



**Аграрний
інформаційний
науково-виробничий
журнал**



**Колектив нагороджено
Почесною грамотою
Кабінету Міністрів України**

АГРОІНКОМ

№ 7—9'2012

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

ЗАСНОВНИК:

Міжнародний аграрно-промисловий
інвестиційний концерн
«Агропромінвест-інтернешл»

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР І ВИДАВЕЦЬ

Лобас М.Г., д.е.н., чл.-кор. НААН

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ

Адамчук В.В., д. т. н., академік НААН
Амбросов В.Я., д. е. н., проф., чл.-кор. НААН
Безуглий М.Д., д. с-г. н., проф., академік НААН
Вергунов В.А., д. с-г. н., проф., чл.-кор. НААН
Володін С.А., д. е. н., чл.-кор. НААН
Галушко В.П., д. е. н., проф., чл.-кор. НААН
Дем'яненко М.Я., д. е. н., проф., академік НААН
Жук В.М., д. е. н., проф., чл.-кор. НААН
Зайнчковський А.О., д. е. н., проф.
Зотов А.М., к. т. н.
Камінський В.Ф., д. с-г. н., чл.-кор. НААН
Кравчук В.І., д. т. н., проф., академік НААН
Лендел М.А., д. е. н., проф., чл.-кор. НААН
Лупенко Ю.О., д. е. н., проф., академік НААН
Мельничук Д.О., д. біол. н., проф.,
академік НАНУ і НААН
Месель-Веселяк В.Я., д. е. н., проф., акад. НААН
Петік П.Ф., к. т. н.
Присяжнюк М.В., міністр Мінагрополітики
і продовольства України
Прокопа І.В., д. е. н., проф., чл.-кор. НААН
Росоха В.В., д. е. н., ст. наук. сп.
Саблук П.Т., д. е. н., проф., академік НААН
Федоров М.М., д. е. н., проф.
Шпичак О.М., д. е. н., проф., академік НААН
Петриков О.В., д. е. н., проф., академік РАСГН
Ушачов І.Г., д. е. н., проф., академік РАСГН

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

Матеріали підготовлено
МАПК «Агропромінвест-інтернешл»

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

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

Передплатний індекс 12479

Періодичність видання: щомісяця

Верстка: Михайлошин Г.В. тел. (067) 230-20-81.

Друк журналу: СПД Трубак І.М.

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

Підписано до друку 10.09.2012. Формат 60x84 1/8.

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

Умов. друк. арк. 12,09. Наклад 1000. Зам.

«Лазурит-Поліграф»,
м. Київ, вул. Константинівська, 73

науково-практичне видання

ЗМІСТ

Лобас М.Г. Інституціональні чинники економічної політики3

РИНОК ПРОДОВОЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ

Прилуцький А.М. Конкурентоспроможність українського
аграрного ринку: шляхи формування..... 7
Воронєцька І.С. Формування збутової політики
на ринку екобезпечної продукції АПК..... 11
Сало І.А. Конкурентоспроможність на вітчизняному
і світовому ринку плодів..... 15
Супіханов Б.К. США на світовому ринку
продовольчого зерна 18
Власов В.І. Північноамериканський континент
на світовому ринку м'яса21

ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АПК

Прокопа І.В. Структура сучасного аграрного виробництва
в Україні: соціоекономічний та організаційний аспекти 24
Славов В.П., Коваленко О.В. Коеволюційний принцип
сталого розвитку АПК – об'єктивна вимога часу 32
Щекович О.С. Стратегія економічного розвитку
в контексті державного регулювання аграрної сфери 36
Лисак М.А. Спільне, подібне й відмінне у проектах
Доктрини і Закону України «Про продовольчу безпеку
України».....41
Сафонов В.А. Тенденції економічного розвитку
агропромислового виробництва АР Крим 45
Материнська О.А. Тенденції виробництва зерна
в регіоні..... 50
Мороз С.Г. Співвідношення виручки від реалізації молока
та ВРХ на м'ясо як чинник формування окупності витрат
у скотарстві..... 54

ФІНАНСИ, ПОДАТКИ, ОБЛІК

Дем'яненко М.Я. Податковий кодекс України:
передумови прийняття і наслідки для підприємницьких
структур агросфери57





Волчек Р.М. Аналіз фінансового стану підприємства за допомогою теорії рефлексії..... 59

КОРПОРАТИВНІ ВІДНОСИНИ

Марченко В.М. Організаційні форми централізації управління в результаті злиття та поглинання корпорацій..... 66

Карвацький М.В. Особливості корпоративного управління підприємствами пивобезалкогольної галузі 70

НАУКА І ВИРОБНИЦТВО

Вітряк Т.Б. Методологічні аспекти визначення ефективності галузі рослинництва..... 74

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ

Петриченко О.А. Соціальна орієнтація економічного розвитку: науковий пошук ефективності 78

Росоха В.В. Промисловий і споживчий маркетинг: особливості та інструменти..... 85

ЖИТТЯ НАУКИ

Васильєв М.Л., Булавка О.Г., Федоров М.М. Розвиток сільських територій: науковий підхід до розв'язання проблеми..... 90

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

Юшин С.О. Стратегічне управління розвитком галузі рисівництва в Україні..... 95

ЮВІЛЕЇ

Михайлу Федоровичу Кропивку – 70 років 97

Миколі Івановичу Кісілю – 65 років..... 99

Анотації..... 101

Resume..... 101

Шановні читачі!

Наш журнал можна читати на сторінці Інтернету

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

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

М.Г. Лобас,
головний редактор,
доктор економічних наук, член-кореспондент
Національної академії аграрних наук України

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Дайте групі дияволів чудову конституцію і все ж цим не вдасться створити з неї прекрасного суспільства. І навпаки, суспільство, що складається з талановитих та вольових осіб, неминуче створить і більш досконалі форми суспільного життя.

П. Сорокін

На засадах інституціонального підходу до аналізу соціально-економічних явищ і процесів окреслено основні проблеми формування економічної політики і запропоновано шляхи їх розв'язання.

Воснові якісних зрушень в соціально-економічних процесах знаходиться соціалізація й гуманізація економічних відносин. Вони значною мірою характеризуються інституціональними аспектами економічної політики, до складу яких відносять історичні традиції, менталітет населення, рівень правосвідомості, ціннісні настанови тощо. Через інститути, що включають сукупність формальних та неформальних норм і правил, фактори духовного, культурного, ідеологічного та політичного характеру, формується зміст економічної політики і середовище в якому вона діє, виявляють себе економічні закони. Інституціональні підходи в економіці безпосередньо пов'язані з проблемами економічного розвитку. Усвідомлення їх важливості до аналізу соціально-економічних перетворень є вкрай важливим з точки зору правової держави, громадянського суспільства і ринкової економіки, оскільки дає можливість оцінити ідеологію і практику реформ в країні, визначити суб'єктів, здатних забезпечити зміцнення української державності, громадянського суспільства, розвиток цивілізованого ринку, встановити співвідношення інституційної бази та інфраструктури ринкових реформ.

Одним з найпотужніших соціальних інститутів скеровування економічного розвитку національної економіки є держава. Саме інституціональні трансформації, що позитивно вплинули на систему економічних інтересів приватного сектору, забезпечили країнам Східної Азії стрімке економічне зростання, вивели ці країни на динамічний шлях економічного розвитку, а недосконалий бюрократичний механізм зміг ефективно керувати цим процесом. Стратегічну важливість інституціонального аспекту трансформації підтверджує й досвід реформування економіки

України. Конфлікти між новоствореними й напівзруйнованими старими інститутами не гарантують послідовності й темпів економічних реформ, як це передбачалось на початкових етапах трансформації, а нині уявляється вже не наскільки важливим порівняно з перебудовою системи інститутів. Безпосередньо від конкретних дій держави залежить зміна інституціональної системи з урахуванням національної специфіки та стану економіки кожного моменту.

На сучасному етапі розвитку нашого суспільства часто вживають термін «правова держава». Відповідно до ст. 1 Конституції України, наша держава є суверенною і незалежною, демократичною, соціальною і правовою [1]. Проте реалії сьогодення свідчать про декларативність цього положення основного закону. Правова держава включає не лише формування структур влади, які здатні забезпечити дотримання законності та прав громадян, але й наявність широкого спектру соціальних груп і прошарків зі своїми специфічними інтересами, особливою правовою, політичною, соціальною, економічною поведінкою. Вона базується на певних принципах, найважливішими з яких є верховенство права, поділ влади, реальність прав і свобод людини та громадянина, захист яких забезпечує юридичними засобами, законність, наявність у громадян високої правової культури [2, с. 94]. Основний принцип верховенства права базується на тому, що право знаходиться над державою, а не навпаки. Прийняті державою закони повинні насамперед поширюватися на неї. На жаль, брак демократичних традицій та звичка державних чиновників, якщо не порушувати, то пристосовувати право до своїх потреб, призвели до того, що держава, яка повинна бути гарантом прав і свобод людини і громадянина, досить часто, навпаки, їх порушує.

Основу функціонування будь-якої правової держави становить принцип розподілу влади. Важливим аспектом побудови цього принципу є розуміння

єдиної державної влади, яка для забезпечення своєї демократичності розподіляється на три відносно незалежні одна від одної гілки. Такий розподіл необхідний для прояву механізму «стримань та противаг». Водночас, належне функціонування державної влади базується на узгодженості дій всіх її гілок. Державна влада не може бути ефективною, а держава правовою, якщо судова влада не може знайти порозуміння з виконавчою, а виконавча з законодавчою. Останні події переконливо свідчать, що цей принцип не виконується.

Декларативного характеру набуває і ст. 3 Конституції України, яка встановлює, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються у нашій державі найвищою соціальною цінністю. Отже права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Оскільки людина та її права і свободи мають беззаперечний пріоритет над інтересами державними, обов'язком держави має стати забезпечення належного існування людини, а не навпаки. На жаль, норми цієї статті не виконуються, принцип реальності прав і свобод людини та громадянина порушується, що віддаляє Україну від правової держави.

Принцип законності тісно переплітається з принципом верховенством права і означає, що закон є основою правовідносин. Лише закон, як нормативно-правовий акт, прийнятий державою, нею гарантується та захищається, може встановлювати, змінювати та припиняти правовідносини, виражати загальнонародну, а відтак, і державну волю. Реалізація принципу законності здійснюється шляхом формування системи правовідносин (режиму законності) і забезпечення правопорядку. Ефективним засобом підтримання в суспільстві законності та правопорядку як елементів правової держави є юридична відповідальність та вжиття у межах закону справедливих заходів у разі вчинення того або іншого правопорушення. Оскільки будь-яка несправедливість викликає невдоволення людей і може призвести до соціальних конфліктів, відповідальність (реакція держави на протиправні дії суб'єктів правовідносин) являє собою не лише покарання правопорушника у вигляді накладення на нього юридичних санкцій, а й відновлення принципу справедливості, як складової принципу законності.

У будь-якій правовій державі юридичні норми базуються насамперед на принципах моралі, тому поняття справедливості для населення кожної держави є специфічним і може відрізнятися від тотального поняття в інших державах. Але лише справедливі норми забезпечують правопорядок і можуть гарантувати можливості для реалізації своїх прав абсолютно всіма людьми.

Одним із основних принципів, що визначає поняття і зміст правової держави, є високий рівень правової культури громадян. Правова культура

характеризує повагу до права, знання змісту його норм і вміння реалізовувати їх. Соціологічні дослідження свідчать, що рівень правової культури громадян нашої держави ще далекий від бажаного, що є наслідком недоліків у системі правового виховання молоді [3].

Безумовно, що передумовою правової держави є ефективна законотворча діяльність парламенту, від якої залежить якість законодавчої бази і можливість подальшого функціонування держави. Недостатнє наукове забезпечення законотворчого процесу, правовий нігілізм, низький рівень політичної та правової культури депутатського корпусу — чинники, які негативно впливають на формування правової держави. Проблемним залишається й питання про ефективність реалізації чинного законодавства. Очевидно, необхідне посилення впливу виконавчої влади на процеси правозастосування, більш тісне співробітництво законодавчої і виконавчої гілок влади щодо вдосконалення правового регулювання суспільних відносин. Нагальною є також потреба дійового судового контролю за реалізацією чинного законодавства.

Таким чином, правова держава — це система органів та інститутів, які гарантують та охороняють нормальне функціонування громадянського суспільства й набувають все більшої ваги в регулюванні соціально-економічних процесів. Громадянське суспільство — це не просто сукупність ізольованих громадян, а така інтегральна якісна визначеність, як громадянство. Ознаками громадянина є легальний статус його як повноправного члена суспільства і володіння ним сукупністю громадянських прав і свобод, належність яких власне і робить особу громадянином.

Громадянське суспільство є основою створення і функціонування правової держави. Воно базується на об'єднанні вільних і рівноправних людей, кожному з яких держава забезпечує юридичні можливості бути власником та брати активну участь у політичному житті. Дистанція між державою і суспільством забезпечує демократію та відповідний рівень свободи суб'єктів громадянського суспільства. Узурпація суспільства державою знищує людину як вільну особистість. Не держава визначає громадянське суспільство, а громадянське суспільство створює і контролює державу, забезпечуючи відносно самостійне існування демократичного громадянського суспільства і правової держави, функціонування правової держави й демократії. Таке суспільство має пріоритет над державою, яка становить його складову частину. Компонентами громадянського суспільства є: власність і підприємництво; національна та екологічна безпека; сім'я; наука і культура; об'єднання громадян; засоби масової інформації; пряме народовладдя (референдуми, вибори, місцеве самоврядування) та інші форми демократії.

Ключовим елементом громадянського суспільства є спільні інтереси різних соціальних груп. Для реалізації своїх інтересів окремі громадяни та їх групи утворюють різного роду інститути, які знаходяться в певній автономії від держави. Це різного роду угоди, конференції, асоціації: спілки промисловців і підприємців, асоціації банкірів, торгово-промислові палати. Сюди також входять профспілки, інститути соціального партнерства, товариства споживачів, екологічні рухи. Вони активні учасники та суб'єкти регулювання економічних і соціальних процесів, але вже не інструменти (елементи) держави і не структури ринкової економіки. Інститути громадянського суспільства виконують як специфічні, так і загальні функції, Вони сприяють відтворенню і соціалізації громадян як суб'єктів спеціалізованої діяльності і формуванню конструкції і середовища громадянського суспільства.

Таким чином, громадянське суспільство можна розглядати як самоорганізовану і саморегульовану сферу публічно-правових відносин у державі, утворювану вільними і рівними індивідами та створеними ними об'єднаннями громадян, які функціонують, формуючи соціальний капітал та здійснюючи контроль за органами державної влади, служать підґрунтям демократії та визначальним чинником у розбудові правової держави. Отже, громадянське суспільство не може ототожнюватися з якимось одним суб'єктом публічно-правових відносин, оскільки ця категорія характеризує передусім систему суспільних відносин, які виникають, змінюються та припиняються між множиною їх різнопорядкових учасників.

Інститути громадянського суспільства є важливою складовою системи конституційного права України. Він пов'язаний з організацією та діяльністю громадських організацій і знаходить своє логічне вираження в положеннях Конституції і законів України. Утім, передчасно стверджувати про вичерпність використання потенціалу інститутів громадянського суспільства в державотворчій і правотворчій практиці України. Чинне законодавство про громадські організації зберігає ускладненість процедури державної реєстрації громадських організацій, обмежує діяльність громадських організацій за територіальною ознакою і видів діяльності за змістом (щодо захисту прав інших осіб тощо), встановлює державний контроль за статутною діяльністю громадських організацій, а також обмеження щодо їх безпосередньої господарської діяльності. Європейський суд визначив, що Закон України «Про об'єднання громадян» є доволі нечітким і не прогнозованим щодо його реалізації та залишає достатньо можливостей для органу влади на власний розсуд приймати рішення щодо реєстрації громадської організації. Одним із важливих кроків на шляху налагодження ефективного діалогу інститутів громадянського суспільства та

держави через легітимні способи і механізми взаємодії є вдосконалення статусного законодавства для громадських організацій. Їх призначення в системі інститутів громадянського суспільства та системі суб'єктів конституційного права України вбачається визначальним, насамперед, у силу їх багатоманітності та поліфункціональності [4].

Запровадження наведених форм участі інститутів громадянського суспільства в управлінні державними справами, враховуючи останні новації в чинному законодавстві, нині визначено Законом України «Про громадські об'єднання» від 22.03.2012 р. № 4572-VI, який почне діяти з 1 січня наступного року, і тоді ж втратить чинність діючий Закон «Про об'єднання громадян», а також Указом Президента України від 24.03.2012 р. № 212/2012 «Про Стратегію державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні та першочергові заходи щодо її реалізації» [4; 5].

Хоча в державі нині існує безліч громадських організацій, громадянське суспільство в Україні практично не розвивається. Його вплив на суспільні процеси малоефективний, система розробки рішень та контролю за їх виконанням з боку громадськості ще не діє. Громадськість позбавлена права представляти інтереси своїх соціальних груп в процесі прийняття рішень. Очевидно, держава має поступитися частиною своїх повноважень в державній та управлінській сферах, розробляти та впроваджувати соціальну політику, а контрольні функції має віддати профспілкам, громадськості, в цілому громадянському суспільству.

Основні проблеми, що стоять на перешкоді ефективній взаємодії громадських організацій і влади — це насамперед небажання влади йти на співпрацю, непрозорість дій влади, відсутність інформації про її рішення, відсутність правових механізмів контролю громадськості за владою.

Для розбудови громадянського суспільства в Україні необхідно: 1) підвищити політичну культуру населення, рівень суспільної свідомості для подолання явищ соціальної пасивності, забезпечення відповідального діалогу з державою в межах правового поля; 2) максимально розширити сферу судового захисту прав і свобод людини, формувати повагу до права і закону; 3) постійно удосконалювати контрольні механізми, зворотний зв'язок від суспільства до держави; 4) захистити свободу інформації, гласності, відкритості суспільства [6].

Слід також забезпечити компроміс між різними політичними партіями, об'єднання суспільства для пошуку шляхів виходу з економічної кризи, реформування національного законодавства з урахуванням вимог міжнародного права. Модифікація функцій держави в реальному житті передбачає передання функцій державного регулювання не ринку, а інститутам громадянського суспільства, які включають цей механізм. Лише правова держава розвиненого

громадянського суспільства із соціально орієнтованою ринковою економікою здатна створити умови для реалізації економічних, соціальних і духовно-культурних прав людини, гарантувати соціальну безпеку та встановити соціальну справедливість у суспільстві.

Активізацію прояву підприємницької ініціативи економічних суб'єктів забезпечують ринкові інститути. Цим самим вони впливають на здатність економічної системи адаптуватись до змін кон'юнктури і технологій, забезпечити структурну трансформацію національної економіки, формування її структури. Про важливість інститутів ринку свідчить присуджена у 2012 р. Елвіну Роту (Гарвардський університет, США) і Ллойд Шеплі (Каліфорнійський університет, США) Нобелівська премія з економіки (заснована в пам'ять про Альфреда Нобеля у 1968 році шведським Держбанком) за теорії з розробки ринкових інститутів на практиці.

