як передумови високої і стабільної урожайності сільськогосподарських культур і розвитку продуктивного тваринництва, формування системи органічного землеробства, розширення ємності внутрішнього ринку й розвитку ринкової інфраструктури, збереження наявних і створення нових робочих місць за рахунок розши-

рення сфери діяльності і послуг, зростання доходів населення, підвищення рівня заробітної плати та своєчасної її виплати, обмеження імпорту товарів і продуктів, розширення й оновлення асортименту аграрно-продовольчих товарів, мотивації продуктивної та активної діяльності, всебічного розвитку самої людини й формування її капіталу.

Підвищення рівня та удосконалення структурного і якісного складу виробничого потенціалу є основою його ефективного використання.

Результативними показниками реалізації державних інвестиційних програм визначено підвищення капіталізації аграрно-промислового виробництва, приріст ресурсного та соціально-економічного потенціалу, економічний ефект, соціальні й екологічні результати, інші ефекти.

Висновки. Розробка і реалізація державної інвестиційної програми в АПК має сприяти становленню ефективної конкуренції у всіх сферах АПК та задовольняти суспільно-економічні інтереси держави, кожного регіону, районів, громади, села чи селища, а також поліпшенню ринкової кон'юнктури. Інвестування аграрно-промислового виробництва створить необхідні передумови підвищення концентрації виробництва, розвитку інтеграційних процесів для зростання ефективного виробництва у всіх галузях, підвищення життєвого рівня населення.

УДК 631.53.02:338.43

Н.М. Перепелиця,

к. е. н.,

Київська дослідна станція

Інституту овочівництва і багтанництва УААН

СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОВОЧІВНИЦТВІ

Здійснено аналітичний огляд формування попиту та пропозиції інноваційної продукції на ринку насіння овочевих культур в Україні. Виявлено розбалансованість потреби та фактичного виробництва овочевого насіння вітчизняними товаровиробниками, що негативно впливає на зміну спеціалізації насінницьких господарств. Обґрунтовано необхідність створення єдиного органу координації виробництва насіння овочевих культур вищих репродукцій.

Сьогодні овочівництво — одна з інвестиційно-привабливих галузей агропромислового комплексу. За десять років світове виробництво овочів зросло від 500 млн т до 1 млрд т [2]. Кожного року приріст обсягів виробництва овочів становить близько 100 млн тонн. У цій сфері діяльності лідирують такі країни, як Китай з обсягом виробництва 400 млн т

продукції, Індія — 80, США — 40, Туреччина — 25 млн т. В Європі створені потужні городи в Іспанії, Італії, Нідерландах. Нині на одну особу тут вирощується 200—300 кг овочів на рік.

В Україні також спостерігається приріст виробництва овочевої продукції. За останні десять років виробництво овочів збільшилося від 5,3 до 8,0 млн т або на 50 %. При цьому обсяги посівних площ овочевих культур зменшились на 8 % при збільшенні валового виробництва овочів за рахунок застосування інноваційних технологій, в тому числі впровадження високопродуктивних сортів і гібридів, які забезпечують стабільний приріст урожайності й динамічний розвиток галузі.

Магістральний шлях розвитку галузі овочівництва — створення цивілізованого регіонального і

національного ринку овочів, усіляка підтримка великого товарного овочівництва в кооперації з дрібними товаровиробниками.

В умовах становлення ринкової системи господарювання науково-технічний розвиток стає найважливішим, якісно новим аспектом аграрно-промислового виробництва. Впровадження нововведень активізує виробництво, сприяє підвищенню якості й конкурентоспроможності вирощуваної продукції, а відтак – покращує економічні результати діяльності.

Біологічні нововведення (сорти і гібриди сільськогосподарських культур), особливо актуальні в період зміни філософії виробництва, мають безперечний пріоритет у сучасних наукових дослідженнях, тому що їх поширення (впровадження) на відміну від технічних, хімічних та технологічних нововведень, не потребує великих інвестиційних ресурсів.

Сорти овочевих культур вітчизняної селекції більшою мірою пристосовані до агрокліматичних умов України, що й забезпечує їх вищу продуктивність та відповідність вимогам вітчизняного товаровиробника.

Нині практично всі іноземні селекційно-насіницькі фірми, які займаються виробництвом насіння овочевих культур, перейшли на створення гетерозисних гібридів першого покоління F_1 . Впровадження їх у виробництво дає змогу поліпшити якість продукції, суттєво підвищити урожайність, стійкість до несприятливих умов вирощування та поширення хвороб. Це, відповідно, зменшує застосування пестицидів та інших хімічних речовин і знижує екологічне навантаження на рослину й ґрунт.

Собівартість, а отже і ціна гібридного насіння вищі за сортове в десятки разів, але перевага гібридів F_1 перед сортами суттєва, що пояснюється швидкістю їх реакції на вимоги потреб ринку (сорт створюється протягом 10–15 років, а гібрид через 6–8 років), поєднанням в гібриді важкосумісних ознак і їх підсилення за рахунок ефекту гетерозису, комерційною захищеністю селекційно-генетичних досягнень. Гібридне насіння не можна репродукувати, так як в другому поколінні гібрид втрачає свою однорідність через розчеплення, а комбінація материнської та батьківської форм, яка в результаті дає бажаний гібрид, є власністю автора і являє собою комерційну таємницю. Тому одним з головних методів отримання бажаних результатів в селекції помідорів є гетерозисна селекція гібридів, яка набуває все більшого розповсюдження в Україні і в умовах закритого ґрунту повністю витісняє сорти.

За даними, озвученими під час роботи першої міжнародної конференції «Овочі та фрукти України: ринок нових можливостей», ринок «дорогого» насіння в Україні 2004 р. сягнув 14 млн євро. За про-

гнозом директора голландської насінневої компанії «Нунемс» до 2014 року цей сегмент ринку в Україні досягне 27 млн євро (у 1999 році він становив лише 4,5 млн євро) [1].

Експерти деяких овочевих компаній оцінюють середні витрати на якісне насіння овочевих культур на рівні 2000 грн на кожен гектар. Отже, потенційно український ринок якісного насіння може зрости до рівня 90–100 млн євро. Перспективність українського насінневого ринку підтверджується також тим, що на ньому представлені фактично всі основні насінневі компанії світу, які повідомляють про стрімке зростання обсягів продажу якісного насіння. За висновком експертів, приблизно 50 % ринку овочевих насіння контролюють 7 великих іноземних компаній. Продаж насіння цих компаній орієнтовано в основному на професійних виробників, а не на городників.

Гібриди F_1 української селекції не мають достатнього розповсюдження через неспроможність наукових установ забезпечити великі обсяги виробництва гібридного насіння, що потребує значних капіталовкладень. До того ж, західні сільськогосподарські технології реалізуються в супроводі з відповідними промисловими технологіями. Придбання імпорتنих сортів чи гібридів, як правило, потребує імпорتنих засобів захисту рослин, сіялок і т.д.

Натомість в бюджеті України не передбачено державні дотації на насінництво, що вагомо знижує конкурентоспроможність вітчизняного насіння. Не знаходячи застосування у виробництві, районовані гібриди F_1 морально старіють. При цьому, сорти та гібриди вітчизняної селекції, які є результатом наукових розробок Інституту овочівництва і баштанництва УААН, не тільки не поступають аналогам зарубіжної селекції, а й перевершують їх ефективністю у виробництві, оскільки забезпечують високий рівень економічної віддачі.

Широке й швидке впровадження нових конкурентоспроможних сортів і гетерозисних гібридів F_1 та супроводжуваних їх технологій, розроблених для ґрунтово-кліматичних умов відповідних зон України, значно збільшує валовий збір овочевих і баштанних культур, поліпшує якість продукції і в кінцевому підсумку підвищує ефективність галузі овочівництва.

Існуюча в Україні мережа науково-дослідних установ з селекції овочевих і баштанних культур повною мірою охоплює всю різноманітність ґрунтово-кліматичних умов, що дає можливість не тільки створювати конкурентоспроможні сорти і гетерозисні гібриди для конкретної зони, а й налагодити високоєфективне їх насінництво. До того ж, досвід 80-х років свідчить, що всі ці установи можуть задовольнити потреби в оригінальному і елітному насінні не лише Україну, а частково й Росію.

В таблиці наведено потребу України в насінні основних овочевих культур та плановий обсяг виробництва в 2009 році.

Наведені в таблиці дані яскраво ілюструють розбалансованість попиту та пропозиції насіння овочевих культур. Так, при потребі репродукційного насіння 18515 ц на рік в Україні в поточному році планується виростити 7922 ц, що становить лише 42,8 % необхідної кількості. При цьому забезпеченість насінням капусти пізньої 1 репродукції становить 807 %, а помідорів – 0,9 %, огірків – 1,1 %, цибулі – 2 %, баклажанів – 1,7 %.

Поряд з цим рівень забезпеченості елітним насінням становить 180 %, в тому числі насінням помідорів на 612 %, капусти білоголової – 62,3 %, огірків – 11 %, моркви 20,1 %, баклажанів – 16,1 %.

З наведених даних можна зробити прогноз, що у вітчизняних наукових установ в сезон 2009–2010 рр. будуть проблеми з реалізацією елітного насіння помідорів. До того ж можливе значне перевиробництво оригінального насіння, адже його планується виростити в 6 разів більше за потребу, а по окремих культурах цей показник більший в 30–3000 разів.

Зазначене свідчить про відсутність в Україні ефективної системи насінництва в галузі овочевобаштанних культур. Система насінництва, що була створена в нашій країні в минулому столітті, практично ліквідована, хоча принципи її функціонування покладено в основу і з успіхом використовуються в насінневих національних компаніях *GNIS* (Франція), *BDR* (Німеччина) та інших. Наприклад, в складі компанії *GNIS* нині функціонує 90 наукових установ. Вона контролює 330 тис. га насінницьких посівів і виробляє щорічно 1,2 млн т насіння. Водночас в нашій країні зруйновано селекційно-насінницький комплекс, головне – порушено зв'язок: селекціонер – насінневод – товаровиробник [4]. Це призвело до різкого скорочення власного виробництва насіння. Утворився дефіцит, який

поповнюється за рахунок імпорту. Якщо за кордоном, з різних причин, зменшується врожай насіння, то у нас спостерігається його нестача, так як це було в минулі роки з насінням цибулі, моркви, капусти та ін. Це свідчення втрати країною продовольчої незалежності.

Вітчизняними вченими доведено, що використання насіння з низькими сортовими якостями спричиняє недобір близько 25 % врожаю. Але фінансові збитки – лише одна складова проблеми. З виродженням сортів втрачається їх біологічна цінність, що негативно впливає на здоров'я населення. Водночас, не менш важливою є моральна компонента цього питання. Фальсифіковане насіння підривається авторитет вітчизняної аграрної науки.

Динаміка кількості організацій, що займалися насінництвом овочевобаштанних культур 2005–2009 рр. в Україні, має негативні тенденції. Якщо 2005 р. цим видом діяльності займалися 89 господарств, то 2009 р. їх залишилось 48, з них державних науково-дослідних установ – 28. Кількість приватних насінницьких товаровиробників різко зменшується. Так, 2005 р. їх було 56, 2006 – 43, 2007 – 35, 2008 – 28, а 2009 – лише 20. При цьому за 5 років кількість господарств, що займалися насінництвом сільськогосподарських культур скоротилась на 13 %, а господарств, що вирощували насіння овочевобаштанних культур – на 64 %.

Овочевонасінницька галузь через великий коефіцієнт розмноження насіння має незначну потребу в земельній площі, але витрати на 1 тону насіння овочевих культур в 10–20 разів вищі, порівняно із насінництвом зернових культур. Для однорічних овочевих культур ці витрати розтягуються на цілий рік, а для дворічних культур – на два роки. Тому насінницькі господарства постійно відчувають дефіцит оборотних коштів. При цьому вони потрібні не лише на придбання пально-мастильних матеріалів, добрив, пестицидів, але й на оплату ручної праці, без якої на-

Таблиця

Забезпеченість України насінням овочевих культур урожаю 2009 року, ц

Культура	I репродукція			Еліта			Оригінальне насіння		
	Потреба в насінні	План виробництва насіння*	% забезпеченості	Потреба в насінні	План виробництва насіння*	% забезпеченості	Потреба в насінні	План виробництва насіння*	% забезпеченості
Капуста пізня білоголова	760	6135,5	807,3	6,74	4,2	62,3	0,04	1,2	3000
Помідори	1010	9,2	0,9	7,61	611,9	8040,7	0,099	20,5	20707,1
Огірки	3300	36,2	1,1	109	12	11,0	4,42	4,1	92,8
Морква	2590	1093,5	42,2	41,37	8,3	20,1	0,83	5,6	674,7
Буряки столові	5320	520	9,8	139,84	37,6	26,9	4,062	16,9	416,1
Цибуля ріпчаста	5400	107,7	2,0	75,6	12,4	16,4	1,6	3,1	193,8
Перець солодкий	65	18,6	28,6	0,58	1,5	258,6	0,005	15,2	304000
Баклажани	70	1,2	1,7	0,62	0,1	16,1	0,006	0	0
Всього	18515	7921,9	42,8	381,36	688	180,4	11,062	66,6	602,1

* згідно даних Державного реєстру виробників насіння і садивного матеріалу на 2009 рік.

сінництво не може обійтися. Взяти кредит в банку насінницькому господарству практично неможливо, оскільки земля в заставу не береться, а стара і зношена техніка вже нікому не потрібна. Закупівельні ціни на насіння не змінюються вже багато років, хоча інфляція властива для всіх галузей сільського господарства. Тому багато господарств міняють спеціалізацію на товарне овочівництво, яке нині досить рентабельне, або розширюють площі під зерновими культурами.

Отже, в Україні необхідно підняти статус насінницьких господарств і таким чином зберегти останні насінницькі виробничі структури. Для цього потрібно створити установу, яка на державному рівні буде координувати обсяги оригінального, елітного та репродукційного насінництва овочевих культур шляхом контракції (держзамовлення). Ці контракти мають передбачати пільгове кредитування насінницьких господарств. Держава повинна брати на себе страхування насінницьких посівів від форсмажорних обставин тощо.

Експансія західних насінневих фірм, що мають більші фінансові можливості, ніж вітчизняні науково-селекційні центри, створює проблему впровадження в масове виробництво сортів національної селекції, прирікає на економічну блокаду власний селекційний матеріал, генетичні можливості якого для природно-кліматичних умов України є кращими [3].

Очевидно, необхідно встановити квотування імпорту насіння овоче-баштанних рослин, які Україна в змозі виростити самостійно, і тим самим захистити вітчизняного виробника та підтримати розвиток української селекційної науки. Крім того, при внесенні до Державного реєстру сортів і гібридів, придатних до поширення в Україні, пріоритет слід віддавати гібридам і сортам вітчизняної селекції.

Доцільно створити систему підтримки національного товаровиробника, яка б включала забезпечення сучасних технологій, розроблених Інститутом овочівництва і баштанництва, матеріальними ресурсами. Це дасть змогу не тільки задовольнити потребу в насінні внутрішнього споживача, а й вийти на зовнішній ринок, створити додаткові робочі місця, що значно знизить соціальну напругу на селі.

Сучасний стан галузі овочівництва, перехід до ринкових відносин, різноманітність форм власності, жорстка конкуренція на овочевому сегменті ринку, це чинники, які зобов'язують перехід до швидкої сортозаміни і сортооновлення. Вимоги товаровиробників, особливо фермерів і приватного сектора, змінюються на основі торгового різноманіття протягом 3–4 років. Тому стратегія розвитку селекції і насінництва повинна передбачати всі ці особливості

і своєчасно реагувати на вимоги ринку. Підвищення ефективності селекції та насінництва має важливе значення для стабілізації аграрно-промислового комплексу України. Створення нового покоління сортів і гібридів дає можливість отримувати не лише високі врожаї, але й значно поліпшувати якість сільськогосподарської продукції та підвищувати її конкурентоспроможність.

Виконання програми у повному обсязі дасть змогу своєчасно проводити сортозаміни і сортооновлення, що в кінцевому підсумку сприятиме збільшенню врожаю овочевих і баштанних культур на 25–30 %. Виробництво високоякісного насіння за обґрунтованими цінами, яке може конкурувати на ринку насіння, в тому числі з іноземними фірмами, підвищення наукового рівня селекції та її результативності можливе лише за державної підтримки.

Висновок. Сучасний стан насінницької галузі України характеризується критичним зменшенням кількості спеціалізованих господарств, спадом виробництва насіння, що призводить до дефіциту, який заповнюється імпортованою насінницькою продукцією. Виходячи з цього, в Україні необхідно підняти статус насінницьких виробничих структур і таким чином зберегти останні спеціалізовані господарства. Для цього потрібно створити установу, яка на державному рівні буде координувати обсяги виробництва оригінального, елітного та репродукційного насінництва овочевих культур шляхом контракції (держзамовлення).

Використані джерела

1. Досвід виробництва та маркетингу овочів в Україні. (Результати досліджень Проекту аграрного маркетингу за 2004–2005 рр.) — К., 2006. — 384 с.
2. Литвинов С.С. Производству семян овощных культур — государственную поддержку! / С. С. Литвинов, В. А. Лудилев // Современные тенденции в селекции и семеноводстве овощных культур. Традиции и перспективы: материалы докладов, сообщений 1-й междунар. научно-практич. конф. (4–6 августа 2008 г.). — М. : ВНИИССОК, 2008. — Т. 2 — 448 с.
3. Особливості визначення річного економічного ефекту від використання нового сорту чи гібриду F_2 / О. В. Ручкін, А. М. Рудь, Л. М. Урюпіна [та ін.]. — АгроІнКом. — 2002. — № 8–9. — С. 62–64.
4. Сирота С.М. Проблемы системы семеноводства овощных культур в России и пути их решения / С. М. Сирота, В. Ф. Пивоваров // Современные тенденции в селекции и семеноводстве овощных культур. Традиции и перспективы: материалы докладов, сообщений 1-й междунар. научно-практич. конф. (4–6 августа 2008 г.). — М. : ВНИИССОК, 2008. — Т. 2 — С. 32–42.

Г.Є. Мазнів,
професор,

О.Ю. Бобловський,
доцент,

О.О. Красноруцький,
доцент,

О.О. Артеменко,
ст. викладач,

О.С. Заїка,
ст. викладач,

Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. Петра Василенка

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТЕХНОЛОГІЙ ПОЛЬОВОГО КОРМОВИРОБНИЦТВА

В статті запропонований методичний підхід щодо комплексної оцінки ефективності вирощування кормових культур в контексті сучасного стану ресурсного забезпечення сільськогосподарського виробництва. Виконані розрахунки індексу економічної ефективності вирощування кормових культур з врахуванням їх поживності для трьох рівнів ресурсного забезпечення. Встановлена та математично обгрунтована залежність між рівнем ресурсного забезпечення, ступенем прогресивності технологій та ефективністю вирощування основних видів кормових культур.

Одним із найважливіших завдань держави в умовах переходу до ринку та перманентної економічної кризи є вирішення проблеми продовольчої безпеки, в якій вирішальна роль відводиться тваринництву. Виробництво продукції тваринництва в обсягах, необхідних для забезпечення фізіологічних норм споживання населенням продуктів харчування тваринного походження, визначає нині пріоритетні напрями аграрної політики держави.

Ринок продукції тваринництва в Україні характеризується нині незбалансованістю попиту і пропозиції, низьким рівнем внутрішнього споживання, а також недостатньо розвинутою інфраструктурою заготівель та збуту тваринницької сировини. Спроби врегулювати забезпечення внутрішнього попиту за рахунок імпорту призводить до подальшого тиску на вітчизняного товаровиробника і створює загрозу повної ліквідації тваринництва в сільськогосподарських підприємствах. 2007 р. частка імпорту в загальному споживанні м'яса становила понад 23 відсотки, що з огляду на гарантування продовольчої безпеки наближається до критичної межі.

Особисті селянські господарства, які мають переважно екстенсивний характер виробництва, неспро-

можні забезпечити зростаючий попит населення на продукти харчування і виробляють здебільшого продукцію, яка не відповідає встановленим якісним показникам.

Таким чином, фактичне виробництво продукції не відповідає потенційним можливостям галузі і з кожним роком погіршується. Для поліпшення ситуації в сільському господарстві необхідно вирішити комплекс задач, пов'язаних із стійким розвитком як галузі рослинництва, так і тваринництва.

Суттєве значення в підвищенні продуктивності тваринництва і ефективності його подальшого функціонування належить кормовиробництву, що і зумовило напрям дослідження і визначило мету статті.

Вивченню проблем підвищення ефективності кормовиробництва присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів-аграрників, зокрема В.В. Бердникова, В.В. Глушка, Д.П. Глуценка, П.К. Канінського, В.Ю. Перегудова, В.Г. Рижкова, П.Т. Саблука, Ф.К. Шакірова та інших. Але питання економічної ефективності кормовиробництва в умовах ринкової економіки потребують подальшого поглиблення дослідження і деякого уточнення.

Метою статті є адаптація існуючих методологічних та методичних підходів щодо комплексної оцінки ефективності вирощування кормових культур відповідно до сучасного стану розвитку технологічної та ресурсної складових сільськогосподарського виробництва.

Як зазначалося, економічна ефективність тваринництва, в першу чергу, визначається станом кормової бази, метою організації якої є забезпечення якісними, повноцінними і економічно вигідними кормами тваринництва для отримання конкурентоздатної, високорентабельної тваринницької продукції.

Основною проблемою галузі нині є катастрофічне зменшення обсягів виробництва продукції та поголів'я сільськогосподарських тварин в господарствах усіх форм власності. Так, 2009 р. в порівнянні з 1991 р. в усіх категоріях господарств Харківської області чисельність ВРХ зменшилась у 6,4 раза, в тому числі корів у 4,1 раза, свиней — у 5,1 раза, птиці — 1,9 раза. За досліджуваний період в сільськогосподарських підприємствах поголів'я ВРХ зменшилось на 1075,7 тис. гол. або на 91 %, свиней — 783 тис. гол. або на 87,5 %, птиці — 5639 тис. гол. або на 57,8 %. Виробництво м'яса всіх видів у забійній вазі в усіх категоріях господарств Харківщини зменшилось в 2,9 раза і молока в 2,6 раза. На одну особу Харківської області 2008 року було вироблено лише 41,4 кг м'яса і 175,8 молока при фізіологічній нормі харчування 80 кг і 380 кг відповідно [1]. Така ж ситуація спостерігається і в інших регіонах України.

Збільшення виробництва продукції тваринництва неможливе без створення міцної кормової бази. Адже, в структурі собівартості продукції тваринництва питома вага витрат на корми має найбільшу частку: в собівартості молока вона становить 40–60 %, м'яса ВРХ та свинини — 65–75 %, м'яса птиці — 70–75 %, яєць — 50–65 % [2, с. 312]. Через втрату економічної зацікавленості у веденні тваринництва, суттєво зменшилося поголів'я худоби. Площі під кормовими культурами скоротилися від 664,4 тис. га в 1990 році до 96,7 тис. га 2008 року, що становить 85,4 % на фоні зростання площ під посівами технічних культур на 59,2 тис. га або 22,3 % [1].

Для забезпечення населення продукцією тваринництва в Україні розроблено Державну програму розвитку галузі на період до 2015 року, якою передбачається:

— довести у 2015 році виробництво молока — до 20 млн т, м'яса у забійній вазі — до 4 млн т, яєць — до 17 млрд шт.;

— збільшити порівняно з 2008 роком поголів'я великої рогатої худоби в 1,8 раза, в тому числі корів — в 1,1 раза, свиней — в 1,9 раза, птиці — в 1,7 раза;

— довести виробництво комбікормів до 31,2 млн т, в тому числі фуражного зерна — до 24 млн т, шротів — до 4,0 млн т і кормових добавок — до 3,2 млн т;

— забезпечити рентабельне ведення галузей тваринництва.

Актуальним завданням реалізації цієї Програми в умовах недостатнього ресурсного забезпечення і мінімального дотування зі сторони держави аграрного сектору стає розробка і обґрунтування інноваційних ресурсозберігаючих систем кормовиробництва, орієнтованих на раціональне використання матеріальних та трудових ресурсів. З метою забезпечення галузі тваринництва кормами Програмою передбачено стимулювання розширення посівів ба-

гаторічних трав та виробництво комбікормів з місцевої сировини.

В рамках виконання Програми нами розроблені прогресивні технології вирощування кормових культур для різного рівня ресурсного забезпечення підприємств: кукурудзи на зерно, ярого ячменю, віса, еспарцету на сінаж та кукурудзи на силос [3].

При розробці технологій вирощування кормових культур були враховані основні ресурси, які використовуються в кормовиробництві: земельні, матеріально-технічні, трудові, фінансові.

Основними ресурсами, що визначають успіх діяльності аграрного підприємства за сучасних умов господарювання є ресурси фінансові. При цьому ресурсне забезпечення аграрного виробництва для різних підприємств одного регіону може бути різним за рахунок дії факторів об'єктивного та суб'єктивного характеру, що можуть спричинити та зумовлювати дефіцит або надлишок окремих видів ресурсів.

Ми розглянули фактори, які впливають на ресурсне забезпечення аграрного виробництва в розрізі таких ресурсів, як активна частина основних засобів та кошти для фінансування оборотних засобів. Виходячи з того, що вказані види ресурсів аграрного виробництва разом формують групу фінансових ресурсів, нами описано загальний перелік основних факторів, що впливають на стан цієї складової ресурсного забезпечення аграрного виробництва: склад та ступінь технічної готовності машинно-тракторного парку, організація зберігання сільськогосподарської продукції в підприємстві, прибутковість основної діяльності (обсяги відтворення оборотних засобів) та обсяги рефінансування прибутку у виробничий процес.

Враховуючи дію вказаних факторів ми виділили склад критеріїв ресурсної забезпеченості аграрного виробництва, а саме:

1) забезпеченість виробничого процесу технічними засобами механізації виконання операцій;

2) забезпеченість коштами для фінансування матеріальних та нематеріальних витрат при реалізації процесу виробництва продукції;

3) забезпеченість основними засобами, що дають можливість провадити ефективну збутову діяльність.

Відповідність ситуації, що склалася в підприємствах, першим двом критеріям характеризує здатність підприємства ефективно, при оптимумі витрат, виробляти максимальний обсяг конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції. А відповідність третьому критерію дає змогу забезпечувати ефективність всієї виробничо-господарської діяльності.

Нині в аграрному секторі АПК оперують суб'єкти господарювання різних організаційно-правових форм, масштабів та такі, що мали різні стартові умови ведення своєї діяльності. Саме це організаційно-

Значення критеріїв	Високий ступінь забезпечення оборотними коштами	Достатній ступінь забезпечення оборотними коштами	Низький ступінь забезпечення оборотними коштами
Високий рівень розвитку матеріальної бази	Підприємства з високим рівнем ресурсного забезпечення		Підприємства з достатнім рівнем ресурсного забезпечення
Середній рівень розвитку матеріальної бази	Підприємства з достатнім рівнем ресурсного забезпечення		Підприємства з задовільним рівнем ресурсного забезпечення
Низький рівень розвитку матеріальної бази	Підприємства з задовільним рівнем ресурсного забезпечення		Підприємства з низьким рівнем ресурсного забезпечення

Рис. 1. Категорії аграрних товаровиробників за критеріями ресурсного забезпечення

економічне підґрунтя разом зі здобутками організації та управління поточною діяльністю визначають фактичний стан ресурсного забезпечення функціонування підприємств галузі.

Враховуючи, що підприємства функціонують в умовах різного ресурсного забезпечення, на наш погляд, доречно виділення категорій аграрних товаровиробників за схемою, що представлена на рис. 1.

Результати проведеного структурно-логічного аналізу стану ресурсного забезпечення підприємств аграрного сектора АПК дають можливість виділити наступні їх категорії [4]:

- 1) підприємства з високим рівнем ресурсного забезпечення;
- 2) підприємства з достатнім рівнем ресурсного забезпечення;
- 3) підприємства із задовільним рівнем ресурсного забезпечення;
- 4) підприємства з низьким рівнем ресурсного забезпечення.

Використання такого методологічного підходу дає змогу виявляти реальний стан ресурсного забезпечення окремих підприємств і в залежності від нього вибирати відповідні технології.

Для зміцнення кормової бази необхідно, насамперед, виявити найбільш економічно вигідні культури відповідно до рівня ресурсного забезпечення підприємств. Це передбачає економічну оцінку технологій вирощування кормових культур. В кожному підприємстві вирощують декілька кормових культур, які значно відрізняються за врожайністю, собівартістю та затратами праці.

Оцінювання технологій вирощування кормових культур (виробництва кормів) проводиться за допомогою індекса економічної ефективності, який визначається за формулою [5, с. 11;6]:

$$U_k = \frac{K_y}{K_c \cdot K_n}, \quad (1)$$

де: U_k — індекс економічної ефективності вирощування кормових культур (виробництва кормів);

K_y — коефіцієнт урожайності культури, що оцінюється; K_c — коефіцієнт собівартості (1 ц) цієї культури; K_n — коефіцієнт витрат праці (1 ц) цієї культури.

Коефіцієнти урожайності, собівартості і витрат праці розраховуються діленням урожайності, собівартості 1 ц і витрат праці на 1 ц культури в варіанті, який вивчається до базового.

В таблиці 1 приведені показники економічної ефективності вирощування кормових культур за рівнями ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

За базу для порівняння економічної ефективності вирощування основних кормових культур нами було обрано задовільний рівень ресурсного забезпечення, який характеризується наявністю в складі машинно-тракторного парку підприємства техніки вітчизняного виробництва зі значною часткою застарілих машин, обмеженістю коштів для застосування повних систем удобрення та інтегрованих систем хімічного захисту рослин.

Результати розрахунку індексу економічної ефективності вирощування кормових культур наведено в таблиці 3.

Як видно з наведених розрахунків, індекс економічної ефективності зростає від низького рівня до високого по усіх культурах, але в різних масштабах. Найбільший темп зростання спостерігається по кукурудзі на силос (22,7 раза), найменший — у кукурудзі на зерно (13,42 раза).

Індекс економічної ефективності не повністю відображає поживну цінність кормових культур, оскільки вони значно відрізняються за вмістом кормових одиниць і перетравного протеїну. Одні культури забезпечують великий вихід кормових одиниць з гектара, але вони бідні на білок, інші — навпаки. Водночас, у раціонах тварин необхідно мати певне співвідношення кормових одиниць і перетравного протеїну, що забезпечує найбільшу ефективність виробництва продукції тваринництва. Тому для сукупної оцінки кормових культур доцільно використати інтегрований

Окремі абсолютні показники реалізації технологій вирощування кормових культур за рівнями ресурсного забезпечення*

Рівень ресурсного забезпечення	Показник		
	урожайність, ц/га	витрати праці, люд.-год./ц	собівартість, грн/ц
<i>кукурудза на зерно</i>			
високий	120	0,028	43,25
достатній	100	0,07	52,0
задовільний	50	0,164	53,73
низький	39	0,24	55,56
<i>ярий ячмінь</i>			
високий	65	0,058	48,42
достатній	52	0,097	56,81
задовільний	38	0,15	61,18
низький	22	0,52	75,67
<i>овес</i>			
високий	55	0,054	52,27
достатній	50	0,087	60,53
задовільний	30	0,158	67,39
низький	22	0,64	73,0
<i>еспарцет на сінаж</i>			
високий	260	0,009	7,26
достатній	165	0,025	7,56
задовільний	145	0,046	10,68
низький	110	0,053	11,7
<i>кукурудза на силос</i>			
високий	700	0,004	7,37
достатній	500	0,019	8,78
задовільний	300	0,041	10,03
низький	210	0,063	10,4

* Складено з використанням даних джерела [3].

Поживна цінність кормів**

Показник	Кукурудза на зерно	Ярий ячмінь	Овес	Еспарцет на сінаж	Кукурудза на силос
Кормові одиниці, ц	1,21	1,17	0,96	0,28	0,2
Перетравний протеїн, ц	0,06	0,074	0,078	0,041	0,013
Кормопротеїнові одиниці, ц	0,9	1,0	0,9	0,3	0,2

** Складено з використанням даних джерел [7].

показник — вихід кормопротеїнових одиниць з 1 га посіву, який характеризує поживну якість кормів з урахуванням енергетично-протеїнового співвідношення, а отже дає можливість більш об'єктивно оцінювати і порівнювати ефективність виробництва кормів. Його розраховують за формулою:

$$КПО = (КО + 10 \cdot ПП) / 2, \quad (2)$$

де: КПО — кормопротеїнові одиниці, ц; КО — кормові одиниці, ц; ПП — перетравний протеїн, ц.

Для порівняння різних кормових культур в одному й тому ж рівні ресурсного забезпечення їх урожайність доцільно замінити виходом поживних речовин з 1 га, а при розрахунку коефіцієнтів собівартості і витрат праці використовувати показники собівартості одиниці поживності і витрат праці на одиницю поживності. В якості одиниці поживності можна використати одну кормопротеїнову одиницю, яка поєднує в собі загальну і протеїнову поживність. Формула індексу економічної ефективності вирощування кормових культур з урахуванням їхньої поживності має вигляд:

$$U_{КП} = \frac{K_{ВП}}{K_{СП} \cdot K_{ПП}}, \quad (3)$$

де: $K_{ВП}$ — коефіцієнт виходу поживності кормової культури з 1 га; $K_{СП}$ — коефіцієнт собівартості кормової культури в розрахунку на одиницю поживності; $K_{ПП}$ — коефіцієнт затрат праці кормової культури в розрахунку на одиницю поживності.

Індекс економічної ефективності вирощування кормових культур

Рівні ресурсного забезпечення	Кукурудза на зерно	Ярий ячмінь	Овес	Еспарцет на сінаж	Кукурудза на силос
<i>Коефіцієнт урожайності</i>					
низький	0,78	0,58	0,73	0,75	0,70
достатній	2,0	1,37	1,67	1,13	1,67
високий	2,4	1,71	1,83	1,73	2,33
<i>Коефіцієнт собівартості</i>					
низький	1,03	1,24	1,08	1,09	1,04
достатній	0,97	0,93	0,9	0,71	0,87
високий	0,80	0,79	0,78	0,68	0,73
<i>Коефіцієнт витрат праці</i>					
низький	1,46	1,47	1,96	1,15	1,53
достатній	0,84	0,65	0,55	0,54	0,46
високий	0,43	0,39	0,34	0,19	0,32
<i>Індекс економічної ефективності</i>					
низький	0,52	0,32	0,34	0,6	0,44
достатній	2,45	2,27	3,37	2,96	4,17
високий	6,98	5,55	6,90	13,48	9,97

Розрахунок індексу економічної ефективності вирощування основних кормових культур при різних рівнях ресурсного забезпечення представлено в таблиці 4.

В таблиці 5 наведено порівняння економічної ефективності вирощування кормових культур в межах одного рівня ресурсного забезпечення.

Таблиця 4

Розрахунок індексу економічної ефективності вирощування основних кормових культур при різних рівнях ресурсного забезпечення

Рівень ресурсного забезпечення	Кукурудза на зерно	Ярий ячмінь	Овес	Еспарцет на сінаж	Кукурудза на силос
<i>Вихід кормопротеїнових одиниць з 1 га</i>					
Низький	35,3	21	19,1	44,9	34,7
Задовільний	45,3	36,3	26,1	55,2	49,5
Достатній	90,5	49,7	43,5	69	82,5
Високий	108,6	62,1	47,9	77,6	115,5
<i>Коефіцієнт виходу поживності з 1 га</i>					
Низький	0,78	0,58	0,73	0,76	0,70
Задовільний	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Достатній	2,00	1,37	1,67	1,14	1,67
Високий	2,40	1,71	1,84	1,79	2,33
<i>Собівартість 1 ц кормопротеїнових одиниць</i>					
Низький	61,38	79,27	84,08	33,95	62,92
Задовільний	53,38	64,05	77,47	30,61	60,81
Достатній	57,52	59,48	69,58	21,69	53,20
Високий	47,80	50,68	60,02	20,92	44,68
<i>Коефіцієнт собівартості в розрахунку на одиницю поживності</i>					
Низький	1,15	1,24	1,09	1,11	1,03
Задовільний	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Достатній	1,08	0,93	0,90	0,71	0,87
Високий	0,90	0,79	0,77	0,68	0,73
<i>Витрати праці на 1 ц кормопротеїнових одиниць</i>					
Низький	0,26	0,55	1,27	0,12	0,38
Задовільний	0,16	0,16	0,18	0,13	0,25
Достатній	0,08	0,10	0,10	0,07	0,12
Високий	0,03	0,06	0,06	0,03	0,03
<i>Коефіцієнт витрат праці в розрахунку на одиницю поживності</i>					
Низький	1,61	3,48	6,96	0,95	1,54
Задовільний	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Достатній	0,49	0,65	0,55	0,54	0,47
Високий	0,19	0,39	0,34	0,20	0,10
<i>Індекс економічної ефективності вирощування кормової культури з врахуванням її поживності</i>					
Низький	0,42	0,13	0,10	0,72	0,44
Задовільний	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Достатній	3,80	2,27	3,38	2,99	4,05
Високий	13,99	5,61	6,93	13,38	30,38

Порівняння індексів економічної ефективності вирощування кормових культур з врахуванням їхньої поживності при різних рівнях ресурсозабезпеченості

Рівень ресурсного забезпечення	Сільсько-господарська культура, що порівнюється	Сільськогосподарська культура, з якою порівнюється				
		Кукурудза на зерно	Ярий ячмінь	Овес	Еспарцет на сінаж	Кукурудза на силос
Низький	Кукурудза на зерно	1,00	0,32	0,23	1,71	1,05
	Ярий ячмінь	3,13	1,00	0,72	5,36	3,28
	Овес	4,34	1,39	1,00	7,44	4,55
	Еспарцет на сінаж	0,58	0,19	0,13	1,00	0,61
	Кукурудза на силос	0,95	0,30	0,22	1,64	1,00
Достатній	Кукурудза на зерно	1,00	0,60	0,89	0,79	1,07
	Ярий ячмінь	1,67	1,00	1,49	1,32	1,78
	Овес	1,12	0,67	1,00	0,88	1,20
	Еспарцет на сінаж	1,27	0,76	1,13	1,00	1,35
	Кукурудза на силос	0,94	0,56	0,84	0,74	1,00
Високий	Кукурудза на зерно	1,00	0,40	0,50	0,96	2,17
	Ярий ячмінь	2,50	1,00	1,24	2,39	5,42
	Овес	2,02	0,81	1,00	1,93	4,38
	Еспарцет на сінаж	1,05	0,42	0,52	1,00	2,27
	Кукурудза на силос	0,46	0,18	0,23	0,44	1,00

Дані таблиці 5 показують, що в низькому рівні ресурсного забезпечення найвигіднішою культурою з точки зору економічної ефективності вирощування кормових культур і врахування їхньої поживності є овес. Вирощування вівса в 4,34 раза ефективніше порівняно з кукурудзою на зерно, в 1,39 раза — порівняно з ячменем, в 7,44 раза — порівняно з еспарцетом на сінаж та в 4,55 раза — порівняно з кукурудзою на силос.

Найвигіднішою культурою в достатньому рівні є ярий ячмінь, індекс економічної ефективності з урахуванням поживності вирощування якого перевищує аналогічний показник кукурудзи на зерно в 1,67 раза, вівса — в 1,49 раза, еспарцету на сінаж — в 1,32 раза та кукурудзи на силос — в 1,78 раза.

Для високого рівня ресурсного забезпечення найвища економічна ефективність у врахуванням поживності культури забезпечується також ярим ячменем. Значення індексу для цієї культури становить 2,50 порівняно з кукурудзою на зерно, 1,24 порівняно з вівсом, 2,39 порівняно з еспарцетом, на сінаж, 5,42 порівняно з кукурудзою на силос.

Висновки. Проведені дослідження показують залежність між рівнем ресурсного забезпечення польового кормовиробництва та ступенем прогресивності застосованих технологій, та переваги вирощування певних кормових культур товаровиробниками, що відносяться до визначених груп ресурсозабезпеченості.

Запропонована методика дає змогу використовувати кількісні методи оцінки ефективності вирощування кормових культур, враховувати вимоги до поживності елементів раціонів годування тварин та, відповідно, формувати виробничу програму польо-

вого кормовиробництва підприємств, що спеціалізуються на виробництві продукції тваринництва.

Застосування даної методики дає можливість отримувати достовірні чисельні результати та належним чином використовувати їх в практиці управління сільськогосподарським виробництвом при плануванні заходів з оптимізації використання кормових сівозмін.

Використані джерела

1. Харківська область у 2008 році. Статистичний щорічник / [за ред. М.Л. Чмихала] // Державний комітет статистики України. — Х.: Гол. управління статистики в Харківській обл., 2009. — 577 с.
2. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / [редкол.: М.В. Зубець (голова) та ін.]. — К.: Логос, 2004. — 512 с.
3. Технології вирощування кормових культур при різному ресурсозабезпеченні / [за ред. Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева]. — Х.: ХНТУСГ, 2008. — 488 с.
4. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур з різним ресурсним забезпеченням / [за ред. Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева]. — Х.: ХНТУСГ, 2006. — 725 с.
5. Назаров А.Е. Комплексная оценка эффективности кормов / А. Е. Назаров // Кормовое производство. — 1989. — № 5. — С. 9—13.
6. Гришко В.В. Економіко-енергетичні аспекти оцінки виробництва і використання кормів / В. В. Гришко // Вісник Полтавського сільськогосподарського інституту. — 1999. — № 2. — С. 37—40.
7. Рабочая тетрадь агронома по кормопроизводству / Госагропром УССР и др.; под ред. А.Г. Денисенко, А.А. Бабича. — К.: Урожай, 1987. — 232 с.

ОЦІНКА БІОГАЗОВОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗІ СКОТАРСТВА У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Наведено результати досліджень біоенергетичного потенціалу галузі скотарства в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області та його можливого впливу на економічну ефективність її ведення.

В останні роки увагу науковців привертає проблема пошуку шляхів ефективного використання біоенергетичного потенціалу в галузі тваринництва. Основним джерелом її енергії є гній, у процесі утилізації якого на спеціальних біоенергетичних установках отримують біогаз та додаткову побічну продукцію у вигляді незаражених органічних біодобрив.

На наш погляд, біогаз — це один із резервів підвищення економічної ефективності тваринництва, в тому числі й галузі скотарства, де виробництво яловичини залишається одним із найзбитковіших видів продукції. У аграрній науці це питання залишається недостатньо дослідженим, що зумовило підвищену увагу науковців до вивчення різних аспектів використання біогазу.

За даними досліджень [1] в Україні від поголів'я худоби, свиней та птиці, що утримується підприємствами АПК, утворюється за рік понад 52 млн тонн гною, з якого може бути отримано близько 2,2 млрд м³ газу. Аналіз публікацій за останні 10 років свідчить, що здебільшого вчені зосереджують увагу на загальних питаннях розвитку біогазових технологій [2–7], оцінюванні потенціалу його виробництва в цілому по Україні та в окремих регіонах [8–11], вдосконаленні технологій його виробництва у біогазових енергетичних установках [12–17].

Водночас лише в незначній кількості із перелічених робіт це питання досліджується на основі системного підходу, в тому числі з урахуванням економічного, соціального та екологічного аспектів виробництва біогазу.

Із всіх публікацій, що були проаналізовані, можна привести лише одну роботу [11], де чи не вперше в Україні, із використанням сучасних картографічних технологій, на прикладі Харківської області проведено комплексне дослідження цього питання із визначенням потенціалу використання органічних відходів тваринництва для біоенергетичних цілей.

Завданням даного дослідження визначено системну оцінку біоенергетичного потенціалу скотар-

ства, що зосереджений у сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області, з урахуванням його можливого впливу на економічну ефективність ведення галузі, соціальний та екологічний розвиток регіону. Вихідною базою дослідження є статистична інформація сільськогосподарських підприємств, що утримували велику рогату худобу та нормативно-довідкові дані по біогазу.

Метою статті є оцінювання біогазового енергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області, які утримують велику рогату худобу, із подальшим обґрунтуванням шляхів його ефективного використання.

Дана робота є складовою частиною досліджень, що проводяться за підтримки гранту молодим науковцям, наданого Кіровоградською обласною радою та затвердженого відповідним розпорядженням голови обласної державної адміністрації від 17 липня 2009 року № 457-р «Про підтримку молодих науковців області».

2007 року в сільському господарстві Кіровоградської області було використано паливно-енергетичних ресурсів загальним обсягом 118,7 тис. тонн умовного палива (9,9 % від загального споживання по області), в 2008 р. — 123,7 тис. тонн (10,3 %). Водночас галузь має значний потенціал заміщення традиційних видів палива відновлювальними та альтернативними джерелами енергії і, зокрема, — за рахунок виробництва біогазу. Оцінка цього потенціалу є одним з основних напрямів наших досліджень, що проводяться з метою розробки дієвих пропозицій щодо обґрунтування оптимальних шляхів ефективного використання відновлювальних та альтернативних джерел енергії в області.

З 2006 року в Україні діють відомчі нормативи технологічного проектування ВНТП-АПК-09.06 «Системи видалення, обробки, підготовки та використання гною» [18]. Відповідно до цих нормативів біогаз — це горючий газ, до складу якого входить 55–70 % метану і 30–45 % вуглекислого газу. Середня теплотворна спроможність біогазу становить 20–22 МДж/м³. У табл. 1 наведено вихід біогазу і метану при зброджуванні гною ВРХ та свиней на 1 кг органічної речовини.

За даними фірми «Зорг Україна» [19] 1 тона гною великої рогатої худоби на біоенергетичній

Вихід біогазу і метану при зброджуванні гною, за даними [18]

Сировина, органічні відходи	Вихід біогазу на 1 кг органічної речовини, м ³		Вміст метану, %
	біогазу	метану	
<i>Гній</i>			
великої рогатої худоби	0,31—0,62	0,20—0,41	50—65
свиней	0,53—0,93	0,35—0,58	55—78

Джерело: [18]

установці в середньому забезпечує вихід 60 м³ біогазу, що в цілому відповідає нормативним показникам таблиці 1.

При врахуванні нижчої теплотворної спроможності біогазу, тобто на рівні 20 МДж/м³ (60 % метану), із 1 м³ можна отримати 1,7 кВт·год електроенергії та 2,5 кВт·год тепла, а при використанні когенераційної схеми — 1,7 кВт·год електроенергії та 2,0 кВт·год тепла [6].

Відтак можна впевнено стверджувати, що гній — це не лише відходи тваринництва та цінне органічне добриво, але й потенційне джерело відновлювальної енергії, яке здатне зменшити залежність держави від дорогих імпортованих енергоносіїв і в перспективі сприяти відродженню галузі. Особливо це актуально для скотарства. Незважаючи на катастрофічне скорочення поголів'я великої рогатої худоби, що спостерігається протягом 1990—2009 рр, скотарство залишається одним з провідних напрямів виробничої діяльності в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області (табл. 2)

За розрахунками, орієнтовний обсяг надходження гною від великої рогатої худоби, що може бути потенційно використаний для виробництва біогазу в сільськогосподарських підприємствах області, у 2009 році становитиме майже 445,9 тис. тонн. Цього достатньо для виробництва 26,8 млн м³ (еквівалент природного газу — 10,9 млн м³), що в перерахунку на умовне паливо становить майже 18,2 тис. тонн. При середній ціні 1000 м³ природного газу 1680 грн

(за IV квартал 2009 р.) це рівнозначно отриманню 18,3 млн грн додаткових грошових надходжень.

Таким чином, лише одна галузь скотарства спроможна потенційно, за рахунок виробництва біогазу, замінити 18,2 тис. тонн умовного палива (14,7 %), що використовується в сільському господарстві області.

Якщо ж використати у розрахунках дані про чисельність поголів'я великої рогатої худоби, що була на початку 1990 року, то обсяг заміщення традиційних видів палива біогазом в цілому по області становить майже 36,9 %.

Зазначимо, що в розрахунках не враховано той факт, що значна частина біогазу буде використовуватися передусім для внутрішньогосподарських потреб, однак це не завадить, за умови використання відповідного обладнання, решту енергії передавати іншим споживачам. Зокрема застосовувати когенераційні установки для одночасного виробництва електроенергії і тепла та спеціальне обладнання для очистки біогазу і використання його як звичайного пального для автомобілів та іншої сільськогосподарської техніки.

У районах, де щільність поголів'я тварин є високою і збереглися великотоварні господарства із поголів'ям великої рогатої худоби понад 500 голів, доцільно організувати біоенергетичні кластери із виробництва біогазу. Ці кластери об'єднуюватимуть потужні біогазові енергетичні комплекси, куди мають увійти електростанції на базі когенераційних установок та станції з очистки біогазу для виробництва газоподібного пального і заправки транспортних засобів.

Таблиця 2

Розрахунковий потенціал виробництва біогазу в галузі скотарства сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області

Показник	Рік		
	1990	2000	2009
Велика рогата худоба, станом на 1 січня, тис. голів	832,8	190,9	33,6
в т. ч. корови	275,9	79,1	12,0
Розрахунковий обсяг виходу гною, тис. тонн	10823,7	2648,9	445,9
<i>Потенціал виробництва біогазу</i>			
млн. м ³	649,4	158,9	26,8
ГДж	12988,4	3178,7	535,1
<i>у перерахунку</i>			
на природний газ, млн. м ³	265,7	65,0	10,9
на умовне паливо, тис. тонн	442,9	108,4	18,2

На рисунку зображено групування районів області за потенціалом виробництва біогазу та можливого розміщення біогазових енергетичних кластерів.

Найбільш реальним в найближчі роки є формування 2-х біоенергетичних кластерів в Кіровоградському та Петрівському районах області, де потенціал виробництва біогазу перевищує 3 млн м³. У цих районах збереглися великотварні сільськогосподарські підприємства та сконцентровано майже 25 % всього поголів'я великої рогатої худоби.

Економічна, соціальна та екологічна складова розвитку виробництва біогазу в Кіровоградській області, передусім, включає:

отримання галуззю скотарства додаткових грошових надходжень від раціональної утилізації органічних відходів та підвищення її економічної ефективності в цілому;

підвищення мотивації до розвитку скотарства та стимулювання нарощування поголів'я великої рогатої худоби;

створення додаткових робочих місць в сільській місцевості;

збільшення надходження податків та платежів до пенсійного фонду і соціального страхування;

зменшення емісії викидів метану та інших газів, що призводять до глобальних кліматичних змін;

знезараження органічних відходів та зменшення негативного впливу їх на навколишнє середовище;

При комплексному поєднанні вищезазначених чинників стає цілком реально відродити галузь скотарства в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградщини та забезпечити часткове заміщення споживання традиційних видів паливно-енергетичних ресурсів відновлювальними та альтернативними.

Висновки. Одним із шляхів зменшення залежності паливно-енергетичного сектору економіки Кіровоградської області від традиційних видів енергоресурсів є розвиток галузі відновлювальної та альтернативної енергетики.

Значний її потенціал зосереджено у сільському господарстві, і зокрема — у тваринництві. За розрахунками, обсяг надходження гною від галузі скотарства, що може бути потенційно використаний для виробництва біогазу в сільськогосподарських підприємствах області, становить 445,9 тис. тонн. Цього достатньо для виробництва 26,8 млн м³ біогазу (еквівалент природного газу — 10,9 млн м³), або в перерахунку на умовне паливо — 18,2 тис. тонн.

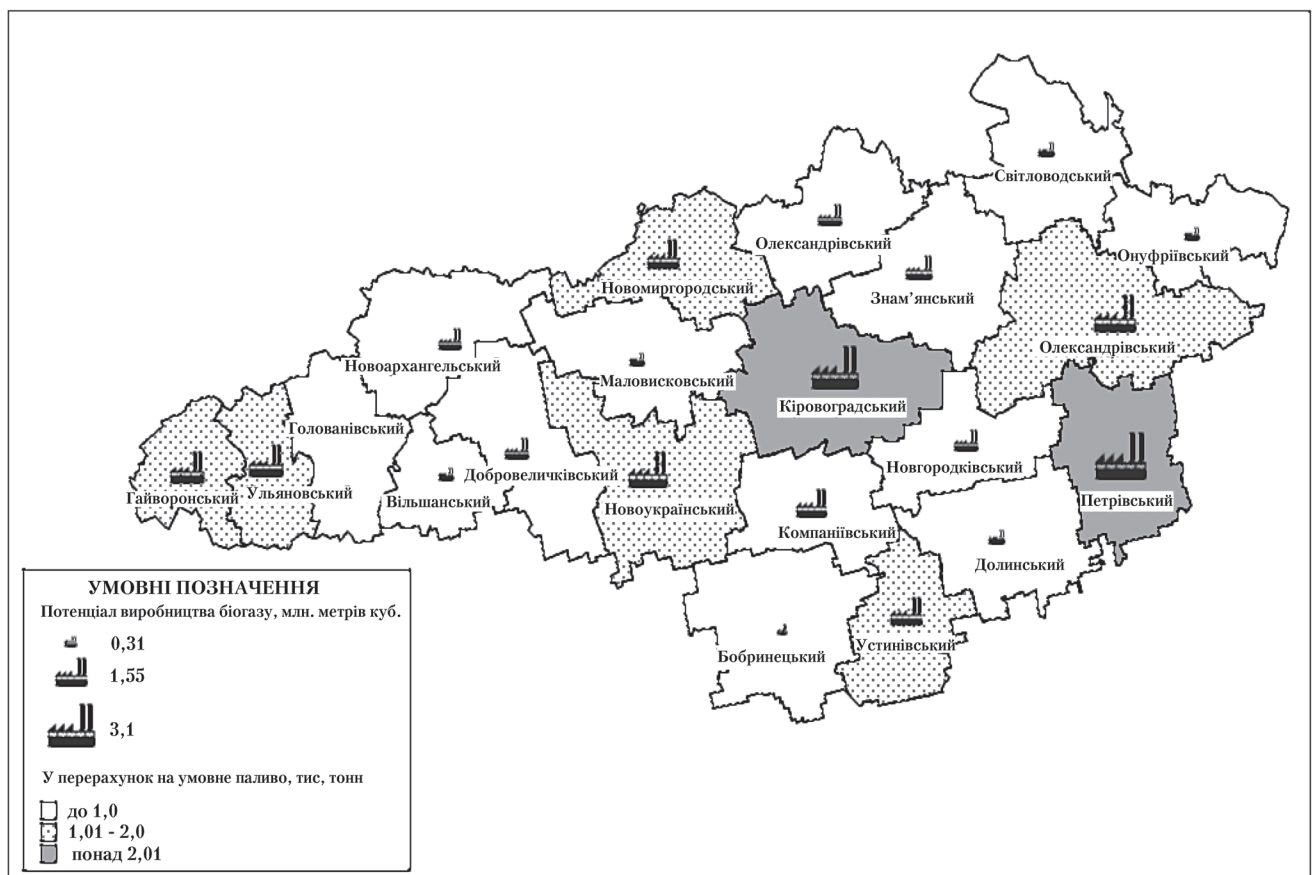


Рис. Оцінка біоенергетичного потенціалу галузі скотарства в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області

Таким чином, лише одна галузь скотарства спроможна потенційно, за рахунок виробництва біогазу, замінити 18,2 тис. тонн умовного палива (14,7 %), що використовується в сільському господарстві області.

У районах, де щільність поголів'я великої рогатої худоби є високою і збереглися великотоварні господарства, доцільно організувати біоенергетичні кластери із виробництва біогазу. Ці кластери повинні об'єднувати потужні біогазові енергетичні комплекси, електростанції на базі когенераційних установок та станції із очистки біогазу для виробництва газоподібного палива і заправлення транспортних засобів.

Економічна, соціальна та екологічна складова розвитку виробництва біогазу в Кіровоградській області полягає у нових можливостях збільшення доходів виробників тваринницької продукції, створенні нових робочих місць у сільській місцевості та зменшенні екологічного навантаження галузі на навколишнє середовище.