До базових ринкових інститутів належать: інститут власності, інститут підприємництва, конкуренції, ціноутворення, фінансово-кредитний інститут. Нині беззаперечним є факт, що для успішного функціонування і розвитку економічної системи демократичного суспільства необхідна наявність різноманітних форм власності, оскільки домінування будь-якої з них загрожує структурними деформаціями економіки внаслідок загострення суперечностей у системі відносин власності.

Побудова соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає здійснення державою сукупності цілеспрямованих заходів з метою формування конкурентного середовища для всіх суб'єктів господарювання. До основних з них належать:

демонополізація економіки як одна з визначальних передумов утвердження ринкових відносин;

переорієнтація підприємств базових галузей на новітні види продукції і технології, прискорене оновлення основного капіталу і системи управління виробництвом;

прискорене розширення виробництва товарів споживання на основі новітніх засобів виробництва і технологій, забезпечення конкурентоспроможності цих товарів на внутрішніх і зовнішніх ринках;

формування інфраструктури ринкової економіки, здатної забезпечити розвиток і вдосконалення господарських зв'язків;

широке впровадження в господарську діяльність сучасних засобів комунікації, що дасть змогу включитися і ефективно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі агентам ринку;

утвердження дієвих механізмів соціального захисту громадян від нецивілізованих методів конкурентної боротьби.

Проблемним питанням залишається формування ринкової системи довгострокового іпотечного кредитування. Нині розвиток ринку іпотечного кредитування в Україні суттєво стримує відсутність

законодавчих актів, що регулюють створення єдиної державної системи реєстрації прав власності на нерухоме майно та їх обмежень, запровадження в господарський обіг іпотечних цінних паперів, функціонування Земельного кадастру, створення бюро кредитних історій, іпотечного кредитування об'єктів незавершеного будівництва.

В сучасних умовах фінансові інститути повинні скеровуватися на фінансування структурної перебудови економіки, комплексних цільових програм, нарощування інноваційних проектів, прискорення соціального розвитку і соціального захисту населення.

Висновки. Вплив інститутів на економічну політику залежить від їхньої продуктивної функції. Якщо держава є правовим гарантом обраних ціннісних орієнтацій, то в громадянському суспільстві вона має гарантувати непорушність соціального контракту (конституції, демократії, системи права і судочинства); створити умови для справедливої соціальної стратифікації, законного розв'язання соціальних конфліктів, добровільної соціальної мобілізації, владної підтримки обраної культурної моделі розвитку. Щодо виробництва — вона має забезпечити рівні можливості для розвитку підприємництва, еквівалентний обмін на основі конкуренції, соціально скеровані накопичення і вилучення; стосовно соціуму — використати свій інституційний вплив для первинної соціалізації підрастаючого покоління, справедливої (за особистими обдаруваннями, а не соціальним походженням) академічної селекції і накопичити цим необхідний резерв талантів відповідно до потреб розвитку; підтримати своїм авторитетом обрану перспективу і здійснити соціальну консолідацію суспільства.

Використані джерела

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254 к/96-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/254k/96-vr>.
2. Арато А. Концепция гражданского общества: восхождение, упадок и воссоздание, и направления для дальнейших исследований / А. Арато // Полис. — 1995. — № 3 — С. 15—20.
3. Агафонов С. Проблеми реалізації принципів правової держави в Україні та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / С. Агафонов. — Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2088>.
4. Інститути громадянського суспільства та інститут громадських організацій в Україні: теоретико-методологічні та нормопроєктні аспекти [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://helsinki.org.ua/index.php?id=1241805049>.
5. Про громадські об'єднання: Закон України від 22.03.2012 р. № 4572-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/4572-17>.
6. Про Стратегію державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні та першочергові заходи щодо її реалізації: Указ Президента України від 24 березня 2012 р. № 212/2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/14621.html>.
7. Петриченко П. Проблеми взаємодії громадянського суспільства і держави [Електронний ресурс] / П. Петриченко. — Режим доступу: <http://www.blog.liga.net/user/ppetrichenko/article/8660.aspx>.



УДК 339.137:338.432(477)

А.М. Прилуцький,

здобувач,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКОГО АГРАРНОГО РИНКУ: ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ

Досліджено шляхи формування конкурентоспроможності аграрного ринку в умовах трансформаційних змін в економіці України. Розкрито вплив нових організаційно-правових структур, створення інституціональних умов перетворення відносин власності на конкурентне середовище в аграрному ринку.

Основні цілі сучасної аграрної політики держави пов'язані із надійним забезпеченням внутрішнього ринку продукцією сільськогосподарського виробництва. Від результатів діяльності аграрного сектору значною мірою залежить рівень матеріального добробуту населення, розв'язання проблеми альтернативних джерел енергії. Надмірна відкритість українського аграрного ринку, вплив кризових явищ у світовому просторі потребує переосмислення здатності інститутів аграрного ринку до сприйняття регулюючих сигналів як від системи державного управління, так і від стану і динаміки кон'юнктури, що складається на глобалізованих ринках. Це вимагає досягнення нового рівня конкурентоспроможності аграрного виробництва, здатності реагувати на зміни у конкурентному середовищі. Важливе місце у формуванні конкурентоспроможності сільського господарства посідає аграрний ринок, предметна сфера якого включає обсяги та динаміку пропозиції і попиту, проблеми ціноутворення, державну політику підтримки та обмежень аграрного сектору.

Особливе значення конкурентоспроможності українського аграрного сектору набуває в умовах відкритої економіки, дедалі більшого впливу глобалізаційних процесів на формування і розвиток аграрного ринку. Вступ України до СОТ, незавершеність інституціональних перетворень і структурних реформ ускладнює реалізацію конкурентних переваг вітчизняного аграрного ринку як в національному масштабі, так і у світовому економічному просторі. Це актуалізує дослідження умов формування аграрного ринку, використання потенційних можливостей сільськогосподарського виробництва.

Питанням конкурентоспроможності аграрного ринку приділяють значну увагу такі вчені як В. Андрійчук, В. Геєць, М. Корецький, В. Месель-Веселяк, О. Мороз, О. Онищенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, В. Ситнік, В. Трегобчук, О. Шпичак, О. Шпикуляк, В. Юрчи-

шин та ін. У працях цих вчених обґрунтовано, що в трансформаційний період в Україні відбувається поступове зменшення частки реального сектору економіки та сільського господарства при одночасному підвищенні темпів зростання населення землі. Недостатня ефективність функціонування аграрних ринків унеможливує покриття постійно зростаючого попиту на продовольчу продукцію, призводить до підвищення загального рівня цін на продовольство і виникнення продовольчих криз.

Водночас, незважаючи на теоретично-методологічні напрацювання, конкурентоспроможність українського аграрного ринку ще не достатньо досліджена. Проблема криється в недостатній сформованості інституціонального середовища аграрного ринку, що зумовлює низьку ефективність його функціонування й потребу поглиблення в його вивченні.

Невирішеними раніше частинами загальної проблеми конкурентоспроможності аграрного ринку є пошук і визначення можливостей та шляхів підвищення ефективності землеводіння й землекористування, використання землі як основного засобу виробництва. Існуюча практика ціноутворення, становлення конкуренції в аграрному секторі та на продовольчих ринках, зміни у земельних відносинах і формах господарювання свідчать про значну розбалансованість інститутів та механізмів розвитку і регулювання аграрного ринку, взаємодії його внутрішньої та зовнішньої складової. Між тим ситуація, що створюється на світових ринках аграрної продукції, відкриває нові можливості для України, яка володіє необхідними ресурсами і технологіями. Як один із провідних експортерів певних видів сільськогосподарської продукції, наша країна здатна сприяти у розв'язанні продовольчої проблеми та реалізувати власні економічні інтереси на світових аграрних ринках.

Метою даної статті є аналіз і оцінка стану аграрного ринку України, розробка пропозицій, спрямованих на інституалізацію цього важливого сегменту вітчизняного товарного ринку, посилення позитивного впливу реформування аграрних відносин на його конкурентоспроможність.

Основними цілями становлення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного ринку є зростання

сільськогосподарського виробництва й кінцеве підвищення добробуту більшості населення. В умовах глобалізації економіки потрібне переосмислення перспектив розвитку внутрішнього ринку, оскільки експортована за межі України продукція й імпортована сільськогосподарська продукція і продовольство не завжди співпадають за багатьма економічними показниками.

Запровадження нової парадигми зовнішньоекономічної стратегії повинно передбачати не лише розширення експорту аграрної продукції на світові ринки, а й повні зміни в структурі експорту. В основі таких зрушень має знаходитись націленість на ефективне використання природного, виробничого і наукового потенціалу. Забезпечення умов для ефективної підприємницької діяльності дає можливість для інноваційного розвитку аграрного виробництва, сприяє виходу на світовий і вітчизняний ринки аграрної продукції з доданою вартістю. Адже за рівнем технічної оснащеності вітчизняне сільське господарство нині відстає від сільського господарства країн-членів ЄС у середньому в 8–10 разів.

В контексті обговорення розробленої органами державної влади земельної реформи виняткове значення набуває реформування відносин землеволодіння і землекористування, визначення організаційно-економічних та правових інструментів реалізації власності на землю, як основний ресурс аграрного виробництва. Не менш важливим є передбачення і прогнозування розвитку соціального капіталу на селі.

У багатьох публікаціях стверджується, що становлення повноцінного ринкового обігу землі є однією з найважливіших інституційних передумов формування ефективних власників в аграрній сфері, яка сприяє зростанню пропозиції сільськогосподарської продукції на аграрному ринку. Використання землі надає сільськогосподарському виробництву нових специфічних рис, які відсутні у більшості галузей національного господарства: дія природнокліматичних чинників поєднується з економічними процесами; пріоритетного значення для певних умов набувають методи нецінової конкуренції; тимчасове падіння цін і доходів не зумовлюють масового переливу капіталів в інші галузі та сфери економіки. Так, дотепер в країні обробляється більше земель, ніж в будь-якій країні Європи. Землі сільськогосподарського призначення становлять 42813,7 тис. га або 70,9 % від всієї площі землі [1, с. 515]. Ці та інші особливості формування пропозиції сільськогосподарської продукції мають бути враховані в процесі системного становлення механізмів раціонального використання земельних ресурсів відповідальними землекористувачами, в основу яких закладено регуляторні важелі держави на продовольчому ринку і ринку землі.

Не менш важливим є якість інститутів, що регулюють аграрний ринок, репрезентують його здатність узгоджувати попит і пропозицію, продукувати синергетичний ефект за рахунок використання кількох взаємоузгоджених стратегій. Ключовими інсти-

тутами, що забезпечують конкурентоспроможність аграрного ринку і впорядковують взаємовідносини господарюючих суб'єктів, виступають організації й установи інфраструктури АПК, які виконують роль з'єднувальної ланки, сприяють зниженню ризиків взаємодії та професійного просування продукції на аграрний ринок.

На формування конкурентного середовища суттєвий вплив здійснює становлення нових організаційно-правових структур. До останніх слід віднести великі агрохолдинги, колективні сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, особисті селянські господарства. Спільним у їх діяльності є намагання залучити значні інвестиційні ресурси, а розбіжність полягає в можливостях залучення та перспективах використання. Так, якщо у агрохолдингів такі можливості доволі широкі, то у інших суб'єктів господарювання вони обмежені. Наприклад, особисті селянські господарства, які успішно трансформуються в товарні форми діяльності, можуть спиратися лише на внутрішні інвестиційні ресурси, а сільськогосподарські підприємства намагаються отримати кредити. Для агрохолдингів проблема залучення інвестиційних ресурсів не є такою зловідомною, як для інших форм господарювання. Але за своїм походженням капітал агрохолдингів переважно промисловий або банківський. Це приховує загрозу відтоку капіталу з аграрної сфери до інших, більш прибуткових сфер, і, відповідно, до небажаних зрушень на аграрному ринку.

Негативний вплив у майбутньому можливий за недостатнього рівня розвитку колективних сільськогосподарських підприємств, які формують необхідне соціальне становище на селі. Тому для розв'язання питань соціального розвитку аграрної сфери необхідно сприяти формуванню і успішному розвитку середніх за розміром, але не за значенням організаційно-правових форм господарювання.

Для України задіяння цих інститутів пов'язане з реформуванням власності на землю. Конкретні інструменти реформування відносин землеволодіння та землекористування повинні бути спрямовані, на нашу думку, на вирішення таких завдань:

створення інституціональних умов функціонування автоматизованої кадастрово-реєстраційної системи, завершення реєстрації прав власності на земельні ділянки та створення єдиної системи реєстрації договорів оренди, прав доступу до іпотеки;

подолання невиправданої сегментації земельних ділянок з наступним послідовним збільшенням площ для підвищення ефективності використання техніки та застосування сучасних технологій обробітку ґрунту у відповідності з регіональними умовами сільськогосподарського виробництва;

економічна оцінка землі з метою урахування її в ціні сільськогосподарської продукції на основі використання показників валового продукту землеробства, окупності витрат, величини диференціального доходу від землеробства. Нині за оцінками Держкомзему гектар ріллі коштує близько 2000 дол. США проти 40000 дол. США у Польщі [2, с. 87], де

вартість сільськогосподарських угідь втричі нижча, ніж у Західній Європі [3, с. 9].

Слід зауважити, що перетворення відносин власності може бути ефективним, якщо воно враховує традиції попереднього періоду, а державна економічна політика має послідовний передбачуваний характер. Адже діяльність суб'єктів аграрного ринку, як і будь-яких інших суб'єктів господарювання «буде змінюватись не доволіно, а у кожний наступний момент узгоджено із попереднім станом» [4, с.52]. Прихильники еволюційної теорії економічного розвитку, передусім Й. Шумпетер, вважають необхідним у розвитку ринкового господарства попереднього досвіду землевласників щодо визначення величини та інтенсивності його попиту, який він має врахувати [4, с. 54]. Отже, реалізація завдань та засобів підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного ринку можлива за умов визначення довгострокових, стратегічних потреб й інтересів всіх учасників ринкової взаємодії без винятку, а держава повинна корегувати стратегічні пріоритети з урахуванням глобалізаційних процесів.

Конкурентне середовище на аграрному ринку України характеризується поєднанням монополізму суміжників по АПК галузей з помірним рівнем конкуренції між вітчизняними виробниками сільськогосподарської продукції. Негативною тенденцією є скорочення частки конкурентного сектору при одночасному розширенні олігопольного сектору. Для подолання цієї небажаної тенденції необхідно включити регулятивні заходи держави зі створення інституційних умов для розширення торговельно-посередницького обслуговування. Необхідним є збільшення обсягів закупівлі сільськогосподарської продукції, обмеження рівня торгової націнки з метою стимулювання попиту, усунення диспаритету цін між сільськогосподарською і промисловою продукцією. Для формування експортного потенціалу України необхідно розв'язати проблеми в інноваційній складовій світового аграрного ринку: забезпечи-

ти доступ до надійних джерел інформації; створити систему моніторингу за змінами; запровадити заходи щодо оперативного інформування суб'єктів господарювання, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Динаміка пропозиції на сільськогосподарську продукцію на світових ринках обмежується як змінною клімату, так і значним збільшенням споживання низькою країна — передусім Китаєм. Це зумовило появу тенденції до скорочення світових запасів продовольства, насамперед зерна, зміну співвідношень запасів до обсягу споживання. Широке застосування розвиненими країнами-експортерами пшениці державної підтримки стимулює виробництво і відповідно пропозицію на ринку зерна як у бік збільшення, так і у зворотному напрямі. Це впливає на кон'юнктуру експорту країн-лідерів на світовому ринку. Відбулися зміни світових цін і конкурентних позицій країн через включення до світового ринку зерна Росії, України і Казахстану (табл. 1).

Уповільнення темпів зростання експорту вітчизняної зернової продукції в цілому відбувається на фоні позитивної динаміки експорту окремих видів зернових, і, зокрема, пшениці найбільшими експортерами (табл. 2).

Крім того, рішення уряду США надати надмірні субсидії для збільшення обсягів вирощування зернових з метою вироблення біопалива приховує потенційну загрозу зменшення виробництва сільськогосподарської продукції [5]. Тому нагальною потребою стає стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції, перехід на нові технології, інноваційні методи обробітку ґрунту, які не спричиняють його деградації, сприяють раціональному використанню природних ресурсів, передусім води для зрошення [6, с. 15; 7, с. 138], активізації інвестиційної діяльності. Протягом останніх 25 років інвестиції в сільське господарство невпинне скорочувались [8] і дотепер становлять усього 8–10 % до обсягів світового ВВП [9, с. 348].

Таблиця 1

Обсяг експорту зернових культур окремими великими експортерами, млн т

Країна	Культура	Показник	Маркетингові роки					В середньому за 2004–2009 рр.
			2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	
Росія	Пшениця	Обсяг експорту, млн т	12,6	3,1	8	10,5	6,5	8,1
		Частка країни, %	11,6	2,8	7,2	9,3	6,0	7,4
	Ячмінь	Обсяг експорту, млн т	3,1	2,3	1,1	1,7	2,0	2,0
		Частка країни, %	18,5	13,9	7,2	9,1	11,5	12,0
Україна	Пшениця	Обсяг експорту, млн т	6,6	0,0	4,4	5,5	1,5	3,6
		Частка країни, %	6,1	0,0	4,0	4,9	1,4	3,3
	Ячмінь	Обсяг експорту, млн т	2,9	1,5	4,3	4,0	3,8	3,3
		Частка країни, %	17,3	9,1	28,1	21,4	21,8	19,5
	Кукурудза	Обсяг експорту, млн т	0,8	1,2	2,3	2,3	2,0	1,7
		Частка країни, %	1,0	1,5	2,9	3,1	2,6	2,2
Казахстан	Пшениця	Обсяг експорту, млн т	6,2	4,1	2,7	3,0	4,5	4,1
		Частка країни, %	5,7	3,7	2,4	2,7	4,1	3,7
	Ячмінь	Обсяг експорту, млн т	0,5	0,7	0,1	0,1	0,3	0,3
		Частка країни, %	3,0	4,2	0,7	0,5	1,7	2,0

Джерело: USDA

Динаміка експорту пшениці країнами — найбільшими експортерами

Країна	Маркетингові роки										В середньому за 2002—2007 рр.
	2004/05		2005/06		2006/07		2007/08		2008/09		
	млн т	частка країни, %	млн т	частка країни, %	млн т	частка країни, %	млн т	частка країни, %	млн т	частка країни, %	
США	23,1	21,3	31,5	28,8	28,9	26,1	27,2	24,1	24,5	22,6	27,0
Австралія	9,1	8,4	18	16,5	14,7	13,3	17,5	15,5	18,0	16,6	15,5
ЄС-25	19,9	18,3	10,9	10,0	14,4	13,0	14,5	12,9	16,5	15,2	15,2
Канада	9,4	8,7	15,8	14,4	15,0	13,5	16,0	14,2	18,0	16,6	14,8
Аргентина	6,8	6,3	3,1	2,8	11,8	10,6	7,5	6,7	9,5	8,7	7,7
Всього	108,6	100	109,4	100	110,8	100	112,7	100	108,6	100	110,0

Джерело: USDA

Сучасний механізм ціноутворення і система державного регулювання цін на аграрну продукцію призводить до інфляції й загострення соціально-економічних проблем як безпосередніх товаровиробників, так і малозахищених верств населення. Спостерігається домінування витратного методу формування ціни при зростанні податкового навантаження, не виправдана диференціація рентабельності у різних галузях аграрного виробництва, зростання частки матеріаломісткості продукції при одночасному відставанні частки оплати праці в структурі собівартості. Зміни в системі регулювання та механізмах ціноутворення можливі на основі значного збільшення обсягу коштів створеного Аграрного фонду України для проведення фінансових інтервенцій під час збору врожаю, закупівлі надлишків продукції для усунення цінових коливань. З метою прогнозованості кон'юнктури аграрного ринку та гарантування виконання зобов'язань виробників і споживачів доцільно забезпечити повноцінну роботу ф'ючерсного і спотового ринку сільськогосподарської при одночасному створенні розрахунково-клірингового центру.