Використані джерела

1. Бузовський Є.А. Нетрадиційні джерела енергії — вимоги часу / Є. А. Бузовський, О. Д. Витвицька, В. А. Скрипниченко // *Наук. вісн. нац. аграр. ун-ту.* — 2008. — Вип. 119. — С. 289—294.
2. Біогаз. Техніко-економічний аналіз біоенергетичних установок / О. Адаменко, В. Височанський, В. Лютко [та ін.] // *Альтернативні палива та інші нетрадиційні джерела енергії: підруч.* — Івано-Франківськ, 2000. — Розд. 2.7. — С. 193—214.
3. Корчмарський В.З. Біогазова технологія утилізації органічних відходів — шлях до економії енергії / В. З. Кочмарський // *Енергозбереження Полісся.* — 2001. — № 2. — С. 4—5.
4. Грицаєнко Л.В. Біотехнологія використання тваринницьких відходів / Л. В. Грицаєнко // *Наук.-техн. бюл. УААН. Ін-т тваринництва.* — Х., 2003. — С. 49—51.
5. Ткаченко С.Й. Біоконверсія органічних відходів АПК та екологічно збалансовані технології / С. Й. Ткаченко, Є. П. Ларюшкін, Д. В. Степанов // *Екол. вісник.* — 2002. — № 5—6. — С. 6—7.
6. Гелетуа Г.Г. Современные технологии анаэробного сбраживания биомассы: (Обзор) / Г. Г. Гелетуа, С. Г. Кобзарь // *Экотехнологии и ресурсосбережение.* — 2002. — № 4. — С. 3—10.
7. Панцхава Е.С. Высокорентабельные биогазовые технологии и их роль в экономике сельскохозяйственного производства / Е. С. Панцхава, В. А. Пожарнов // *Энергосбережение.* — 2004. — № 1. — С. 22—25.
8. Гелетуа Г. Перспективи розвитку технологій отримання біогазу в Україні / Г. Гелетуа, С. Кобзар, К. Копейкін // *Зелена енергетика.* — 2001. — № 3. — С. 12—14.
9. Шацький В.В. Виробництво біогазу в сільському господарстві України / В. В. Шацький, Г. Є. Мовсесов, В. М. Павліченко // *Наук. вісн. Нац. аграр. ун-ту.* — 2004. — Вип. 73 (ч. 1). — С. 104—108.
10. Романчук С.Є. Визначення біогазового потенціалу Одеської області / С. Є. Романчук // *Вісн. Одес. держ. екол. ун-ту.* — 2006. — Вип. 3. — С. 47—51.
11. Третьяков О.С. Комп'ютерне картографування біоенергетичного потенціалу України / О. С. Третьяков, О. О. Ачкасова, А. С. Болтенков // *Вісн. Харк. нац. ун-ту,* 2008. — Вип. 824 (Серія: Геологія — Географія — Екологія) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Pbgo/2008_8/Tretyakov.pdf
12. Косенко Д.П. Використання біогазу для виробництва тепла й електроенергії методом когенерації / Д. П. Косенко, В. І. Пінчук // *Зелена енергетика.* — 2003. — № 2. — С. 11.
13. Гуменюк О.Б. Еколого-економічні аспекти впровадження біогазових технологій в Україні і розробка сучасного обладнання для отримання біогазу / О. Б. Гуменюк, Н. В. Семенюк // *Енергетика. Екологія. Людина: тези доп. IV міжнар. енергоекол. конгресу (Київ, 30 бер.— 2 квіт. 2004 р.).* — К., 2004. — С. 64.
14. Подобайло В.Г. Оптимізація робочого циклу метантенка періодичної дії / В. Г. Подобайло, О. В. Нестеренко, І. А. Семенген // *Наук. вісн. нац. аграр. ун-ту.* — 2005. — Вип. 80 (ч. 1). — С. 240—243.
15. Сигал И.Я. Использование биогаза в промышленности / И. Я. Сигал // *Відновлювана енергетика.* — 2006. — № 2. — С. 84—90.
16. Підвищення продуктивності біогазового реактора управлінням параметрами вільноконвективних процесів теплообміну / Г. С. Ратушняк, В. В. Джеджула // *Вісн. Хмельниць. нац. ун-ту.* — 2006. — № 2 (т. 1: техн. науки). — С. 29—31.
17. Хажмурадов М.А. Установка та технологія по утилізації біогазу / М. А. Хажмурадов // *Наука та інновації.* — 2006. — № 4. — С. 19.
18. ВНТП-АПК—09.06 «Системи видалення, обробки, підготовки та використання гною».
19. Офіційний сайт компанії «Зорг Україна» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zorg.ua>



УДК 658.5(075.8)

В.В. Россоха,

к. е. н., с. н. с.,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

О.П. Осетрова,

старший викладач,

Київський інститут бізнесу і технологій

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ КОРПОРАТИВНОГО ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ

Розкрито сутність понять «злиття» і «поглинання» та їх види. Проаналізовано ринок злиття і поглинань. На основі інформації найвідоміших аналітичних агентств світу встановлено можливі перспективи розвитку цього сегменту ринку. Визначено українські та міжнародні компанії, які за допомогою операцій «злиття і поглинання» збільшують свою вартість і підвищують конкурентоспроможність.

Корпорацію можна розцінювати як один із найвагоміших винаходів людства, подібно до важеля, колеса і друкованого станка. Слово «корпорація» походить від латинського *«corpus»* — тіло. Корпорація саме і є тілом, тільки з однією суттєвою поправкою: вона вільна від тілесної оболонки. А якщо так, то корпорація одночасно — одне із злісних породжень людського розуму. Головне її достоїнство — свобода від відповідальності — водночас і головне її прокляття. Корпорацію можна купити, продати, збільшити, зменшити, розорити, розірвати, роздерти на шматки або розвалити в лічені тижні. Корпорація може робити добро і здійснювати злочини, може рятувати, а може й убивати. До народження корпорації єдиними суспільними інститутами з тим же ступенем влади і незалежності була церква і держава. Коли корпорація з'явилася на світ, вона стала третьою дійовою особою в тріумвіраті, який до цього часу править світом.

Після п'яти хвиль злиття і поглинань в ХХ ст. світова економіка в кінці другого тисячоліття підійшла до нового рубежу, який ознаменувався появою на міжнародній арені супергігантів. Об'єднання авіавиробників «Boeing» і «McDonnell Douglas», автомобілебудівних концернів «BMW» і «Rover Group», «Daimler-Benz» і «Chrysler», нафтових компаній «British Petroleum» і «Amoco», «Mobil» і «Texaco», фінансових інститутів «Morgan Stanley» і «Dean Whitter Discovery», аудиторських фірм «Coopers & Lybrand» і

«Pricewaterhouse» і компаній багатьох інших галузей підтверджують цю тезу. Сучасний етап економічної історії часто пов'язують з поняттям глобалізації.

Крупні компанії прагнуть знайти додаткові джерела розширення своєї діяльності і підвищення конкурентоспроможності, серед яких одним з найбільш популярних є злиття і поглинання компаній.

Метою статті є аналіз злиття і поглинань для поліпшення фінансових результатів діяльності компаній, консолідації активів і створення додаткової вартості для власників внаслідок операцій «злиття і поглинання».

Незважаючи на економічний спад, операції щодо злиття і поглинання залишаються потужним інструментом розвитку бізнесу. У країнах Європи підприємці мають намір протягом наступних трьох років збільшити кількість таких операцій. Останнім часом і в Україні починають розвиватися процеси так званого «злиття і поглинання». «Mergers & Acquisitions», «M&A» — стратегія зростання компанії через об'єднання двох і більше підприємств чи взяття під контроль іншої компанії шляхом придбання абсолютного або доцільно-повного права власності.

M&A (Mergers & Acquisitions) перекладається з англійської як злиття і поглинання і є аббревіатурою, що використовується для ідентифікації операцій, внаслідок реалізації яких відбувається передача контролю з управління бізнесом або його частини, які називають M&A-операції.

Продаж або покупка бізнесу — ресурсозатратна операція з безліччю невідомих, усвідомлення і аналіз яких необхідно проводити в процесі реалізації. При цьому упущення навіть одного з аспектів цієї операції може серйозно вплинути на її прибутковість, призвести до збитків або недоотриманого прибутку. Саме тому у процесі реалізації операцій M&A широко практикується залучення професіоналів — інвестиційних консультантів, які скрупульозно проходять

разом із співробітниками бізнесу всі етапи злиття і поглинання, тим самим максимально нівелюють ризики М&А і водночас керуються рядом нормативних і ненормативних документів України [1–5].

Ризик є функцією корисності, в яку закладено невизначеність, тому для обмежених в засобах компаній вартість засобів дорожча, ніж у компаній з великим обсягом вільних ресурсів.

Для публічних компаній, які торгують на біржі, ризик ділиться на систематичний (можна усунути шляхом диверсифікації, позначається коефіцієнтом бета « β ») і специфічний (ризик, пов'язаний безпосередньо з діяльністю самої компанії, позначається коефіцієнтом альфа « α »).

Нині в Україні налічується близько 17 тисяч акціонерних товариств і 12 мільйонів акціонерів, для врегулювання відносин між якими Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про акціонерні товариства», що набрав чинності 29 квітня 2009 р. Згідно з цим законом, акціонерні товариства за типом поділяються на публічні й приватні. Очевидно, що для українських компаній можливе застосування поняття публічності, яке раніше було неприйнятним [1].

Залежно від характеру інтеграції операції «М&А» поділяються на:

горизонтальне злиття — за умови злиття двох і більше компаній, що виробляють схожу продукцію в одній галузі;

вертикальне злиття — об'єднання двох і більше компаній, пов'язаних різними стадіями виробництва одного товару (компанії можуть працювати в різних галузях);

конгломеративні злиття передбачають роботу компаній у різних галузях і випуск не пов'язаної одна з одною продукції. Конгломеративні злиття поділяють на підвиди (злиття з розширенням продуктової лінії, злиття з розширенням ринку, чисті конгломеративні злиття).

Залежно від ставлення менеджменту до операції, виділяють два види злиття: дружнє і вороже [6;7].

Операції «М&А» спрямовані на зміну корпоративного контролю (*corporate control transactions*) і можуть здійснюватися у вигляді реорганізації (приєднання або злиття) або у вигляді придбання крупного пакету акцій.

Поглинання — це ряд операцій купівлі-продажу акцій, метою яких є концентрація капіталу, перерозподіл корпоративного контролю. Процес поглинання практично не врегульований законодавством України, що призводить до поширення останніми роками такого негативного явища, як рейдерство.

За підрахунками інформаційного агентства «*Bloomberg*» у 2009 р. обсяг світового ринку злиття і поглинань скоротився на 34 % по відношенню до мінімального за останні шість років рівня в 1,6 трлн дол.

США [9]. Більш утішні результати досліджень міжнародної аналітичної групи «*Dealogic*». За їхніми даними цей ринок скоротився лише на 24 % або до 2,4 трлн дол. США. Загальна вартість операцій, проведених із залученням позикових коштів, зменшилася за минулий рік на 60 % і становила у 2009 р. 75,9 млрд дол. США в порівнянні з 191,8 млрд дол. США в 2008 році [8].

Одна з основних причин застою ринку — невпевненість компаній у майбутньому і можливості швидкого виходу з рецесії. Весь 2009 рік підприємства намагалися поліпшити власну ліквідність.

Зниження вартості активів не сприяло активізації злиття і поглинань в секторі приватних інвестицій. Згідно з даними департаменту інвестиційно-банківських послуг компанії «*Dragon Capital*», до кризи великі фонди для придбання компаній використовували кредити [10]. У 2009 році такі операції припинилися, оскільки навіть ті фонди, яким удалося зібрати гроші до кризи, не змогли залучити позиковий капітал, а без кредитних ресурсів приватний капітал здійснює операції вкрай неохоче. Навіть такі великі фонди, як «*Warburg Pincus*» і «*Advent International*», що сумарно зібрали в 2008 р. понад 25 млрд дол. США, здійснювали лише одиничні операції і вважали за краще «сидіти на грошах».

В умовах кризи активи істотно подешевшали, проте новому інвесторові необхідно не лише зайнятися реструктуризацією боргів, але й взяти на себе ризик подальшого погіршення економічної ситуації і скорочення ринків збуту, а на це йдуть одиниці. Зате на арену вийшов новий покупець — держава. За даними аналітичної компанії «*Dealogic*», операції М&А за участі державного капіталу в 2009 році становили 15 % від загальної ємності світового ринку, або 354 млрд дол. США, що являє собою рекордний показник за всю історію [8].

Значна частина крупних операцій зі злиття і поглинання була пов'язана із спробами урядів розвинутих країн пом'якшити наслідки важкої фінансової ситуації в декількох найбільших корпораціях. Їхнє банкрутство могло викликати нову хвилю паніки на фінансових ринках і подальше погіршення ситуації. Державна підтримка передусім була направлена на банківський сектор. Найбільша операція такого роду мала місце у Великобританії, де держава довела частку володіння «*Royal Bank of Scotland*» до 84,9 %, вклавши 41,8 млрд дол. США. Серед великих трансакцій в інших галузях відмічається участь уряду США в порятунку «*General Motors*» і страхової компанії «*AIG*».

Втім не обійшлося й без гучних, чисто комерційних операцій. Насамперед це стосується фармацевтичного ринку. Лише за I квартал 2009 р. в цій сфері здійснено відразу три операції загальним обсягом понад 156 млрд дол. США. Так, найбільший у світі

фармацевтичний концерн «Pfizer Inc.» за 68 млрд дол. США купив американську компанію «Wyeth», раніше відому як «American Home Products». Потім швейцарська фірма «Roche Holding AG» довела до 100 % свою частку в біотехнологічній компанії «Genentech Inc.» (47 млрд дол. США), а компанія «Merck» за 41 млрд дол. США купила «Schering-Plough».

Серед інших активних галузей у сфері M&A-операцій виділяється фінансова, енергетична та сировинна сфери. Ритмічна політика M&A характерна також для ринку «hi-tech». Активним поглиначем 2009 р. була «Cisco Systems», яка вважається однією з найуспішніших компаній Інтернет-ери. У 2003 році «Cisco» придбала фірму «Linksys», популярного виробника устаткування для комп'ютерних мереж, і тепер позиціює торгівельну марку «Linksys» як мережеве устаткування для домашнього використання і малого бізнесу. У грудні 2009 р. «Cisco» вдалося придбати більше 90 % акцій норвезької компанії «Tandberg». Операція, що дала можливість компанії стати світовим лідером у виробництві устаткування для відеоконференцій, обійшлася в 19 млрд норвезьких крон (3,4 млрд дол. США). Маючи «на руках» до кінця III кварталу 2009 фінансового року обсяг доступної готівки, її еквівалентів та інвестицій у розмірі 33,6 млрд дол. США компанія могла дозволити собі бути агресивною в плані злиття і поглинань. У 2009 році вона провела 12 трансакцій, пов'язаних з M&A.

На початку 2009 року в плані M&A активність проявила також українська харчова галузь. Оскільки якість ринку визначається насамперед умовами його функціонування, то важко говорити про потенційну користь цих операцій для гравців ринку і всієї економіки України в цілому [11].

Гостра фаза кризи, особливо в частині фінансування оборотного капіталу, поставила на грань банкрутства більшість компаній харчової промисловості. До того ж із настанням весни значно більше ресурсів потрібно спрямувати в сировинну галузь (сільське господарство), тому власники компаній урізали фінансування інших активів на її користь.

На нашу думку, продаж нині подібних активів можливий лише із великим дисконтом. Навіть за умови врахування обвального падіння вартості виробничих потужностей в Україні, зараз вони мало кого можуть зацікавити, якщо не мають твердих контрактів на реалізацію продукції. Крім того, мережеві магазини самі гостро потребують оборотного капіталу і не йдуть назустріч постачальникам, що, у свою чергу, збільшує тягар витрат господарів бізнесу.

Так, у 2009 році група компаній «Петрус» оголосила про пошук стратегічного інвестора для свого кондитерського бізнесу — компанії «Світ ласощів» (торгові марки «Домашнє свято», «Іменини сер-

ця», «Насолода»). Причиною такого рішення стала складна ситуація на ринку [13]. Безумовно, що таке рішення не позбавлене логіки, оскільки грошові кошти для розвитку у вигляді позикових засобів отримати практично неможливо. Водночас вірогідність покупки компанії «Світ ласощів» зарубіжним інвестором досить висока, що підтверджується функціонуванням ринку кондитерських виробів, який навіть в період кризи має перспективи зростання. За оцінками інвестиційної компанії «Dragon Capital», вартість 100 % акцій компанії «Світ ласощів» становить близько 20–25 млн дол. США [10]. Зважаючи на те, що більшість українських активів нині понизилися в ціні, легко передбачити, що фабрику буде оцінено на 20–30 % нижче за її реальну вартість.

Фінансові проблеми товаровиробників харчової промисловості — ще не ознака того, що грошей немає ні в кого. Транснаціональна корпорація «Coca-Cola», наприклад, придбала Запорізький завод безалкогольних напоїв. Сума операції не розголошується, проте, за свідченням учасників ринку, раніше завод пропонувався потенційним інвесторам за 3,5 млн дол. США [11;12].

Нині в компанії розглядається питання про придбання виробника соків «Вінніфрут». Фірма «Coca-Cola» вже намагалася вийти на ринок соків через покупку місцевого виробника, але ціна на активи виявилася дуже високою. Тепер вона отримає 9 дочірніх підприємств і 3 сучасних заводи, на двох з яких виробляються соки і безалкогольні напої.

Варто відмітити придбання групою російських інвесторів контрольного пакету акцій української металургійної корпорації «Індустріальний союз Донбасу» (ІСД). Проте у 2009 році ця операція не була завершена, тому вона стала надбанням 2010 року. Щодо ціни, то 50 % + 2 акції становили 2 млрд дол. США. Це та частина пакету акцій, власником якого був пан В. Гайдук.

Ще однією цікавою операцією було підписання опційного договору між компаніями «Кернер Груп» і «Allseeds» на покупку контрольного пакету акцій компанії «Allseeds» за 42 млн дол. США. Операція між групою «Приват» і «СМЕ» з продажу 100 % пакету акцій українського телевізійного каналу «1+1» була завершена за приблизною ціною в 300 млн дол. США [14].

Динаміка розвитку «Технокома» і, власне, ТМ «Мівіна» до цих пір характеризується експертами як абсолютний рекорд для українського ринку. За перший рік існування, в 1996 році, вермішель швидкого приготування досягла неймовірної популярності — тоді вдавалося продавати по мільйону упаковок цього продукту в місяць. Щороку фінансова звітність компанії показувала двократне зростання виручки, а дослідження ринку підтверджували її монополне становище.

Ще кілька років тому у власників не було й думок про те, аби продати «Техноком» кому-небудь із спокушених таким успіхом інвесторів. Тому поглинання його харчовим гігантом «Nestle» стало резонансною подією. Експерти ринку намагаються пояснити рішення творців «Mivini» продати своє дітище фінансовими проблеми компанії, підстрахуванням в умовах зростання конкуренції, бажанням власників вийти з бізнесу. Очевидне одне – пристойна сума в розмірі близько 150 млн дол. США, яку заплатила «Nestle», зробила за 15 років з виробника дешевої локшини привабливий і перспективний актив.

Нарощування виробничих потужностей дало змогу компанії в 2004 році захопити близько 97 % ринку вермішелі швидкого приготування в Україні. Потім творці «Mivini» пішли на ризиковий крок і в листопаді 2007 року придбали компанію «КБГ Фудс Трейдинг», яка виробляла продукцію під ТМ «Домашній обід» і «Апетит». Аналітики оцінили операцію в 20 млн дол. США [14].

Нині для виробників їжі швидкого приготування наступили «золоті часи» їхнього процвітання. У 2008 році вони заробили 700 млн грн. Найближчим часом можна сподіватися на зростання ринку на 25 % в натуральному виразі, а в грошовому – його обсяг до 2012 року може досягти 1 млрд грн. Зараз цей показник становить приблизно 120 млн дол. США, з яких 90 % належить компанії «Техноком». За даними експертів, в 2009 році корпорація заробила 640 млн грн, а в 2008 році її виручка від реалізації продукції склала 622 млн грн. Кризисний рік лише трохи уповільнив зростання продажів «Mivini», але ніяк не зупинив його. Великі доходи компанії забезпечують значні обсяги виробництва і продажів [12].

Що стосується ринку M&A в країнах СНД, то можна відзначити більш ніж двократне зниження трансграничних операцій злиття і поглинання в РФ (від 13,5 млрд дол. США в 2008 до 5 млрд дол. США в 2009 р.). В Україні у 2009 р. обсяг операцій M&A здійснено лише на 200 млн дол. США, порівняно з їх обсягом у 2008 р. близько 6 млрд дол. США [11].

Оцінюючи операції M&A, розмір яких перевищує 3 млрд дол. США, А. Олейников констатував живий інтерес великих транснаціональних структур в 2009 році до фінансового сектора, фармацевтики, нафтогазової промисловості та енергетичного сектора [15].

Очевидно, що у 2010 р. не варто чекати помітного позбавлення на українському ринку злиття і поглинання. Стримувати зростання операцій M&A будуть традиційна невизначеність в курсі розвитку національної економіки, ризику, пов'язані з можливістю

розвитку другої хвилі кризи, і все ще обмежений доступ до кредитних ресурсів.

Стримувальним чинником розвитку українського ринку M&A залишиться також розбіжність в оцінюванні вартості бізнесу власниками і очікуваннями інвесторів і, як наслідок, очікувальна позиція обох сторін. Протягом 2010 року операції злиття і поглинання відбуватимуться в основному у зв'язку з масовим позбавленням українських корпорацій непрофільних активів, які потребують витрат коштів на їх утримання. Водночас стабілізація політичної ситуації і прогнозоване зростання ВВП сприятимуть входженню іноземних інвесторів в перспективні інвестиційні проекти – більшою мірою у сфері сільського господарства, харчової промисловості, роздрібної торгівлі і фінансів.

Прогнози стосовно ситуації на зарубіжних ринках оптимістичніші. Дослідження аналітичної групи «Dealogic» показують, що вже за підсумками ІV кварталу 2009 року ємкість світового ринку M&A досягла майже 740 млрд дол. США, що на 46 % більше, ніж за попередні три місяці [8]. І хоча значного сплеску операцій злиття і поглинання експерти не чекають, більшість компаній прогнозують позбавлення на ринку вже в 2010 році.

Згідно з даними «UBS» (найбільший швейцарський банк, що надає різні фінансові послуги по всьому світу) і «The Boston Consulting Group» (BCG), 19 % опитаних підприємств в Європі в 2010 році збираються зробити покупку на суму понад 500 млн євро [17;18]. «Ernst & Young» повідомили, що у США 33 % компаній мають наміри реалізувати операції злиття і поглинання [16]. З початку 2010 р. року в світі вже укладено дві великі угоди – фармацевтичний концерн «Novartis» більш ніж за 28 млрд дол. США придбав в швейцарської фірми «Nestle» американського виробника засобів для догляду за очима «Alcon», а компанія «Kraft Foods» за 19,5 млрд дол. США купила британську «Cadbury».

Світова практика показує, що в більшості випадків злиття і поглинання проводяться за взаємною згодою вищого управлінського персоналу обох компаній. Проте досить поширена практика ворожого злиття і поглинання, коли керівний склад компанії-мети не згоден із підготовлюваною операцією і здійснює ряд протизахватних заходів. У цьому випадку організація, яка хотіла б придбати цікаву для себе компанію, звертається безпосередньо до її акціонерів в обхід керівного складу.

Процеси злиття і поглинання підприємств являють собою неусувний атрибут ринкової економіки і висвітлюють динаміку як конструктивного, так і деструктивного характеру. Остання проявляється,

Найбільші трансграничні операції M&A 2009 р., млн дол. США

Придбана компанія	Сфера діяльності	Компанія-покупець	Вартість трансакцій	
1 квартал 2009 р.				
Genentech Inc	США	Виробництво біологічних продуктів	Roche Holding AG Швейцарія	46695
British Energy Group PLC	Великобританія	Енергетика	Lake Acquisitions Ltd Великобританія	16938
Puget Energy Inc	США	Енергетика	Padua Holdings LLC США	6713
Somerfield Stores Ltd	Великобританія	Ритейл	Cooperative Group Ltd Великобританія	3127
Загальна вартість трансакцій				73473
2 квартал 2009 р.				
Endesa SA	Іспанія	Енергетика	Enel SpA Італія	13470
Fortis Bank SA/NV	Бельгія	Банківська діяльність	BNP Paribas SA Франція	12765
Itinere Infraestructuras SA	Іспанія	Будівництво і розвиток міської інфраструктури	Pear Acquisition Corporation SL Іспанія	7927
Distrigaz SA	Бельгія	Транзит і дистрибуція природного газу	ENI G&P Belgium SpA Бельгія	3174
Загальна вартість трансакцій				37337
3 квартал 2009 р.				
Nuon NV	Нідерланди	Енергетика	Vattenfall AB Швеція	10796
Essent NV	Нідерланди	Енергетика	RWE AG Німеччина	10411
Addax Petroleum Corp	Швейцарія	Нафтогазова промисловість	Mirror Lake Oil & Gas Co Ltd Канада	7157
Macquarie Communications Infrastructure Group	Австралія	Телекомунікації	Canada Pension Plan Investment Board Канада	5064
Thomson Reuters PLC	Великобританія	Інформаційні послуги	Thomson Reuters Corp США	4938
Cia Espanola de Petroleos SA{CEPSA}	Іспанія	Нафтогазова промисловість	International Petroleum Investment Co ОАЕ	4372
Merial Ltd	США	Фармацевтика	Sanofi-Aventis SA Франція	4000
GCL Solar Energy Technology Holdings	Китай	Електронна промисловість	GCL-Poly Energy Holdings Ltd Гонг-Конг	3788
Stiefel Laboratories Inc	США	Фармацевтика	GlaxoSmithKline PLC Великобританія	3600
Загальна вартість трансакцій				54126
4 квартал 2009 р.				
Barclays Global Investors Ltd	США	Інвестиційні послуги	BlackRock Inc США	13345
Nikko Cordial Securities Inc	Японія	Фінансові послуги	Sumitomo Mitsui Banking Corp Японія	5787
Constellation Energy Nuclear Group LLC	США	Енергетика	Electricite de France International SA Франція	4500
ОАО «Severneftegazprom»	РФ	Нафтогазова промисловість	EONAG Німеччина	3959
Harvest Energy Trust	Канада	Нафтогазова промисловість	Korea National Oil Corp{KNOC} Корея	3937
Chartered Semiconductor Manufacturing	Сінгапур	Електронна промисловість	Advanced Technology Investment Co LLC ОАЕ	3923
Lake Acquisitions Ltd	Великобританія	Інвестиційні послуги	Centrica PLC Великобританія	3457
Procter & Gamble Pharmaceuticals Inc	США	Фармацевтика	Warner Chilcott PLC США	3100
Friends Provident PLC	Великобританія	Страхова діяльність	Resolution Ltd Німеччина	3064
Anheuser-Busch Inbev-Central European	Болгарія	Харчова промисловість	CVC Capital Partners Ltd Люксембург	3032
Загальна вартість трансакцій				48103

коли злиття і поглинання набувають протиправного і суто кримінального характеру, що підриває довіру до ринкових перетворень економіки в цілому. Недружні або протиправні поглинання отримали назву рейдерство («чорне рейдерство») і набули такого

негативного відтінку, що до них уподібнюються й добросовісні операції. Нагальною стає необхідність подальшого дослідження відмінностей недружніх поглинань від дружніх та висвітлення сутності їх природи.

Висновки. Фінансові кризи приголомшують і паралізують не лише країни, а й компанії і часто підштовхують їх до банкрутства. Проте професіонали сприймають нестабільність і періоди рецесії не інакше як зміну декорацій для їх бізнесу, тому прагнуть використовувати такі моменти з максимальною вигодою. Зберігаючи спокій у хаосі й сум'ятті, постійно відстежуючи важливі зміни законодавчого, фінансового і політичного характеру, найталановитіші антикризові менеджери знаходять у несприятливих обставинах нові джерела зростання.

Важливо звернути увагу на такий суггевий аспект операцій злиття-поглинання, як проведення маркетингового аудиту компанії, яка викликає зацікавленість стосовно її придбання. Саме аналіз маркетингової складової дає змогу зрозуміти рівень лояльності клієнтів до її бренду, ефективності моделі дистрибуції, співвідношення асортиментного портфелю і цільової аудиторії бізнесу, що купується, з цілями покупця, а також можливості синергетичного ефекту від злиття бізнесу компаній. Побудова системи маркетингу і продажів у бізнесі багато в чому визначає результат, який може дати його придбання, коли труднощі залишаться позаду.

Більше половини поглинань публічних компаній руйнує вартість для покупців, тоді як продавці часто винагороджуються отримуваними при цьому преміями. Щодо причин, за яких операції можуть бути невдалими, то вони варіюють залежно від трансакції і пов'язаних з нею обставин. Найчастіше це сплачена дуже висока ціна; тиск осіб, які приймають рішення; перебільшення синергетичного ефекту; невміння швидко інтегрувати операції, точно оцінити реакцію клієнта, врахувати негативні синергетичні ефекти першого року, оцінити й побачити справедливу ринкову вартість; непослідовна стратегія; неадекватний аналіз ризику та інші причини.

Українська економіка, не дивлячись на своє хитке положення, починає розвиватися за європейською моделлю. Проте подальші перспективи участі України в світовому ринку злиття і поглинань досить туманні.

Поліпшення ситуації на європейських і американських фінансових ринках може призвести до

повернення західних інвесторів на український ринок, але вірогідніше виглядає зворотна тенденція. Здешевлення європейських і американських активів може виявитися привабливішим для злиття і поглинань, і, швидше за все, український капітал скористається цим, незважаючи навіть на дорожнечу українських позикових коштів, які можуть бути використані у поєднанні з обмеженими лімітами західних банків.