З метою стимулювання експорту продовольства на світові ринки доцільно розширити участь України у міжнародних організаціях та інтеграційних об'єднаннях. Одночасно потрібно зменшити, а за сприятливих умов усунути такі загрози для аграрного ринку, як обмеження експортної діяльності підприємств-виробників, ліквідувати заборгованість держави у виплаті ПДВ перед зернотрейдерами.

Висновки та пропозиції. Конкурентоспроможність аграрного ринку передбачає наявність трьох складових: (1) інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва; (2) активізації попиту на вітчизняну сільськогосподарську продукцію на внутрішньому ринку за рахунок усунення не виправданої диференціації у рівнях доходів окремих категорій населення; (3) розробки і реалізації заходів, спрямованих на зниження рівня трансакційних витрат агентів ринкової взаємодії, упорядкування і полегшення вибору ними стратегії і тактики поведінки в умовах невизначеності. Це сприятиме формуванню справедливої й ринково-орієнтованої торгівлі сільськогосподарською продукцією, істотно поліпшить умови до-

ступу до ринку виробників та споживачів. Чіткість правил торгівлі й прийняття Україною специфічних зобов'язань у сфері підтримки аграрного сектору і його захисту дасть змогу коригувати обмеження та уникати їх на світових аграрних ринках. Зміцнення конкурентних позицій аграрного ринку потребує перетворення наявних і створення принципово нових інститутів, адекватних сучасним ринковим відносинам і одночасно взаємоузгоджених з економічною політикою, спрямованою на забезпечення населення якісною та доступною сільськогосподарською продукцією, збільшення експорту окремих видів продукції на світовий ринок.

Використані джерела

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік. — К., 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Гудзь О.Є. Кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу земель сільськогосподарського призначення: проблеми та перспективи / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. — 2007. — № 1 — С. 84—88.
3. Бородіна О.М. Державне сприяння розвитку аграрного сектора економіки: виклики часу / О.М. Бородіна // Економіка та держава. — 2006. — № 5. — С. 8—11.
4. Шумпетер Йозеф А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Шумпетер Йозеф А.; пер. з англ. В. Старка. — К.: НаУКМА, 2011. — 242 с.
5. Бейбу Д. Глобальна продовольча криза: певний вплив на життєздатність сільського господарств / Д. Бейбу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea/2009/>.
6. Ковалев Е. Мировой продовольственный кризис: эскалация проблем / Е. Ковалев // Мировая экономика и международные отношения. — 2010. — № 4. — С. 15—23.
7. Михайлина Д.Г. Посткризові виклики на сучасному світогосподарському продовольчому секторі / Д.Г. Михайлина // Сучасна економічна динаміка в контексті парадигми економічного розвитку Й.А. Шумпетера: матеріали ХХ міжнародної наук.-практич. конф. (Чернівці, 14—15 жовт. 2011 р.). — Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011. — 336 с [С. 137—138].
8. World Investment Report. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. — United Nations. New York and Geneva, 2009 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.Unctad.org/en/doc/s/wir2009>.
9. Ришкевич Н.Л. Передумови виникнення світової продовольчої кризи та перспективи для України / Н.Л. Ришкевич // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2011. — № 1(4). — С. 346—351.
10. Трегобчук В. Інноваційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізм / В. Трегобчук // Економіка України. — 2006 — № 2. — С. 4—12.

І.С. Воронецька,
канд. екон. наук, доцент,
Інститут кормів та сільського господарства Поділля НААН

ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ НА РИНКУ ЕКОБЕЗПЕЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ АПК

У статті обґрунтовані методичні основи формування збутової політики на ринку екологічно безпечної продукції агропромислового комплексу, визначені основні відмінні функції комунікацій зі споживачем екобезпечної продукції.

Продовольча безпека зазвичай розуміється як забезпечення населення харчовими продуктами. Проте, розвиненому суспільству потрібне безпечне для здоров'я, корисне і дешеве продовольство. При цьому питання його якості набувають особливої актуальності при формуванні збутової політики, виборі найоптимальнішого каналу та методу реалізації, що при ефективному використанні безсумнівно збільшить прибуток підприємства.

Проблеми аналізу та прогнозування збуту продукції широко висвітлені в зарубіжній літературі. Дослідженням цієї проблеми присвячено роботи Дж. Болта, П. Дойла, С. Дібб, Ж.-Ж. Ламбена, Дж. Мак-Карті, В. Перро та ін. Серед вітчизняних вчених, що займаються цією проблемою, відомо роботи О.С. Багатурової, В.В. Войленко, С.М. Ілляшенка, Н.Д. Ільєнкової, А.І. Ковальової, О.В. Рудницької, Е.А. Уткіна, Н.А. Федосєєва, В.О. Шлапака та ін. Проте більшість наукових розробок мають загальний теоретичний характер, в них практично відсутні методичні основи формування збутової політики на ринку екобезпечної продукції з урахуванням особливостей агропромислового комплексу, що й зумовило необхідність висвітлення цих питань та *мету статті*.

Збутова політика, побудована на основі цілей і завдань збуту, повинна відповідати бізнес-концепції організації. Вона залежить від внутрішніх та зовнішніх умов і можливостей функціонування підприємства й для її розробки необхідний їх детальний аналіз. Ринок надає конкретному виробнику різні можливості для збуту і одночасно накладає на його діяльність певні обмеження. Виробник, зацікавлений в ефективності збуту своєї продукції, повинен знати реальний стан справ на ринку і на цій основі приймати обґрунтовані рішення щодо реалізації товарів. Збутова політика будується на основі упорядкованого аналізу попиту і вимог, потреб та переваг, властивих споживачам продукції і включає такі цілі:

отримання підприємницького прибутку в поточному періоді, а також забезпечення гарантій його отримання в майбутньому;

максимальне задоволення платоспроможного попиту споживачів;

довготривалу ринкову стійкість організації, конкурентоспроможність її продукції;

створення позитивного іміджу організації на ринку і визнання її з боку громадськості.

Для більшості продуктів існує кілька альтернативних або об'єднаних варіантів каналів збуту. Вибір каналів збуту базується на таких визначальних чинниках як організаційні (зручність з точки зору логістики), фінансові (співвідношення витрат та виручки) та маркетингові (позиціонування та імідж товару і підприємства, побудова ефективних комунікацій зі споживачем). Вибір каналів збуту відноситься до стратегічних рішень підприємства і значною мірою визначає його позиції та можливості на ринку. На практиці розподіл екобезпечної продукції АПК здійснюється з використанням каналів збуту наведених в табл. 1.

На початковому етапі найважливішим шляхом збуту екобезпечних продуктів є пряма реалізація. Такий варіант найбільш прийнятний в наступних умовах: відсутність можливості збуту продукції через організовану торгівлю; готовність споживачів купувати продукцію у віддаленому місці; недостатня кількість товару, щоб заповнити ним торгові канали та гарантувати рентабельний обіг.

При організації прямого збуту необхідно дотримуватися наступних правил:

особа, відповідальна за реалізацію продукції, повинна побудувати особисті взаємозв'язки з покупцями: приділяти їм час та правильно звертатися, знайомитися з потенційними покупцями, що водночас формує довіру і лояльність до даного господарства або товару;

час роботи має бути постійним і організованим, не змінюватися протягом тривалого періоду. Причому його повинні дотримуватись як покупці, так і продавці після встановлення годин роботи з урахуванням побажань покупців;

місце продажу і мерчандайзинг (вид магазину, стенд на ринку, прилавок, викладка товару) повинні приваблювати покупця і викликати бажання придбати товар. Продавець повинен так оформити місце продажу, щоб воно сприяло продажу продукції;

вирішальне значення в прямому збуті мають люди, зв'язки, комунікабельність. Місце розташування збуту, структура господарства може набувати друкорядної ролі.

Прямий збут формує довіру до екобезпечної продукції, прив'язує покупців до господарств, створює абсолютно нову процедуру покупки, забезпечує довірчі міжособистісні відносини з продавцем-виробником, гарантуючи свіжу продукцію.

На думку багатьох виробників, прямий збут є способом продажу, що висуває невисокі вимоги до

Канали збуту екобезпечної продукції АПК в європейських країнах

a	Прямий збут: продаж в господарстві, щотижневий ринок, власний магазин (и), автомагазини.	15 %
b	Збут переробним підприємствам: млин, пекарня, м'ясний магазин, молочний завод, пивоварня, виробник кондитерської продукції, виробник соків і т.д.	20 %
c	Спільний збут через товариства та спілки виробників: взаємопов'язаний збут на переробних підприємствах та торгових підприємствах.	10 %
d	Збут в спеціалізовані магазини (біо та еко-маркети).	25 %
e	Збут в системі торгівлі традиційними продуктами харчування	30 %

*Джерело: [3;7]

капіталу та розміру господарства. Однак, з іншого боку, цей спосіб збуту потребує значних витрат праці на одиницю товару, наявності робочого часу або планування його за рахунок найму додаткової робочої сили, раціоналізації чи відмови від певної найменш рентабельної галузі виробництва [6, с. 121].

Значення прямого збуту для різних екобезпечних продуктів варіюється. Для таких продуктів, як картопля, фрукти, овочі та яйця він є важливим шляхом збуту. Зернові, молоко і м'ясо реалізуються, в основному, через переробні підприємства. У розвинених європейських країнах обсяг прямого збуту в загальному обороті ринку екобезпечної продукції становить близько 10–15 %. Слід зазначити, прямий збут важливий лише на початковій стадії розвитку ринку екобезпечної продукції, надалі він себе вичерпує. Аналогічна тенденція властива і для спеціалізованих магазинів еко-продуктів. Нині їх частка в європейських країнах становить 25–35 %, але має тенденцію до зниження за рахунок зростання наявності й обігу екобезпечної продукції в традиційних магазинах. Попри це, прямий збут і спеціалізовані магазини дуже важливі для невеликих виробників. Вони формують імідж еко-виробників, забезпечують їх незалежність, надають можливість близьких контактів з покупцями і достовірну інформацію про ситуацію на ринку та ціни. З розвитком ринку екобезпечної продукції еко-продукти будуть займати все більшу частку в традиційних магазинах і поступово реалізовуватися через інші вигідні канали збуту.

Багато завдань, пов'язаних зі збутом продукції (збір інформації про ринок, надання продукту товарного вигляду, упаковка, транспортування, ведення переговорів з оптовиками, виконання вимог якості переробного підприємства, посилення впливу на ринок), можуть бути складними для невеликих господарств або потребувати занадто високих витрат. Ці завдання більш професійно і з меншими витратами вирішуються об'єднаннями виробників. Товариствам виробників значно простіше якісно та кількісно обслуговувати продуктами харчування переробників, традиційну торгівлю або HoReCa (ресторани, їдальні, кафе). Крім того, об'єднанням виробників простіше побудувати взаємовигідні відносини з владою і отримати субсидії від держави [1, с. 118]. Переваги спільної реалізації продукції полягають в наступному: зміцнюються позиції продавців; створюються контрольовані товарні потоки, які ніде не перетинаються; у виробників з'являється можливість калькулювати коливання цін; активізується встановлення

контактів з клієнтами; створюються хороші передумови і відкриваються можливості для спільного еко-маркетингу, орієнтованого на покупця.

Для такого варіанту збуту можуть існувати й певні обмеження.

1. Співтовариствам виробників доцільно обмежуватись одним регіоном та (або) однією групою продуктів, щоб оптимально вирішувати поставлені завдання і не розпорюшувати свої зусилля. Важлива також стадія розвитку ринку для створення співтовариство.

2. Підприємства, які хочуть стати на цей шлях збуту, повинні усвідомлювати, що спільна реалізація продукції означає підпорядкування чітко сформульованим правилам. В результаті цього інтереси окремого підприємства відступають на задній план. Основою ведення переговорів є обов'язкове планування виробництва екологічно безпечної продукції і повідомлення про кількість продукції, пропонованої для продажу.

3. Результативність об'єднання виробників визначається за ціною і витратами на реалізацію одиниці продукції, кількістю «замороженого» капіталу та ефективністю реалізації. Компанійонам та членам наглядової ради надаються повноваження щодо ознайомлення з усіма показниками діяльності.

З кожним роком збут еко-продуктів набирає все більшого обороту через операторів торгівлі традиційними продуктами харчування. Ринок екобезпечної продукції розвивається і сьогодні все більше звичайних покупців готові платити більш високі ціни за повноцінні і здорові продукти харчування високої якості.

Таким чином, для ефективного просування екобезпечної продукції на ринку, крім використання традиційних каналів продажу (прямий збут, традиційні магазини), доцільне формування спеціалізованих каналів через створення спілок еко-виробників і відкриття біо- та еко-маркетів. Також можна виділити найбільш бажані канали продажу для тих чи інших вікових категорій споживачів.

Знання споживчої психології та переваг дає компаніям неоціненну можливість створення ефективних цільових важелів впливу на потенційних споживачів. Цей вплив проявляється у створенні взаємозв'язків між підприємством та зовнішнім середовищем. Виконання цієї функції бере на себе комплекс просування продукції.

Комплекс просування екобезпечної продукції (далі — комплекс еко-просування) складається з традиційних елементів: реклама, зв'язки з громад-

ськістю, стимулювання продажу, особисті продажі, але разом з тим має ряд специфічних особливостей. Комбінації використуваних елементів можуть бути різними в залежності від сфери діяльності і цілей підприємства.

Основні завдання просування еко-продукції такі: всебічне інформування потенційних споживачів про екологічні характеристики продукту; формування лояльності споживачів до еко-продукту; створення екологічного іміджу підприємства.

Найважливішою відмінною рисою еко-просування від просування звичайної продукції є демонстрація соціальної та екологічної відповідальності виробників. Пропонуючи екобезпечну продукцію і роблячи в її просуванні акцент на екологічну якість та безпеку, виробники тим самим посилюють свою відповідальність перед споживачем. Достовірність і добросовісність екологічної інформації, що надається суспільству і споживачеві, є невід'ємною частиною еко-просування. Особливого значення це питання набуває для продовольчих товарів.

Сьогодні людина щодня отримує великий потік рекламної інформації. Непомітно реклама все більше і більше проникає в людське життя і стає каталізатором споживчого вибору. У цій ситуації необхідно строго регламентувати і фільтрувати допустимі важелі впливу на споживача. Так, наприклад, французьким бюро з перевірки змісту рекламних матеріалів були розроблені й опубліковані цілі та правила використання екологічних аргументів в рекламі, якими повинні керуватися екологічно орієнтовані компанії (табл. 2.).

Рекламна інформація традиційно підкреслює сильні сторони еко-продуктів. При цьому реклама

може стосуватися як зміни якостей самого продукту в порівнянні з його колишнім станом, так і порівняння з аналогічними продуктами конкурентів або самого підприємства. Грамотне рекламне звернення має бути адресним і спрямованим як на екологічно орієнтованих споживачів, так і на тих, хто до цих пір не віддавав переваги еко-продуктам. Іншою не менш важливою особливістю еко-просування є надання громадськості достовірної та відкритої корпоративної екологічної інформації, що має непрямий рекламний характер. Ця інформація включає декларування екологічної політики і поточну звітність підприємства щодо проведення природоохоронних заходів та дотримання екологічних нормативів. Екологічна політика оформлюється у вигляді Декларації про екологічну політику чи плану екологічних дій і виражає прихильність керівництва компанії до екологічного менеджменту. В більшості випадків цей документ розуміється як публічна заява про наміри та принципи, що визначають дії даної компанії в сфері охорони навколишнього середовища.

Для поширення інформації про екологічну політику використовуються різні способи, в основному ті, що залежать від обсягів виділених на такі цілі ресурсів. Як мінімум, це брошура для зацікавлених осіб. Багато підприємств публікують відомості, що ілюструють проведення екологічної політики в щорічній (екологічній) доповіді про результативність природоохоронної діяльності. Ефективним інструментом створення екологічного іміджу є участь підприємства у громадській діяльності по захисту навколишнього середовища. Одним з основних способів вираження цієї діяльності стає корпоративна благодійність, яка передбачає добровільне виділен-

Таблиця 2

Цілі та правила використання екологічної інформації в рекламі

Цілі: будь-які рекламні тексти, що мають відношення до навколишнього середовища, повинні відповідати одній або декільком з нижче наведених вимог
<ol style="list-style-type: none"> 1. Правдиво оповіщати про всі значні кроки, зроблені в галузі охорони навколишнього середовища. 2. Правдиво оповіщати про екологічні характеристики продукту. 3. Усувати упередження і необгрунтовані або помилкові чутки щодо товарів та їх компонентів. <p style="text-align: center;"><i>Правила:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. У рекламних матеріалах має бути відсутня будь-яка інформація навмисно або випадково дезінформуюча споживача про переваги або екологічні якості продукції, а також про природоохоронні заходи, що проводяться на підприємстві. 2. Підприємство повинно мати необхідні дані на підтвердження своєї рекламної інформації. 3. У рекламних матеріалах забороняється використовувати будь-які дані або наукові висновки, що суперечать сучасному рівню наукових знань. 4. Забороняється некоректно використовувати результати наукових досліджень або цитати з науково-технічних публікацій. 5. У рекламних матеріалах забороняється відтворювати або робити заяви, які не відповідають дійсності або не підтверджені досвідом. 6. Забороняється давати повну гарантію екологічної безпеки, якщо продукт екобезпечний лише на одному певному етапі свого життєвого циклу чи екологічна безпека відноситься лише до однієї з його властивостей. 7. У рекламних матеріалах повинні бути сформульовані умови експлуатації, при яких проявляється екологічна безпека товару. 8. Забороняється стверджувати, що продукт має унікальні характеристики щодо екологічних вимог, оскільки всі ідентичні продукти володіють такими ж характеристиками з точки зору безпеки для навколишнього середовища. 9. З рекламних текстів забороняється робити помилковий висновок про перевагу продукту над іншими або необгрунтовано виділяти його з ряду ідентичних продуктів, що мають такі ж характеристики щодо безпеки для навколишнього середовища. 10. Підприємству, що рекламує свою продукцію, забороняється використовувати посилання на турботу про навколишнє середовище, дані про переваги або першість цієї продукції, засновані на фактах, що не піддаються об'єктивній перевірці. 11. Вибір знаків або термінів, які використовуються для реклами, а також колір не повинні створювати переконання про екологічні переваги продукту, якими він не володіє. 12. Повна відсутність публічних заяв про необхідність дотримання екологічних вимог може сприйматися як певна зневага до питань охорони навколишнього середовища.