Вихід українських інвесторів на західні ринки злиття і поглинань може радикально змінити там ситуацію, проте, враховуючи суб'єктивність політики інвесторів, така перспектива важко піддається прогнозуванню.

Використані джерела

1. Про акціонерні товариства: *Закон України* від 17.09.2008 № 514-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: rada.gov.ua.
2. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: *Закон України* від 12 липня 2001 р. № 2658-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу: rada.gov.ua.
3. Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Національний стандарт № 1: *Постанова Кабінету Міністрів України* від 10 вересня 2003 р. № 1440.
4. Оцінка цілісних майнових комплексів. Національний стандарт № 3: *Постанова Кабінету Міністрів України* від 29 листопада 2006 р. № 1655.
5. *Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО 3 «Объединение бизнеса»)*. — М. : Вершина, 2005. — 886 с.
6. Эвенс Ф.Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях / Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп. — М. : Альбина бизнес букс, 2004. — 332 с.
7. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов /Асват Дамодаран. — М. : Альбина бизнес букс, 2006. — 1323 с.
8. <http://www.dealogic.com/>
9. <http://www.bloomberg.com>
10. <http://www.dragon-capital.com/>
11. <http://www.maonline.ru/>
12. <http://www.phoenix-capital.com.ua/>
13. <http://www.agriagency.com.ua/>
14. <http://www.investgazeta.net/>
15. <http://www.inventure.com.ua/analytics/2010/m&a2009.htm>
16. <http://www.ey.com>
17. <http://www.ubs.com/>
18. <http://www.bcg.com/>

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ РЕГЛАМЕНТУВАННЯ ПРОЦЕДУР РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АКЦІОНЕРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проведено порівняльний аналіз вітчизняних та зарубіжних норм організаційного регламентування процедур реструктуризації акціонерних підприємств. Розглянуто технології проведення угод щодо поглинання підприємств та оцінювання міри державного регулювання цих процесів.

Адаптація суб'єктів господарювання харчової промисловості до змін неможлива без їх реагування на збурення внутрішнього і зовнішнього ділового середовища, постійного проведення моніторингу стану ринкової активності, виявлення сильних і слабких сигналів прояву фінансового стану та проведення реструктуризації активів, у тому числі фондовими інструментами інвестування.

Залучення капіталу і задоволення потреб акціонерних товариств у власних оборотних коштах можна здійснити шляхом емісії акцій та операцій купівлі-продажу цінних паперів на фондовому ринку, при цьому знизити ефект фінансового лівериджу. За допомогою фондового ринку можливо здійснити конвертацію акцій підприємств і тим самим узгодити інтереси суб'єктів інтеграційного процесу (наприклад, між харчовими та сільськогосподарськими підприємствами). Проте бажання виходити на фондовий ринок стримується його непрозорістю, основним проявом якої є використанням інсайдерської інформації під час купівлі-продажу цінних паперів, а також маніпулювання цінами на них, що призводить до здійснення рейдерських атак на акціонерні підприємства. У зв'язку з цим, вирішення проблем, пов'язаних з регулюванням операцій купівлі-продажу цінних паперів, як з боку держави, так і з боку ринкового середовища, набуває нині особливої актуальності.

Проблеми регулювання діяльності учасників фондового ринку та використання стратегічного аналізу при вивченні законодавчого забезпечення його прозорості висвітлено у працях Г. Адамчука, В. Бочарова, Б. Буркінського, М. Зверякова, Я. Міркіна, О. Мозгового, О. Редькіна, Р. Брейлі, Й. Шумпетера та ін. Основні наукові здобутки економістів [1; 2, с. 18; 3, с. 161–176; 4, с. 77–107, 108–167] полягають у теоретичному обґрунтуванні стимулів, критеріїв і напрямів удосконалення законодавчого забезпечення державного регулювання операцій на фондовому ринку з урахуванням цілей, інтересів

і дій усіх учасників бізнес-процесів. Це дало змогу створити систему забезпечення прозорості інформації на ринку цінних паперів, законодавчо закріпити поняття «інсайдерська інформація», «маніпулювання цінами» та порядок їхнього регулювання.

Науковцями визначено складові системи державного регулювання відносин між учасниками фондового ринку України, на основі яких обґрунтовано методичні засади законодавчого регулювання (організаційного регламентування) бізнес-процесів на ринку цінних паперів, а також проблеми та перспективи розвитку національної моделі корпоративного управління. Зокрема О.С. Редькін [1, с. 177–179] зазначає, що нині крім проблеми прозорості структури власності й фінансів існує проблема корпоративних інвестицій, і, насамперед, максимальної орієнтації на внутрішні джерела, включаючи псевдо-іноземні кредити тощо. З 2001 р., вказує автор, набуває розвитку процес реінвестування українськими власниками коштів під виглядом різних форм псевдо-іноземних інвестицій. Такий стан системи корпоративних відносин об'єктивно вказує на існування проблеми щодо жорсткості можливих санкцій стосовно всього спектра проблем, що розглядаються. На думку автора, в Україні створився дефіцит «вільних» об'єктів для рейдерів і спостерігається поступове вичерпання вільних фінансових ресурсів вітчизняними промисловими підприємствами. Можна припустити, що стиль поглинань з боку «корпоративних загарбників» у найближчі роки буде більшою мірою адміністративним, з використанням боргових схем і судових позовів.

Узагальнення всього наведеного свідчить, що виникає потреба оцінити ефективність вітчизняних норм регулювання операцій купівлі-продажу цінних паперів на фондовому ринку, які започатковані згідно з Національними принципами корпоративного управління. Вказана потреба породжується слабкими регулюючими функціями цих норм щодо процесів «ворожого» поглинання вітчизняних акціонерних підприємств.

Метою статті є проведення порівняльного аналізу вітчизняних та зарубіжних норм організаційного регламентування процесів реструктуризації акціонерних підприємств задля оцінювання реальних можливостей додержання принципів прозорості, які

надає українське законодавство підприємствам для симулювання операцій купівлі-продажу цінних паперів на фондовому ринку.

Проведення процедур реструктуризації активів підприємств не викликає особливих протидій з боку науковців та практиків до тих пір, доки воно не торкається вибору певних технологій зміни структури акціонерного капіталу. Тому, очевидно, слід коротко пояснити зміст визначень, які безпосередньо стосуються теми дослідження.

По-перше, реструктуризація — це структурна перебудова з метою забезпечення ефективного розподілу і використання всіх ресурсів підприємства, на основі створення комплексу бізнес-підрозділів, приєднання, ліквідації діючих і організації нових структурних підрозділів, придбання певної частки у статутних фондах інших підприємств [5, с. 48].

По-друге, реструктуризація підприємства передбачає сукупність організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, що спрямовані на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правової форми і можуть забезпечити фінансове оздоровлення суб'єкта господарювання, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

Реорганізація — це повна або часткова зміна власників цінних паперів підприємства, форми господарювання, організації бізнесу, ліквідація окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, наслідком чого є передача або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступником [6, с. 293]. Реорганізація може здійснюватись у декількох формах, а саме, злиття, приєднання, розподіл, виділення, перетворення. Наведені варіанти реорганізації відрізняються аспектами передачі прав та обов'язків новоствореній юридичній особі. Реорганізація являє собою складову частину процесу реструктуризації підприємства.

Дотримання принципів прозорості під час проведення реструктуризації базується на доступності інформації про поточну ситуацію і діяльність підприємства для всіх учасників ринкового середовища, у якому здійснюються ці процеси. За таких умов проведення угод, які пов'язані із перерозподілом власності (цінних паперів), відбувається без ознак наявності ризику та за добровільним бажанням суб'єктів господарювання.

Практичний досвід реструктуризації акціонерних підприємств свідчить, що не завжди їх проведення здійснюється з дотриманням прозорості. Порушення прав власності відбувається не у момент здійснення приватизації, тобто проведення угод із цінними паперами на первинному ринку, а при перерозподілі вже існуючих пакетів акцій на вторинному

ринку цінних паперів. Непрозорість здійснення цих угод виникає внаслідок раніше вказаних «брудних» способів здійснення біржової торгівлі — використання інсайдерської інформації під час торгівлі цінними паперами, маніпулювання цінами та ін.

Інсайдерською інформацією вважається внутрішня (службова) інформація, розголошення якої дає змогу зацікавленим особам отримати матеріальну вигоду від операцій з цінними паперами емітента й одночасно завдати шкоди акціонерам підприємства [7, с. 608]. У загальних рисах проблема інсайду регулюється Законом України «Про ринок цінних паперів» [8] («Про використання службової інформації на ринку цінних паперів»), відповідно до якого накладається заборона на використання інсайдерської інформації у процесі здійснення операцій з цінними паперами на фондовому ринку. Проте Закон України «Про акціонерні товариства», вкрай ліберально забезпечує реалізацію цього положення, оскільки зазначає, що такі угоди можуть бути оскаржені у судовому порядку або визнані судом несуттєвими.

Таким чином, численні прояви непрозорості на вітчизняному фондовому ринку виникають у зв'язку з наявністю недосконалого механізму протидії інсайдерській торгівлі. За здійснення подібних дій Законом «Про протидію інсайдерській торгівлі і шахрайству з цінними паперами» на біржових майданчиках США передбачається максимальне покарання — до 1 млн. дол. США штрафу і до 10 років позбавлення волі. Одночасно засновувалася програма повідомлення, згідно з якою інформатори можуть одержувати до 10 % прибутку інсайдера [9, с. 140].

Маніпулювання цінами — це правопорушення, що призводить до негативних наслідків (дестабілізації ринку) [7, с. 609]. На його здійснення законодавство накладає заборону. Проте законодавчо недостатньо встановлення самого факту цієї дії. Має бути встановлена наявність провини (за наміром чи з необережності) і доказу того, що ці дії були спрямовані на настання негативних наслідків [8].

Приклади маніпулювання цінами можуть включати [7, с. 609]:

купівлю і подальший негайний продаж цінних паперів без перереєстрації права власності з метою створення враження активної торгівлі зазначеними паперами;

розповсюдження недостовірної інформації про цінні папери, емітентів (про зростання або падіння доходів, про інші фактори, що впливають на ринкові ціни) з метою підвищення або різкого зниження ціни для стимулювання інших учасників ринку до операцій з цими паперами;

цілеспрямована дія на зміну ринкових курсів паперів, яка невиправдана реальними показниками й умовами.

Для запобігання маніпулюванню цінами у вітчизняній ринковій практиці існує стандартний комплекс заходів:

реєстрація всіх заявок на купівлю або продаж цінних паперів у Системі торгів;

здійснення моніторингу ринку в режимі реального часу з використанням комплексу програмно-технічних засобів;

інформування керівництва біржі професійними учасниками фондового ринку про факти прояву маніпулювання цінами.

Наведена інформація дає змогу зробити висновок, що при відносно недосконалій законодавчій базі протидії маніпулювання цінами, вітчизняна біржова система має у своєму розпорядженні засоби регулювання цих процесів. Таке регулювання здійснюється як державою, так і організаторами біржової торгівлі цінними паперами, що відповідає прийнятому в міжнародній практиці запобігання несумлінній торгівлі на ринку цінних паперів.

Здійснення реструктуризації підприємства пов'язане з дотриманням інтересів кредиторів і акціонерів, які не зацікавлені у її проведенні. Законодавство низки країн, у тому числі й України, передбачає наступні норми захисту інтересів кредиторів:

акціонерне товариство, залучене в процес проведення реорганізації, зобов'язане завчасно попередити всіх своїх кредиторів письмовими повідомленнями, що містять повну назву підприємств, які беруть участь в організаційних перетвореннях; форму проведення реорганізації і передбачувану дату її завершення;

кредитори мають право вимагати погашення перед ними зобов'язань у разі будь-якої форми реорганізації;

кредитори мають право припинити процес проведення реорганізації, якщо існують підстави для нехтування їхніми інтересами.

Рішення про проведення реорганізації ухвалюється на акціонерних зборах більшістю (трьома чвертями) власників голосуючих акцій.

З метою захисту прав міноритарних акціонерів передбачено створення наглядової ради. Окрім цього, акціонер має право передовіряти свої «голосуючі акції» на користь іншої особи, уповноваженої представляти інтереси цього акціонера під час проведення зборів акціонерів. Акції можна довіряти на користь тільки одній особі.

Акціонери, які голосували проти проведення реорганізації або не брали участі у голосуванні мають право реалізувати свої наміри шляхом продажу «голосуючих акцій» акціонерному товариству. Підприємство зобов'язане завчасно попередити всіх акціонерів про їх право на викуп акцій і включити цю інформацію для проведення загальних зборів акціонерів. Законодавчо передбачено автоматичне по-

гашення акцій, викуплених внаслідок реорганізації акціонерного товариства.

Підкреслимо, що законодавчими актами мають бути регламентовані не лише реорганізаційні процеси, а й ті, що не відносяться до реорганізації, проте за своєю суттю переслідують ті ж самі цілі. Наприклад, продаж практично всіх наявних активів підприємства *A* підприємству *B* не є реорганізацією, але за своїм змістом ідентичний реорганізації у формі приєднання підприємства *A* до *B*. Отже, законодавчо необхідно забезпечити в цьому випадку такі ж механізми захисту прав акціонерів, що і при реорганізації у формі приєднання.

При розгляді реорганізації у формі злиття (передбачає ліквідацію суб'єктів господарювання, а капітал, майнові права й обов'язки кожного з них переходять до нової юридичної особи, яка ними створена в результаті злиття) або приєднання (юридична особа, що приєднується, ліквідується, а її капітал, майнові права й обов'язки переходять до іншого суб'єкта господарювання), що проводиться в межах реалізації базисних агресивних стратегій розвитку підприємств, дискусійним є питання про те, наскільки реалізація агресивної стратегії підприємства пов'язана з рейдерством.

На нашу думку, рейдерство, по суті, є інвестиційною стратегією, з тією лише відмінністю, що суб'єкт господарювання намагається встановити контроль над цільовим підприємством, тобто вкладає інвестиції не в прості моменти процесу праці (працю, предмети праці і засоби праці), а у вже готовий майновий комплекс. Більш того, якщо підприємство успішно вдосконалює функціональні стратегії протягом тривалого часу і посилює свій вплив на відповідний сегмент ринку, то бачення майбутнього будується в нього з позицій диверсифікації своїх активів. Цим самим вирішується питання розвитку підприємства або за рахунок пошуку додаткових можливостей для виробництва нової продукції, або за рахунок створення додаткових виробничих структур.

Щоб вдало розробити і реалізувати агресивну стратегію, необхідно провести моніторинг ринкового сегменту, в якому функціонує підприємство або збирається закріпитися, і визначити, які підприємства підпадають під категорію диверсифікації, а які можливо оцінювати з позиції інтегрованого зростання. Саме тоді й стає очевидним, наскільки агресивна базисна стратегія підприємства поєднується з рейдерством.

Таким чином, недосконалість законодавчої бази щодо регламентації зазначених процесів породжує незаконні рейдерські атаки на українські підприємства. Свідченням цьому є те, що прийнятий 17 вересня 2008 року Закон України «Про акціонерні товариства» не забезпечено відповідними механізмами для реалізації його положень.

Зазначимо, що операції з недружнього злиття й поглинання протягом тривалого часу поширюються також і в зарубіжній практиці (останнім часом відбулося п'ять хвиль злиттів і поглинань, що перерозподілили конкурентні позиції підприємств у деяких галузях), у зв'язку з чим накопичено значний досвід у частині їхнього організаційного регламентування. Виникає сенс на прикладі законодавства США порівняти прийняті в зарубіжних країнах законодавчі механізми регулювання недружніх змін у структурі акціонерного капіталу підприємств, що реорганізуються, з нормами, які передбачені Законом України «Про акціонерні товариства» [10].

Для американської практики недружнього злиття й поглинання, характерна наявність наступного інструментарію для встановлення контролю над підприємством — об'єктом поглинання, а саме: тендерна позиція, боротьба за доручення, скупка акцій на фондовому ринку [4, с. 51–107, 9, с. 214–355; 11, с. 41–107].

Кінцевий вибір будь-якого інструменту поглинання або їхньої комбінації залежить від множини факторів, що діють на цей час у конкретному бізнес-середовищі. До таких факторів можна віднести ступінь розвитку ринків капіталу і доступність джерел фінансування, законодавче регулювання поглинання, фінансовий стан покупця та ін. [4, с. 51].

Вважаємо за доцільне відмітити, що крім вказаних інструментів недружнього поглинання на теренах колишнього СНД, зокрема в Україні, набула поширення схема поглинань внаслідок викупу кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. Проте в статті поставлено за мету визначення міри законодавчого регулювання інструментарію недружнього поглинання, яке здійснюється шляхом операцій з цінними паперами на фондовому ринку. Тому перейдемо до безпосереднього розгляду зазначених інструментів.

1. Тендерна пропозиція. Керівництво підприємства-поглинача, зазвичай, звертається до тендерної пропозиції, коли операція, що заснована на дружніх переговорах, не здається життєздатною альтернативою [9, с. 309]. Першим кроком у здійсненні тендерної пропозиції є придбання незначного пакету акцій цільового підприємства, що дає змогу стати його акціонером. Цей прийом призначений для ознайомлення з реєстром акціонерів, усвідомлення суті бізнесу товариства, над яким передбачається встановити контроль. При цьому інформація про цільові наміри покупця направляється в Комісію з цінних паперів та бірж, а також до брокерів, які дають дозвіл на котирування цінних паперів покупця на біржах.

На наміри рейдера придбати підприємство, ринок реагує підвищенням курсу його акцій, тим самим підштовхуючи покупця до виплати премії за контроль. Розмір пакета, що спочатку акумулюється, зале-

жить від правових норм, які регулюють порядок розкриття інформації про поглинання. Зокрема у США, країні, яка характеризується найбільш розробленою законодавчою базою стосовно злиття й поглинання, розмір пакета, що спочатку акумулюється, не перевищує 5 % [4, с. 54].

Підприємство-покупець зобов'язане протягом десяти днів з моменту придбання п'ятивідсоткового пакету акцій підприємства — об'єкта поглинання, розкрити інформацію про угоду.

В українській законодавчій практиці відносно регулювання злиття й поглинання не існує поняття тендерної пропозиції. У відповідності з п. 2 ст. 64 Закону України «Про акціонерні товариства» [10, с. 256] особа (особи, що діють спільно), яка має намір придбати акції (з урахуванням кількості вже належних їй та її афілійованим особам), що становитимуть 10 і більше відсотків простих акцій товариства (значний пакет акцій), зобов'язана не пізніше ніж за 30 днів до дати початку придбання акцій, подати товариству письмове повідомлення про свій намір та оприлюднити його. Оприлюднення повідомлення здійснюється шляхом надання його Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку, кожній біржі, на якій підприємство пройшло процедуру реєстрації, та опублікування в офіційному друкованому органі.

Узагальнення наведеної інформації, показує, що схожими рисами у організаційному регламентуванні придбання значного пакета акцій підприємства в Україні та США є те, що законодавчо у обох країнах передбачено повідомлення про цей вчинок, як керівництва та акціонерів цільового підприємства, так і Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку. Більш-менш однаковим є розмір значного пакету акцій, які має намір придбати покупець: в Україні — 10 %, а в США — 5 %.

Основна відмінність, на нашу думку, полягає в наступних діях керівництва та акціонерів підприємства, яке мають намір поглинути. Відмітимо, що законодавчі норми США передбачають розкриття дійсних намірів рейдера щодо подальшої долі підприємства, п'ятивідсотковий пакет акцій якого він придбав. Мета цього вчинку, як вже зазначалося, з одного боку — примушення рейдера виплатити власникам акцій цього підприємства премії за контроль, а з іншого — надати час керівництву та управлінському персоналу підприємства для організації захисних дій щодо намірів рейдера. До інструментів захисту відносяться засоби створення непривабливих умов, які рейдеру доведеться виконати, одержавши контроль над підприємством (організація зустрічного поглинання, захист Пакмена, золоті парашути, пошук білого лицаря та ін.).

Щодо норм організаційного регламентування дій, на вчинення яких має право вітчизняний суб'єкт

господарювання під час придбання рейдером десятивідсоткового (значного) пакета його акцій, то згідно із п. 2 ст. 64 Закону України «Про акціонерні товариства» [10, с. 256], товариство, значний пакет акцій якого на цей час мають намір придбати, не має права здійснювати заходи з метою перешкоджання такому придбанню. Коментуючи цю норму Закону зазначимо, що бажано було б зобов'язати особу, яка має намір придбати десятивідсотковий пакет акцій будь-якого товариства, розкрити дійсні наміри відносно своїх подальших дій по відношенню до цього підприємства. Одна справа — просто придбати значний пакет акцій емітента з метою отримання дивідендів та коштів від зростаючої курсової вартості цінних паперів (у цьому випадку емітент може не перешкоджати такому придбанню), а вже зовсім інша — придбання значного пакета з метою подальшого поглинання емітента акцій (в цьому випадку законодавчий орган, на нашу думку, необґрунтовано забороняє ведення будь-яких дій щодо заперечення придбання такого пакета тому, що цільове товариство не має можливості організувати дієву систему захисту інтересів своїх акціонерів, менеджерів та керівництва). У складі інформації, яку зобов'язана оприлюднити особа, яка має намір придбати десятивідсотковий пакет акцій українського підприємства — емітента цінних паперів, вказується кількість, тип та (або) клас акцій товариства, які належать особі (кожній з осіб, які діють спільно), а також кількість простих акцій товариства, які особа (особи, які діють спільно) бажають придбати [10, с. 256]. При цьому наголос робиться лише на намірі придбати значний пакет акцій, а не дійсних намірах поглинача щодо подальшої долі товариства.

Істотна відмінність полягає в термінах проведення тендерної пропозиції, а також в подальшому порядку дій рейдера та управлінського персоналу і керівництва цільового підприємства, яке функціонує та території США та в Україні.

Згідно із законодавчими нормами США первинний термін дії тендерної пропозиції повинен становити мінімум 20 днів, проте може бути продовжений до набору контрольного пакета акцій. Зміна умов викупу збільшує термін пропозиції і надає більше шансів захисту для цільового підприємства.

У період, відведений для прийняття тендерної пропозиції з метою спонукання акціонерів продати свої «голосуючі акції» покупець пропонує за них вищу ціну, порівняно з ціною, за якою у цей час їх оцінює ринок, тобто виплачує премію за контроль. Очевидно, що актуальним стає проведення двоярусної тендерної пропозиції, суть якої полягає у поділу акціонерів цільового підприємства на дві категорії відповідно до умов викупу контрольного пакета акцій.

До першої категорії потрапляють акції, придбання яких необхідне для акумуляції контрольного па-

кету. Їх купують у акціонерів за ціною, що перевищує ринкову. Коли контрольний пакет акцій набраний, частину акцій підприємства, що залишилася, купують за гіршими умовами, ніж акції, що становлять контрольний пакет (викуп другої частини акцій зазвичай здійснюється за допомогою боргових цінних паперів з високою часткою невизначеності погашення). Іншими словами, відбувається цілеспрямоване спонукання акціонера підприємства, що поглинається, продати свої акції на вигідніших для поглинача умовах викупу.

Водночас, у відповідності з поправками до Закону Уільямсона, акціонери можуть розмірковувати протягом 20 днів, не побоюючись за можливість втрати вигідних умов викупу акцій [4, с. 61]. Причому внаслідок настання незначних поправок (збільшення розміру пакета), надається додатково 10 днів на роздуми. У разі настання значних змін (перегляд умов викупу, появи деяких додаткових тендерних пропозицій з боку конкурентів), законодавчо передбачено продовження часу на роздуми на 20 днів.

Відповідно до прийнятих механізмів регулювання поглинань на території України [10, с. 257—259], особа, яка придбала 50 і більше відсотків простих акцій товариства (контрольний пакет акцій), протягом 20 днів з дати придбання цього пакету зобов'язана зробити пропозицію всім акціонерам, стосовно придбання в них простих акцій цього товариства, окрім випадків придбання контрольного пакета акцій в процесі приватизації. Зазначена особа направляє публічну безвідзивну пропозицію (оферту) акціонерам товариства на ім'я наглядової ради підприємства або його виконавчого органу і повідомляє про це Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку та кожен біржу, на якій товариство пройшло процедуру реєстрації. Наглядова рада, в свою чергу, протягом 10 днів з моменту отримання повідомлення зобов'язана направити зазначене письмове повідомлення кожному акціонеру згідно з реєстром акціонерів.

Письмове повідомлення містить у собі інформацію про прізвище особи, яка придбала контрольний пакет акцій, запропоновану ціну придбання акцій та порядок її визначення; термін, протягом якого акціонери можуть повідомити про прийняття пропозиції щодо придбання акцій (від 30 до 60 днів з моменту надходження пропозиції); порядок оплати акцій, що придбаються та ін.

Ціна придбання акцій не може бути меншою за їхню ринкову ціну.

Особа, яка вже здійснила придбання значного пакету акцій, зобов'язана придбати акції у кожного акціонера, який приймає (акцентує) пропозицію за ціною, вказаною в повідомленні. Протягом 30 днів після закінчення зазначеного в пропозиції терміну,

вона повинна оплатити акціонерам вартість їхніх акцій [10, с. 258].

Порівняння норм організаційної регламентації проведення тендерних пропозицій у США та України, показало, що законодавство цих країн зобов'язує поглинача розкривати свої наміри при спробі придбання значного пакету акцій товариства. Проте в американському законодавстві, на відміну від українського, більш чітко регулюється порядок розкриття намірів поглинача щодо подальшої долі цільового товариства та надається можливість його управлінському персоналу вживати дії, які перешкоджають подальшому поглинанню товариства, тобто організувати ефективну систему захисту проти недружнього поглинання.

Зазначені регулюючі механізми захищають також інтереси акціонерів при пропозиції щодо купівлі їхніх акцій у частині отримання прийнятної для них ціни. З цих позицій в українському законодавстві, на нашу думку, розроблені більш дієві норми захисту прав акціонерів, оскільки поглинач повинен придбати акції в акціонерів виключно за запропонованою йому ціною. Крім того, надання інформації про поглинач та кількості наявних в нього простих акцій товариства дає можливість акціонерам цільового підприємства оцінити наслідки такого придбання й обміркувати доцільність продажу своїх акцій.

Хоча дехто з економістів [10, с. 259] дотримуються точки зору, що вимагання від поглинача придбати акції у акціонерів підприємства виключно за їхньою ринковою ціною, оприлюдненою в офіційному повідомленні про купівлю, дає можливість міноритарним власникам компенсувати втрату або зменшення контролю над діяльністю акціонерного підприємства. На нашу думку, вказана норма Закону «Про акціонерні товариства» доволі ліберально регулює взаємовідносини між поглиначем та цільовим товариством, оскільки насамперед законодавчо не надається можливість управлінському персоналу підприємства, яке хочуть поглинути, організувати самостійно діючу систему захисту проти поглинання.

Варто зазначити, що оскарження угоди щодо методів набуття контрольного пакету акцій цільового підприємства рейдером (мається на увазі можливе використання механізмів маніпулювання цінами на акції), може бути проведено в суді, і вже там будуть створені умови щодо захисту підприємства від ворожого поглинання.

2. Боротьба за доручення. Це тактика поглинання, головною метою якої є відсторонення управлінського персоналу цільового підприємства. Вона базується на «апатії акціонерів». Байдужість до здійснюваної політики управління акціонерним капіталом товариства найбільшою мірою проявляється в міноритарних акціонерів, які мають у своєму розпо-

рядженні незначні пакети акцій, що не дають змоги реально впливати на прийняті на підприємстві рішення. Передбачається, що міноритарний акціонер, який не поділяє інтереси керівництва підприємства, має право передоверити представлення своїх інтересів на зборах іншій особі або продати свої акції акціонерному товариству. Разом з тим, згідно з дослідженнями, що проводяться зарубіжними аналітиками [12, с. 27], мажоритарні акціонери також не обтяжують себе внутрішніми справами підприємства, принаймні до того моменту, коли доходність за цінними паперами підприємства починає зменшуватися або виникають питання, що стосуються перспектив подальшого функціонування бізнесу.

Механізм боротьби за доручення, як правило, починає діяти в період організації системи захисту проти тендерної пропозиції, коли керівництво цільового товариства здійснює продаж непрофільних активів для максимізації готівки з метою зустрічного придбання акцій підприємства-поглинача. На цій стадії рейдер прагне організувати суперечливе сталвлення акціонерів до вибору захисних методів, що реалізуються управлінським персоналом підприємства. Наприклад, ставиться завдання переконати акціонерів підприємства в тому, що вибрана система захисту від поглинання не призведе до позитивних результатів. Надалі така тактика безпосередньо переходить в боротьбу за голоси акціонерів з метою привернути їх голоси за прийняття рішення, яке вигідне покупцю. При цьому, активно застосовуються методи передачі за дорученням права представлення інтересів акціонера на зборах. Завершальним етапом механізму боротьби за доручення є проведення самого процесу голосування та підрахунок голосів, результати якого є предметом активних судових розглядів.