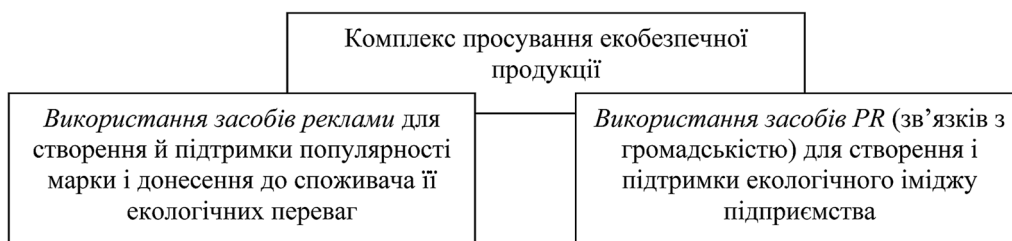


Рис. Комплекс просування екобезпечної продукції АПК

ня ресурсів на підтримку екологічних фондів і програм з метою створення сприятливої громадської думки про компанію.

Таким чином, комплекс просування екобезпечної продукції різноманітний, але завжди будується на двох основних частинах (рис.).

Вибір конкретних елементів комплексу просування екобезпечної продукції визначається шляхом аналізу поточної ситуації на ринку і можливостей підприємства, узгодження цілей просування зі стратегічними цілями підприємства, встановлення переважаючих каналів комунікації з цільовим споживачем.

Принципи успішних комунікацій зі споживачем екобезпечної продукції можна сформулювати наступним чином: характеристики еко-продукту зрозумілі, значимі і легітимні для більшості споживачів; вигоди від використання еко-продукту відчутні, зрозуміло та просто подані для споживача; зусилля виробників, пов'язані з позиціонуванням продукту, підкріплені загальною екологічно орієнтованою стратегією підприємства [5, с. 289].

Висновки і пропозиції. На основі викладених особливостей еко-просування нами виділені відмінні функції комунікацій зі споживачем екобезпечної продукції та підготовлені пропозиції щодо їх правильної побудови.

Формувати еко-орієнтованого споживача згідно екологічних проблем. Як правило, поява еко-продукції викликана актуалізацією певної екологічної проблеми. Мета освітнього звернення до споживача — розповісти про цю проблему, показати її актуальність і важливість. Грамотна освітня комунікація на емоційному рівні підводить споживача до усвідомлення взаємозв'язку між споживанням екологічно чистих продуктів і вирішенням конкретних екологічних проблем.

Показувати споживачеві суспільну цінність покупки еко-продуктів. Споживачі сприйнятливі до звернень, які акцентують увагу на необхідності їхньої безпосередньої й активної участі у вирішенні екологічних проблем. Слід продемонструвати споживачу, що споживання екологічно орієнтованих продуктів або послуг допомагає поліпшити екологічну ситуацію, зберегти природу для майбутніх поколінь і т.д.

Робити наголос на особистий інтерес споживача. Суть цієї функції — показати споживачу, що покупка даного продукту буде не тільки сприяти вирішенню екологічних проблем та допомагати суспільству, а й представляє інтерес і вигідна для споживача, оскільки сприяє збереженню або поліпшенню його здоров'я, забезпеченню альтернативної економічної вигоди в даний момент або в довгостроковій перспективі.

Забезпечувати еко-продукт додатковими порівняльними характеристиками. Часто екобезпечна продукція і технології сприймаються споживачем як менш ефективні і невиправдано дорогі порівняно зі звичайними продуктами. Для того, щоб подолати цей потенційний споживчий бар'єр, маркетологи, роблячи наголос на екологічні характеристики продукту, не повинні забувати про поліпшення і виділення інших не менш важливих для споживача характеристик.

Використовувати різноманітний комплекс просування та альтернативні рекламні носії. Якщо для масового ринку найкраще підходять перевірені і стандартні засоби реклами, то для виробників екобезпечної продукції більш прийнятні альтернативні рекламні носії та способи звернення до цільової аудиторії. І справа тут не в обмежених рекламних бюджетах. Специфіка екологічно орієнтованого споживача — відповідальніше ставлення до прийняття рішення про покупку і необхідність отримання більш докладної інформації про продукт з довірчих джерел. Цілком виконати це завдання через засоби масової інформації не завжди вдається.

Використані джерела

1. *Іртиш В.І.* Організаційно-економічні передумови формування ринку екологічно чистої продукції в Україні / В.І. Артиш // Економіка АПК. — 2009. — № 2. — С. 117—120.
2. *Артемонова І.В.* Методичні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності аграрних підприємств / І.В. Артемонова // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 5(107). — С. 46—51.
3. *Бережна Ю.С.* Канали збуту органічної продукції: міжнародний аспект та вітчизняна практика / Ю.С. Бережна // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 4. — Т. 4. — С. 198—202.
4. *Божкова В.В.* Маркетингове дослідження ринкових перспектив нової екопродукції / В.В. Божкова, О.О. Суярова // Вісник Сумського державного університету. — 2006. — № 1. — С. 93—103.
5. *Боровик Т.В.* Збутова концепція виробництва овочів / Т.В. Боровик // Вісник ХНАУ. — 2009. — № 14. — С. 287—294.
6. *Зінчук Т.О.* Вітчизняний ринок екологічно чистих продуктів харчування та шляхи його розвитку / Т.О. Зінчук // Економіка і прогнозування. — 2009. — № 4. — С. 114—125.
7. Основные рынки сбыта продукции органического сельского хозяйства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.moloko.cc/view_news.php?id=06-03-2007.
8. *Рудницька О.В.* Аналіз ринку органічної продукції в Європейському Союзі // Науковий вісник НАУ. — 2006. — Вип. 97. — С. 101—105.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ І СВІТОВОМУ РИНКУ ПЛОДІВ

Встановлено порівняльні показники конкурентоспроможності плодової продукції на вітчизняному та світовому ринку. Оцінено рівень ринкової конкуренції агроформувальних та господарств населення.

Стан розвитку вітчизняного ринку плодів характеризується не лише мірою задоволення продовольчих потреб населення, а й місцем плодової продукції на світовому ринку. Через це дослідження конкурентоспроможності плодів за обсягами реалізації, цінами, якістю є досить важливими. Особливо актуальними вони стали після вступу України до міжнародної організації СОТ, коли на перше місце вийшло питання експортного потенціалу країни та її частки на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Проблемами виробництва, споживання, конкурентоспроможності плодів та ягід на вітчизняному ринку займалися О.Ю. Єрмаков, Л.А. Костюк, Т.А. Маркіна, Г.М. Сатіна, О.М. Шестопадль, А.І. Шумейко та ін. Однак додаткового, поглибленого вивчення потребують окремі аспекти конкурентоспроможності плодів як у розрізі культур, так і в цілому на вітчизняному та світовому ринку.

Метою статті є встановлення конкурентоспроможності плодової продукції за допомогою відносних показників. У дослідженнях керувалися методичними підходами з визначення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на вітчизняному та світовому аграрному ринку [1;2].

Оскільки рівень конкурентоспроможності може бути встановлений лише в результаті порівняння, то при оцінюванні конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції важливо використовувати відносні показники [2, с. 101]. Для характеристики вітчизняного ринку плодів можна застосувати основні показники, які найчастіше виділяють зарубіжні вчені у дослідженнях світового ринку: індекс відносної конкурентоспроможності (*RXA*), індекс відносної залежності від імпорту (*RMP*) та індекс відносних торгівельних переваг (*RTA*) [1, с. 84; 2, с. 102].

Індекс відносної конкурентоспроможності розраховують як відношення частки обсягів експорту плодів України у їх світових обсягах до частки обсягів експорту вітчизняних плодів у світовому експорті інших товарів. Показник вищий за одиницю свідчить що країна за рівнем постачання плодів має порівняльні конкурентні переваги щодо їх експорту, а нижчий — про конкурентні невігоди.

Індекс відносної залежності від імпорту подібний до попереднього показника, однак характеристика

інша — якщо він вищий за одиницю, то спостерігається висока залежність від імпорту, що свідчить про конкурентні невігоди, а якщо менший, то мають місце конкурентні переваги.

За допомогою останнього показника здійснюється порівняння експорту та імпорту плодів, тобто визначається різниця між згаданими показниками. Перевищення експорту свідчить про конкурентні переваги у зовнішній торгівлі, а при від'ємному значенні спостерігаються конкурентні невігоди.

Для характеристики рівня конкурентоспроможності вітчизняних плодів на світовому ринку встановлено місце України у світовому експорті плодів (табл. 1).

Так, протягом 2004–2008 рр. частка України у світовому обороті плодів становила лише 0,05–0,15 %. При цьому основну частку в ній у 2008 р. склали яблука — 0,27 %. Впродовж останніх двох років показники значно поліпшилися — обсяги експортних поставок вітчизняних плодів зросли майже в 6 разів, а їхня частка у світовому обороті — в 3 рази.

Розрахунки відносних показників конкурентоспроможності здійснювалися по плодових культурах загалом і по зерняткових та кісточкових зокрема (табл. 2).

Перші два показники конкурентних переваг плодів практично не відрізнялися протягом 2006–2008 рр. — *RXA* = 23,8–24,2 та *RMP* = 24,2–24,6. Це свідчить, що Україна має порівняльні конкурентні переваги щодо експорту плодів та значну залежність від їх імпорту поставок, тобто конкурентні невігоди. Таким чином, позитивні конкурентні переваги плодів щодо експорту практично дорівнюють негативним щодо імпорту. *RTA* протягом досліджуваного періоду був від'ємним — (-0,04)–(-0,74). Це пояснюється тим, що в країні плоди експортують переважно сільськогосподарські підприємства, частка яких становить 14–15 % загальних валових зборів. Вони мають змогу формувати масштабні партії продукції з відповідною якістю. І тільки незначна частка, закуплена в господарствах населення, експортуються переважно у переробленому вигляді, оскільки свіжі плоди, як правило, не відповідають встановленим стандартам. Незаповнена ніша вітчизняного ринку плодів стимулює щорічне розширення імпорту. Відтак спостерігається збільшення негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу — (-864,2) тис. т в середньому за 2006–2010 рр.

RXA та *RMP* для плодів зерняткових і кісточкових культур значно перевищували подібні показники встановлені в цілому для плодів — відповідно становили 101,6–105,7, 102,1–103,9 та 433,1–471,1, 426,5–463,1. Це свідчить про глибшу суттєвість наведених висно-

Частка України в обсягах світового експорту плодів, %*

Продукція	Рік					Відхилення (+, -) 2008 р. від 2004 р.
	2004	2005	2006	2007	2008	
Плоди в т.ч.	0,05	0,12	0,08	0,12	0,15	0,10
Плоди зерняткових культур	0,02	0,22	0,07	0,25	0,20	0,19
Яблука	0,02	0,06	0,09	0,33	0,27	0,25
Груші	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,01
Плоди кісточкових культур	0,03	0,21	0,05	0,08	0,11	0,08
Сливи	0,02	0,65	0,10	0,09	0,00	-0,01
Волоський горіх	0,05	0,06	0,06	0,04	0,07	0,02

*Тут і далі продовольча та сільськогосподарська організація (FAO).

квів. Індекс відносних торговельних переваг у 2008 р. для обох видів плодів був додатнім — для зерняткових 1,5 і кісточкових 6,6. Однак спостерігається зниження цього показника — відповідно на 12 і 57 %, що свідчить про невисокий, але позитивний рівень конкурентоспроможності, водночас певною мірою втрату конкурентних переваг через розширення імпорتنних поставок.

Очевидно, що найбільш конкурентоспроможними на зовнішньому ринку були кісточкові плоди, оскільки *RTA* у 2008 р. в 4,4 раза вищий, ніж для зерняткових. Підставою для цього є розширення виробництва кісточкових у сільськогосподарських підприємствах, зокрема у 2008 р. порівняно з 2006 р. у 1,5 раза (до 461 тис. т) і, відповідно, експорту в 2,5 раза (до 2,5 тис. т).

Загалом аналіз по плодах показав певну втрату конкурентоспроможності, адже від'ємне значення *RTA* у 2008 р. збільшилось в 18,5 раза порівняно з 2006 р. Однак конкурентний стан вітчизняної плодової продукції на світовому ринку можна вважати стабільним. Свідченням цього є несуттєва різниця між *RXA* та *RMP* і розширення експортних поставок плодів у 2,1 раза завдяки ефективнішому використанню каналів реалізації на світовому ринку.

На вітчизняному і світовому ринку спостерігається значна цінова різниця на плодову продукцію (табл. 3).

Експортні ціни вітчизняних плодів практично за всіма видами значно нижчі за світові, наприклад, на яблука в 2–2,5 раза. Лише в 2006–2007 рр. ціна на волоський горіх перевищувала світову в 2–3 раза. Така ситуація пояснюється неякісною маркетинговою політикою

українських товаровиробників. Ціни на вітчизняні експортні поставки плодів можуть занижувати також комерційні структури, які закупають основну їх частку в сільськогосподарських підприємствах (до 50 %) за доволі низькими оптовими цінами — 2,0–2,7 тис. грн за 1 т. За браком ефективних технологій зберігання плодів підприємства намагаються якомога швидше реалізувати значний обсяг плодів, щоб уникнути втрат продукції.

Важливо у визначенні конкурентоспроможності на вітчизняному ринку плодів встановити конкурентні переваги товаровиробників. Для цього рекомендується використовувати такі показники як коефіцієнт ринкової конкуренції (*GR*) та індекс ринкової концентрації Герфінделя-Гіршмана (*HH_i*) [3, с. 100] (1;2). Останній характеризує рівень концентрації на ринку того чи іншого товаровиробника.

$$GR = \frac{\sum_{i=1}^n V_i}{V_m} \cdot 100, \quad (1)$$

де: V_i — обсяги поставок плодів окремим i -м товаровиробником; V_m — загальний обсяг реалізованих плодів на ринку (місткість ринку); n — кількість товаровиробників, що діють у межах ринку плодів.

$$HH_i = \sum_{i=1}^n D_i^2, \quad (2)$$

де: D_i — частка господарюючого суб'єкта на ринку плодів; n — кількість суб'єктів, які займаються торговельною діяльністю в межах ринку плодів.

Запоказниками *GR* та *HH_i* вітчизняний ринок плодів можна віднести до одного з трьох типів: висококонцен-

Таблиця 2

Відносні показники конкурентоспроможності плодів

Продукція	Індекс відносної експортної конкурентоспроможності	Індекс відносної залежності від імпорту	Індекс відносних торговельних переваг
2006 р.			
Плоди загалом	24,2	24,2	-0,04
Плоди зерняткових культур	105,7	103,9	1,7
Плоди кісточкових культур	442,2	426,8	15,4
2007 р.			
Плоди загалом	24,2	24,6	-0,48
Плоди зерняткових культур	101,6	102,1	-0,4
Плоди кісточкових культур	471,1	463,1	8,0
2008 р.			
Плоди загалом	23,8	24,5	-0,74
Плоди зерняткових культур	103,7	102,3	1,5
Плоди кісточкових культур	433,1	426,5	6,6

Конкурентоспроможність вітчизняних плодів за цінами у світі*

Продукція	Експортна ціна за 2004—2008 рр., дол./кг		Індекс української експортної ціни до світової, %				
	світова	українська	2004	2005	2006	2007	2008
Яблука	0,56	0,24	0,5	0,3	0,4	0,3	0,5
Груші	0,70	0,33	0,4	0,3	0,5	0,5	0,6
Абрикоси	0,80	0,50	0,5	0,8	0,7	0,9	0,4
Сливи	0,80	0,29	0,4	0,4	0,2	0,2	0,5
Персики та нектарини	0,79	0,26	—	—	0,6	0,6	0,4
Вишні та черешні	2,34	0,76	0,3	0,2	0,2	0,4	0,4
Волоський горіх	2,41	5,05	0,3	0,3	4,2	4,9	0,6

*Дані FAO та Державного комітету статистики України.

Таблиця 4

Показники ринкової конкуренції всіх категорій господарств на вітчизняному ринку плодів

Продукція	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Коефіцієнти GR для промислового сектору</i>					
Плоди в т. ч.	10,9	13,0	13,9	13,7	18,0
зерняткових культур	24,0	26,0	27,3	24,2	32,0
кісточкових культур	4,7	5,5	7,6	5,5	9,7
<i>Показники HN_i для господарств населення</i>					
Плоди в т. ч.	352	467	424	565	644
зерняткових культур	776	944	755	938	1040
кісточкових культур	405	587	348	611	509

трований ($70 \% < GR < 100 \%$; $2000 < HN_i < 10000$), помірноконцентрований ($45 \% < GR < 70 \%$; $1000 < HN_i < 2000$) та низькоконцентрований ($GR < 45 \%$; $HN_i < 1000$) [3, с. 101; 4]. Для характеристики рівня конкурентних переваг промислового сектору на вітчизняному ринку плодів можна використати показник GR , а господарств населення HN_i (табл. 4).

Основними товаровиробниками плодів в Україні є господарства населення — 83–85 %. Серед садівничих сільськогосподарських підприємств, кількість яких у 2010 р. становила 381 господарство, основна маса плодів вирощується і реалізується підприємствами недержавної форми власності. Найбільший їх обсяг формується господарськими товариствами — 74,1 % (152,4 тис. т), а найменший — селянсько-фермерськими господарствами — 0,9 % (1,9 тис. т).

Коефіцієнт GR протягом 2006–2010 рр. загалом по плодах і, зокрема, для зерняткових та кісточкових культур не перевищував 45 % — становив відповідно 10,9–18,0 %, 24,0–32,0 % та 4,7–9,7 %. Відтак, за рівнем концентрації промислового сектору вітчизняний ринок плодів слід віднести до останньої групи — низькоконцентровані ринки. Хоча вже в 2010 р. порівняно з попереднім показником GR підвищився, що свідчить про поліпшення ситуації у діяльності сільськогосподарських підприємств.

Індекс ринкової концентрації Герфінделя-Гіршмана HN_i за всіма видами плодів менший за 1000 — 352–644, що свідчить про низьку концентрацію і високу конкуренцію на вітчизняному ринку плодів, наявність достатньої кількості господарюючих суб'єктів та відносно слабку позицію окремих із них. Для плодів зерняткових культур цей показник протягом 2006–2009 рр. наближався до 1000 і становив 755–944, що свідчить про підвищений рівень концентрації з можливістю пе-

реходу до помірного. У 2010 р. він перевищив 1000 на 40 одиниць, що дає можливість віднести вітчизняний ринок плодів зерняткових культур до категорії «помірноконцентрований» за наявністю постачальників — господарств населення.

Висновки. Конкурентне місце вітчизняної плодової продукції на світовому ринку можна вважати стабільним, що виходить із несуттєвої різниці розрахованих відносних показників експорту-імпорту. Україна має певні конкурентні переваги щодо експорту плодів і водночас значну залежність від імпортних поставок. Щорічне розширення експортних поставок плодів стимулює товаровиробників до налагодження міжнародних торговельних зв'язків та організації постійних каналів збуту на світовому ринку.

За цінами вітчизняні плоди виявилися більш конкурентоспроможними, однак це досягалося, як правило, за рахунок утиску промислового сектору. За рівнем конкурентних переваг та концентрації всіх категорій господарств вітчизняний ринок плодів відноситься до низькоконцентрованих ринків.

Використані джерела

1. Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність зернових на аграрному ринку / Н. Є. Голомша // Економіка АПК. — 2009. — № 12. — С. 83–88
2. Кваша С.М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку / С. М. Кваша, Н. Є. Голомша // Економіка АПК. — 2006. — № 5. — С. 99–104.
3. Місюк М.В. Методичні аспекти аналізу конкурентоспроможності підприємств із переробки продукції скотарства / М. В. Місюк // Економіка АПК. — 2011. — № 4. — С. 99–104.
4. Одінцов М.М. Формування і розвиток ринку продуктів тваринництва / Одінцов М. М. — Черкаси: Брама-Україна, 2009. — 296 с.

США НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗЕРНА

Проаналізовано динаміку змін виробництва пшениці у США і експорту цієї продукції країною на світовому ринку. Досліджено географію експорту пшениці в цілому й торгівлю в період продовольчої кризи 2008 року.

Майже перманентна продовольча криза у світі, яка, за повідомленнями ЗМІ, знову може постати перед людством у цьому році через спалахи спеки на Північноамериканському та Європейському континентах, вимагає від провідних країн – виробників пшениці – поширення їх виходу на світовий ринок. Однією з таких, до того ж найпотужніших в аграрній сфері виробництва країн, є США.

Метою статті є висвітлення результатів аналізу участі США на світовому ринку пшениці протягом останніх майже 50-ти років на основі використання статистичної бази ФАО [1;2] та методичних підходів, викладених у монографії [3].

Вихід будь-якої країни на світовий ринок залежить, насамперед, від обсягів виробництва, які б дозволили їй експортувати відповідну продукцію. Ці дані у порівнянні зі світовими наведені в табл. 1.

Отже, при максимальній збиральній площі пшениці 28,8 млн га (1980 р.) США поступово зменшили її до 20,2 млн га (2009 р.), або майже на третину, що зумовило зниження частки країни відповідно від 12,1 до 9 %. Водночас у світі за цей період вони зростали і в порівнянні з 1961 р. збільшилися на 20,3 млн га, або майже на 10 %.

Найбільший урожай пшениці у США був у 1990 році – 74,3 млн т, що становило 12,5 % світового врожаю. Проте частка США у світовому виробництві пшениці з кожним роком знижується. Якщо у 1961 р. вона становила 15 %, у 1980 – 14,7, 1990 – 12,5, то у 2009 р. – лише 8,8 %.

Іншою закономірністю є відставання США за зростанням середньої врожайності пшениці порівняно із середньосвітовою. При збільшенні врожайності пше-

ниці в США від 16,1 ц/га (1961 р.) до 29,9 ц/га (2009 р.), або майже в 1,9 раза, середньосвітовий показник зріс відповідно з 10,9 по 30,6 ц/га, або в 2,8 раза. Це зумовило випередження середньосвітового показника врожайності на 0,67 ц/га. Різниця, природно, незначна, але показово те, що у 1961 р. США перевищували середньосвітову врожайність на 5,18 ц/га, або на 47,5 %, 1970 р. різниця збільшилася до 5,92 ц/га, 1980 р. вона знизилась до 3,96 ц/га, а 1995 р. вже поступалася на 1,04 ц/га. Тобто, інші країни цілеспрямовано працюють над проблемою підвищення врожайності пшениці, зменшуючи таким чином лідируючі позиції США на світовому рівні. Така ситуація простежується також у сфері експорту пшениці (табл. 2).

Дані табл. 2 показують, що максимальна частка США у експорті пшениці до світу була у 1961 р. – 43,4 %, але вихід на світовий ринок інших країн – Індії, Австралії, а після розпаду СРСР – України, Росії, Казахстану зумовив зниження 2009 р. частки США до 14,7 %. Зменшилась також частка експорту США пшениці до обсягів власного виробництва – від максимальної 55,2 % у 1980 р. до 36,4 % у 2009 р.

Щодо такого важливого показника як ціна 1 т експортованої пшениці, то при мінімальних цінах у 60–70 рр. минулого століття вона стрімко зросла на початку 80-х років, дещо зменшилася у 90-ті і на початку нового століття, але потім почала стрімко зростати, сягнувши під час світової продовольчої кризи у 2008 р. до 342,4 дол. США за тону, або в 5,3 раза більше порівняно з 1961 р.

В період 1961–2000 рр. США продавали пшеницю за ціною, близькою до середньосвітової, в 2005 р. перевищили її на 15,1 дол./т, у 2008 р. – на 33,3 і в 2009 р. – на 30,4 дол./т. При цьому, якщо різниця між ціною на фермі й експортною ціною у 1990 р. становила 34 дол./т, то у 2009 р. вона зросла до 66,2 дол./т. Якщо 1990 р. США за рахунок різниці цін отримали від експорту пшениці додатково понад 900 млн дол.

Таблиця 1

Виробництво пшениці у США

Показник	Регіон	Рік							
		1961	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2009
Збиральні площі, тис. га	США	20870,0	17692,5	28783,6	27965,0	24685,0	21474,1	20276,6	20181,2
	До світу, %	10,2	8,5	12,1	12,0	11,4	10,0	9,2	9,0
	Світ	204209,9	207979,0	237252,0	231262,5	216162,5	215436,9	219742,9	224574,0
Валовий збір, тис. т	США	33539,0	36784,0	64799,5	74294,0	59404,0	60639,4	57242,0	60365,7
	До світу, %	15,0	11,8	14,7	12,5	10,9	10,3	9,1	8,8
	Світ	222357,0	310740,9	440187,9	592310,5	542603,8	585690,4	626867,7	686635,7
Урожайність, ц/га	США	16,07	20,86	22,51	26,57	24,06	28,24	25,23	29,90
	До світу, %	147,5	139,6	121,3	103,7	95,8	103,8	88,4	97,8
	Світ	10,89	14,94	18,55	25,61	25,10	27,19	28,53	30,57

Експорт пшениці у США

Показник	Регіон	Рік							
		1961	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2009
Експорт, тис. тонн	США	17168,5	17444,3	35756,1	27557,0	32420,0	27830,2	27178,6	21942,2
	До обсягів виробництва, %	51,2	47,4	55,2	37,1	54,6	47,4	47,5	36,4
	До світу, %	43,4	34,8	39,6	27,9	31,9	23,7	22,6	14,7
	Світ	39527,6	50151,4	90178,0	98602,1	101657,9	117190,2	120468,0	149324,6
Ціна, дол. США за тону	США	65,1	58,0	178,3	141,0	168,3	121,7	161,2	245,2
	Ціна на фермі				107,0	167,0	96,0	126,0	179,0
	До ціни фермера, %				131,8	100,8	126,8	127,9	137,0
	До світу, %	101,2	93,4	95,7	87,0	101,5	100,7	110,3	114,1
	Світ	64,3	62,1	186,3	162,1	165,8	120,8	146,1	214,8

США, то 2009 р. при зменшенні обсягів експорту на 5,6 млн т – вже понад 1,4 млрд дол. США. В пік продовольчої кризи 2008 р. США продавали пшеницю в середньому по 375,7 дол./т при середньосвітовій ціні 342,4 і 249 дол. США на фермі.

Географія експорту пшениці охоплює від 79 (2009 р.) до 105 (2000 р.) країн світу (табл. 3).

Зменшення кількості країн-імпортерів пояснюється тим, що внаслідок зростання цін на пшеницю частина країн відмовляється від закупівлі її в США. Якщо у попередні роки імпортерами американської пшениці були більше 20 африканських держав, то 2009 р. їх кількість зменшилася майже вдвічі.

Що стосується торгівлі з різними регіонами планети, то найбільші торговельні зв'язки США мають з країнами Південної Америки та Африки, розвиненими країнами та країнами Близького Сходу і Північної Африки, переважна кількість яких – арабські країни.

Слід відмітити достатньо високу стабільність торговельних зв'язків США. Так, постійними покупцями американської пшениці є Алжир, Бразилія, Бангладеш, Єгипет, Індонезія, Малайзія, Мексика, Канада, більшість острівних держав Карибського ба-

сейну, Японія, Ізраїль, Швейцарія та ін. Після утворення нових незалежних держав (СНД) частина з них почала виходити на американський ринок пшениці, а Україна у ХХ ст. стала її постійним імпортером. Основні імпортери американської пшениці в межах кожного року представлені у табл. 4.

Отже, частка трьох головних імпортерів пшениці, серед яких практично щорічно перше місце посідає Японія (щорічні обсяги закупівлі понад 3 млн т), у загальному обсязі імпорту американської пшениці коливається від 27,6 % (2007 р.) до 40,4 % (2002 р.). Проте під час піку продовольчої кризи 2008 р. у складі країн-імпортерів пшениці сталися деякі зміни (табл. 5).

Отже, якщо 20 потерпаючих від продовольчої кризи країн у цілому імпортували понад 8 млн т пшениці, то із США – лише 2,6 млн т. При цьому, частка американського імпорту становила 32,4 % при коливаннях від 1,8 (Кенія) до 83,9 % (Гаїті). Ціна американського імпорту для цих країн була нижчою за середню ціну імпорту країнами цієї продукції.

Висновки. Таким чином, скорочуючи площі пшениці, США за рахунок підвищення врожайності утримує обсяги загального виробництва цієї культури-

Таблиця 3

Географія експорту пшениці США по регіонах світу, кількість країн за роками

Рік	Загальна кількість країн	у т.ч. по регіонах*										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	інші
1986	92	1	24	19	23		12	3	9	1	14	6
1990	93	1	26	19	19	1	12	5	8	3	14	6
1995	98	1	27	14	21	6	13	3	10	2	8	4
2000	105	1	27	19	21	4	13	4	11	2	11	8
2001	96	1	28	15	23		14	4	11	1	10	5
2002	100	1	26	15	19	5	12	5	10	2	9	4
2003	95	1	27	15	19	2	12	5	8	3	10	4
2004	104	1	25	16	24	4	15	7	8	1	12	4
2005	90	1	26	14	19	1	11	6	10	2	9	5
2006	87	1	26	12	23	1	10	3	8	9	8	2
2007	93	1	24	14	25	1	8	3	12	3	11	3
2008	93	1	28	15	19	1	10	4	12	1	12	1
2009	79	1	24	15	13	1	10	3	11	1	11	1

* 1. Північна Америка; 2. Латинська Америка; 3. Розвинуті країни; 4. Африка на південь від Сахари; 5. СНД (до 1990 р. СРСР); 6. Арабські країни з включенням по деяких роках Кіпру, Туреччини та Іраку; 7. Східна Азія; 8. Південна Азія; 9. Океанія (разом з Австралією); 10. ЄС.

Основні імпортери американської пшениці

Рік	Країна	Обсяги, млн т	Країна	Обсяги, млн т	Країна	Обсяги, млн т	До загального обсягу, %
1986	Японія	3,2	Єгипет	2,0	Південна Корея	1,9	27,8
1990	Китай	3,7	СРСР	3,7	Японія	2,8	31,4
1995	Єгипет	4,8	Китай	3,7	Японія	2,9	30,1
2000	Єгипет	4,5	Японія	3,2	Філіппіни	2,0	34,8
2001	Єгипет	3,9	Японія	3,0	Мексика	2,2	35,3
2002	Японія	4,8	Мексика	2,5	Єгипет	2,5	40,4
2003	Японія	3,0	Єгипет	2,9	Мексика	2,6	33,4
2004	Японія	3,1	Єгипет	3,0	Китай	2,9	28,5
2005	Нігерія	3,2	Японія	3,0	Мексика	2,9	33,5
2006	Японія	3,0	Нігерія	2,5	Мексика	2,2	32,9
2007	Японія	3,3	Єгипет	3,1	Нігерія	2,7	27,6
2008	Японія	3,7	Мексика	2,8	Нігерія	2,6	30,2
2009	Японія	3,0	Нігерія	2,9	Мексика	1,9	35,5

Таблиця 5

Імпорт пшениці країнами світу 2008 р.

Країна	Обсяги імпорту, тис. т			Ціна, дол. США за тону		
	загалом	із США	%	середня	США	%
Ангола	25000			148,0		
Афганістан	695629	59260	8,5	359,4	298,1	82,9
Гаїті	203672	170935	83,9	402,0	375,2	93,3
Гвінея	4646			435,6		
Дем. Респ. Конго	292317	48572	16,6	412,7	389,6	94,4
Зімбабве	22419			588,9		
Ірак	2963320	2017898	68,1	419,4	382,7	91,3
Кенія	538500	9500	1,8	376,6	449,2	119,3
Конго	10400	2775	26,7	418,1	308,6	73,8
Північна Корея	49462	37270	75,3	290,0	288,0	99,3
Кот-д'Івуар	244891			434,8		
Ліберія	23260			225,7		
Сомалі	2365			296,0		
Судан	1185390			414,5		
С'єра-Леоне	38930	12000	30,8	359,6	332,3	92,4
Таджикистан	258102			110,0		
Уганда	276385	19040	6,9	445,0	420,4	94,5
Чад	26783			201,6		
Ерїтрея	63880			284,9		
Ефіопія	1100050	224470	20,4	422,7	395,9	93,7
Разом	8025401	2601720	32,4	399,5	380,3	95,2

ри на рівні 60–70 млн тонн, поступаючись водночас за темпами зростання врожайності середньосвітовому показнику, що зумовило зниження їх частки у світовому валовому зборі пшениці.

При поступовому зменшенні обсягів експорту пшениці на світовому ринку, який за період 1961–2009 рр. зріс майже у 3,8 раза, США за рахунок підвищення світових цін і різниці цін між своєю продукцією і їх середньосвітовим показником не тільки зберегли, а навіть примножили прибуток від експорту цієї культури.

Маючи торговельні зв'язки з десятками країн світу, США стабільно торгують пшеницею з країнами Південної Америки та Африки, освоюють ри-

нок країн СНД при водночас сталих торговельних зв'язках з трьома основними імпортерами, частка яких у загальних обсягах експорту коливається від 27,6 до 40,4 %.

У період продовольчої кризи 2008 р. США продавали пшеницю економічно відсталім країнам за нижчою ціною ніж інші країни-імпортери.

Використані джерела

1. www.fao.org.production
2. www.fao.org.trade
3. Супіханов Б.К. Розвиток ринків аграрної продукції: моногр. — [2-е вид. доповн. і перероб.] / Супіханов Б. К. — К.: ННЦ ІАЕ, 2009. — 530 с.

ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКИЙ КОНТИНЕНТ НА СВІТОВОМУ РИНКУ М'ЯСА

Надана інформація щодо змін експорту різних видів м'яса країнами Північноамериканського континенту.

Однією зі складових глобального ринку аграрної продукції є ринок м'яса, який стрімко розвивається за участю більшості країн усіх континентів світу. Метою статті є аналіз і оцінка впливу країн Північноамериканського континенту на світовий ринок м'яса.

Насамперед слід зазначити, що три країни цього континенту — Мексика, Канада і США, створивши у 1993 р. Північноамериканську зону вільної торгівлі — НАФТА, нині представляють одне з найпотужніших торговельно-економічних об'єднань світу. Цей континент, нарощуючи виробництво м'яса, обсяги якого на одну особу сягнули у 2010 р. 51,4 кг у Мексиці, 130,8 у Канаді та 135,8 кг у США, має все більші можливості для експорту м'яса на світовий ринок (табл. 1).

Як показують дані табл. 1, частка континенту за 30 років у загальносвітовому експорті м'яса зросла від 8,3 до 21,3 % при найвищому показнику (24,5 %) у 1980 р. Водночас найшвидшими темпами зростає експорт м'яса Мексикою, обсяги якого збільшилися майже у 14 раз, від 9,7 до 135 тис. т. Зазначимо, що ця тенденція навіть посилилася за останні роки. Так, за даними аналітичного агентства у 2011 р. Мексика експор-

тувала м'яса вже 210,3 тис. т, збільшивши його порівняно з 2009 р. на 55,7 %. Проте головним гравцем на Північноамериканському континенті були і залишаються США. Експорт м'яса цієї країною зріс більше ніж у 10 разів, від 582,1 до 6253,8 тис. т, а його частка серед країн континенту збільшилася з 72,3 % у 1980 р. по 77,8 % у 2009 р., а в світі від 6,0 до 16,6 %. Природно, що загальні показники формуються з обсягів торгівлі різними видами м'яса, динаміка яких подана у табл. 2.

Головною особливістю аналізованого періоду є найстрімкіше нарощування експорту м'яса бройлерів — у 12 раз і свинини — у 12,7 раза, що зумовило зміну частки експорту різних видів м'яса країнами континенту. Якщо у 1980 р. частка експорту яловичини становила 18,6 %, свинини — 26,2, баранини — 0,9 і м'яса бройлерів — 35,9 %, то у 2009 р. — 15,7, 32,8, 0,1, 45,4 % відповідно. При збереженні США лідируючих позицій головного експортера серед країн Північноамериканського континенту за рахунок більш жвавого нарощування експорту м'яса Мексикою та Канадою її частка вага щодо м'яса бройлерів трохи зменшилася — від 98,3 % у 1980 р. до 96,2 % 2009 р. при водночас посиленні позицій по яловичині — від 58,4 до 62,1 % і свинині — від 43,1 до 58,8 %.