Вибір між тендерною пропозицією й боротьбою за доручення зумовлений зіставленням витрат на їх проведення: боротьба за доручення є менш витратним інструментом досягнення корпоративного контролю, порівняно з тендерною пропозицією, проте за ефективністю, значно поступається останній.

Щодо застосування боротьби за доручення в наших умовах господарювання відзначимо, що цей метод поглинання, на нашу думку, може бути застосовним у рамках вітчизняного правового поля. Згідно зі ст. 39 Закону України «Про акціонерні товариства» [10, с. 187–189] будь-який власник акціонерного капіталу має право оформити доручення на користь особи, яка представляє його інтереси на зборах акціонерів. Тому рейдер може спробувати залучити голоси акціонерів на свою користь, включивши в реєстр акціонерів, що мають право брати участь у загальних зборах, «підконтрольного собі» учасника зборів. Разом з тим, ця спроба може і не забезпечити досягнення бажаних результатів. Оскільки згідно з п. 2 ст. 71 зазначеного Закону [10, с. 271], у разі, якщо

угода, щодо якої є зацікавленість, порушує інтереси товариства, наглядова рада може заборонити її укладення або винести це питання на загальні збори.

Крім того, відповідно до норм ст. 50 цього Закону [10, с. 216] передбачено оскарження рішення загальних зборів, яке суперечить інтересам акціонерів товариства, у суді протягом трьох місяців з дати його прийняття. Ще одною нормою, що захищає інтереси акціонерів товариства є те, що загальні збори акціонерного товариства та проведення голосування щодо прийняття значних угод (угод, здійснення яких істотно впливатиме на господарську діяльність товариства) проводиться за адресою місцезнаходження товариства. Цією нормою Закону забороняється проведення процесу голосування на території, що знаходиться далеко від розташування власників акціонерного капіталу.

3. Скупка акцій на фондовому ринку. Зарубіжний досвід господарювання свідчить, що альтернативою застосуванню тендерної пропозиції відносно підприємства, яке намагаються поглинути, є спроба скуповування акцій через проведення низки угод на фондовому ринку. При цьому поглинач з метою нерозголошення інформації про себе може скористатися послугами підконтрольних йому структур, до яких можна зарахувати брокерські організації, що акумулюють акції підприємств під гарантії їх подальшого викупу.

Особливістю скупки акцій на ринку цінних паперів є збереження конфіденційності намірів рейдера, оскільки до тих пір, поки інформація про цілі поглинача не розкрита, можна купувати акції підприємства за ринковими цінами, тим самим не сплачувати премії за контроль і, відповідно, знижувати витрати рейдера на досягнення контролю. Акумулювавши п'ятивідсотковий пакет акцій підприємства, можна протягом десяти днів з моменту їх купівлі надіслати товариству повідомлення про свої наміри відносно здійснюваної операції і протягом цих же десяти днів, що надаються законодавчими нормами США, спробувати збільшити свій пакет акцій.

Успіх операції, що здійснюється, обумовлений наявністю так званих «ризикових арбітражерів» професійних учасників фондового ринку, що спеціалізуються на скупці і подальшому перепродажу акцій цільового підприємства в процесі боротьби за встановлення над ним контролю [4, с. 74].

Разом з тим, ризик реалізації цього методу поглинання полягає в тому, що ситуація може обернутися і не на користь рейдера, оскільки можна не набрати контрольний пакету акцій цільового підприємства й самому опинитися в стані міноритарного акціонера. Отже, при проведенні рейдерських атак з боку інших підприємств невдалий рейдер може потрапити в групу ризику, якій відповідають гірші умови викупу акцій підприємства — об'єкта поглинання.

При зіставленні тендерної пропозиції і скупки акцій на ринку з точки зору витрат на їх проведення, необхідно зазначити, що метод скупки акцій припускає набагато менші вкладення коштів, проте він вважається ризикованішим інструментом. Навіть у разі невдалої спроби проведення тендерної пропозиції певний ефект від проведеного заходу все-таки досягнутий: цільове підприємство вже перебуває «у грі» і може бути поглинуте іншими підприємствами [4, с. 84]. Рейдер при цьому має у своєму розпорядженні значний пакет «голосуючих акцій» підприємства — об'єкта поглинання, які можна у короткий термін реалізувати на ринку зі значною для себе вигодою, що набагато перевищує витрати на проведення тендерної пропозиції.

Опинившись у положенні міноритарного акціонера, у разі неефективної політики скупки акцій, поглинач ризикує одержати мінімальну ціну за свої акції, тобто зазнати збитків від здійснюваної операції. У зв'язку з цим, успішна реалізація скупки акцій на фондовому ринку досяжна тільки за умови акумуляції контрольного пакета акцій у порівняно малої групи акціонерів, заздалегідь згодних продати їх поглиначу з вищою премією, ніж пропонує ринок.

На нашу думку, перспективи застосування скупки акцій на фондовому ринку за механізмами, що регулюють ці процеси на території України, пов'язані передусім з маніпулюванням цінами в процесі проведення операцій з цінними паперами, які недостатньо регулюються вітчизняними законодавчими нормами.

Як варіант досягнення наміченої мети (акумуляції контрольного пакета акцій товариства) може розглядатися застосування інструментів переуступки кредиторської заборгованості, що дають змогу надати конвертувати придбані борги в акції. Проте зазначимо, що згідно із Законом України «Про акціонерні товариства» (п.1 ст. 23) здійснювати зазначені угоди буде вкрай складно. Тобто, норма Закону вказує, що «інвестор не може здійснювати сплату цінних паперів шляхом взяття на себе зобов'язань з виконання для товариства робіт, або надання послуг. Статутом акціонерного товариства можуть бути встановлені й інші обмеження за формами сплати цінних паперів. Товариство не може встановлювати обмеження або заборону на сплату цінних паперів грошовими коштами» [10, с. 120].

Із зазначеного випливає, що у статуті акціонерного товариства може бути прописана заборона на оплату акцій шляхом зарахування вимог до товариства і конвертувати борги товариства за короткостроковими кредиторськими заборгованостями у акції буде неможливо.

Забезпечення порядку проведення реструктуризації товариства передбачає дотримання умов прозорості з боку підприємства, що розміщує свої цінні

папери на фондовому ринку, під час її здійснення. У зв'язку з цим, нами були розглянуті норми відповідальності, передбачені проектами Закону України «Про акціонерні товариства» від 18 грудня 2004 р., а також Закону України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 р. [14;10] за порушення прав акціонерів і інвесторів та приховування інформації про діяльність акціонерного товариства в контексті з аналогічними нормами, установленими Законом Сарбейнса — Окслі [15], що представлені в таблиці.

Норми, що передбачались проектом Закону «Про акціонерні товариства» від 13.02.2008 р. [13] нами не висвітлено, оскільки після доопрацювання їх внесено до Закону України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 р.

Згідно з даними таблиці, норми відповідальності за порушення прав акціонерів підприємства і його інвесторів, передбачені Законом України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008р., є більш дієвими за норми, що передбачалося ухвалити проектами зазначеного Закону. Про це свідчить те, що особа, яка своїми діями або бездіяльністю нанесла збитки товариству, повинна нести відповідальність перед ним за скоєне правопорушення.

Разом з тим, підкреслимо, що особа (або особи, що діють спільно) несе обмежену відповідальність, оскільки зобов'язана погасити в повному обсязі лише скоєні збитки, враховуючи упушену вигоду (в разі порушення норм, які захищають права акціонера — працівника товариства, посадова особа притягується до адміністративної та майнової відповідальності, також вона звільняється з посади, яку займає) [10, с. 142].

Однак, якщо власник акцій товариства (посадова особа) зашкодив акціонерам товариства, то він повинен нести повну відповідальність також і перед державою, оскільки його дії призвели до порушення принципів прозорості, гарантом додержання яких є державні органи нагляду за проведенням угод з купівлі-продажу цінних паперів на фондовому ринку. У цьому відношенні норми відповідальності, що діють у США згідно з Законом Сарбейнса — Окслі, бездоганно забезпечують дотримання принципів прозорості при проведенні угод на фондовому ринку, оскільки вкрай жорстко регулюють будь-які наміри щодо порушення принципів проведення процедур реструктуризації акціонерних товариств.

Висновки. Проведений порівняльний аналіз вітчизняних та зарубіжних норм організаційного регулювання процедур реструктуризації акціонерних підприємств показав, що вітчизняні нор-

ми організаційної регламентації угод щодо купівлі-продажу цінних паперів на фондовому ринку за своєю «змістовною» складовою близькі до зарубіжних в тій частині, яка вимагає від акціонерного товариства оприлюднення всіх своїх дій, які воно робить, коли виходить на фондовий ринок. На нашу думку, це є основним позитивом Закону «Про акціонерні товариства», оскільки із його прийняттям Українське законодавство про корпоративне управління поступово наближається до норм Міжнародного права в регулюванні угод з цінними паперами на фондовому ринку.

Проте норми Міжнародного права жорстко регулюють додержання принципів прозорості при проведенні процедур реструктуризації акціонерних підприємств, а українські підприємства повністю дотримуються їх лише при здійсненні спільних угод із зарубіжними партнерами.

Щодо дотримання норм організаційного регулювання процедур реструктуризації акціонерних підприємств безпосередньо на теренах України, значимо, що наміри законодавчої влади відносно того, щоб кожна операція з цінними паперами на фондовому ринку була публічною, рано чи пізно забезпечать додержання принципів прозорості на вітчизняних біржах і більшу довіру до операцій на фондовому ринку.

Закон України «Про акціонерні товариства» доволі ліберально регулює відносини між акціонерами та кредиторами при здійсненні процедур реструктуризації акціонерних підприємств, оскільки чинні норми певною мірою захищають права акціонерів, в тому числі й міноритарних, але поки що не забезпечені дієвими механізмами їх ефективної реалізації. Захист прав акціонерів у повному обсязі здійснюється лише при розгляді справ у арбітражних судах України.

Існуючі норми Закону «Про акціонерні товариства» намагаються примусити вітчизняних суб'єктів господарювання дотримуватися принципів публічності. Згідно з цим критерієм, акціонерні товариства відкритого типу тепер називаються публічними, а закритого типу — приватними. Управлінський персонал публічних акціонерних товариств задовольняє їхні потреби в капіталі шляхом залучення фінансових ресурсів на фондовому ринку (емісія акцій), натомість приватні акціонерні товариства покривають свої потреби в капіталі завдяки використанню боргових цінних паперів (наприклад, векселів), а також завдяки використанню банківських кредитів.

Наведений Законом «Про акціонерні товариства» критерій публічності забезпечує, на нашу

Характеристика норм відповідальності за порушення прав акціонерів і інвесторів та приховування інформації про діяльність акціонерного товариства

Правопорушення	Норми відповідальності відповідно до		
	проекту Закону України «Про акціонерні товариства» від 18.12.2004 р.	Закону України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008р.	Закону Сарбейнса — Окслі
<i>Порушення посадовою особою емітента прав власників цінних паперів та (або) інвесторів</i>			
1. Невдача акціонерам документів, що підтверджують права власності на цінні папери товариства	Накладення штрафу на посадову особу емітента у розмірі від двадцяти до ста неподаткованих мінімумів доходів громадян (НМДГ)	Посадові особи органів акціонерного товариства несуть відповідальність перед товариством за збитки, які спричинені цьому товариству внаслідок їхніх дій (бездіяльності), згідно закону	За скоєння посадових злочинів, службовці товариств засуджуються на двадцять років ув'язнення
2. Порушення порядку проведення додаткової емісії акцій тощо	Ті самі дії, вчинені особою, яку протягом року було піддано адміністративному стягненню за такі самі порушення, тягнуть за собою накладення штрафу на неї у розмірі від ста до трьохсот НМДГ	Якщо відповідальність згідно зі ст. 63 несуть декілька осіб, їх відповідальність перед товариством є солідарною	Якщо має місце обман акціонерів, то службовці товариств засуджуються на двадцять років ув'язнення
3. Порушення порядку скликання та проведення загальних зборів акціонерного товариства, обрання членів органів управління товариства			
4. Ненадання або надання недостовірної інформації акціонеру та (або) інвестору про діяльність товариства			Якщо керівник товариства, акції якого продаються на фондовому ринку, не приніс спеціальну клятву про відповідальність його фінансової звітності реальному положенню справ, — штраф до 500 000 дол. США або до п'яти років ув'язнення. Якщо у звітність закралася помилка — штраф до 1 000 000 дол. США і до п'яти років ув'язнення
<i>Приховання інформації про діяльність акціонерного товариства</i>			
5. Неподання або подання завідомо недостовірної інформації акціонерам щодо фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства та (або) оприлюднення такої інформації службовою особою товариства, якщо ці дії завдали велику матеріальну шкоду акціонеру*	Штраф у розмірі від двохсот до тисячі НМДГ і позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю протягом трьох років Повторні дії припускають обкладання штрафом у розмірі від тисячі до п'яти тисяч НМДГ і позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю від трьох до п'яти років	Посадові особи органів акціонерного товариства несуть відповідальність перед товариством за збитки, які спричинені цьому товариству внаслідок їхніх дій (бездіяльності), згідно закону Товариство зобов'язане розкривати належну інформацію перед кожним акціонером відповідно до Закону «Про цінні папери та фондовий ринок» та інші законодавчі акти	Якщо має місце обман акціонерів, неправомірне знищення аудиторської документації, то службовці товариств засуджуються на двадцять років ув'язнення. Якщо помилка навмисна — штраф до 5 000 000 дол. США і двадцять років ув'язнення
6. Випуск (емісія) у великих розмірах громадянином або службовою особою суб'єкта господарської діяльності цінних паперів у формі їх відкритого розміщення без реєстрації емісії у встановленому законом порядку	Карається штрафом від чотирьохсот до п'ятисот НМДГ або позбавленням права займатися певною діяльністю на термін до трьох років, або виправними роботами на термін до двох років		Якщо має місце обман акціонерів, то службовці товариств засуджуються на двадцять років ув'язнення. За замах на здійснення правопорушення і змову у цілях здійснення правопорушень, передбачених Законом, встановлена та ж міра відповідальності, що і за фактично здійснене правопорушення
*Матеріальна шкода вважається заподіяною у великому розмірі, якщо її сума у тисячу разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян (17 грн), який використовується тільки при накладенні штрафу			

думку, додержання принципу — «кожна акція повинна бути публічною». У відповідності з цим, очевидно, будуть виконуватися принципи прозорості при проведенні процедур реструктуризації акціонерних підприємств як з боку зовнішнього середовища (фондовий ринок та ін.), так і з боку управлінського персоналу та акціонерів підприєм-

ства, які здійснюють операції з цінними паперами на вітчизняному фондовому ринку.

В подальшому слід розробити механізми відповідальності, які б жорстко регулювали будь-які прояви непрозорості при проведенні операцій купівлі-продажу цінних паперів, а відповідно й підвищили рівень довіри суб'єктів господарювання до вітчиз-

няного фондового ринку. Узагальнення західного досвіду реструктуризації акціонерних товариств свідчить, що без жорстких регулюючих механізмів вітчизняні норми додержання прозорості так чи інакше будуть порушуватися.

Використані джерела

1. Редькін О.С. Взаємозв'язок процесів корпоратизації з перерозподілом акціонерного капіталу на підприємства харчової промисловості / О. С. Редькін // Перспективи становлення конкурентоспроможності регіональної економіки. Матеріали шостого Пленуму Співки економістів України та міжнар. наук.-практ. конф.; під заг. ред. В. В. Оскольського. — К.: Співка економістів України, 2007. — С. 172—180.
2. Ровинський Ю.А. Організаційно-правове регулювання діяльності учасників фондового ринку України / Ю. А. Ровинський: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з державного управління: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління»/ Ю. А. Ровинський. — Одеса, 2005. — 21 с.
3. Кубліков В.К. Пріоритети розвитку корпоративного сектора та ринку цінних паперів в Україні: дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спеціальність 08.00.08 / Володимир Костянтинівич Кубліков. — Одеса, 2009. — 417с.
4. Джафаров Д.А. Операции поглощения акционерных обществ: зарубежный опыт и российская практика: дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук: специальность 08.00.10 / Джафар Айгубович Джафаров. — М., 2002. — 178 с.
5. Крыжановский В.Г. Реструктуризация предприятий / Крыжановский В. Г. — М.: Приор, 1998. — 582 с.
6. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / Олег Олександрович Терещенко. — К.: КНЕУ, 2004. — 554 с.
7. Кравченко Ю.Я. Рынок ценных бумаг: учеб. пос. / Юлий Яковлевич Кравченко. — [2-е изд.]. — К.: Дакор, 2006. — 712 с.
8. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України — офіц. текст із змін. станом на 5 лют. 2004 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.fk.com.ua/legislation.
9. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; пер. с англ. А. Шматова. — [2-е изд.]. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 741 с.
10. Уварова О. Коментарі до Закону України «Про акціонерні товариства» / О. Уварова, Р. Кабальський. — Х.: Фактор, 2009. — 384 с.
11. Туник И.Ю. Антирейдер: пособие по противодействию корпоративным захватам / И. Ю. Туник, В. А. Поляков. — С.Пб: Питер, 2007. — 208 с.
12. Herbert A. Einhorn and J. William Robinson, Shareholder Meetings / Herbert A. — New York: Practicing Law Institute, 1984. — 173 p.
13. Про акціонерні товариства: Проект Закону України // Офіц. текст із змін. станом на 13 лют. 2008 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.aub.com.ua/ua/infobankir.html?_m=publications&_t=rec&id=11779.
14. Про акціонерні товариства: Проект Закону України // Офіц. текст станом на 18 груд. 2004 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.fk.com.ua/legislation.
15. Sarbanes — Oxley Act (SOX). At the second session. Begun and held at the City of Washington on Wednesday, the twenty-third day of January, Two thousand and two [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/ru_audit%26corporategovernance_sarbanesact_250603%281%29.pdf.

УДК 334.726

Б.В. Духницький,
науковий співробітник,
ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ПІДСТАВИ ВИНИКНЕННЯ І ПЕРЕВАГИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Наведено причини виникнення та переваги транснаціональних корпорацій. Дана характеристика кожній з переваг у контексті сучасного економічного розвитку та визначено відмінності між ТНК і національною фірмою. Розглянуті основні стратегії, які застосовують ТНК в залежності від ринкових обставин.

Існування транснаціональних корпорацій (ТНК) нині виглядає цілком природним і буденним явищем, яке не викликає будь-якого сумніву. Незаперечний факт зростаючої ролі ТНК у світовій економічній системі. Такі компанії порівняно тривалий час контролюють основні фінансові потоки, володіють

значними матеріальними, сировинними та трудовими ресурсами. Вони суттєво впливають на національні уряди країн світу (базування та приймаючих) і водночас самі зазнають зворотного впливу. Проте поки що в суспільстві немає однозначної думки щодо характеристики функціонування транснаціональних корпорацій. Це пояснюється тим, що ТНК в теперішньому вигляді остаточно сформувались порівняно недавно (60-і роки ХХ ст.), а також різноманітною природою і наслідками їх діяльності в залежності від країни, де функціонує така компанія.

Зазначене спонукає на розгляд причин, завдяки яким виникли такі формування, стратегії, які вико-

ристовують ТНК у своїй діяльності, та переваги, які дають змогу їм постійно підтримувати своє домінуюче становище в ринковому середовищі. Висвітлення цих питань допоможе краще зрозуміти механізм діяльності та способи впливу транснаціональних компаній на економічні явища і процеси.

Основною причиною виникнення ТНК є розвиток загальносвітових інтеграційних процесів на основі міжнародного поділу праці та спеціалізації, що допомагають компаніям і навіть цілим країнам поліпшити своє економічне становище. Хоча стосовно всіх ТНК цього сказати не можна. В кожному окремому випадку можуть бути абсолютно різні причини їх становлення.

Запланованих цілей виходу за межі країни базування компанії досягають завдяки інвестуванню в інших державах і, таким чином, перетворюються на транснаціональні. Внаслідок цього ТНК мають низку переваг над національними компаніями, що проявляються у вигляді більшого прибутку, фінансової стійкості та імунітету відносно економічних криз. Серед вчених-економістів, які досліджують ці питання, слід відмітити В. Рокочу, О. Плотнікова, В. Новицького, Р. Зименкова, О. Романову та ін.

Заслуговує на увагу еkleктична теорія міжнародного виробництва, яка стала новим етапом у дослідженні транснаціональних корпорацій та основною концепцією їх розвитку. Дана теорія акцентує увагу на трьох основних перевагах, якими володіють ТНК: власності, інтерналізації та розміщення.

Щоб стати транснаціональною, фірма повинна мати переваги власності (їх ще називають конкурентними перевагами) над іншими фірмами. Це може бути власність на вже існуючі активи (мається на увазі щось унікальне, на зразок прогресивної технології або новітньої концепції), а також здатність до творчих рішень, нестандартних підходів, володіння особливими знаннями.

Переваги інтерналізації стосуються подолання всіх недоліків ринкового середовища за рахунок створення так званих «внутрішніх ринків». Маючи даний вид переваг, компанія оптимізує економічну ефективність використання власних активів. При цьому вона не продає і не здає їх в оренду, а лише обмежує переміщення мережею власних відділень.

Переваги розміщення означають вигідніше розташування компанії. Вони виникають внаслідок достатнього розміру ринку, забезпеченості факторами виробництва та прийнятними цінами на них на даній території, економії транспортних витрат тощо.

На здійснення інвестицій в окремо взятую країну впливають її макроекономічна стабільність, кількість наявних конкурентів, державна торговельна

політика, розвинутість інфраструктури, правові гарантії.

З метою збільшення частки ринку ТНК вдаються до застосування різноманітних стратегій, які можуть варіюватися з плином часу. Наведемо декілька з них, взявши за приклад американські компанії.

Переважно у 60–70-і роки використовувалась стратегія, що мала назву «самостійна дія». Згідно неї зарубіжний філіал функціонував абсолютно незалежно, повторюючи дії материнської компанії, яка здійснювала лише наукові дослідження і фінансове забезпечення.

У 80-х роках набула поширення стратегія «простої інтеграції». Притримуючись її, зарубіжні філії на основі технології материнської компанії здійснювали визначене коло операцій з виробництва і постачання головній компанії певної продукції, виробленої з використанням конкурентних переваг. Дана стратегія започаткувала нові можливості співробітництва материнської і дочірньої компанії.

У 90-і роки на перший план виходить стратегія «глибокої інтеграції», внаслідок якої розміщені в різних регіонах світу філії перетворюються у виробничі та збутові мережі, які пов'язані в локальному або глобальному масштабі. Ця стратегія може набувати різних форм, а саме:

здійснення головною компанією за рубежем ключових функцій;

створення виробничої системи з розподілом стадій виробничого процесу між різними країнами або обслуговуючих виробництво функцій на складові і виконання їх у декількох країнах в залежності від поставленої мети.

Розглянемо більш детально переваги корпорацій, що пов'язані з транснаціональним характером їх діяльності та сприяють їх подальшому розвитку.

Підвищення ефективності та конкурентоспроможності. Така можливість властива для всіх великих компаній, які мають у своїй структурі різнопланові за характером діяльності підприємства (постачальницькі, виробничі, збутові). Найкращі перспективи мають організації з транснаціональним капіталом. Завдяки світовій економічній системі, у якій функціонують ТНК, з'являються додаткові можливості гнучкіше реагувати на зміну ситуації як в окремих країнах, куди спрямовуються інвестиції, так і в глобальному масштабі завдяки швидкому і оптимальному перерозподілу ресурсів. Таким чином, ці переваги компанії отримують фактично не докладаючи ніяких «економічних зусиль», а лише тому, що сфера їх діяльності не обмежена кордонами однієї держави.

Доступ до ресурсів іноземних держав. Виходячи за межі національного ринку, фірма прагне отрима-

ти доступ до природних ресурсів, які є обмеженими або якими не володіє країна її базування. Проявляється також бажання отримати дешевшу або більш кваліфіковану робочу силу, чи навіть те й інше разом, якщо вдасться. Не маючи у себе необхідних виробничих потужностей (приміщення, устаткування, технологічні лінії), і не бажаючи заново щось створювати, ТНК через купівлю активів за кордоном вирішує цю проблему. Необхідно брати до уваги й використання зарубіжного наукового потенціалу для проведення власних досліджень і фінансових ресурсів приймаючої країни, зокрема для нівелювання різниці валютних курсів.

Близькість до споживачів продукції та можливість отримати інформацію щодо конкуренції в іншій країні. Через свої іноземні філії ТНК мають змогу прямо виходити на споживачів у зарубіжних країнах, отримувати інформацію щодо ринкової кон'юнктури «з перших вуст». Це досягається завдяки перевагам філій над місцевими компаніями внаслідок використання ресурсів головної фірми.

Використання у власних інтересах особливостей державної податкової політики в різних країнах. Часто компанії переносять свої потужності та грошові кошти в іншу країну із сприятливим податковим законодавством і сплачують, таким чином, значно меншу суму обов'язкових відрахувань. Важливе значення для ТНК мають міждержавні угоди про уникнення подвійного оподаткування, за якими виключається можливість стягнення з компаній податків одночасно і в приймаючій країні, і в країні базування.

Продовження життєвого циклу своїх технологій і продукції. Такою можливістю користуються ТНК, які базуються в розвинених країнах. Вони знімають продукцію та технології, які вже застаріли і не користуються попитом на ринку передових країн, і переміщують їх на ринки країн, що розвиваються. Таким чином товари отримують «друге життя», оскільки користуються попитом на новому місці й продовжують свій життєвий цикл. Водночас фірма у країні свого базування може зосередитись на розробці нової продукції й отримувати доходи від «старих товарів» з-за кордону.

Уникнення торговельних бар'єрів за допомогою прямих іноземних інвестицій. Тарифні обмеження часто слугують стимулом для здійснення інвестицій зарубіжними компаніями. ТНК уникають необхідності експорту і пов'язаних з ним митних платежів завдяки створенню або купівлі виробничих підрозділів в інших країнах.

Використання трансфертних цін. Трансфертні ціни відіграють надзвичайно важливу роль в

діяльності ТНК, але при цьому вони мають дуже суперечливий характер. Обороти між філіями в різних країнах відбуваються під впливом внутрішньокорпоративних цін, які ще називаються «трансфертними». Особливістю цих цін є можливість їх відхилення від ринкових в залежності від мети: збільшення прибутку, економія витрат, додаткове фінансування. Тобто ТНК використовують трансфертні ціни, не звертаючи увагу на ринкову кон'юнктуру, що склалася, і діючи виключно у власних інтересах. Такі ціни є більш стабільними, оскільки внутрішньо регулюються ТНК, відповідають певним їх потребам, сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку та впливають на основні макроекономічні показники приймаючих країн.

Переваги для приймаючої країни. Вони полягають у вирішенні певних соціально-економічних питань. Цілком природно, що при розгортанні своїх філій за кордоном транснаціональні корпорації створюють нові робочі місця переважно для місцевих працівників і тим самим сприяють поліпшенню зайнятості. У багатьох країнах, особливо тих, що розвиваються, заробітна плата на підприємствах ТНК вища за середню в даній галузі чи країні. Крім того, сама присутність ТНК на території певної держави сприяє формуванню стосовно неї позитивного іміджу в світі, адже добре зрозуміло, що великі компанії не будуть функціонувати у безперспективних для їх бізнесу регіонах і вкладати свої кошти туди, де існує значний ризик їх втратити.

Висновок. У процесі свого становлення і розвитку ТНК керувались різними стимулами і використовували стратегії, які приносили їм максимальну користь. Здійснюючи інвестиції в зарубіжні країни, компанії мінімізують свої витрати та ризики в майбутньому. Завдяки численним перевагам ТНК отримують додаткові можливості порівняно з фірмами, які не є транснаціональними, і використовують їх для досягнення власних цілей. Для приймаючих країн наявність ТНК є позитивною ознакою та інструментом поліпшення соціально-економічних стандартів.

Використані джерела

1. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / Рокоча В., Плотніков О., Новицький В. — К. : Таксон, 2001. — 304 с.
2. Зименков Р. Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы / Р. Зименков, Е. Романова // МЭиМО. — 2004. — № 8. — С. 45–53.
3. www.ua.textreferat.com



Л.Д. Тулуш,

к. е. н., с. н. с.,

М.І. Рудая,

к. е. н., с. н. с.,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ВІД ВЛАСНОСТІ

В статті аналізується механізм оподаткування доходів фізичних осіб від власності, розглядаються проблеми його нормативно-правового регулювання. Обґрунтовуються пропозиції стосовно вдосконалення порядку оподаткування доходів фізичних осіб від володіння майном, зокрема від надання в оренду земельних ділянок.