Таблиця 1

Динаміка загального експорту м'яса країнами НАФТА, тис. т*

Країна	Рік						2009 до 1980, %
	1980	1990	1995	2000	2005	2009	
Мексика	9,7	13,6	26,4	80,9	94,7	135,0	1392,2
Канада	203,2	410,1	607,3	1187,1	1683,8	1651,7	812,9
США	582,1	1206,7	3187,9	4693,6	4228,4	6253,8	1074,3
НАФТА	795,0	1630,4	3827,6	5861,6	6006,0	8040,5	1011,4
НАФТА до світу, %	8,3	12,0	19,9	24,5	19,2	21,3	+13,0
Світ	9606,0	13623,3	19229,1	24539,2	31228,0	37643,6	391,9

* Тут і далі дані статистичної бази ФАО у нашій обробці

Зміна обсягів експорту різних видів м'яса, тис. т

Країна	Рік						2009 до 1980, %
	1980	1990	1995	2000	2005	2009	
<i>Яловичина</i>							
Мексика	0,7	6,0	3,4	10,8	26,5	43,4	у 61 раз
Канада	60,6	104,2	211,7	491,5	547,8	435,1	717,9
США	86,3	432,6	760,0	1165,2	295,0	784,5	909,4
НАФТА	147,6	542,8	975,1	1867,6	869,4	1263,0	855,8
НАФТА до світу, %	3,4	9,7	14,3	22,8	9,8	13,1	+9,7
Світ	4280,1	5594,9	6797,9	7320,2	8835,1	9607,3	224,5
<i>Свинина</i>							
Мексика	0,04	0,05	13,9	56,3	64,4	72,2	у 1718 разів
Канада	118,5	269,5	328,4	595,7	982,6	1015,9	857,5
США	90,0	98,7	322,3	580,1	1016,3	1555,2	1727,0
НАФТА	208,6	368,7	664,6	1232,1	2063,3	2643,3	1267,4
НАФТА до світу, %	8,1	8,8	12,1	17,7	20,5	21,8	+13,7
Світ	2573,9	4167,0	5470,4	6952,0	10074,2	12125,4	471,1
<i>Баранина</i>							
Мексика			0,1			0,03	
Канада	0,09	0,04	0,2	0,4	0,3	0,3	342,2
США	0,6	2,8	2,7	2,4	13,3	7,8	у 13 разів
НАФТА	0,7	2,8	3,0	2,8	13,6	8,2	у 12 разів
НАФТА до світу, %	0,09	0,3	0,3	0,3	1,4	0,8	+0,71
Світ	776,7	810,4	860,2	936,5	967,3	1025,5	132,0
<i>М'ясо птиці</i>							
Мексика	0,03	5,9	4,8	10,9	2,2	10,4	у 336 разів
Канада	6,4	9,0	51,2	84,3	135,4	181,3	у 28 разів
США	343,4	606,2	2075,1	2911,8	2881,2	3907,1	у 11 разів
НАФТА	349,8	621,1	2131,1	3007,0	3018,8	4098,8	у 11 разів
НАФТА до світу, %	22,7	23,2	37,0	34,2	27,5	28,8	+6,1
Світ	1537,0	2677,1	5759,0	8780,7	10964,0	14512,1	224,1
<i>Бройлери</i>							
Мексика	0,03	5,8	4,6	1,8	1,8	5,6	у 182 рази
Канада	4,8	1,5	39,8	59,5	90,5	132,7	у 28 разів
США	280,8	529,1	1811,9	2613,6	2480,1	3511,2	у 12 разів
НАФТА	285,6	536,5	1856,3	2674,6	2572,4	3649,6	у 12 разів
НАФТА до світу, %	21,3	24,4	40,8	38,8	31,8	34,0	+12,7
Світ	1338,1	2201,1	4554,2	6888,4	8109,4	10732,6	802,0

Імпорт м'яса країнами Північноамериканського континенту, тис. т

Країна	Рік						2009 до 1980, %
	1980	1990	1995	2000	2005	2009	
Мексика	5,6	193,8	338,2	1081,0	1266,0	1538,0	у 276 разів
Канада	119,7	271,1	363,3	482,3	452,8	630,1	526,4
США	1153,9	1411,8	1110,3	1831,7	2129,5	1661,3	144,0
НАФТА	1279,1	1876,7	1811,8	3395,0	3848,3	3829,4	299,4
НАФТА до світу, %	13,7	13,8	10,0	14,5	13,1	10,9	-2,8
Світ	9324,5	13559,0	18148,3	23431,3	29353,0	34986,6	375,2

Географія експорту-імпорту м'яса

Експорт							Імпорт					
2005 р.				2009 р.			2005 р.			2009 р.		
Види м'яса	Кількість країн	Співвідношення, %		Кількість країн	Співвідношення, %		Кількість країн	Співвідношення, %		Кількість країн	Співвідношення, %	
		НАФТА	Інші		НАФТА	Інші		НАФТА	Інші		НАФТА	Інші
<i>Мексика</i>												
Яловичина	4	99,98	0,02	5	99,96	0,04	6	0,007	0,997	2	100,0	
Свинина	3	52,58	47,42	4	52,79	47,21	3	98,15	1,85	3	99,86	0,14
Баранина							4	5,67	94,33	5	15,03	84,97
Бройлери	2	0	100	7	1,31	98,69	2	87,19	12,81	2	94,88	5,12
<i>Канада</i>												
Яловичина	24	74,84	25,16	31	77,62	22,38	4	85,73	14,27	3	99,00	1,00
Свинина	46	67,92	32,08	60	65,26	34,74	5	98,86	1,14	1	100,00	
Баранина												
Бройлери	69	21,85	78,15	62	30,51	69,49	2	84,00	16,00	3	87,26	12,74
<i>США</i>												
Яловичина	12	94,00	6,00	34	78,40	21,60	2	100,00		2	100,00	0
Свинина	94	30,53	69,47	95	30,88	61,12	10	87,89	12,11	12	86,07	13,93
Баранина	25	92,71	7,29	25	45,75	54,25	7	0,16	99,84	4	0,15	99,85
Бройлери	126	13,99	86,01	131	13,59	86,41	3	99,86	0,14	3	83,91	16,07

Займаючи лідируючі позиції щодо експорту м'яса країни Північноамериканського континенту активно його імпортують (табл. 3).

Проте, частка імпорту м'яса країнами континенту на світовому рівні знизилася від 13,7 до 10,9 % при значному нарощуванні імпорту м'яса Мексикою – у 276 разів. При цьому Мексика імпортує, головним чином, м'ясо птиці – 642,3 тис. т і свинину – 574,4 тис. т, США – яловичину – 1114,6 тис. т, а Канада яловичину – 220,7 тис. т і м'ясо птиці – 204,1 тис. т.

Цікавою є географія експорту-імпорту окремих видів м'яса країнами континенту (табл. 4).

По-перше, дуже обмежені торговельні зв'язки на ринку м'яса Мексики.

По-друге, більш широкі торговельні зв'язки мають Канада і США. Але, якщо Канада активно працює у торговельній сфері експорту свинини та бройлерів, то США – лише свинини.

По-третє, якщо Мексика експортує яловичину в основному до США, то Канада зав'язана в основному на ринок США по яловичині, свинині та м'ясо птиці, а США – по яловичині на ринки

Канади і Мексики, свинини – на ринок Японії, баранини – на ринок Мексики, а бройлерів на ринки інших країн.

По-четверте, по яловичині, свинині та бройлерам імпорт всіх трьох країн є внутрішнім імпортом об'єднання, а баранину вони імпортують з Нової Зеландії.

Висновок. Таким чином, Північноамериканський континент посилює свої позиції на світових ринках яловичини, свинини, баранини і бройлерів, знижуючи їх по імпорту при поширенні географії експорту свинини та бройлерів й обмеженій географії імпорту зосереджує експорт-імпорт в основному у межах своїх країн, об'єднаних угодою Північноамериканської зони вільної торгівлі.

Використані джерела

1. www.meatmilk. Kiev.ua /news /8924
2. www. fao.org. production
3. www/ fao. org. population
4. www. fao.org. trade
5. North American Free Trade Agreement [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/North_American_Free_Trade_Agreement.



І.В. Прокопа,

доктор екон. наук, професор, чл.-кор. НААН,
Інститут економіки та прогнозування НАН України

СТРУКТУРА СУЧАСНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ: СОЦІОЕКОНОМІЧНИЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТИ

Проведено соціоекономічний аналіз характеру господарської діяльності різних типів виробників сільськогосподарської продукції в Україні. Здійснено оцінку їх загальної кількості, розподілу за розмірами землекористування і ролі у відтворювальному процесі в аграрній сфері.

В процесі ринкового трансформування аграрного сектору України відбулася його організаційна перебудова. Результатом цієї перебудови зазвичай називається заміна колгоспно-радгоспної системи організації виробництва багатоукладною структурою, основними сегментами якої є засновані на приватній та державній власності на землю й інші засоби виробництва сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства та особисті селянські господарства. Зазначається також, що нові виробничі формування створені і розвиваються на рівноправній основі, а за розмірами відповідають практиці багатьох високо-розвинених країн світу, які забезпечують ефективне ведення сільського господарства, та вимогам різного бізнесу – великого, середнього і дрібного [1, с. 6].

Справді, за найзагальнішими ознаками організаційна побудова вітчизняного сільського господарства зовні схожа з сільськогосподарським устроєм зарубіжних країн. Можна виділити й певні явища і процеси, подібні до тих, що відбуваються чи раніше відбувалися у розвинених країнах: концентрація і спеціалізація виробництва; техніко-технологічне переоснащення окремих виробничих структур, що супроводжується зменшенням чисельності працівників; вертикальна інтеграція в агропродовольчому секторі тощо. Проте, на відміну від розвинених країн, у нас різні типи виробничих формувань розвиваються не як гармонізовані частини єдиного комплексу, а розрізнено, нерідко на антогоністичних засадах. Поки що не сформована й система організаційно-економічних механізмів, здатна забезпечувати функціонування аграрного сектору як цілісного організму, який, *по-перше*, сам розвивається на сталій основі (при розширеному відтворенні задіяного в ньому людського, природоресурсного, фізичного,

фінансового та інших капіталів) і, *по-друге*, повноцінно виконує притаманні йому завдання і функції у процесі загальносуспільного відтворення.

Виконання зазначених завдань вимагає якомога повнішого врахування життєвих інтересів громадян, пов'язаних з функціонуванням аграрного сектору: тих, хто виконує технологічні операції у сільському господарстві, власників земельних ділянок, суб'єктів господарювання тощо, а також споживачів продовольства, сільських громад і суспільства загалом. Це потребує застосування соціоекономічних підходів до визначення мети і форм реалізації конкретних напрямів аграрної політики, в тому числі таких доленосних як запровадження купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення, надання державної підтримки аграрному сектору, вдосконалення системи оподаткування та інших.

Соціоекономічний контекст господарської діяльності в аграрному секторі. Перед тим, як розглянути діяльність суб'єктів господарювання в аграрному секторі з позицій соціоекономіки, звернемось до основних положень цього напрямку науки, фундатором якого є А. Етціоні. За викладом М. Шабанової, соціоекономіка найчастіше позиціонується як парадигма аналізу економічних процесів, що ґрунтується на врахуванні впливу на них найрізноманітніших позаекономічних чинників. У даному випадку за частиною *соціо* – у терміні «соціоекономіка» стоїть група суспільних дисциплін, які вивчають взаємовідносини між економікою і суспільством. До неї, поряд з соціологією, входять психологія, історія, політологія, право та інші [2, с. 13].

За словами авторки, на макрорівні соціоекономіка виходить з того, що економіка (національне господарство) не є замкнутою на собі системою: вона занурена в суспільство, його культуру, систему влади тощо. Багато чого з того, що відбувається в господарській системі, може бути пояснено «зовнішніми» стосовно неї феноменами – ціннісними орієнтаціями економічних суб'єктів, владними стосунками, соціальними мережами і т.п. На мікрорівні береться до

уваги, що індивідуальний вибір формується не лише виходячи з раціонального особистого інтересу, але й під впливом емоцій, моральних обмежень, соціальних зобов'язань і очікувань, віри, знання тощо [3, с. 14]. Отже, йдеться про взаємообумовленість і нерозривність економічних і позаекономічних (передусім соціогуманітарних) чинників господарської діяльності, що спільно визначають її результативність. Цю результативність також потрібно розглядати із загальносуспільних позицій як сукупність економічних та позаекономічних — соціальних, культурних, моральних, екологічних і т.п. ефектів та можливість доступу до цих ефектів усіх економічних суб'єктів, причетних до їх створення.

У контексті викладеного важливо також звернути увагу на розмежування соціально-економічної і соціоекономічної сутностей, дане російським вченим В.М. Костюком. За його визначенням, соціально-економічна сутність виникає в результаті взаємодії соціальних і економічних сторін процесу, кожна з яких зберігає відносну самостійність, а в соціоекономічній сутності соціальне і економічне становлять єдине ціле, яке не можна розкласти на окремі, нехай навіть взаємопов'язані складові [4, с. 116].

Соціоекономічна сутність господарювання у вітчизняному аграрному секторі недостатньо враховувалась в процесі його ринкового реформування, а соціальна діяльність колишніх колгоспів і радгоспів та їх наступників — колективних сільськогосподарських підприємств — практично була «винесена за дужки» їхньої реструктуризації. Це, за визнанням багатьох дослідників, негативно позначилось на результативності здійснюваних трансформацій [див., напр. 5, с. 397; 6, с. 270–271]. Такий результат пояснюється низкою обставин: недооцінкою взаємозалежності господарської діяльності в аграрному секторі та стану соціального і природного середовища, у якому вона здійснюється; вузькоекономічним підходом до реформування; превалюванням корисливих інтересів представників господарської й адміністративної «еліт», які брали участь у реформаторських діях, над стратегічними цілями місцевих громад і суспільства загалом; істотним розривом у часі, необхідного, з одного боку, для створення нових господарських структур, а з іншого — для інституціональних перетворень, потрібних для їхнього ефективного функціонування, тощо.

Виведення соціальної складової ринкового трансформування сільського господарств за межі аграрної реформи не врятувало від кризи ні сільськогосподарські підприємства, ні село: 90-і роки минулого століття характеризувалися і різким спадом у сільському господарстві, і руйнуванням його матеріально-технічної бази, і початком глибокого соціально-економічного занепаду села. Надалі ж звільнення новостворених підприємницьких

формувань від «невластивих функцій» настільки розв'язало їм руки, що дало змогу багатьом із них не лише мінімізувати участь у відтворенні соціального і природного середовища свого функціонування, але й нарощувати виробництво і прибутки за рахунок його виснажливої експлуатації.

Соціоекономічний підхід до оцінювання діяльності різних типів господарських формувань у сільському господарстві, на нашу думку, повинен включати аналіз особливостей їхнього функціонування, зокрема давати відповідь на запитання: які суспільні відносини відтворюються при цьому і як використовується створена нова (додана) вартість. Одночасно мають бути оцінені: виконання господарюючими суб'єктами багатофункціональної ролі сільського господарства, їхній внесок у продукування суспільних благ та досягнення цілей сільського розвитку, зокрема у продовольче самозабезпечення країни, підтримання екологічної рівноваги та збереження агроландшафтів, надання можливостей і засобів для існування сільського населення, відтворення селянства тощо.

Деякі соціоекономічні характеристики основних типів вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції. Економічна природа *сільськогосподарських підприємств*, як і будь-яких інших підприємницьких формувань, зобов'язує їх підпорядковувати стратегію і тактику своєї діяльності головній меті — максимізації прибутку. У нестабільних умовах функціонування аграрного сектору (а вони тривають в Україні увесь час від початку його реформування) ця мета більшістю господарюючих суб'єктів зводиться до намагання отримувати максимально можливий прибуток в поточному виробничому циклі, особливо не переймаючись проблемами перспективного розвитку.

У такій ситуації необхідність дотримуватись вимог плодозміни, захисних методів обробітку ґрунту, екологічнобезпечних технологій виробництва чи, тим більше, дбати про поліпшення умов життя працівників і нарощування людського капіталу, відсовується на задній план. Превалює прагнення виробляти якомога більше тієї продукції, на яку зберігається попит і високі ціни, що спонукає до невпинного розширення посівів «вигідних» у певний час культур (нині — зернових, соняшнику, ріпаку). Це, у свою чергу, веде до спотворення галузевої (відмова від тваринництва) і продуктової структур виробництва, монокультуризації, нездорового нарощування розмірів землекористування. Відбувається не лише порушення базових вимог раціонального ведення сільського господарства і, відповідно, неповне заміщення вартості спожитих природних засобів виробництва, але й неналежне продукування таких суспільних благ як продовольче самозабезпечення країни та збереження екологічної рівноваги і агроландшафтів.

Не відповідає вимогам повноцінного відтворення й практика використання доданої вартості, створеної в процесі сільськогосподарської діяльності. Гонитва за прибутком спонукає підприємницькі формування до мінімізації витрат на оплату праці. Цим частково пояснюється їхня відмова від виробництва трудомістких видів продукції і зосередження на вирощуванні сільськогосподарських культур з високим рівнем механізації виробничих процесів, що веде до зменшення чисельності зайнятих. Окрім повного вивільнення «зайвих» робітників, сільськогосподарські підприємства використовують практику сезонного найму. Середньооблікова чисельність найманих працівників у аграрному секторі зменшилась від 2551 тис. осіб у 2000 р. до 665 тис. у 2010 р., тобто у 3,8 раза [7, с. 31]. Що ж стосується оплати праці, то тут сповна використовується напружена ситуація на локальних ринках праці, що дає можливість утримувати її на низькому рівні, який відображає ненормальну «збалансованість» попиту і пропозицій на робочу силу. Середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві у 2010 р. становила 1467 грн, що на 35 % менше від середньої в економіці і на 43 % – у промисловості.

Наслідком витіснення селян з підприємницького сектору сільського господарства, неповного заміщення вартості реально спожитої робочої сили в кінцевому підсумку є посилення міграційних процесів серед сільського населення, консервація сільської бідності, деградація людського капіталу села. Водночас дедалі частіше потреби сільськогосподарських підприємств у висококваліфікованих спеціалістах і працівниках масових професій (включаючи трактористів, комбайнерів, операторів тваринницьких ферм) задовольняються за рахунок міських жителів, а в робітниках ручної праці – шляхом вербування сезонних бригад, в тому числі й з іноземних громадян.

Слід враховувати й те, що в підприємницьких структурах, діяльність яких базується на найманій праці, постійно відтворюються інтереси власників засобів виробництва та найманих працівників (за визначенням – протилежні) і зумовлені цим відносини між ними, формуються і закріплюються відповідні норми поведінки, психологічні настанови і т.п. Характерними рисами сучасних великотоварних господарств є така кадрова політика, за якої працівники змушені максимально підпорядковувати свої дії і навіть спосіб життя реалізації інтересів власника (зокрема, не відволікатися на ведення особистого господарства), наявність штату охоронців, які пильно оберігають майно господарства і вироблену продукцію від зазіхань місцевих жителів тощо. З іншого боку тут, як зазначають дослідники, зберігаються широкі можливості опортуністичної поведінки найманих працівників, тобто такої, коли працівник

реалізує особисті інтереси обманним шляхом, використовуючи нагоду формального ставлення до обов'язків, крадіжки, неякісного виконання завдань і т.п. [8, с. 41–42].

Не «працюють» на сільський розвиток і прибутки більшості сільськогосподарських підприємств, які практично не спрямовуються у створення на селі нових робочих місць, підготовку чи підвищення кваліфікації місцевих кадрів, диверсифікацію господарської діяльності, розвиток виробничої, інженерної, соціальної інфраструктури села. Агробізнесмени нині якнайменше переймаються розв'язанням перелічених завдань, вилучають отримані доходи з відтворювального процесу в сільському господарстві, спрямовують їх або на задоволення власних споживчих потреб, або «в офшори», або на економічну діяльність поза сільською місцевістю.

Викладене свідчить про незадовільне виконання підприємницькими структурами суспільної місії сільського господарства бути економічним підґрунтям життєдіяльності сільського населення і забезпечувати відтворення селянства як специфічної суспільної верстви, що є носієм хліборобської культури, господарем локальних екосистем і гарантом продовольчої безпеки нації. Правда, окремі сільськогосподарські підприємства (такі, наприклад, як сільськогосподарський виробничий кооператив «Батьківщина» Котелевського району Полтавської області) сповна виконують цю місію, вдало поєднують виробничу і соціальну діяльність. Але вони репрезентують не правило, а виняток з нього.

Найвищого втілення набула експлуатація сільського природного і соціального середовища в інтересах аграрного бізнесу в інтегрованих агропромислових формуваннях – агрохолдингах, які максимально акумулюють і привласнюють додану вартість, створену на всіх ланках агропродовольчого ланцюга. Дослідники справедливо зазначають, що це призводить до зростання рівня безробіття через вивільнення зайвих працівників, нераціонального використання землі через порушення сівозмін, встановлення занижених внутрішньокорпоративних закупівельних цін, недостатньої участі у формуванні місцевих бюджетів та в розбудові соціальної інфраструктури села при її активній експлуатації тощо, що в кінцевому підсумку стає ще одним джерелом вимивання коштів із села [9, с. 10]. Великий аграрний бізнес, інтегрований у владні інституції, активно впливає на формування реальної аграрної політики, використовуючи її засоби у власних інтересах.

Вітчизняні *фермерські господарства* відповідно до законодавства про них [10] є формою підприємницької діяльності, що здійснюється на сімейній основі із залученням при необхідності найманих працівників. Мотивація їх діяльності як підприємницьких формувань є такою ж, як і сільськогоспо-

дарських підприємств, але приналежність до сімейного типу господарювання та більша орієнтованість на місцеві аграрні ринки зумовлюють повніше продукування суспільних благ у процесі сільськогосподарського виробництва. Фермерський уклад в Україні не вагомий — частка фермерських господарств у вартості валової продукції сільського господарства у 2010 р. становила 5 %, а в чисельності зайнятих у галузі — 3,2 %. При стабілізації загальної кількості фермерських господарств на рівні 42 тис. чисельність зайнятих у них зменшилась від 133,5 тис. у 2005 р. до 98,4 тис. у 2010 р.; 60 % останніх нині є найманими працівниками.

Частина фермерських господарств орендує значні масиви сільськогосподарських угідь. Виробнича діяльність у них здійснюється на основі найманої праці, тобто тут відтворюються такі ж майнові та соціально-трудові відносини, як в сільськогосподарських підприємствах. Проте більшість з них функціонує на засадах сімейного господарювання, прагне наростити виробничий потенціал і поліпшити житлово-побутові умови, передати господарство спадкоємцям у якомога кращому стані. Фермери зазвичай повніше, ніж власники чи адміністратори сільськогосподарських підприємств, інтегровані у місцеві громади, враховують запити селян, беруть участь у проведенні різних громадських заходів, але мають набагато меншу економічну і політичну вагу на загальнодержавному і регіональному рівнях.

Особисті селянські господарства (ОСГ) — найвагоміша частина господарств населення, тобто категорії виробників сільськогосподарської продукції, що здійснюють сільськогосподарську діяльність з метою як самозабезпечення продуктами харчування, так і виробництва товарної сільськогосподарської продукції. Окрім ОСГ, до цієї категорії відносяться: громадяни, що займаються сільськогосподарською діяльністю на землях, виділених для будівництва і обслуговування житлового будинку і господарських будівель, ділянок колективного й індивідуального садівництва і городництва та дачних ділянках, а також фізичні особи — підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства. Загалом в Україні мають земельні ділянки і ведуть сільськогосподарську діяльність понад 9,4 млн домогосподарств (сільських і міських), з яких 5,2 млн — розташовані у сільській місцевості. Серед останніх 4,5 млн — особисті селянські господарства.

Згідно з Законом України «Про особисте селянське господарство» [11], діяльність, пов'язана з веденням цього господарства, проводиться «фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних або родинних відносинах і спільно проживають» (тобто є формою сімейного господарю-

вання) і не відноситься до підприємницької діяльності. За цим же Законом члени ОСГ вважаються особами, які забезпечують себе роботою самостійно і належать до зайнятого населення за умови, що робота в цьому господарстві для них є основною; вони можуть брати участь у загальнообов'язковому державному соціальному страхуванні (включаючи пенсійне) на добровільних засадах. Насправді це неформальна зайнятість, на яку не поширюються норми трудового законодавства і соціальні гарантії. Згаданим Законом передбачена також можливість надання державної підтримки особистим селянським господарствам і сприяння їхньому розвитку відповідно до загальнодержавних і регіональних програм. Проте за увесь час, що пройшов після його прийняття (2003 р.), жодної загальнодержавної програми, яка спеціально стосувалася б ОСГ, не було прийнято, а до діючих програм підтримки аграрного сектору ці господарства мають дуже обмежений доступ.

Разом з іншими господарствами населення ОСГ тривалий час виробляють понад половину (в окремі роки до двох третин) валової продукції сільськогосподарської галузі, домінуючи у таких трудомістких підгалузях як овочівництво, картоплярство, плодівництво, молочне і м'ясне скотарство тощо; тут зайнято 2,2 млн осіб (понад 72 % від загальної чисельності зайнятих в аграрному виробництві). Особисті селянські господарства повніше, ніж інші суб'єкти господарювання, продукують створювані у процесі сільськогосподарської діяльності суспільні блага: роблять внесок у продовольче самозабезпечення країни; слугують економічним підґрунтям функціонування сільських громад (місця прикладання праці й джерело доходів сімейних бюджетів); краще зберігають агроландшафти і довкілля; є соціальною базою відтворення селянства як носія хліборобської культури і народних традицій. Їхні доходи більшою мірою, ніж, наприклад, інтегрованих у холдинги сільськогосподарських підприємств, використовуються для відтворення сільського життєвого середовища.

Не зважаючи на усе викладене, в реальній практиці державного регулювання аграрного сектору розвиток ОСГ практично не підтримувався. Більше того, під впливом низки зовнішніх і внутрішніх чинників відбулося певне консервування сформованого у колгоспно-радгоспний період ставлення до них як до «підсобних» і «неперспективних». Зовнішніми чинниками стали ігнорування інтересів ОСГ при формуванні ринкової інфраструктури і системи державного субсидування аграрного сектору, нехтування їхніх потреб щодо модернізації виробництва і якісного поліпшення людського капіталу, отриманні справедливих цін, захисту економічних і соціальних інтересів. Внутрішніми ж причинами є: низька

здатність більшості власників і членів ОСГ до самостійного господарювання, неусвідомлення свого господарства повноцінним економічним суб'єктом і основним місцем прикладання праці; відособленість, неготовність до соціальної взаємодії; брак знань та умінь виокремити і сформулювати свої інтереси та потреби, донести їх до владних інституцій і добиватися їх реалізації тощо.

Це типові проблеми початкового етапу адаптації сімейних господарств до ринкових відносин і держава мала б допомагати у їх подоланні. Проте інституційне забезпечення розвитку малотоварного виробництва не стало вагомим напрямом державної аграрної політики. Як наслідок, особистий сектор сільського господарства залишається роздрібненим, не згуртованим, його інтереси ніхто адекватно не виражає і не представляє.

У вітчизняній аграрній системі особисті селянські господарства разом із сімейними фермерськими господарствами репрезентують сімейний тип господарювання, який становить основу сільськогосподарського устрою розвинених країн світу. Головною ознакою цього типу є поєднання в одній особі (сім'ї) функцій власника, організатора виробництва і виконавця виробничих процесів, що дає змогу досягати найвищої мотивації діяльності. В ідеалі, у безперервному виробничому процесі згадані функції, а з ними і відповідні якісні характеристики їх носіїв, повинні відтворюватись, що має сприяти гармонійному розвитку власників та членів сімейних господарств, спонукаючи їх до нарощування людського і соціального капіталів. Результатом цього стає формування прошарку виробників сільськогосподарської продукції, які живуть у сільській місцевості і працюють на своїй землі («фермерів»), що відчувають і поводять себе як господарі локального сільського життєвого простору, дбають про його облаштування, збереження і поліпшення. Оскільки у своїй діяльності вони дотримуються не лише норм поведінки «економічної людини», але й певних традицій, моральних принципів, вимог суспільної безпеки тощо, то нерідко програють у конкурентній боротьбі з суто комерційними формуваннями. Тому в цивілізованих суспільствах вибудовані системи підтримки таких господарств.

Через історичні обставини більшість особистих селянських господарств України не досягнули того рівня розвитку і не набули тих рис сімейного господарювання, якими характеризуються фермерські господарства передових країн світу. Як показують результати досліджень [див., напр. 12, с. 23–24] майже 40 % сільських домогосподарств, які займаються сільськогосподарською діяльністю, виробляють продукцію лише для власного споживання, ще 30 % мають змішаний і 30 % — переважно товарний харак-

тер діяльності. Очевидно, найрозвиненіші сімейні господарства майбутньої сільськогосподарської системи України сформуються з представників третьої і частково другої згаданих груп.

Структура виробників сільськогосподарської продукції в Україні. Наявність у вітчизняному аграрному секторі різних за організаційно-правовими формами і розмірами суб'єктів господарювання є однією з його позитивних рис: щонайменше це давало йому змогу відносно задовільно виконувати функцію продовольчого забезпечення країни упродовж всього трансформаційного періоду. Однак підтримання зазначеної різноманітності не належить до пріоритетів регулювання розвитку галузі: умови функціонування різних типів виробників усупереч задекларованим принципам не є рівноправними, навпаки, різноманітні переваги зазвичай отримують великотоварні підприємства і об'єднання. Про значення свідчить зокрема й те, що органи державного регулювання аграрного сектору практично не оперують показниками загальної кількості й структури виробників сільськогосподарської продукції. Не відтворює цілісної організаційної побудови аграрного виробництва й вітчизняна статистика. Інформація про виробників сільськогосподарської продукції подається окремо щодо сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств і окремо щодо сільських домогосподарств, причому щодо домогосподарств — переважно у відносних величинах.

У 2010 р. в Україні функціонувало 14,8 тис. сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм, 41,7 тис. фермерських господарств і, як уже згадувалось, 5,2 млн сільських домогосподарств, що виробляють сільськогосподарську продукцію. Між цими типами виробників, як і всередині кожного з них, спостерігається значне розшарування за різними ознаками, зокрема й за розмірами землекористування. В середньому на одне сільськогосподарське підприємство, яке мало сільськогосподарські угіддя, у 2010 р. припадало 1,5 тис. га цих угідь, фермерське господарство — 115 га, сільське домогосподарство — 1,20 га. Диференціація ж за цією ознакою всередині кожного типу господарств ілюструється матеріалами табл. 1.

Як видно із даних табл. 1, 34 % сільськогосподарських підприємств розміром землекористування до 500 га обробляють 4,6 %, а 0,9 % підприємств розміром понад 10 тис. га — 14,2 % сільськогосподарських угідь. Подібне має місце й у фермерських господарствах і сільських домогосподарствах. При цьому дані табл. 1 не відображають явища надконцентрації сільськогосподарського виробництва внаслідок його холдингізації. Водночас вони засвідчують наявність значної частини суб'єктів господарювання в аграрному секторі (понад 22 % сільськогосподарських підприємств і понад 10 % фермерських господарств),

Таблиця 1

Розподіл господарств різних типів за розмірами сільськогосподарських угідь, 2010 р.

Сільськогосподарські підприємства			Фермерські господарства			Сільські домогосподарства		
розмір підприємств, га	частка, %		розмір господарств, га	частка, %		розмір господарств, га	частка, %	
	у загальній кількості	у площі землі		у загальній кількості	у площі землі		у загальній кількості	у площі землі
до 500,0	34,0	4,6	до 50,0	64,6	14,2	до 0,25	25,2	3,3
500,1—1000,0	11,0	7,0	50,1—100,0	9,8	6,8	0,26—1,0	53,0	24,4
1000,1—4000,0	26,1	46,9	100,1—500,0	10,9	24,3	1,01—5,0	18,5	30,4
4000,1—10000,0	5,5	27,3	500,1—1000,0	2,4	16,5	5,01—10,0	2,0	11,8
більше 10000,0	0,9	14,2	понад 1000,0	1,9	38,2	понад 10,0	1,3	30,1
не мають с-г. угідь	22,5	—	не мають с-г. угідь	10,4	—	х	х	х
Разом	100,0	100,0	Разом	100,0	100,0	Разом	100,0	100,0

Джерело:

Складено за даними сільське господарство України, 2010 рік. Стат. збірник / Держкомстат України. — К., 2011. — С. 51,162,185.

які ведуть свою діяльність за відсутності сільськогосподарських угідь.

Для отримання цілісного уявлення про кількість і структуру суб'єктів господарювання у сільському господарстві за розмірами їх землекористування свого часу нами було зроблено спробу доповнити матеріали по сільськогосподарських підприємствах і фермерських господарствах відповідними даними по сільських домогосподарствах [13, с. 164—167]. При цьому до розрахунку включалися тільки домогосподарства з площею понад 1 га як такі, що виробляють

продукцію не лише для власного споживання, але й на продаж. Оновлений розрахунок подано у табл. 2. В таблиці представлено 1175,1 тис. господарюючих суб'єктів, у тому числі 48,8 тис. сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств, які у 2010 р. мали в користуванні 21,6 млн га сільськогосподарських угідь, та 1126,3 тис. сільських домогосподарств з земельною площею 4,5 млн га.

Як видно з табл. 2, майже 962 тис. господарюючих суб'єктів у сільському господарстві України використовує менше 5 га землі кожний, причому на них

Таблиця 2

Кількість і обсяги землекористування виробників товарної сільськогосподарської продукції в Україні, 2010 р.

Групи виробників за розмірами землекористування	Кількість виробників		Площа землекористування		Середній розмір землекористування, га
	тис. од.	%	тис. га	%	
Сільські домогосподарства з площею більше 1,0 га, фермерські господарства і підприємства, що мають сільськогосподарські угіддя, усього	1175,1	100,0	26068,3	100,0	22,2
у тому числі з площею, га:					
I — до 5,0	961,6	81,8	1903,0	7,3	2,0
II — 5,1—10,0	107,3	9,2	763,5	2,9	7,1
III — 10,1—50,0	85,8	7,3	2462,2	9,5	28,7
Разом гр. II-III	193,1	16,5	3225,7	12,4	16,7
IV — 50,1—100,0	4,8	0,4	345,2	1,3	71,9
V — 100,0—500,0	7,2	0,6	1743,1	6,7	242,1
VI — 500,1—1000,0	2,7	0,2	1919,4	7,4	710,9
VII — 1000,1—2000,0	2,7	0,2	3822,8	14,6	1415,9
VIII — 2000,1—4000,0	2,0	0,2	5588,5	21,4	2794,3
IX — 4000,—7000,0	0,7	0,06	3590,1	13,8	5128,7
X — 7000,1—10000,0	0,2*	0,02	1479,6	5,7	8312,4
XI — більше 10000,0	0,1**	0,01	2450,9	9,4	18709,2
Разом гр. IV—XIII	20,4	1,7	20939,6	80,3	1026,5

Розраховано за даними: Сільське господарство України, 2010 рік. Стат. збірник / Держкомстат України. — К., 2011. — С. 51,185; Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2010 році. Стат. збірник / Держкомстат України. — К., 2010. — С. 46.

*178 підприємств.

**131 підприємство.

припадає всього 7,3 % земельного фонду окресленого кола господарств. З іншого боку, лише 131 підприємство (0,01 % від загальної кількості) використовує 9,4 % зазначеного фонду земель. Оброблювана ними площа на 29 % більша, ніж усіх господарств I групи. Сільські домогосподарства, включені до табл. 2, розподілилися між першими трьома групами: до першої увійшло 955,8 тис. господарств, що становить 99,4 % чисельності групи, до другої – 103,3 тис. (96,3 %), до третьої – 67,2 тис. господарств (78,3 %). Укрупнене ж групування представлених в аналізованій таблиці виробників дає такі результати: з розміром землекористування до 5 га (I гр.) – 81,8 % їх загальної чисельності, 5–50 га (II–III гр.) – 16,5 %, більше 50 га (IV–XI гр.) – 1,7 %. Цю структуру господарюючих суб'єктів можна, на нашу думку, порівнювати з відповідною структурою інших країн, в тому числі США та членів Європейського союзу.

Співставлення даних укрупненого групування вітчизняних господарств з відповідними даними країн ЄС [див. 14, с. 225] свідчить, з одного боку, про загалом схожий розподіл виробників сільськогосподарської продукції в Україні і ряді інших країн (Португалія, Італія, Греція, Угорщина, Словаччина, Болгарія), а з іншого – про істотну деформацію структури вітчизняного сільського господарства за розмірами господарюючих суб'єктів.

На перший погляд, ця деформація проявляється у переважанні малих господарських формувань. Зокрема, в Україні частка господарств з площею землекористування до 5 га істотно більша, ніж у таких країнах як Чехія, Словенія, пострадянські держави Балтії, Польща, а надто Франція чи Німеччина. Порівняно ж з середнім показником по 10 країнах ЦСЄ в Україні частка цих господарств на 11 в. п., а порівняно з

ЄС-25 – на 20 в. п. вища. Проте, якщо взяти до уваги й розподіл земельного фонду між господарюючими суб'єктами, то ознакою деформованості вітчизняної сільськогосподарської структури стає ще й надмірне зосередження обсягів землекористування в господарствах з площею 4–7 тис. га й більше. Показово, що середній розмір землекористування одного господарюючого суб'єкта в Україні становить 22,2 га, тоді як у ЄС-25 – лише 18,7 га. Такий середній показник в нас формують саме великі і надвеликі підприємства.

Висновок про двобічну деформованість (поляризованість) організаційної структури вітчизняної сільськогосподарської галузі підтверджує і співставлення розподілу господарюючих суб'єктів за розміром землекористування в Україні і США (табл. 3).

Так, у США середній розмір землекористування 1 ферми становить майже 170 га, тобто він на порядок вищий, ніж в середньому по країнах ЄС і в 7,6 раза вищий, ніж в Україні. Але при цьому в США більше половини ферм (51,7 %) господарюють на земельних ділянках загальною площею 4,1–56 га, а ще 34,1 % – використовують землі площею 56,1–809 га. В Україні ж на подібні групи припадає відповідно усього 16,5 % та 1,2 % господарств. Частка малотоварних ферм (з площею до 4 га) у США становить 10,6 %, а великотоварних (за їхніми мірками – 2 тис. акрів, тобто 810 га) і більше – 3,6 % при середньому розмірі такого господарства 2,5 тис. га.