В умовах поглиблення ринкових відносин посилюється диференціація джерел формування доходів суб'єктів фінансових відносин у цілому та фізичних осіб зокрема. У структурі доходів фізичних осіб, що проживають на сільських територіях, все більшу частку займають доходи від власності (майна), зокрема, у вигляді орендної плати за земельні ділянки, приєднані за результатами проведеної земельної реформи.

Дослідженню проблем оподаткування доходів фізичних осіб присвячені праці багатьох вітчизняних фінансистів, серед яких зокрема варто виділити В. Андрущенко, В. Буряковського, В. Вишневецького, О. Данілова, А. Крисоватого, І. Луніну, П. Мельника, С. Онишко, Л. Тарангул, В. Федосова, Л. Шаблисту. Сучасні підходи до оподаткування доходів сільських домогосподарств викладені в працях М. Дем'яненка [6], Д. Деми [7], В. Збарського [8], Т. Осташко [10], В. Синчака [12] та інших вчених.

Водночас, нині бракує спеціальних комплексних досліджень проблем оподаткування доходів сільського населення. Дискусійними і неврегульованими залишаються питання стосовно залучення до оподаткування окремих категорій доходів сільських домогосподарств.

Специфіка галузі вимагає поглиблення досліджень проблеми формування механізму оподаткування фізичних осіб, що проживають на сільських територіях. Від вирішення даної проблеми залежить стан доходної частини місцевих бюджетів та добробут жителів села, адже оподаткування має стати тією

основою, навколо якої формуватиметься державна політика стабілізації та підтримки доходів сільського населення.

Саме оподаткуванню доходів від власності сільських домогосподарств присвячена дана стаття, метою якої є наукова оцінка сучасного стану та обґрунтування напрямів вдосконалення порядку оподаткування доходів сільських домогосподарств від власності. При цьому запровадження практики оподаткування сукупного доходу сільських домогосподарств може стати основою для формування об'єктивних передумов здійснення їх державної фінансової підтримки.

Сукупний дохід сільських домогосподарств включає грошові доходи, вартість натуральних надходжень з особистого підсобного господарства, виплати з державного, регіонального та місцевого бюджетів і соціальних фондів, а також інші доходи. Важливим складником сукупного доходу сільських домогосподарств стають доходи від власності, структура яких у узагальненому вигляді представлена на рис. 1.

В результаті реформування сільського господарства та паювання майна агропідприємств понад дві третини сільських жителів отримали земельні ділянки для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. При цьому вони не мають бажання або можливості самостійно господарювати на землі. Такі власники змушені передавати свої земельні наділи у користування іншим суб'єктам господарювання, внаслідок чого для багатьох сільських жителів орендна плата становить окрему категорію доходів [11].

Враховуючи зазначене, оцінка механізму справляння податку з доходів від здачі в оренду земельних ділянок сільськими домогосподарствами є одним з важливих питань оподаткування їх доходів. Інструментами оподаткування доходів від оренди можуть

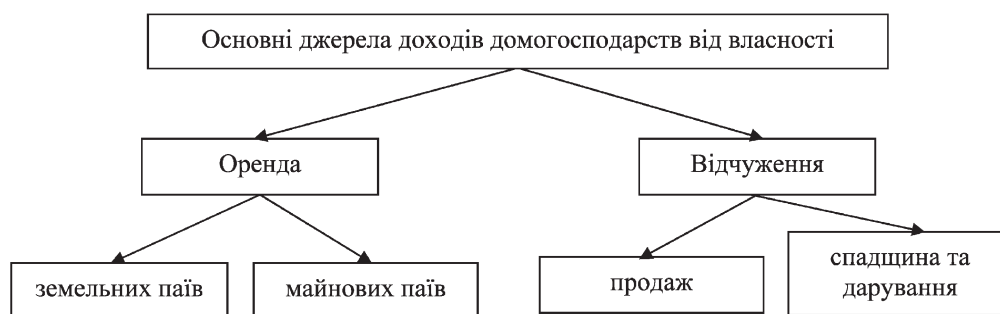


Рис. 1. Основні джерела доходів домогосподарств від власності

виступати як прибуткові, так і майнові податки. Водночас класичного податку на майно фізичних осіб в Україні поки що не запроваджено, тому податок з доходів фізичних осіб є практично єдиною формою оподаткування цього виду доходів.

Вітчизняним орендним земельним відносинам притаманна низка недоліків, які призводять до неефективного використання земельних паїв та зменшення рівня доходів їх власників. Аналітична характеристика орендних земельних відносин в Україні представлена в таблиці 1.

Як свідчать дані табл. 1, серед форм орендної плати за землю в Україні переважає натуральна, зокрема 2004 р. її частка в загальних виплатах орендної плати становила майже 90 %, 2007 р. – 76 %, 2008 р. – 68 %. Виплата орендної плати натурою призводить до зменшення рівня доходів сільських домогосподарств внаслідок завищення реалізаційних цін та застосування натурального коефіцієнта при оподаткуванні доходів.

На рис. 2 представлено динаміку середнього розміру доходів від передачі земельних паїв в оренду та наведено їх частку у загальній сумі доходів сільських домогосподарств.

За даними рис. 2 середній розмір виплат на один договір оренди зріс від 394 грн 2004 р. до 538 грн

2008 р., або на 36,5 %, а частка доходів від оренди у загальній сумі доходів сільських домогосподарств зросла від 4,1 до 4,4 %, або на 7,3 в.п.

Виплата орендної плати натурою забезпечує сільськогосподарським підприємствам гарантований збут власної продукції. Крім того, натуральна форма виплати орендної плати нерідко здійснюється орендарем із завищенням ціни сільськогосподарської продукції та видачею неякісної сільськогосподарської продукції, тому вигідна більшою мірою для орендаря. Хоча натуральні орендні виплати для селян також залишаються важливими, оскільки для годівлі тварин і птиці потрібні корми, а для власного харчування – продукти переробки сільськогосподарської сировини (борошно, крупа, олія), якими переважно і виплачують орендну плату.

Порівняно з розвиненими країнами світу, рівень орендної плати з гектара сільськогосподарських угідь в Україні незначний і, як правило, не перевищує передбаченого законодавством мінімального розміру, що становить 1,5 % від грошової оцінки ділянок. До того ж він визначається за нормативною грошовою оцінкою земель, яка не відображає їх реальної ринкової вартості, зокрема поблизу мегаполісів, і все більше стає залежним від монопольного становища великих агроформувань на ринку оренди землі. По-

Таблиця 1

Доходи сільських домогосподарств від передачі земельних паїв в оренду*

№ п/п	Показник	Рік				
		2004	2005	2006	2007	2008
1	Оціночна вартість земельних паїв, переданих в оренду, млрд грн	174,1	162,5	163,5	161,1	167,8
2	Нарахована сума орендної плати за договорами оренди, млн грн	2263,7	2275,5	2288,4	2416,6	2574,3
3	Рівень орендної плати по відношенню до вартості земельних паїв, %	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5
4	Рівень виконання договірних зобов'язань при оренді паїв, %	93,0	92,4	92,1	92,3	91,6
5	Загальна кількість укладених договорів оренди майна, млн шт	5338,7	4874,2	4954,3	4812,3	4786,3
6	Середній розмір земельного паю: гектарів тис грн	3,5	3,4	3,2	2,9	2,8
		31,4	34,5	33,6	34,6	34,3
7	Частка орендних виплат за земельні паї грошовими коштами, %	10,1	14,2	17,0	24,3	32,6
8	Частка виплат зерном у натуральних виплатах, %	64,0	61,6	61,1	58,2	53,3
9	Приходиться виплат на один договір оренди, грн	394,0	466,8	462,1	503,0	537,8

* Складено за даними Міністерства аграрної політики України.

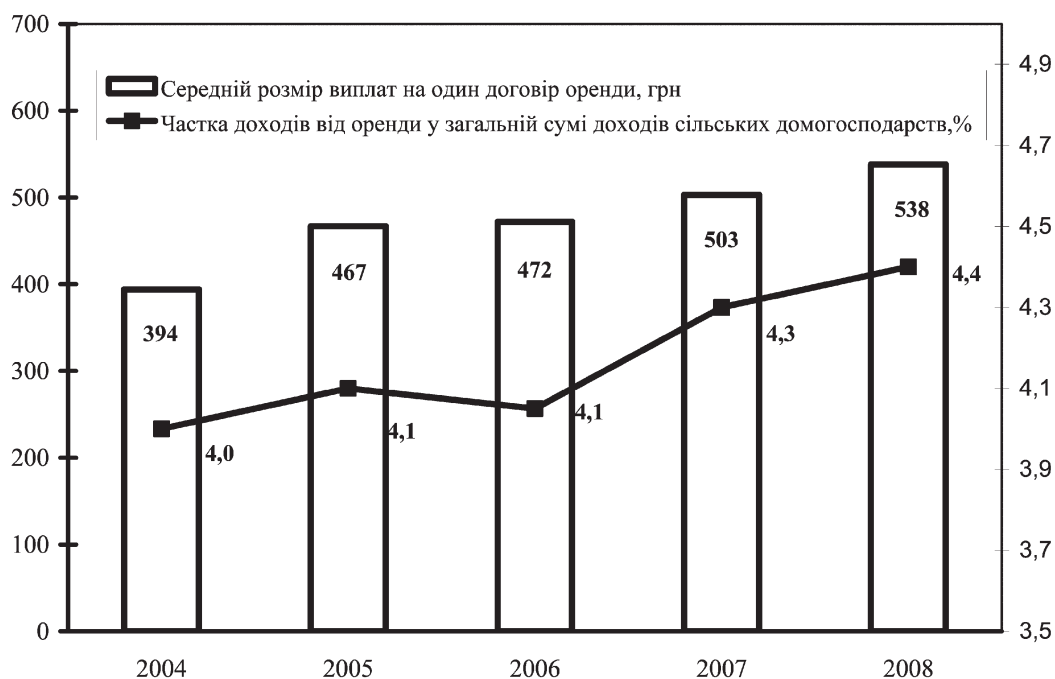


Рис. 2. Середній розмір доходів від передачі земельних паїв в оренду та частка у загальній сумі доходів сільських домогосподарств [Складено за даними Міністерства аграрної політики України]

рядок оподаткування доходів від здачі в оренду земельних паїв наведено в таблиці 2.

Натуральна форма виплати орендної плати є досить поширеним явищем у сільському господарстві, що суттєво ускладнює порядок розрахунків з бюджетом, адже, крім застосування натурального коефіцієнта, податкові органи контролюють рівень застосовуваних цін при здійсненні орендних розрахунків. Крім того, перевіряється дотримання мінімального рівня орендної плати, та, відповідно, мінімальної суми податку з доходів фізичних осіб з кожного договору оренди. При цьому сума сплаченого податку не враховується при визначенні податкового зобов'язання фізичної особи, що володіє цією ділянкою (паєм)

Щоб підвищити якість використання земельних паїв та рівень доходів сільських домогосподарств державі необхідно вжити кардинальних заходів в

частині вдосконалення орендних земельних відносин. Передусім це стосується оцінки сільськогосподарських угідь для цілей справляння плати за землю.

В основу діючої методики грошової оцінки сільськогосподарських угідь покладено визначення рентного доходу. Згідно із цією методикою, чим вищий рівень рентних доходів отримується землекористувачами, тим вищою має бути грошова оцінка ділянки землі, що автоматично збільшує розмір орендного платежу, оскільки діюче земельне законодавство визначає мінімальний розмір орендної плати за земельні паї селян з метою захисту їх майнових інтересів.

За даними Міністерства аграрної політики України (звітності, що характеризує орендно-майнові відносини) 2008 р. згідно з укладеними договорами оренди загальна площа зданих в оренду сільськогосподарських угідь становила понад 16 млн га, розмір

Таблиця 2

Розрахунок оподаткованого доходу та суми ПДФО при оренді земельних паїв (грн)*

Показник	У негрошовій (натуральній) формі		У грошовій формі	Всього
	зерно фуражне	олія рослинна		
Нараховано орендної плати за один земельний пай, кг (л)	1000	10	200	x
Звичайна ціна продукції, що видана в рахунок орендної плати	0,52	6,0	x	x
Вартість нарахування орендної плати у негрошовій формі	520	60	x	x
Зараховуваний оподаткований дохід із застосуванням натурального коефіцієнту (1,1765)	611,75	70,60	200	882,35
Утримання податку з доходів фізичних осіб (15 %)	91,75	10,60	30	132,35
Кількість орендованих паїв, од	x	x	x	540
Загально сума утриманого ПДФО з доходів у вигляді орендної плати	x	x	x	71469,0

* Складено за даними сільгоспідприємства Баришівського району Київської обл.

плати за оренду гектара земельних угідь сільськогосподарського призначення становив близько 190 грн. Загальна сума виплат за оренду земельних часток (паїв) за рік перевищила 2,5 млрд грн, в тому числі 1,3 млрд грн (52 %) селянам-пенсіонерам.

Характерною особливістю ринку оренди землі в Україні є короткострокова оренда. Більшість договорів оренди укладено на строк до 5 років. Очевидно, що орендарі не зацікавлені в раціональному використанні земель і збереженні їх родючості.

Однією з причин домінування короткострокових договорів оренди земель сільськогосподарського призначення є очікування нинішніх орендарів впровадження повноцінного ринку землі, а, відповідно, можливості викупу її у теперішніх власників. За період використання земель орендарі мають змогу вивчити їхні якісні характеристики і водночас отримують право пріоритетного викупу майнових паїв, які формують виробничу інфраструктуру (споруди, техніку та інше майно) реформованих сільськогосподарських підприємств. При цьому як орендодавці, так і органи місцевої та центральної влади позбавлені дієвих засобів впливу на ефективність використання орендарями належних селянам паїв.

Вітчизняним орендним відносинам притаманна низка недоліків, які призводять до неефективного використання майнових паїв. Основними причинами цього є те, що:

за користування майном орендарі сплачують орендну плату не в повному розмірі;

власники майнових паїв отримали за результатами розпаювання майна належний їм пай у старій, зношеній техніці, яка за роки оренди практично повністю з амортизувалася;

власники майнових паїв намагаються продати належний майновий пай, або вилучити його для ведення особистого селянського господарства.

Розбіжності у законодавчих актах, що регулюють порядок надання земельних ділянок в оренду та оплати її вартості, зумовлюють неузгодженість механізму державної реєстрації договорів оренди. Це в свою чергу призводить до несвоєчасних та не в повному розмірі виплат орендної плати. Нині жоден з органів державної влади чи контролюючих органів за діючого порядку регулювання орендних земельно-майнових відносин не в змозі проконтролювати правильність її нарахування та своєчасність виплати внаслідок відсутності належних даних щодо орендодавців, орендарів та земельних ділянок, якими вони користуються.

Недосконалість діючого порядку визначення доходів від оренди пов'язана з браком системи реєстрації прав власності на землю та досвіду її ведення. З прийняттям наприкінці 2001 р. в Україні Земель-

ного кодексу виникли певні неузгодженості з приводу реєстрації прав власності на землю. Не принесли успіху й намагання урядових структур стосовно запровадження єдиного державного реєстру прав власності на земельні ділянки та іншу нерухомість, оскільки такого реєстру до цього часу не сформовано.

Для забезпечення повноти оподаткування доходів з орендної плати землі необхідно уточнити площі сільськогосподарських угідь, що належать сільським домогосподарствам. Вихід з цієї ситуації нами вбачається у формуванні реєстру власників земельних паїв. В ньому необхідно фіксувати земельні паї та інші земельні угіддя, що належать селянським господарствам та особам, які орендують у них земельні угіддя. Лише такий захід держави дасть змогу більшменш точно визначити хоча б нормативні розміри доходів селянських господарств, що отримуються ними у вигляді орендної плати від здачі в оренду земельних та майнових паїв.

Безконтрольність держави стосовно загальної площі земельних угідь, що фактично використовуються селянськими господарствами, завдає суттєвих збитків місцевим бюджетам.

При формуванні механізму оподаткування доходів від власності необхідне взаємоузгодження прибуткового та земельного оподаткування. Проблема потребує комплексного вирішення через оподаткування зазначених доходів у складі сукупного оподаткованого доходу платника, що дасть змогу врахувати його фінансово-майновий стан та відповідним чином відкоригувати податкове навантаження платника. Це зумовлює необхідність запровадження спільної декларації сільського домогосподарства з розділами, що містять спеціальний порядок оподаткування окремих доходних джерел.

Оподаткування доходів, отриманих внаслідок здійснення інших цивільно-правових угод із земельними ділянками (крім оренди), також має свої особливості. Так, порядок справляння податку з доходів від купівлі-продажу земельних ділянок регламентується ст. 11 Закону України «Про оподаткування доходів фізичних осіб», проте нечіткість цих норм і брак підзаконних нормативних актів викликали труднощі щодо практичної реалізації законодавчих норм та нарікання нотаріусів, які визначились податковими агентами під час продажу нерухомості та власниками майна, у яких виникли проблеми зі сплатою податку [1]. Результатом цього стало тимчасове призупинення дії статті 11 закону стосовно оподаткування операцій з продажу об'єктів нерухомого майна, у тому числі й земельних ділянок.

Операції на «тіньовому» земельному ринку, що пов'язані з відчуженням земельних угідь, нині не підлягають обліку та оподаткуванню. Як наслідок

сільські бюджети, яким належать сільськогосподарські землі, що виставляються на продаж, практично нічого не отримують від здійснення земельних трансакцій для забезпечення розвитку соціальної інфраструктури сільських територій.

На нашу думку, доходи від власності доцільно відображати в окремому розділі спільної податкової декларації сільського домогосподарства, в якому б зазначались відомості про наступні види доходів: від відчуження або передачі в оренду рухомого або нерухомого майна, земельних ділянок, від фінансових інвестицій, база оподаткування яких визначається як різниця між отриманим доходом та витратами, що пов'язані з його отриманням.

Протягом року оподаткування таких доходів має здійснюватись шляхом утримання податку безпосередньо податковими агентами (орендарями, нотаріусами тощо) або інформування ними податкових органів за місцем реєстрації платника про факт отримання таких доходів (зокрема, від реалізації об'єктів нерухомості, фінансових інвестицій). Підставою для заповнення цього розділу повинні бути документи, що засвідчують право власності або право на користування земельною ділянкою, право на земельну частку (пай) (наприклад, свідоцтво на право власності, державний акт на право власності або користування земельною ділянкою, сертифікат на земельну частку (пай) тощо).

Одним з доходних джерел сільських домогосподарств є доходи від спадщини та подарунків. Діючий порядок отримання у спадщину нерухомого майна, в тому числі й землі, є недосконалим, адже не розмежує право вимоги на нерухомість та право власності на неї. Кодексом податкових законів для держав Центральної і Східної Європи, розробленим 1993 р., східноєвропейським країнам рекомендовано утриматися від запровадження податку на спадщину у пореформений період в інтересах якомога швидшого формування приватної власності та добробуту домогосподарств [9]. У подальшому, з метою реалізації політики оптимального перерозподілу власності, відмовлятися від податку на спадщину і дарування не варто. Наявність такого податку стримуватиме концентрацію капіталу в руках обмеженої кількості осіб, оскільки оподаткування надаватиме можливість контролю за його нагромадженням.

Водночас, в Україні поки що не сформована належна інформаційна база про об'єкти нерухомості, яка б давала змогу податковим інспекціям проводити перевірку декларацій та забезпечити належний контроль за процесами успадкування майна та сплатою податку. У цьому випадку методологічно обґрунтоване запровадження механізму оподаткування спадщини та забезпечення ним значного нео-

податковуваного мінімуму і відстрочки від сплати податку на термін не менше п'яти років.

Висновки. Механізм оподаткування доходів фізичних осіб від власності, незважаючи на семирічний період функціонування Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» залишається невідпрацьованим.

Порядок оподаткування доходів від передачі майнових та земельних паїв в оренду передбачає покладання функцій податкового агента на орендаря, застосування при виплаті орендної плати у негрошовій формі «натурального» коефіцієнта та необхідності дотримання рівня «звичайних цін», що робить таку форму виплат небажаною як для орендаря, так і для власника паю. Вдосконалення порядку оподаткування цієї категорії доходів вимагає взаємоузгодження прибуткового та земельного оподаткування, врахування утриманих сум податку при визначенні остаточного податкового зобов'язання фізичної особи, що володіє майновим об'єктом.

Використані джерела

1. Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22 травня 2003 р. № 889-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга», 2009.
2. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга», 2009.
3. Про систему оподаткування: Закон України від 25 червня 1991 р. № 1251-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга», 2009.
4. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15 травня 2003 р. № 742 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга», 2009.
5. Про оренду землі: Закон України від 6 жовтня 1998 р. № 161-XIV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга», 2009.
6. Дем'яненко М. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М. Дем'яненко // Економіка АПК. — 2008. — № 2. — С. 17—25.
7. Дема Д. Оподаткування фермерських господарств у США / Дема Д. — Житомир: Полісся, 1999. — 231 с.
8. Збарський В. Дрібнотоварний приватний сектор на селі: особливості, перспективи розвитку / В. К. Збарський, Д. О. Грабовський; за ред. В. К. Збарського. — К. : НАУ, 2005. — 252 с.
9. Ланг И. Проект кодекса налоговых законов для государств Центральной и Восточной Европы / И. Ланг; [пер. с нем.]. — Бонн: Федеральное министерство финансов, 1993. — 464 с.
10. Осташко Т. Ринкова трансформація аграрного сектору / Осташко Т. — К. : Фенікс, 2004. — 280 с.
11. Осташко Т. Структура доходів сільських домогосподарств України / Т. Осташко // Економіка та прогнозування. — 2001. — № 1. — С. 123—134.
12. Синчак В. Забезпечення соціальної справедливості при оподаткуванні доходів працівників сільськогосподарських підприємств / В. Синчак // Економіка АПК. — 2002. — № 11. — С. 53—59.



Г.А.Орехівський,

к. е. н, доцент,

В.Г. Орехівський,

к. е. н, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ТРУДОГОЛІЗМ ЯК ФЕНОМЕН АДИКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Акцентується увага на дослідженні суперечливого явища – надмірного захоплення роботою частини працівників, або трудоголізму. Визначається його специфічне місце в управлінні організацією.

Господарська діяльність людей динамічно ускладнюється. Змінюються її пріоритети та засади. Посилюється інтенсифікація суспільного виробництва. Напружується життя у місті й на селі. Виникають нові об'єкти і фактори управління. Тому боротьба за кращий добробут нерідко набуває адиктивних форм, себто приводить до зайвого самопожертвування і надзусиль, стану нездорової залежності від праці, втрати її міри. Дану реальність не може обходити менеджмент на всіх рівнях суспільного відтворення.

Проблема фетишизації роботи – трудоголізму, починаючи з минулого століття, виступає загрозливим «людним» бичем, а тому стала окремою складовою наукового пізнання. Хоча й недавно, приблизно п'ятдесят років тому. Цій темі присвятили свої дослідження переважно соціологи і психологи, зокрема, Дж. Спенс і А. Робінс [10], Г. Портер [8], Б. Робінсон [9], Р. Бурке [6], М. Гріфіт [7], В. Кукк [4], С. Азіз і М. Зікер [5], О. Весніна [1], А. Єгоров [2], Ц. Короленко [3] та інші вчені. Аналогічного економічного узагальнення ще немає. Поняття трудоголізму відсутнє навіть в останньому українському виданні трьохтомної економічної енциклопедії.

Мета статті – з'ясувати соціально-економічну природу трудоголізму на терені управління ним у сучасному колективі.

Досить осяжне поняття трудоголізму походить, насамперед, від осіб виключної працелюбності. Вони страждають власним неорабством, несвідомим поневоленням, якоюсь зайнятістю, всілякими креативними залежностями чи адикціями (від лат. *addictio* – присудження, або *addictus* – приречення, пригнічення). Таких працівників називають трудо-

голіками. Фрагментні відомості про них містяться ще в енциклопедичному словнику Брокгауза і Ефрона (1870–1907 рр.), а нині зустрічаються аспекти у матеріалах Вікіпедії – вільній інтернетенциклопедії.

Частіше всього трудоголізм (адиктпрацелізм, роботоголізм, воркоголізм, працефетишизм і т.п.) представляється негативно як своєрідна хвороба, а не доблесть, як ненормальний потяг до роботи, подібно решті шкідливих звичок, а то й поєднання з ними, оскільки до небезпечних залежностей – адикцій – відносяться також алкоголізм, куріння, наркоманія, токсикоманія, азартні ігри, розважальні автомати тощо. Але подібне можна сказати й про харчову (переїдання), речову («плюшкині»), лікарську, міжособову (нетрадиційну) залежність. Нерідко існує ірраціональна схильність до шоколаду, кави, ерцац-музики, комп'ютера, екстремального спорту, нерозумного витрачання грошей (марнотратства), навіть гіперрелігійності і т.п. фанатизму.

Проте між трудоголізмом та рештою поширених адикцій спостерігається лише деяка зовнішня схожість, а не тотожність. Безумовно, усіх адиктіндивідів об'єднує саморуйнування, певна обмеженість, розбалансування усталеної життєвої рівноваги, ухилання, а то й «втеча» від звичайного образу життя.

Однак, трудоголізм характеризується як негативно, так і позитивно. Якраз тут слід розібратися, бо це випадок, коли мінусів без плюсів не буває. До того ж, навіть у чисто шкідливих звичках вчені знаходять іноді щось необхідне для організму, хоч це відноситься до нерозумних потреб. Від реальності нікуди не дінешся: всяких людей є, всякі і треба, як гласить народна мудрість.

Широке розмаїття трудоголізму в суспільному житті значно багатше за змістом, істотно відрізняється від згаданих вище подібних лінгвістично «... ізмів» (рис.). Наведені візуально ознаки роботоголіків укладені на основі узагальнення численних джерел і спостережень. Це дає можливість по-різному відно-

ситись до названих неординарних працівників, які зустрічаються повсюдно.

Але призупинимо власний аналіз тезисним розглядом найвідоміших у літературі класифікацій трудового життя. Для прикладу, Р. Бурке виділяє три їх групи: адикти праці (*Work Addicts*), ентузіастів роботи (*Work Enthusiasts*) і захоплених адиктів (*Entusiastic Addicts*). Відмічається, що серед них працеадикти мають найнижчі самооцінки, а тому вимагають особливого впливу керівництва організацією.

Наступний поділ воркоголіків запропонувала О. Весніна, а саме:

«*трудоголіки для себе*» — перенапружуються у праці, але не ігнорують інші життєві блага, тому дозволяють, родина, друзі від цього не страждають, бо їх не забувають;

«*трудоголіки для інших*» — навпаки, — безнадійні. Це ті, хто дуже багато працює і живе лише роботою, нехтуючи сім'єю, знайомими, відпочинком і власним здоров'ям;

«*успішні трудовоголіки*» — надзусиллями досягають головної своєї мети — професійного і кар'єрного зростання;

«*трудоголіки—невдахи*» — безоглядно займаються якою-небудь діяльністю, заповнюючи тим самим пустоту їх життя;

«*приховані трудовоголіки*» — запевняють, що не люблять працювати, а насправді усі сили віддають роботі. Вони бояться втратити імідж перед оточуючими, намагаються непомітно досягти переваг над усіма.

Відаючи належне деякій популярності, слід визнати, що наведені підходи допомагають прогнозуванню управління трудового життя, персоніфікованому коригуванню адикцій на підприємстві.

Головним критерієм розпізнавання трудового життя є їх неконтрольована внутрішня чи зовнішня потреба в адиктивній діяльності, а значить, відповідні мотиви та їх причини.

Дійсні трудовоголіки генетично, природно схильні до надвисокої трудової активності. Праця для них — основне задоволення і смисл життя, своєрідне хобі. Таке буває харизматичне покликання. І до цього слід відноситись із розумінням. Притаманні адикції у даному випадку істотні, але мають підпорядковане значення. Справжні трудовоголіки більш небезпечні для себе, ніж для колективу. Вони служать збуджувачами активності, посилюють синергетику організації, не дають «тихого» життя нікому, в тому числі управлінцям. За це працеадиктів часто не люблять.

Велика чисельність нормальних трудовоголіків серед творчих працівників — вчених, митців, спеціалістів, чесних підприємців. До речі, для роботодав-

ців наймані воркоголіки служать кладом, звичайно самоексплуатуючись без управлінського впливу.

Хоч серед трудового життя переважають люди, які займаються інтелектуальною працею, немало їх і між простими робітниками. У сільській місцевості адиктивна тяга до фізичної праці на землі притаманна багатьом мешканцям. Те ж саме помітно щодо значної частини дачників, садівників, городників. Інакше кажучи, «вірус» трудового життя знаходить усіх відчайдушних працівників.

Появу нової когорти звичайних трудовоголіків в Україні спричиняє нинішнє екстремальне поглиблення диференціації добробуту трудівників та їх сімей, небачене майнове розшарування. Це не відповідає принципам соціальної ринкової економіки (зокрема, майже відсутній середній клас) і гуманізації національного виробництва. В результаті маємо пануючий сегмент бідності населення, і багатьом приходиться ради виживання перенапружуватися. Чимало стає приречених думкою, що для спасіння іншого шляху сьогодні немає, ніж трудитися на межі, а то й більше. Масове безробіття штовхає частину працюючих, задля утримання робочого місця, не рахуватись із потом і здоров'ям. А вкрай недостатня захищеність трудового життя допомагає власникам підприємств їх нещадно експлуатувати.

Невирішення соціальних питань і погіршення життя прямо ведуть до адикцій, ослаблюють почуття самозбереження людей на роботі. Тому об'єктивно трудовоголіками не лише народжуються, а й стають підневільно. Цьому сприяє також недосконале управління, всілякі несправедливості та негаразди у суспільстві.

Об'єктивних трудовоголіків умовно поділимо та образно назвемо «*мурашками*» і «*бджолами*». Перші фактично є анонімними маргіналами (від лат. *margo* — край, або *marginalis* — той, хто опинився на краю). Вони найбільш ризиковані, вузько заціклені працею. Усе решта для них — другорядне, ігнорується. Другі перевтомлюються у значно ширшому діапазоні, відкрито приділяють увагу й «*позаробочим*» справам.

Інакше слід розглядати відносних трудовоголіків — «*навуків*». Їхня хитра звичка видимо перепрацьовувати має іншу мету та засоби її досягнення. Це трудовоголіки-імітатори, які переслідують, хоч і несвідомо (а то й спеціально, обдуманно) свої вузькокорисливі інтереси. Штучні «працелюби» збочуються адикціями, бо переповнені внутрішньо-егоїстичними потребами. Вони, як азартні гравці, прагнуть утвердити своє «я» будь-якою ціною, в тому числі й за рахунок колег.

Проте не варто поспішати звинувачувати лише носіїв інфатильного трудового життя. Ними іноді

<i>Об'єктивні (природні)</i>	<i>Суб'єктивні (відносні)</i>
<p>Робота на першому місці в житті</p> <p>Надзвичайна відданість справі</p> <p>Особлива ретельність, натхненність і терпіння у праці</p> <p>Трудове самопожертвування</p> <p>"Горіння" в роботі</p> <p>Обмеження життєвих інтересів роботою</p> <p>Прямолінійність у досягненні мети</p> <p>Надвисокі і часто нереальні вимоги до себе</p> <p>Пріоритетність процесу над результатами праці</p> <p>Успіх досягається перенапруженням сил</p> <p>Генетично надвисока трудова активність</p> <p>Безмежна працелюбність</p> <p>Ігнорування саморуйнуванням і здоров'ям на роботі</p> <p>Нехтування відпочинком ради діла</p> <p>Думки у вільний час зосереджені на роботі</p> <p>Нормальне самопочуття тільки у праці</p> <p>Постійна тривога і страх мати невдачу, "втратити своє обличчя"</p> <p>Психологічна "працезалежність"</p> <p>Відкритість емоцій, переживань і т.п.</p> <p>Невдача на роботі сприймається як катастрофа</p> <p>Від складного життя "ховається у роботу"</p>	<p>Робота як засіб вигідно показати себе</p> <p>Акцентування на зовнішньому ефекті праці</p> <p>Удавана надактивність задля визнання і схвалення</p> <p>Мета любою ціною триматися "на виду"</p> <p>Непрямолінійність, залучення другорядного в отриманні переваг</p> <p>Перепрацювання як неспроможність вчасно виконувати обов'язки</p> <p>Засіб приховання невмілого використання робочого часу</p> <p>Перепоვნення почуттям своєї виключності і незамінності</p> <p>Головне – результат, а не праця</p> <p>Самоутвердження й за чийсь рахунок</p> <p>Опікунство, примушування решти відчуті себе невмілими і т.п. працівниками</p> <p>Нездатність визнавати помилки, "пройти" самокритично себе</p> <p>Звинувачення колег у власних невдачах</p> <p>Охоче поринання в конфлікти, агресію, провокування стресів задля корисливих цілей</p> <p>Компенсування некомпетентності більшою кількістю праці</p>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p>Характерні ознаки і риси трудоголіків (адикції)</p> </div>	
<p>Основні причини трудоголізму</p>	
<p>Внутрішня потреба незвичайної самореалізації у праці</p> <p>Харизматичне покликання до безперервної роботи</p> <p>Вади організації і мотивації праці, гуманізації управління</p> <p>Необхідність виживання і покращення добробуту надмірною трудовою діяльністю (для бідної частини людей)</p>	<p>Забезпечення поспішної кар'єри трудовими надзусиллями</p> <p>Прагнення виділитися серед колег "перепрацюванням їх"</p> <p>Хиби авторитарного стилю керівництва</p> <p>Намагання "сподобатися" керівництву, вислужити його прихильність</p> <p>"гіперстаранною" працею і поведінкою</p>
Індивідуалізм	Егоїзм

Рис. Архітектоніка трудоголізму

стають через безвихідне становище: «надслугову шэфу, або звільняйся, йди куди хочеш, якщо не подобається...» І дехто «ламається», зневірившись у правду. «Ржавіння» психології окремих індивідів відбувається не без участі «пересічного» середовища. Справедливість — це істина в дії. Її відсутність може деформувати навіть сильну особистість.

Словом, до пізнання спірного явища трудоголізму і боротьби з ним потрібен всебічний підхід. Необхідні виражені управлінські заходи, конкретно адре-

совані стосовно хронічних воркоголіків, звичайних і штучних.

Висновки. Ключовим завданням сучасного менеджменту є утвердження нормальних трудових відносин у кожній організації. Тоді роботоголізм як адикція до праці не перетворюється в компульсію, або неконтрольовану потребу до безперервної роботи. Про сумлінних надактивних працелюбів слід піклуватися, обмежувати їх захоплення, залучати до громадських справ, берегти. Водночас необхідно рішуче викорінювати пристосованців — адиктів, які

зловживають працею, а не живуть нею, обманують, поверхнево віддаючись ділу.

Створення умов для всебічного гармонійного розвитку особистості працівника — найефективніший шлях подолання негативних адикцій в колективі, свідчення довершеного мистецтва управління організацією.

Ось чому проблема трудоголізму, як «соціально прийнятна», заслуговує чільного місця у менеджменті, вимагає подальшого дослідження низки питань. Це більш чітко встановлення гамми причин адикцій, розробка і обґрунтування дій, спрямованих на реабілітацію працеголіків. Напевне, важливішим стратегічно постануть профілактичні заходи, управлінське запобігання відходу частини людей від узвичаєного образу трудового життя.

Використані джерела

1. Веснина О. Общество анонимных трудоголиков / О. Веснина [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.newsinfo.ru.
2. Егоров А.Ю. Нехимические (поведенческие) аддикции / А. Ю. Егоров // Аддиктология. — 2005. — № 1. — С. 65—77.
3. Короленко Ц.П. Работоголизм — respectable форма аддиктивного поведения / Ц. П. Короленко // Обозрение психиатрии и медицинской психологии. — 1993. — № 1. — С. 17—29.
4. Кукк В. Трудоголизм: труд как наркотик и тирания долга / В. Кукк [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dr.kukk.wrk.ru>
5. Aziz S. A cluster analysis investigation of workaholism as a syndrome / S. Aziz, M. J. Zickar // Journal of Occupational Health Psychology. — 2006. — V. 11. — N 1. — P. 52—62.
6. Burke R.J. Workaholism, self-esteem, and motives for money / R. J. Burke // Psychol. Rep. — 2004. — Apr. V 94. — N 2. — P. 457—463.
7. Griffiths M.D. Workaholism is still a useful construct / M. D. Griffiths // Addiction Research and Theory. — 2005. — V 13. — N 2. — P. 97—100.
8. Porter G. Organizational impact of workaholism: suggestions for researching the negative outcomes of excessive work / G. Porter // J. Occup. Health. Psychol. — 1996. — Jan. V. 1. — N 1. — P. 70—84.
9. Robinson B.E. Workaholism: Bridging the gap between workplace, sociocultural, and family research / B. E. Robinson // Journal of Employment Counseling. — 2000. — V 37. — P. 31—47.
10. Spence J.T., Robbins A.S. Workaholism: Definition, measurement, and preliminary results / J. T. Spence, A. S. Robbins // Journal of Personality Assessment. — 1992. — V 58. — N (1). — P. 160—178.

УДК 334.012.64.664

Т.А. Говорушко,

д. е. н., доцент,

Національний університет харчових технологій

В.Л. Буняк,

к. е. н., доцент,

заступник голови правління ВАТ «Автоальянс XXI сторіччя»

ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розглянуто нормативно-правові аспекти формування підприємницького середовища та його вплив на розвиток малого підприємництва в Україні. Визначено недоліки підприємницького середовища і обґрунтовано пропозиції щодо їх усунення.

Трансформації українського суспільства супроводжувалися уявленням, що запровадження механізму ринкового господарювання та приватизація державних підприємств стане достатньою умовою для становлення підприємництва і середнього класу в країні. Неправомірність таких переконань значною мірою доведена складністю протікання еконо-

мічних процесів в Україні, що відбуваються в досить специфічних умовах взаємодії багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників. Інакше кажучи, у відкритих економічних системах функціонування підприємництва зумовлюється впливом на нього підприємницького середовища.

Проблематика впливу підприємницького середовища на розвиток малого підприємництва представлена в наукових працях Т.П. Ткаченка [5], А.І. Бутенка [1], І.М. Комарницького [3]. Автори приділяють велику увагу теоретичним і практичним аспектам умов реалізації приватної підприємницької ініціативи. Однак вони не достатньо розкрива-

ють сутність поняття «підприємницьке середовище», не ідентифікують класифікацію його чинників. У зв'язку з цим та з огляду на складність нинішньої політичної та економічної ситуації визначена проблема є актуальною.

Метою статті є уточнення категорії «підприємницьке середовище» і виявлення факторів, що впливають на розвиток малого підприємництва в Україні. Для досягнення поставленої мети важливо дослідити існуючі теоретичні погляди щодо сутності підприємницького середовища, виявити сучасні умови реалізації приватної підприємницької ініціативи та їх вплив на стан малого підприємництва в Україні.

В літературі підприємницьке середовище, як правило, характеризують через його основні елементи, параметри, систему зовнішніх і внутрішніх факторів. Так, на думку Т.П. Ткаченка підприємницьке середовище — це соціально-економічні умови і чинники навколишнього середовища, які впливають на функціонування підприємства та вимагають відповідного реагування на нього [5, с. 129]. Під підприємницьким середовищем розуміється комплекс умов і чинників зовнішнього порядку, які впливають на можливості й кінцеві результати діяльності суб'єктів ринкових відносин і дають змогу підприємцеві реалізовувати свої цілі та функції [1, с. 46]. «Підприємницьке середовище являє собою суспільно-економічну ситуацію, що включає ступінь економічної свободи, наявність (або можливість появи) підприємницького корпусу, домінування ринкового типу економічних зв'язків, можливість формування підприємницького капіталу й використання необхідних ресурсів» [4, с. 24–25].

Таким чином, в узагальненому вигляді підприємницьке середовище можна характеризувати як комплекс умов, що впливають на можливості формування й реалізації підприємницької діяльності, а до його ключових елементів відносять економічну свободу, особисту зацікавленість, ринковий простір, умови постачання ресурсів, енергії, кадрів, споживачів, науково-технічний розвиток, політичне й правове середовище, демографічну ситуацію, роль держави.

Найуразливіше до впливів підприємницького середовища мале підприємництво, характерною ознакою якого можна вважати системну відкритість. У межах даної статті мале підприємництво розглядається як сектор економіки, що утворений сукупністю малих підприємств.

І.М. Комарницький під зовнішнім середовищем розуміє об'єктивні фактори, що оточують організацію в суспільстві (державі, світі) і до яких вона пристосувалась. На його думку, зовнішнє середовище впливає на діяльність суб'єктів господарювання через політико-правове, соціально-культурне, технологічне, економічне, екологічне, міжнародне середовище [3].

Окремі автори ще в 1996 році характеризували зовнішні фактори як «компоненти середовища, в якому функціонує приватне підприємство, зокрема малий бізнес» і поділяли їх на базові та доповнюючі. Усталеною є думка, що основним базовим фактором є наявність законів, якими держава регулює діяльність малих форм підприємництва [2].

До інших базових факторів можна віднести наявність та доступність основних компонентів для організації підприємницької діяльності (кошти, приміщення, обладнання, сировина, матеріали тощо), співвідношення фіскальної та економічної функцій податків, яке давало б змогу здійснювати розширене відтворення виробничого процесу, загальна економічна стабільність у державі тощо.

Доповнюючими факторами є наявність державної підтримки малого бізнесу, а також інфраструктура, яка сприяє розвитку малих підприємств, процедура реєстрації підприємницьких структур тощо.

Отже, зовнішні фактори можна об'єднати в законодавчі, адміністративні та ті, що визначають ринкові умови функціонування малих підприємницьких структур.

Зупинимось на формуванні нормативно-правової бази як основного базового фактора, що впливає на розвиток малого підприємництва. Її було започатковано прийняттям 1991 р. законів України «Про підприємство», «Про власність», «Про підприємства в Україні», в яких уперше визначено статус малих підприємств та підприємців, законодавчо закріплені гарантії ринкових умов для їх функціонування в економічній системі, усунуто обмеження на здійснення підприємницької діяльності.

З прийняттям 1996 р. Конституції України право на підприємницьку діяльність та гарантії його реалізації були закріплені в статті 42 Основного Закону держави.

Постановою Кабінету Міністрів України від 3.04.1996 р. № 404 було затверджено Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва, а Постановою КМ України від 26.01.97 р. № 86 затверджується Програма розвитку малого підприємництва в Україні на 1997–1998 рр.

1998 р. нормативно-правове забезпечення підприємницької діяльності було розширене Указами Президента «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності», «Про державну підтримку малого підприємництва», «Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» та «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності». Кабінет Міністрів України приймає постанову від 29.01.1999 р. № 122 «Про порядок координації проведення планових виїзних перевірок фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності контролюючими органами».

За період 1999–2001 рр. прийнято ще майже 20 Указів Президента України з питань розвитку підприємництва, найважливіші серед яких «Про запровадження дозвільної системи у сфері підприємницької діяльності» від 20.07.1999 р. № 539/99, «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва» від 22.01.2000 р. № 89/2000, «Про заходи забезпечення підтримки та подальшого розвитку підприємницької діяльності» від 15.07.2000 р. № 906, а також нова редакція Указу «Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 28.06.1999 р. № 746/99. 2000 р.

Верховна Рада України прийняла Закони «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1.06.2000 р. № 1775-III, «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р. № 2063-III, «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12.2000 р. № 2157-III.

Подальша законотворча діяльність була пов'язана з прийняттям Законів «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. № 2908-III, «Про державну реєстрацію юридичних і фізичних осіб – підприємців» від 15.05.2003 р. № 775-IV, «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 р. № 1160-IV.

Дослідження показали, що реалізовані державою заходи щодо упорядкування й удосконалення нормативно-правової бази вплинули лише на кількісну динаміку малого підприємництва. Якісний стан розвитку цього сектора економіки ще далекий від оптимального, включаючи структуру малого підприємництва та його регіональний розвиток (табл.).

Показники таблиці свідчать, що в промисловості спостерігається позитивне щорічне збільшення кількості малих підприємств, але при незмінності показників структури. Частка малих промислових підприємств у досліджуваному періоді поступово зменшувалась.

Очевидно, що нагромаджений приватний або пайовий капітал, який обертається в цьому секторі економіки, спрямовується переважно не у виробничу, а в торговельно-посередницьку сферу, де швидше та легше можна отримати прибуток у розмірах, що не відповідають реальним витратам.

Слід наголосити, що Україна на нинішньому етапі економічних процесів, потребує розвитку виробничо-орієнтованих суб'єктів малого підприємництва та суттєвого збільшення частки малого підприємництва з високою доданою вартістю.

З розширенням сфери підприємництва виникла проблема подолання надмірного втручання державних органів у діяльність підприємств. Разом з тим, існує об'єктивна потреба у міжвідомчій та між-регіональній координації, концентрації зусиль органів державної влади. Цими обставинами було зумовлено рішення про утворення у липні 1997 року Державного комітету України з питань розвитку підприємництва із статусом центрального органу виконавчої влади. В подальшому його було перейменовано в Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва. Повноваження Комітету було визначено Указом Президента України «Питання Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва» від 25.05.2000 р. № 721/2000. Основним завданням комітету стало здійснення державної регуляторної політики, сприяння розвитку підприємництва,

Таблиця

Кількість та структура малих підприємств за основними видами економічної діяльності *

Показник	Рік					У % до підсумку				
	2002	2003	2004	2006	2007	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2006 р.	2007 р.
Всього по Україні	253791	272741	293398	307398	324000	100	100	100	100	100
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	11649	13439	14653	15146	15600	4,6	4,9	5,0	4,9	4,8
Промисловість	40795	43303	44118	44835	44600	16,1	15,9	15,0	14,6	13,8
Будівництво	21576	23890	26360	28721	35900	8,5	8,8	9,0	9,3	11,1
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	102067	104070	102015	101379	103600	40,2	38,2	34,8	33,0	32,0
Готелі та ресторани	8711	9286	9604	9734	10300	3,4	3,4	3,3	3,2	3,2
Транспорт і зв'язок	11423	12770	13584	14296	16400	4,5	4,7	4,6	4,7	5,1
Операції, пов'язані з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	39667	46948	52766	59422	75500	15,6	17,2	18,0	19,3	23,3
Освіта	2132	2305	2390	2516	2100	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6
Охорона здоров'я та соціальна допомога	2793	3087	3513	3812	4300	1,1	1,1	1,2	1,2	1,4
Колективні, громадські та особисті послуги	9547	9926	10273	10568	10300	3,8	3,6	3,5	3,4	3,2

* Розраховано авторами за даними джерела [106]

забезпечення ефективного використання його можливостей в умовах реформування економіки України та ін. Верховна Рада України прийняла Закон «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» 11.09.2003 р. № 1160-IV.

Позитивно можна оцінити скорочення видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, та впорядкування відносин у цій сфері завдяки Закону «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1.06.2000 р. № 1775-III. Проблемними залишаються питанням інших дозволів і погоджень, необхідних для започаткування бізнесу, та невпорядкованість процедури їх отримання, невирішеність яких позначається на розвитку підприємства. За оцінками підприємців, для здійснення господарської діяльності нині потрібно 2 ліцензії та 7 інших дозволів і погоджень.

Стимулюючими чинниками підприємці вважають відсутність уніфікованого підходу до ліцензування та велику кількість ліцензій, які необхідно отримувати в органах центральної влади [4, с. 52]. Велими великий рівень втручання у господарську діяльність суб'єктів підприємства державних контролюючих органів, тому значна частка підприємців змушені нести різноманітні витрати, пов'язані з перевітками (збитки від простоїв, «неофіційних платежів» тощо).

Установлено, що більшість регуляторних проблем виникають на місцевому рівні. Так, процедура отримання окремих дозволів і погоджень визначається не законами та постановами уряду, а підзаконними актами окремих центральних і місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування. Тому, на наше глибоке переконання, на сучасному етапі регуляторної реформи центр ваги має бути перенесено на місцевий рівень, оскільки тут накопичуються найгостріші проблеми. Значну роль у розвитку підприємства в Україні відіграють самоврядні організації малого підприємства.

Нині в країні зареєстровано близько 1200 різних місцевих, регіональних та всеукраїнських громадських об'єднань підприємців, діяльність яких спрямована на захист інтересів підприємства на всіх рівнях. Водночас, на практиці вплив цих організацій залишається незначним, оскільки створені вони переважно для реалізації політичних амбіцій лідерів. На нашу думку, в рамках запровадження єдиної регуляторної політики існує потреба опрацювання основних засад, механізмів та форм передачі громадським організаціям підприємців функцій державного регулювання в окремих сферах підприємницької діяльності.

Щодо запровадження регіональної політики, спрямованої на розвиток малого підприємництва, то слід відзначити, що малий бізнес через свою специфіку має яскраво виражену регіональну орієнтацію, Діяльність суб'єктів підприємства значною мірою визначається потребами й можливостями місцевого ринку, обсягами та структурою локального попиту. В умовах розвитку господарської самостійності регіонів мале підприємство може розглядатися як важливий чинник оптимізації структури регіональної економіки. У зв'язку з цим державна політика на регіональному рівні полягає у спрямуванні дій місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування на створення сприятливого середовища для розвитку підприємства як основного чинника структури регіональної економіки.

Не менш важливе значення у розвитку підприємства має відповідна ринкова інфраструктура, що орієнтована саме на сферу малого бізнесу. Це, передусім, система спеціалізованих інститутів, що допомагають розробленню та реалізації державної політики у сфері малого підприємства, які створюються і діють за державної участі або за ініціативою самих підприємців та їх об'єднань.

Метою формування інфраструктури підтримки малого підприємства є створення сприятливих умов для його розвитку шляхом забезпечення комплексної, адресної підтримки малих підприємств в інформаційній, консультаційній, навчальній, прогнозно-аналітичній, науково-технічній, технологічній, фінансовій, майновій та інших сферах, а також у наданні підприємцям широкого спектра ділових послуг. Через інфраструктурну мережу відбувається налагодження ділових контактів, кооперація підприємців, що сприяє самоорганізації малого бізнесу.

Для забезпечення ефективного розвитку малого підприємства необхідно активізувати зусилля, спрямовані на реалізацію потенціалу працюючих інститутів, елементів інфраструктури, прискорення їх переходу до якісно нового стану, що відповідає вимогам ринкової економіки.

При здійсненні кредитно-фінансової політики необхідно орієнтуватись на створення мережі фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів, страхових організацій, на розвиток товариств взаємного кредитування та страхування, на забезпечення умов для розвитку перспективних форм фінансування малого підприємства (лізинг, факторинг тощо).

Формування інвестиційних ресурсів, поряд з традиційними джерелами інвестування (власні кошти, цільові кредити тощо), повинно передбачити актив-

не використання інвестиційного потенціалу комерційних банків, іноземних кредитних ліній.

Доречно зазначити, що в країнах з розвинутою ринковою економікою наявні дві системи банківської орієнтації: система довіри (США, Великобританія) і система контролю (Німеччина).

Перша система характеризується, насамперед, невтручанням банків у стратегічні рішення підприємства, оскільки позики гарантовані заставою або цінними паперами. Функціонування подібної системи в Україні викликає сумніви через відсутність відповідної правової бази, яка б регламентувала контрактні відносини в країні. Ще одним гальмівним фактором є небажання окремих підприємств надавати інформацію про ризики або повернути кредит.

Друга система, що змушує підприємства за відсутності альтернативних джерел фінансування для підвищення дохідності операційної діяльності кооперуватися з банками, на нашу думку, — привабливіша. Доки підприємство фінансово спроможне, для внутрішнього контролю не буде жодних перешкод.

В забезпеченні малих підприємств власними коштами значну роль відіграє існуюча система оподаткування. Дослідження показали, що результати застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого бізнесу є неоднозначними. На тлі позитивних зрушень спостерігається перманентне падіння темпів приросту кількості малих підприємств та випереджаюче кількісне зростання фізичних осіб-підприємців, подрібнення малих підприємств. Суттєві диспропорції у розмірі єдиного податку і обсягах товарно-грошового обігу в окремих суб'єктів малого підприємництва пов'язуються, насамперед, із впровадженням спрощеної системи. Водночас, складною залишається загальна система оподаткування. За оцінками Міжнародної фінансової корпорації це є основною перешкодою у розвитку малого підприємництва в Україні.

Суперечливою залишається ресурсна підтримка малих підприємств, що не завжди спрямовується за призначенням. Мають місце непоодинокі випадки одержання окремими суб'єктами підприємницької діяльності переваг у вигляді необґрунтованих пільг, преференцій у виконанні виробничих замовлень чи послаблень у дотриманні нормативно-правових вимог. Все це негативно впливає на розвиток малого підприємництва в Україні [4].

Неоднозначність правової бази підприємницької діяльності, нестабільність та суперечливість багатьох нормативних та інструктивних документів щодо приватного підприємництва, зумовлю-

ють необхідність створення розвинутої мережі організацій, які б займалися інформаційним та науково-методичним забезпеченням, надавали консультативну допомогу малим підприємствам. Робота в цьому напрямі потребує активізації. В умовах інформаційного вакууму підприємства змушені витратити значні кошти на формування штатів, які б виконували функції, властиві певним інфраструктурним одиницям, або зазнавати збитків, пов'язаних із штрафами за невиконання договірних зобов'язань, несвоєчасними розрахунками з бюджетом, операціями, що заборонені чинним законодавством тощо.

Висновки. Розглянуті умови формування підприємницького середовища за сферами суспільного життя характеризуються наступним чином:

нестабільністю та непередбачуваністю ситуації в політичній сфері навіть на найближчу перспективу;

недосконалістю прийнятих законодавчих актів, оскільки вони враховують, насамперед, інтереси держави, окремих груп, а лише потім підприємців, а також їх неузгодженістю між собою в законодавчій сфері;

диспропорціями у розвитку ринкової інфраструктури, високим рівнем податкового навантаження, складністю організаційних процедур, недосконалістю регуляторної політики в економічній сфері;

збереженням високого рівня злочинності, корумпованості органів державної влади, відсутністю гарантій особистої безпеки, частими випадками елементарної непорядності зі сторони ділових партнерів, низьким рівнем ділової культури в соціальній та морально-психологічній сферах.

В подальшому необхідно зосередитися на дослідженні найбільш значущих факторів у ситуації, що вивчається.

Використані джерела

1. Економіка і планування бізнесу / [під наук. ред. В.Р. Кучеренка, А.І. Бутенка]. — Одеса. — 2004. — 458 с.
2. Загородній А. Фактори, що визначають розвиток малого бізнесу в Україні / А. Загородній, Л. Громяк // Економіка України. — 1996. — № 5. — С. 65—67.
3. Комарницький І.М. Організаційно-економічні аспекти розвитку підприємництва / Комарницький І. М. — К. : Нора-друк, 2000. — 226 с.
4. Розвиток підприємництва в Україні / [Лупенко Ю., Білецька В., Мельник В. та ін.]; кер. авт. кол. П.І. Гайдучський. — К. : Нора-друк, 2003. — 248 с.
5. Ткаченко Т.П. Особливості формування підприємницького середовища в Україні у пострадянський період / Т.П. Ткаченко // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 9 (63). — С. 128—135.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НА СЕЛІ

Розглянуто динаміку виробництва сільськогосподарської продукції, структуру господарств, організаційно-економічні чинники підвищення зайнятості на селі.

Підвищення зайнятості сільського населення значною мірою залежить від впровадження соціально-економічних заходів. Для більшості населення України зайнятість — це основне джерело доходів. Від її характеру та сфери прикладання праці залежать інтереси, соціальний статус і спосіб життя людини. Стан виробництва, погіршення соціальної інфраструктури призвели до звуження ринку праці у сільській місцевості.

Одним із негативних наслідків трансформаційних процесів у аграрному секторі економіки є занепад системи управління соціально-економічним розвитком українського села, руйнація сільської поселенської мережі, зростання масштабів бідності, безробіття, зниження реальних доходів селян, незадовільні економічні й соціальні умови проживання на селі. Для вирішення організаційно-економічних питань необхідно змінити систему управління селом і поселеннями.

Організаційно-економічні питання і напрями підвищення зайнятості в сільському господарстві впливають з потреби уточнити аспекти в проблемі причин та наслідків безробіття і втрати

значної кількості робочих місць та кваліфікованої робочої сили.

Метою статті є висвітлення кількості та структури сільськогосподарських підприємств стосовно організаційно-правових форм господарювання, аналіз динаміки виробництва основних видів продукції за категоріями господарств, визначення та формування організаційно-економічних чинників підвищення зайнятості та скорочення безробіття.

У сфері сільськогосподарської праці, зайнятості й безробіття на селі привертають увагу дослідження В.В. Юрчишина, О.Г. Булавки, Д.П. Богині, І.В. Прокони, І.А. Микитенка, В.С. Дієсперова, К.І. Якуби. Проте недостатньо вивченими залишаються окремі питання підвищення зайнятості та зниження рівня безробіття на селі в умовах, які нині склалися. Вони потребують розгляду з організаційної, економічної й соціальної точок зору.

Трансформація сільського господарства в умовах аграрної реформи, зміна форм власності та господарювання не лише порушили господарську систему на селі, а й призвели до руйнації соціальної сфери та створили проблему безробіття. Основним чинником зростання зайнятості в сільській місцевості є відродження на новій організаційно-економічній та науково-технологічній основі сільського господарства. У зв'язку з цим розглянемо динаміку спа-

Таблиця 1

Динаміка виробництва продукції сільського господарства у Вінницькій області *

Показник	Рік						2007 у % до 1990
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	
Продукція сільського господарства (у порівнянних цінах 2005 р., млн грн)	8728	5872	4668	5152	5448	5048	57,8
Виробництво зерна тис. тонн	3074	2230	1745	2035	2075	1686	54,8
Цукрові буряки, тис. тонн	5749	3981	1916	2050	2861	2895	50,4
Соняшник, тис. тонн	67	69	67	87	113	99	147,8
Картопля, тис. тонн	1072	1181	1418	1523	1385	1140	106,3
Овочі, тис. тонн	238	208	196	293	318	231	97,1
Плоди та ягоди, тис. тонн	240	142	73	185	153	208	86,7
Виноград, тис. тонн	2,6	2,4	0,7	2,1	2,3	2,4	92,3
М'ясо (у забійній вазі), тис. тонн	233	140	93	49	61	72	30,9
Молоко, тис. тонн	1277	938	655	849	852	830	65,0
Яйця, млн шт.	683	394	349	570	639	648	94,9

* За даними Держкомстату України.

**Динаміка організаційно-правових форм господарювання у сільському господарстві
Вінницькій області ***

Показник	Станом на 01.04.2002 р.	Станом на 01.04.2007 р.	2007 р. в % до 2002 р.
Усього формувань	965	2308	У 2,4 раза
у тому числі:			
приватні підприємства	136	205	У 1,5 раза
господарські товариства	458	384	83,8
виробничі кооперативи	198	70	35,4
фермерські господарства	84	1585	У 18,9 раза
державні підприємства	—	11	—
підприємства інших форм господарювання	104	53	51,0
акціонерні товариства	26	—	—

* За даними Держкомстату України.

ду виробництва продукції сільського господарства у Вінницькій області (табл. 1).

Організаційно-економічні аспекти зайнятості характеризують політичні та соціальні напрями розвитку аграрного сектору. Наукою обґрунтовано необхідність відродження та подальший розвиток сільського господарства, як головної галузі стосовно зайнятості населення. Але в умовах «стабільного» безробіття, виникає потреба у пошуках нових робочих місць.

Характерним для Вінницької області є зниження порівняно з 1990 р. виробництва валової продукції майже вдвічі, м'ясної продукції більше ніж у 3 рази, молока — на 35 %. Виробництво яєць після деякого спаду зросло. Майже у два рази скоротилося виробництво цукрових буряків і зерна, а соняшнику збільшилось на 47 %. У цілому виробництво продукції рослинництва має більшу стабільність, ніж продукції тваринництва.

Співставлення нових організаційно-правових форм господарювання та їх результатів показує, що число підприємств виросло в 2,4 раза за рахунок сільськогосподарських підприємств та інших господарств (табл. 2).

Дані таблиці 2 показують, що за досліджуваний період кількість аграрних формувань у Вінницькій області зросла у 2,4 раза, у тому числі фермерських господарств — у 18,9, а приватних підприємств у 1,5 раза.

Найраціональнішими на сучасному етапі стають формування, що базуються на приватній власності на землю і майно та колективних формах організації виробництва, де кожний учасник одержує дохід залежна від розміру вкладених у загальне виробництво капіталу (землі і майна) та праці. Якщо селяни нададуть перевагу іншим формуванням, вони законодавчо мають право на безперешкодний вихід із будь-яких організаційно-

правових формувань з одержанням земельної частки (паю) в натурі.

Зміна організаційно-правової форми колективних сільськогосподарських підприємств в процесі їх реформування призвела до заміни частини керівників старої формації на значно ініціативніших і відповідальних. Значна кількість агрономів, зоотехніків, інженерів, економістів, бухгалтерів та інших фахівців сільського господарства стали власниками новостворених підприємств і взяли на себе турботу за їх майбутнє. Це, насамперед, стосується приватних сільськогосподарських підприємств, кожне з яких засноване, як правило, однією особою. Нові власники підприємств ризикують майном орендодавців, тому що частина особистого майна керівників часто не перевищує 1 %, що стимулює їх раціональне господарювання. Водночас вони як власники і керівники приватних підприємств прагнуть до ефективного ведення галузей сільського господарства і підвищення їх прибутковості.

За даними 2000 р. приватні підприємства працювали ефективніше. Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва в приватних підприємствах становив 15,9 %, в господарських товариствах і виробничих кооперативах — 8,7–8,8 %, а в державних підприємствах — 3,1 %. Вони одержали більше прибутків від реалізації продукції рослинництва і тваринництва, що сприяло формуванню власного і статутного капіталу, а також гарантувало дохід орендодавцям.

Індивідуальний сектор розширює виробництво соняшнику, овочів і навіть зерна, а з вирощування картоплі утримує лідируючі позиції. Господарствам населення належать передові позиції у виробництві яєць і м'яса, хоча при цьому його обсяги скоротилося у 4,8 раза.

Виробництво сільськогосподарської продукції за категоріями господарств представлено в таблиці 3.

Таблиця 3 показує, що у Вінницькій області фермерських господарств на 5,8 в.п. менше, ніж в цілому по Україні, а господарських товариств — майже на 4 відсоткові пункти більше. В цілому, фермерська форма господарювання стала переважаючою організаційно-правовою структурою і надійною матеріальною, земельною і фінансовою базою формування корпоративних форм.

Для розширення зайнятості та збільшення доходів селян, поряд із відродженням сільського господарства, необхідно:

стимулювати за допомогою кредитних і податкових важелів розвиток у сільській місцевості промислових виробництв;

підтримувати малий бізнес через надання субсидій за рахунок коштів місцевих бюджетів, фонду сприяння зайнятості, поширення фіксованого податку на всі види малого підприємництва;

спрямувати трудову міграцію селян із працевидливих регіонів у райони демографічної та поселенської кризи;

законодавчо визначити мінімальні погодинні ставки оплати праці та запровадити адміністративну відповідальність за їх дотримання.

Оскільки в державних програмах зайнятості село практично ігнорується, подоланням безробіття на селі повинно, очевидно, опікуватись Міністерством аграрної політики. Адже підвищення рівня зайнятості сільського населення — це передусім подолання спаду і відновлення виробництва в АПК [2].

Із збільшенням землекористування особистих (індивідуальних) господарств громадян слід турбуватись про підвищення їх ефективності. Невідкладними тут є такі завдання:

законодавче розмежування підсобної і підприємницької (фермерської) діяльності в особистих господарствах;

вирішення питання про добровільну участь працездатних, для яких особисте господарство стало

основним видом зайнятості, формування соціальних фондів з метою гарантованого пенсійного та соціального забезпечення;

доповнення державної програми розвитку машинобудування для АПК розділом про виробництво технічних засобів, обладнання, інвентарю та інших знарядь для дрібних господарств;

підготовка й реалізація програми забезпечення дрібних господарств сортовим насінням, племінною худобою, добривами тощо;

організація кооперативів власників дрібних господарств з метою поліпшення їх виробничого обслуговування, переробки та реалізації виробленої продукції.

Проведені Держкомстатом України групування діючих сільськогосподарських підприємств за розмірами сільськогосподарських угідь показали:

1) кількість підприємств у групі з площею від 50,1 до 100 га становить 14525 од. або 24,9 %, від їх всієї кількості, але вони займають лише 2,7 % загальної площі;

2) 4226,9 тис. га або 20,6 % всієї площі займає група із 2952 підприємств, що становить 5,1 % їх загальної кількості, з розмірами землекористування від 1000,1 до 2000,0 га;

3) 485, або 0,8 % підприємств знаходяться в групі із землекористуванням від 5000,1 до 10000,0 і займають площу 3646,4 тис. га, а в загальній площі — 17,8 %. Середня площа, що припадає на одне підприємство становить понад 7,5 тис. га. Окремі з них мають по 50 тис. га і більше. Так, 2007 р. за спостереженням О.О. Єранпіна в Україні було 33 агропромислових формувань (АПФ), кожне з яких використовувало 30 і більше тисяч га.

Наведені дані з групування Держкомстату свідчать про те, що поряд з малими і середніми підприємствами, спостерігається тенденція до підвищення концентрації земель і капіталу, створення на цій основі потужних корпорацій. Великі агропромисло-

Таблиця 3

Кількість та структура сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання, 2007 р. *

Форми господарювання	Вінницька область		Україна	
	Всього	на 1000 га	Всього	на 1000 га
Всього	2308	100	58387	100
У тому числі господарські товариства	384	16,6	7428	12,7
приватні підприємства	205	8,9	4229	7,2
виробничі кооперативи	70	3,0	1262	2,2
фермерські господарства	1585	68,7	43475	74,5
державні підприємства	11	0,5	360	0,6
Підприємства інших форм господарювання	53	2,3	1633	2,8

* Джерело [3].

ві формування залучають під свій контроль дедалі більші масиви землі, тим самим посилюють конкуренцію на ринку оренди ділянок сільськогосподарського призначення, що сприяє розвитку латифундизму. Водночас, в агропромисловому виробництві України відбуваються й певні позитивні зрушення, які сприяють зміцненню економіки галузі та підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Незважаючи на те, що впродовж 18 років ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств Вінницької області та України в цілому, а також ефективність його використання різко знизилася, не викликає сумніву, що в перспективі саме вони становитимуть основу системи аграрного бізнесу в країні. Провідну їх роль забезпечуватимуть технологічні, економічні та соціальні переваги концентрації виробництва.

При реформуванні підприємства, вибір організаційно-правової форми значною мірою залежатиме від складу засновників та наявності лідера — господаря, якому люди готові передати в оренду паї. Неупереджений аналіз дає підстави для висновку, що немає такої організаційно-правової форми, яка була б універсальною на всі випадки життя.

Висновки. Для посилення та активізації організаційно-економічних чинників зайнятості сільськогосподарського населення доцільно здійснювати такі заходи:

стимулювання розвитку підприємництва, особливо малого й середнього бізнесу в сільськогосподарській та несільськогосподарській сферах діяльності, формування сімейних господарств та фермерських господарств сімейного типу на основі державної підтримки кредитування та страхування ризиків, інвестування будівництва виробничих об'єктів та придбання техніки, удосконалення системи оподаткування;

створення мережі кооперативних банків та кредитних спілок для обслуговування малого і середнього бізнесу в сільській місцевості;

підтримки вирощування овочів, ягід і фруктів, тютюну, овець, кіз та інших видів тварин і риби з урахуванням зональних особливостей;

розвитку сільського туризму, народних промислів, заготівельної інфраструктури, різних видів послуг на селі тощо;

розміщення підприємств легкої, харчової та інших галузей промисловості й сервісних організацій в сільській місцевості;

стимулювання розвитку обслуговуючих кооперативів в сільській місцевості на безпробутоківій основі;

забезпечення державних гарантій щодо розмірів та термінів виплати заробітної плати і додержання їх усіма суб'єктами господарювання на селі;

зaproвадження з 2010 року через районні Центри зайнятості навчання сільських безробітних основам підприємницької діяльності;

звільнення сільських жителів, котрі вперше реєструються для здійснення підприємницької діяльності у сільській місцевості, від окремих видів оподаткування терміном до трьох років;

посилення правового та соціального захисту орендодавців (власників) землі та майна шляхом гарантування доходів відповідно до вкладених у виробництво активів;

залучення осіб, зайнятих підприємницькою діяльністю та в особистих селянських господарствах до загальнообов'язкового державного соціального страхування, а також добровільного пенсійного забезпечення;

створення умов для розвитку зеленого туризму, спортивно-туристичної та туристично-оздоровчої діяльності на селі;

визначення видів соціальних, екологічних та інших зобов'язань сільськогосподарських та інших підприємств, які розміщені на сільських територіях, перед працівниками та територіальними громадами;

упорядкування законодавства щодо особливостей надання статусу безробітних у сільській місцевості.

Підсумовуючи розгляд основних шляхів та чинників посилення зайнятості в сільській місцевості слід чітко усвідомити необхідність створення нового механізму формування ринку праці на селі.

Використані джерела

1. Місце Вінницької області в економіці України: стат. зб. — Вінниця, 2009. — 121 с.
2. Саблук П.Т. Від постановки до вирішення / П. Т. Саблук // Вибрані твори з питань аграрної економіки — К. : ННЦ ІАЕ, 2009. — С. 450.
3. Статистичний щорічник України за 2007 рік. — К., 2008. — С. 365—400.

Лобас Н.Г. Международные финансовые организации и их значение для экономического развития стран / Н. Г. Лобас // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 10–12

Отражена роль, основные функции и главные задачи Международного валютного фонда и Группы Мирового банка. Установлены отличия между этими организациями и их общие черты. Раскрыты направления деятельности международных финансовых организаций для решения финансовых проблем и содействия экономическому развитию стран-членов.

Олейник А.В. Ценовая эластичность спроса и предложения продукции сельского хозяйства как факторы стабилизации отрасли / А. В. Олейник, А. С. Морозова // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 13–17

Обосновано методический подход к определению эластичности спроса и предложения сельскохозяйственной продукции. Выявлено дестабилизирующее воздействие более низкой эластичности спроса в сравнении с эластичностью предложения сельскохозяйственной продукции на стабильность развития аграрного сектора. Обоснованы предложения по нейтрализации этого явления.

Шарапа О.Н. Развитие биржевой торговли в аграрной сфере экономики Украины / О. Н. Шарапа // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 18–23

Рассмотрена роль товарной биржи как важной составляющей инфраструктуры аграрного рынка. Проанализировано современное состояние биржевой торговли и определены проблемы формирования и функционирования биржевого аграрного рынка. Установлена динамика биржевой активности.

Каминский И.В. Состояние производства и конъюнктура рынка зерновых культур в Украине / И. В. Каминский // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 23–28

Приведены основные результаты состояния производства продукции зерновых культур в Украине за последние годы. Проанализированы особенности формирования рынка зерна основных культур. Раскрыты пути рационализации производства и улучшения взаимоотношений между производителями и потребителями зернопродукции.

Беленький А.Ю. Экспорт зерновых и масляных культур республики казахстан / А.Ю. Беленький // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 28–29

Проанализирован экспорт зерновых и масляных культур Казахстана за годы независимости.

Олейник В.В. Определение конкурентоспособности аграрных предприятий / В. В. Олейник // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 29–31

Предложена методика определения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, которая включает выручку от реализации продукции и выравнивания динамического ряда с применением уравнения линейного тренда.

Коденская М.Е. Научные основы формирования и реализации государственной инвестиционной программы в АПК / М. Е. Коденская // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 31–36

Рассмотрены теоретико-методологические основы разработки и реализации государственной инвестиционной программы в аграрно-промышленном производстве. Обоснован алгоритм разработки программы, а также содержание ее структурных составляющих.

Перепелица Н.М. Современный уровень инновационной деятельности в овощеводстве / Н. М. Перепелица // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 36–39

Осуществлен аналитический обзор формирования спроса и предложения инновационной продукции на рынке семян овощных культур в Украине. Установлен дисбаланс потребности и фактического производства овощных семян отечественными товаропроизводителями, что негативно влияет на смену специализации семеноводческих хозяйств. Обосновано необходимость создания единого органа координации производства семян овощных культур высших репродукций.

Мазнев Г.Е. Экономическая эффективность технологий полевого кормопроизводства / Г. Е. Мазнев, А. Ю. Бобловский, А. А. Красноручий, А. А. Артеменко, С. А. Заика // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 40–45

Lobas N.G. International financial organizations but their value is for economic to development of countries / N. G. Lobas // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 10–12

A role, basic functions and main tasks of the International monetary fund and Group of the World Bank, is reflected. Differences are set between these organizations and them general lines. Directions of activity of international financial organizations are exposed for the decision of financial problems and assistance to economic development of countries-members.

Oleynik A.V. Price elasticity of supply and demand of agriculture production as factors of branch stabilization / A. V. Oleynik, A. S. Morozova // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 13–17

It is justified the methodical point of view to definition of elasticity of supply and demand of agricultural production. Destabilizing influence of lower elasticity of demand in comparison with elasticity of agricultural production offer on stability of agrarian sector development is revealed. Offers on neutralization of this negative influence are justified.

Sharapa O.N. Development of exchange trade is in the agrarian sphere of economy of Ukraine / O. N. Sharapa // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 18–23

The role of commodity exchange is considered as an important component environment of agrarian market. The analysis of the modern state of the exchange shipping is carried out and found out the problems of forming and functioning of exchange agrarian market. The dynamics of exchange activity is analyzed.

Kaminskiy I.V. Production status and market conjuncture of main cereal crops in Ukraine / I. V. Kaminskiy // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 23–28

The presented article adduces the basic results of production status of cereal crop produce in Ukraine in recent years. The analysis of details of main crop grain market formation is made. The ways of production optimization and the improvement of interrelation between producers and consumers of given products are revealed.

Bilenkiy O.Yu. Export of cereals and oil crops by Republic Kazakhstan / O. Yu. Bilenkiy // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 28–29

The export of corn and oily cultures of Kazakhstan is analysed for years independence.

Oliynik V.V. Determination of competitiveness of agrarian enterprises / V. V. Oliynik // *AgroInKom*. — 2010. — 1–3. — P. 29–31

The method of determination of competitiveness of agricultural enterprises, which includes a profit yield from realization of products and smoothing of dynamic row with the use of equalization of linear trend, is offered.

Kodenskaya M.E. Scientific principles of forming and realization of government investment program are in APK / M. E. Kodenskaya // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 31–36

The theoretical and methodological bases of forming and realization of the government investment program are considered in the agroindustrial production. The algorithm of development of the program and maintenance of its structural constituents is definite.

Perpelitsa N.M. The present level of innovation in vegetables cultivation / N. M. Perpelitsa // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 36–39

The state-of-the-art review the forming of demand and supply of innovative products is carried out at the market of vegetables seed in Ukraine. Found the misbalance of necessity and actual production of vegetable seed by domestic commodity producers, that negatively influences on changing of specialisation of seed production economies. Grounded necessity of creation the unique organ of co-ordination of production seed of vegetable cultures higher reproductions.

Maznev G.E. Feed-Crops Growing Technologies Economical Effectiveness / G. E. Maznev, A. U. Boblovskyy, A. A. Krasnorutskyy, A. A. Artemenko, S. A. Zaika // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 40–45

- В статье предложен методический подход к комплексной оценке эффективности выращивания кормовых культур в контексте современного состояния ресурсного обеспечения сельскохозяйственного производства. Выполнены расчеты индекса экономической эффективности выращивания кормовых культур с учетом их питательности для трех уровней ресурсного обеспечения. Установлена и математически обоснована зависимость между уровнем ресурсного обеспечения, степенью прогрессивности технологий и эффективностью выращивания основных видов кормовых культур.
- Кернасьюк Ю.В.** Оценка биогазового энергетического потенциала отрасли скотоводства в сельскохозяйственных предприятиях / Ю. В. Кернасьюк // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 46–49
- В статье приведены результаты исследований биоэнергетического потенциала отрасли скотоводства в сельскохозяйственных предприятиях Кировоградской области и его возможного влияния на экономическую эффективность ее ведения.
- Россоха В.В.** Мировые тенденции корпоративного слияния и поглощения / В. В. Россоха, Е. П. Осетрова // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 50–55
- Раскрыта сущность понятий «слияние» и «поглощение» и их виды. Проанализирован рынок слияния и поглощений. На основе информации самых известных аналитических агентств мира установлены возможные перспективы развития этого сегмента рынка. Определены украинские и международные компании, которые с помощью операций «слияния и поглощения» увеличивают свою стоимость и повышают конкурентоспособность.
- Волчек Р.Н.** Организационное регламентирование процедур реструктуризации акционерных предприятий / Р. Н. Волчек // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 56–65
- Проведен сравнительный анализ отечественных и зарубежных норм организационного регламентирования процедур реструктуризации акционерных предприятий. Рассмотрено технологии осуществления сделок по поглощению предприятий и оценивание меры регулирования государством этих процессов.
- Духницкий Б.В.** Основы возникновения и преимущества деятельности транснациональных корпораций / Б. В. Духницкий // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 65–67
- Изложены причины возникновения и преимущества транснациональных корпораций. Дана характеристика каждого из преимуществ в контексте современного экономического развития и определены отличия между ТНК и национальной фирмой. Рассмотрены основные стратегии, которые применяют ТНК в зависимости от рыночных обстоятельств.
- Тулуш Л.Д.** Налогообложение доходов физических лиц от собственности / Л. Д. Тулуш, М. И. Рудая // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 68–72
- В статье анализируется механизм налогообложения доходов физических лиц от владения собственностью, рассматриваются проблемы его нормативно-правового регулирования. Обосновываются предложения по усовершенствованию порядка налогообложения доходов физических лиц от владения имуществом, в частности от предоставления в аренду земельных участков.
- Ореховский Г.А.** Трудоголизм как феномен адиктивного управления / Г. А. Ореховский, В. Г. Ореховский // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 73–76
- Акцентируется внимание на исследовании противоречивого явления — избыточного увлечения работой части работников, или трудоголизма. Определяется его специфическое место в управлении организацией.
- Говорущко Т.А.** Предпринимательская среда и ее влияние на развитие малого предпринимательства в Украине / Т. А. Говорущко, В. Л. Буняк // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 76–80
- Рассмотрены нормативно-правовые аспекты формирования предпринимательской среды и ее влияние на развитие малого предпринимательства в Украине. Определены недостатки предпринимательской среды и обосновано предложения относительно их устранения.
- Харчук С.А.** Организационно экономические факторы повышения занятости на селе / С. А. Харчук // *АгроИнКом*. — 2010. — № 4–6. — С. 81–84
- Рассмотрено динамику производства сельскохозяйственной продукции, структуру хозяйств, организационно-экономические факторы повышения занятости на селе.
- The methodic approach to effectiveness of feed-crops growing complex estimation in the context of resource supply in agriculture current statement is proposed in the article. The calculations of Feed-Crops Growing Effectiveness Index for three levels of resource supply in order to feeding characteristics of crops are illustrated in the article. The dependence between level of resource supply, progressive level of technology and effectiveness of feed-crops growing are devoted and mathematically grounded.
- Kernasyuk U.V.** An estimation of biogas power potential of industry of cattle breeding is in agricultural enterprises / U.V. Kernasyuk // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 46–49
- The results of researches of biopower potential of industry of the cattle breeding are resulted in the agricultural enterprises of the Kirovohrad area and him possible influence on economic efficiency of its conduct.
- Rossokha V.V.** World tendencies corporate confluence and absorption / V. V. Rossokha, E. P. Osetrova // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 50–55
- Essence of concepts «confluence» and «absorption» and their kinds is exposed. The market of confluence and absorptions is analysed. On the basis of information of the known analytical agencies of the world the possible prospects of development of this segment of market are set. Certainly the Ukrainian and international companies which by the operations of «confluence and absorption» increase the cost and promote a competitiveness.
- Volchek R.N.** Organizational regulation procedures of restructuring joint-stock enterprises / R. N. Volchek // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 56–65
- The comparative analysis of domestic and foreign norms is conducted organizational regulation of procedures of restructuring of joint-stock enterprises. It is considered technologies of lead through of agreements are in relation to absorption of enterprises and evaluation of measure government control of these processes.
- Dukhnitskiy B.V.** Bases of origin and advantage of activity of multinational corporations / B. V. Dukhnitskiy // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 65–67
- In the article resulted causes of the origin and advantages of transnational corporations. Description is given to each of advantages in the context of modern economic development and determined differences between TNC and national firm. Considered basic strategies which apply TNC depending on the market conditions.
- Tulush L.D.** Personal income tax from property / L. D. Tulush, M. I. Rudaya // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 68–72
- The article examines the mechanism of taxation of individuals' income from property ownership, addresses the problem of its legal and regulatory frameworks. Justify its proposals to improve the procedure of taxation of individuals' income from the ownership of property, in particular by providing for rent of land.
- Orekhovskiy G.A.** Trudogolizm as phenomenon management adiktivnogo / G. A. Orekhovskiy, V. G. Orekhovskiy // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 73–76
- Attention is accented on research of the contradictory phenomenon — surplus capture by work of part of workers, or trudogolizma. It is determined him specific place in a management organization.
- Govorushko T.A.** An enterprise environment and its influence is on development of small enterprise in Ukraine / T. A. Govorushko, V. L. Bunyak // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 76–80
- It is considered normatively legal aspects of forming of enterprise environment and his influence on development of small enterprise in the Ukraine. Certainly the lacks of enterprise environment are grounded to suggestion in relation to their removal.
- Kharchuk S.A.** Organizationally economic factors of increase of employment on a mud flow / S. A. Kharchuk // *AgroInKom*. — 2010. — № 4–6. — P. 81–84
- The dynamics of production of agricultural goods, structure of economies, organizational-economic factors of increase of employment on a mud flow, is considered.

ДО ВІДОМА АВТОРІВ!

Журнал «АгроІнКом» публікує теоретико-методологічні, аналітичні, узагальнюючі, постановочні та рекомендаційно-методичні статті з актуальних питань аграрної економічної науки.

Подані статті мають містити такі необхідні елементи: висвітлення стану проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується дана стаття; формулювання цілей публікації (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших пошуків у даному напрямі.

Матеріали мають бути надруковані українською мовою з обов'язковим уживанням букви Іг (наприклад, у слові «обґрунтовано, підґрунтя» і под.).

На першій сторінці слід указати індекс УДК (універсальної десятикової класифікації), супроводжувальний лист відповідної установи або закладу, внутрішню рецензію на статтю, ініціали та прізвища авторів, вчений ступінь, вчене звання, повну назву організації, назву статті.

Підписані автором статті (обсягом до 8 сторінок, а для молодих учених до 5-ти, включаючи таблиці, рисунки, бібліографію), слід подавати у 2-х примірниках разом з дискетою. Текстові файли — 14 кеглем з інтервалом 1,5—2 рядки у форматі редактора WORD-7, WRITE, графічні (зокрема діаграми і карти) — тільки чорнобілі, у форматі Excel, TIFF, CDR або PCX у супроводі текстового роздруку.

Таблиці мають бути складені наочно, а заголовки до них точно відповідати змісту граф.

Рисунки слід виконувати у 2-х примірниках на форматі, який забезпечує чітку передачу всіх деталей, у масштабі 1:1 або 2:1. На рисунках допускаються лише цифрові та буквені позначення, пояснювальний текст виноситься в підпис до рисунків. Фотографії подавати на білому глянцевому папері. Формули мають бути набраними у формульному редакторі Equation Math Type і з довжиною рядка, який не перевищує 82 мм.

Усі латинські назви, а також назви на іноземній мові повинні бути надруковані латинським шрифтом. Літери грецького алфавіту необхідно обводити червоним олівцем.

Бібліографію оформлювати відповідно до вимог ДСТУ в алфавітному порядку.

На окремій сторінці подаються відомості про автора: прізвище, повністю ім'я та по батькові автора (авторів), домашню та службову адреси з контактними телефонами, повну назву місця роботи, посаду, вчений ступінь.

Матеріали, що вже друкувалися або знаходяться в редакціях інших журналів, не надсилати.

Редакція залишає за собою право скорочувати і виправляти надіслані статті. Відхилені рукописи не повертаються.

*Додаток до постанови президії ВАК України
від 9 лютого 2000 р. № 2-02/2*

**ПЕРЕЛІК № 4
НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ УКРАЇНИ,
В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ РЕЗУЛЬТАТИ
ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ**

**НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА І КАНДИДАТА НАУК
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Журнали

АгроІнКом (МАПІК «Агропромінвест-інтернешнл»)

Вісник Міжнародного слов'янського університету. Серія: економіка (м. Харків)

Вісник Сумського державного університету. Серія: економіка.

Вісник Східноукраїнського державного університету (м. Луганськ)

Вісник Національного банку України (м. Київ)

Зовнішня торгівля (м. Київ)

Маркетинг в Україні (м. Київ)

Схід (м. Донецьк)

Управляющие системы и машины (НАН України, Інститут кібернетики
ім. В.М. Глушкова НАН України, Міжнародний науково навчальний центр
інформаційних технологій та систем)

Шановні читачі!

Наш журнал можна читати на сторінці Інтернету

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