Надмірна подрібненість вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції у сегменті малих форм господарювання дає підстави для визнання закономірності подальшої концентрації виробництва саме у цьому сегменті. Однак це жодною мірою не означає доцільності чи неминучості поглинання ма-

Таблиця 3

Структура суб'єктів господарювання за розмірами землекористування в аграрному секторі України та США

Групи господарств за площею землекористування, га	Україна*		Середній розмір господарства, га	США**		Середній розмір ферми, га
	частки груп, %			частки груп, %		
	у кількості господарств	у площі землекористування		у кількості ферм	у площі землекористування	
Всього	100,0	100,0	22,2	Всього	100,0	169,3
у т. ч.				у т. ч.		
до 5,0	81,8	7,3	2,0	до 4,0	10,6	1,9
5,1–50,0	16,5	12,4	16,7	4,1–56,0	51,7	21,6
більше 50,0	1,7	80,3	1026,5	більше 56,0	37,7	419,0
з них:				з них:		
50,1–1000	1,2	15,4	272,6	56,1–809	34,1	195,9
більше 1000	0,5	64,9	2970	810 і більше	3,6	2513,7

* 2010 р., розраховано за даними: Сільське господарство України, 2010 рік. Стат. збірник / Держкомстат України. — К., 2011. — С. 51, 185; Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2010 році. Стат. збірник / Держкомстат України. — К., 2010. — С. 46.

** 2007 р., розраховано за даними: Statistical Abstract of the United States: 2011, p. 535; розмір земельної площі переведено з акрів у гектари: 1 акр = 0,4047 га.

лих або середніх господарств великими і зростання кількості надвеликих. Навпаки, існує потреба деконцентрації в сегменті надвеликих формувань, що, до речі, що є однією з ознак (поряд з деіндустріалізацією та урізноманітненням виробництва) постіндустріальних суспільств.

Висновки. Сучасна організаційна структура вітчизняного сільського господарства, основними сегментами якої є різні за величиною сільськогосподарські підприємства, фермерські та особисті селянські господарства, зовні схожа з сільськогосподарським устроєм розвинених країн, але поки що не функціонує як злагоджена система, здатна забезпечувати повноцінне виконання завдань і функцій аграрного сектора в процесі суспільного відтворення. Регулювання її подальшого розвитку потребує застосування соціоекономічних підходів до оцінки різних типів виробників сільськогосподарської продукції, що передбачає врахування не лише економічних, але й позаекономічних результатів їхньої діяльності, зокрема участі у відтворенні соціального і природного середовища, у якому вони функціонують, продукування суспільних благ, досягнення цілей сільського розвитку.

Нині реалізація економічних інтересів сільськогосподарських підприємств (особливо інтегрованих у агрохолдинги) набула гіпертрофованих форм, за яких частину прибутків отримують внаслідок виснажливої експлуатації природного і соціального потенціалу села та нехтування виконанням багатofункціональної місії сільського господарства, що веде до деградації сільського середовища. Натомість сімейні фермерські і особисті селянські господарства, які за своєю соціоекономічною природою налаштовані на продукування суспільних благ і реалізацію цілей сільського розвитку, не мають достатнього впливу на аграрну політику та рівноправного доступу до ринків готової продукції, виробничих ресурсів і засобів державної підтримки аграрного сектора. Посилення соціоекономічної орієнтації вітчизняного аграрного сектору вимагає адекватної оцінки його організаційної структури як сукупності виробників сільськогосподарської продукції.

Розподіл виробників товарної сільськогосподарської продукції за розмірами землекористування свідчить про двобічну деформованість (поляризованість) організаційної структури вітчизняної сільськогосподарської галузі, яка характеризується, з одного боку, значною роздрібненістю у сегменті малотоварного виробництва і, з іншого боку, — надмірною концентрацією земель і виробництва в обмеженій кількості надвеликих господарств та їх об'єднань. Беручи до уваги соціоекономічні особливості діяльності різних типів виробників, таку деформованість слід вважати негативним чинником аграрного і сільського розвитку. Очевидно,

що державна аграрна політика має бути спрямована на її подолання.

Гармонізація структури вітчизняного аграрного виробництва з урахуванням її соціоекономічних і організаційних аспектів потребує як жорсткішого регулювання діяльності великого аграрного бізнесу у напрямі посилення його спрямованості на відтворення природних і соціальних ресурсів села, загалом досягнення цілей загальносуспільного і сільського розвитку, так і створення сприятливого середовища для функціонування і розвитку сімейного типу господарювання на землі, набуття вітчизняними сімейними господарствами кращих рис і ваги відповідних світових аналогів.

Використані джерела

1. *Саблук П.Т.* Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми, шляхи їх вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // *Економіка АПК*. — 2009. — № 12. — С. 3—13.
2. *Шабанова М.А.* Социекономика и экономическая социология: точки размежевания и интеграции / М. А. Шабанова // *Экономическая социология*. — 2005. — Т. 6. — № 5. — С. 12—27 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.eesos.msses.ru>.
3. Там само.
4. *Костюк В.Н.* Теория эволюции и социоекономические процессы / Костюк В. Н. — [изд. 2-е.]. — М.: Едиториал УРСС. 2004. — 176 с.
5. *Кириленко І.Г.* Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи / Кириленко І. Г. — К.: ННЦ ІАЕ, 2005. — 452 с.
6. *Юрчишин В.В.* Аграрна політика в Україні на зламах політичних епох / Юрчишин В. В. — К.: Наук. думка, 2009. — 366 с.
7. *Сільське господарство України, 2010.* Стат. Збірник / Державна служба статистики України. — К., 2011.
8. *Узун В.* Оппортунистическое поведение наемных работников и его влияние на формы ведения сельского хозяйства / В. Узун // *АПК: экономика, управление*. — 2009. — № 10. — С. 37—43.
9. *Саблук П.Т.* Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // *Економіка АПК*. — 2010. — № 1. — С. 3—12.
10. Про фермерське господарство: Закон України від 19.06.2003 № 973-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/973-15>
11. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 № 742-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/742-15>
12. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / [за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи]. — К.: НАН України, Ін-т екон. та прогноз., 2012. — 56 с.
13. *Прокопа І.В.* Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута. — К.: НАН України; Ін.-т екон. та прогноз., 2011. — 240 с.
14. *Зінчук Т.О.* Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки: моногр. / Зінчук Т. О. — Житомир: ДВНЗ «Державний агроєкологічний університет», 2008. — 384 с.

В.П. Славов,
доктор с-г. наук, професор, чл.-кор. НААН,
Житомирський національний агроекологічний університет

О.В. Коваленко,
канд. екон. наук,
ННЦ «Інститут аграрної економіки»

КОЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПРИНЦИП СТАЛОГО РОЗВИТКУ АПК — ОБ'ЄКТИВНА ВИМОГА ЧАСУ

Ретроспективно проаналізована сутність поняття «сталий розвиток» та обґрунтовано необхідність коеволюційного принципу розвитку АПК.

В сучасних умовах економічне зростання здійснюється при неухильному збільшенні споживання викопних та невідновлюваних природних ресурсів. Ефективність функціонування виробничих систем, коли попит на ресурси зростає, а їх кількість зменшується, можна забезпечити лише завдяки їх раціональному використанню ресурсів та економії.

В кінці ХХ та на початку ХХІ ст. багато наукових дискусій ведеться навколо проблем сталого розвитку агропродовольчої сфери і її складових. Безумовно, сталий розвиток проблема системна і як будь-яка система складається з безлічі елементів. Вкрай вагомими елементами цієї системи є агропромислове виробництво і сільська територія.

Мета статті — ретроспективним аналізом розкрити сутність поняття сталий розвиток агропродовольчої сфери і його значення для підвищення ефективності економіки, рівня і якості життя населення та обґрунтувати необхідність коеволюційного принципу розвитку АПК.

Аналіз теоретичних і методологічних аспектів проблеми сталого розвитку агропродовольчої сфери свідчить, що початкове тлумачення SARD (*Sustainable Agriculture Development i Rural Development*) є причиною умовного поділу досліджень у цій сфері на два напрями. Перший — це сталий розвиток сільськогосподарського виробництва (ресурсозберігаючий, інноваційний розвиток виробництва), що забезпечує продовольчу незалежність країни, регіону. Другий — це сталий розвиток сільських територій, тобто розв'язання соціальних проблем, якості і рівня життя сільського населення, у т.ч. взаємопов'язаних між собою медичного і побутового обслуговування. Запорукою успішного функціонування сільської території є сталий розвиток агропромислового виробництва.

Зарубіжні вчені «сталий сільський розвиток» визначають як «стабільний розвиток сільського співтовариства, що забезпечує зростання ефективності сільської економіки, підвищення рівня і якості життя сільського населення, підтримку екологічної рівноваги, збереження і поліпшення ландшафту в

сільській місцевості» [1], а «сталий розвиток сільськогосподарського виробництва» — як «здатність господарюючого суб'єкта динамічно підтримувати оптимальні пропорції в організації діяльності, орієнтованої на інноваційний розвиток, підвищувати соціальну і економічну ефективність; постійно нарощувати темпи розвитку, здійснюючи розширене відтворення з метою забезпечення населення якісними продуктами харчування, продовольчої незалежності держави без шкоди екології та довкіллю» [2]. Як симбіоз перших двох категорій «сталий розвиток сільського господарства» пропонують розуміти як «максимально адаптовану до реальних умов господарювання систему коеволюційного розвитку аграрного виробництва і сільського соціуму, що функціонує за цивілізаційно-інноваційними принципами» [3].

Дискусія стосовно сталого розвитку не обминула і вітчизняних вчених. Термін «сталий розвиток» є офіційним українським відповідником англійського терміну «*sustainable development*», дослівний переклад якого з урахуванням контексту може бути «життєздатний розвиток», а розширене його тлумачення — «всебічно збалансований розвиток» [4]. Як визначено «Порядком денним на ХХІ ст.» [5], мета сталого розвитку — задовольняти потреби сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Теорія сталого розвитку є альтернативою парадигмі економічного зростання.

Вітчизняна довідкова література наводить такі визначення: «сталий розвиток» — процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь; «сталий розвиток населених пунктів» — соціально, економічно і екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на створення економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів, технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної інфраструктури» [6].

Сталий розвиток — це керований розвиток. Основою його керованості є системний підхід та сучасні

інформаційні технології, які дають можливість моделювати різні варіанти напрямів розвитку, з високою точністю прогнозувати результати і вибрати найоптимальніший з них [4]. Багато теоретиків і прихильників сталого розвитку застосовують цю теорію до компонент економічної системи — форм господарювання або окремих агропромислових галузей. Так, А.М. Стельмащук вважає основою сталого розвитку сільських територій діяльність малих підприємств, зокрема фермерських господарств, як однієї з ефективних форм господарювання на селі, важливого засобу розв'язання продовольчих, економічних і соціальних проблем суспільства й сільських територій зокрема [7].

На нашу думку, в системі сталого розвитку кожна з галузей має розвиватися не лише всебічно і збалансовано, а також коеволюційно.

Коеволюція (*co* — приставка, що означає у ряді мов спільність, узгодженість; лат. *evolutio* — розгортання) — термін, який прийшов з біології, використовується сучасною наукою для позначення механізму взаємозумовлених змін елементів цілісної системи, що розвивається. У вузькому сенсі поняття «коеволюція» використовується для позначення процесу спільного розвитку біосфери і людського суспільства. Концепція «коеволюції» природи і суспільства, яку першим висунув Н.В. Тимофеев-Ресовский (1968), має визначати оптимальне співвідношення інтересів людства й усієї біосфери, уникнувши при цьому двох крайнощів: прагнення до повного панування людини над природою й одночасного пререклоніння перед нею. Згідно з принципом коеволюції, людство, для того, щоб забезпечити своє майбутнє, має не лише змінювати біосферу, пристосовуючи її до своїх потреб, але й змінюватися само, пристосовуючись до об'єктивних вимог природи. «Ми так радикально змінили наше середовище, — стверджував Н. Вінер, — що тепер для того, щоб існувати в ньому, ми повинні змінити себе». Саме коеволюційний перехід системи «Людина — біосфера» до стану динамічно сталої цілісності, симбіозу і означатиме реальне перетворення біосфери на ноосферу. Для забезпечення цього процесу людство зобов'язане слідувати, передусім, екологічному і моральному імперативам [8]. На жаль, свідомість людей дуже консервативна і важко позбавляється стереотипних уявлень про відношення людини до природи. На нашу думку, ця концепція має стати ідеологічним підґрунтям майбутніх досліджень і процесів переходу галузей економіки на шлях сталого розвитку. Це стосується і агропродовольчої сфери як основи продовольчої безпеки країни, сучасний стан якої є кризовим.

Один із системних чинників гальмування розвитку аграрного виробництва в Україні — це кризові явища у галузях рослинництва і тваринництва. Статистичні дані свідчать, що за останні 20 років посівні площі сільськогосподарських культур зменшилися на 16,8 %, кормових культур — у 4,6 раза, зернобобових — у 3,3, цукрових буряків — у 3,2 раза. Натомість у 2,8 раза зросли посіви соняшнику, у 10 разів — ріпаку. Такі тенденції зумовили порушення сівозмін,

виснаження ґрунтів, сприяли незбалансованому постанню на ринок харчових продуктів.

За роки незалежності в Україні значно скоротилося поголів'я сільськогосподарських тварин: великої рогатої худоби — в 5,1 раза, корів — в 3,2 раза, свиней — у 2,4 раза, овець — в 4,9 раза. Водночас, після зниження поголів'я птиці від 246,1 млн голів у 1990 р. до 123,7 у 2000 р., або майже удвічі, починаючи з 2001 р., спостерігається поступове нарощування поголів'я, яке зросло до 203,8 млн голів. Зменшення поголів'я худоби та птиці відбулося переважно в сільськогосподарських підприємствах. Як наслідок, змінилася структура утримання худоби. Так, якщо у 1990 р. 85,6 % великої рогатої худоби утримували сільгоспідприємства, а господарства населення — 14,4 %, то вже у 2010 р. 66 % утримується у господарствах населення, і лише 34 % — у сільськогосподарських підприємствах (табл. 1).

Скорочення поголів'я худоби та птиці призвело до зниження обсягів виробництва продукції тваринництва. Так, значно скоротилося виробництво: яловичини (у забійній вазі) у 2010 р. порівняно з 1990 р., у 4,6 рази, молока — у 2,2 рази (табл. 2). Виробництво свинини у забійній масі зменшилось на 945,1 тис тонн або майже у 2,5 рази, баранини та козлятини — у 2,1 рази, кролятини — у 2,2 рази.

Водночас, спостерігається нарощування виробництва продукції птахівництва. Так, у 2010 р., порівняно з 1990 р., виробництво м'яса птиці зросло на 245,1 тис. т або в 1,3 раза, виробництво яєць — на 765,6 млн шт. або майже на 5 %. Збільшення виробництва продукції птахівництва пов'язане з більш швидкою окупністю витрат через вищий коефіцієнт оборотності оборотних засобів порівняно з іншими галузями тваринництва.

За кількістю поголів'я великої рогатої худоби і корів на 100 га сільськогосподарських угідь Україна значно поступається іншим країнам. Якщо у 2008 р. в Україні цей показник по великій рогатій худобі становив 13,3 гол., то в країнах ЄС — 49,3, Німеччині — 76,6, Франції — 68, в Республіці Білорусь — 44,9 гол. Корів в Україні на 100 га угідь налічується 7,4 гол., в країнах ЄС — 13,2, Німеччині — 24,9, Франції — 12,9, Республіці Білорусь — 16,4 гол. На 100 га сільськогосподарських угідь в 11 країнах ЄС виробляється яловичини у 3,8 раза більше, ніж в Україні, у Німеччині — в 6,2, Франції — в 4,5, в Республіці Білорусь — у 2,6 раза [9, с. 92; 10].

Баланс споживання основних продуктів харчування свідчить, що у 2010 р. в Україні по більшості основних видів продовольства фактичне споживання знаходилося нижче раціональних норм. Найбільше відставання від раціонального рівня спостерігалось по плодах, ягодах і винограду — на 46 %, молоку і молокопродуктах — на 46 %, м'ясу і м'ясопродуктах — на 35 %, риби та рибопродуктах — на 28 % (рис.).

За трьома продовольчими групами, а саме: «хліб і хлібопродукти», «картопля», «олія рослинна всіх видів» фактичне споживання перевищило раціональну норму. Таке перевищення є свідченням незбалан-

Поголів'я худоби та птиці за категоріями господарств і його структура*

Показник	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Поголів'я худоби та птиці, на кінець року, тис. голів</i>									
Сільськогосподарські підприємства									
Велика рогата худоба, у т. ч.:	21083,3	13701,4	5037,3	2491,8	2294,6	1926,8	1720,1	1627,1	1526,4
корови	6191,6	4595,1	1851,0	866,2	764,0	678,6	624,3	604,6	589,1
свині	14071,2	7152,5	2414,4	2602,4	3257,4	2869,5	2730,9	3307,9	3625,2
вівці та кози	7165,5	2423,3	413,3	270,9	283,2	301,2	300,1	315,9	298,4
птиця	132966,6	54074,2	25352,9	66625,3	72219,0	80124,3	87973,7	100354,2	110561,3
Господарства населення									
Велика рогата худоба, у т. ч.:	3540,1	3855,9	4386,4	4022,3	3880,8	3564,1	3358,9	3199,6	2968,0
корови	2186,6	2936,2	3107,3	2768,9	2582,7	2417,3	2232,0	2131,9	2042,1
свині	5355,7	5991,9	5237,9	4450,4	4797,6	4150,4	3795,1	4268,7	4335,2
вівці та кози	1253,2	1675,3	1461,7	1358,6	1334,0	1377,4	1426,8	1516,6	1433,3
птиця	113137,6	95674,2	98369,1	95368,2	94312,0	89166,0	89582,2	91092,2	93278,5
<i>Структура поголів'я худоби та птиці, на кінець року, у % до загальної чисельності</i>									
Сільськогосподарські підприємства									
Велика рогата худоба, у т. ч.:	85,6	78,0	53,5	38,3	37,2	35,1	33,9	33,7	34,0
корови	73,9	61,0	37,3	23,8	22,8	21,9	21,9	22,1	22,4
свині	72,4	54,4	31,6	36,9	40,4	40,9	41,8	43,7	45,5
вівці та кози	85,1	59,1	22,0	16,6	17,5	17,9	17,4	17,2	17,2
птиця	54,0	36,1	20,5	41,1	43,4	47,3	49,5	52,4	54,2
Господарства населення									
Велика рогата худоба, у т. ч.:	14,4	22,0	46,5	61,7	62,8	64,9	66,1	66,3	66,0
корови	26,1	39,0	62,7	76,2	77,2	78,1	78,1	77,9	77,6
свині	27,6	45,6	68,4	63,1	59,6	59,1	58,2	56,3	54,5
вівці та кози	14,9	40,9	78,0	83,4	82,5	82,1	82,6	82,8	82,8
птиця	46,0	63,9	79,5	58,9	56,6	52,7	50,5	47,6	45,8

* Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 2

Виробництво основних видів продукції тваринництва*

Показник	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
М'ясо (у забійній вазі), тис. т, у т.ч.:	4357,8	2293,7	1662,8	1597,0	1723,2	1911,7	1905,9	1917,4	2059,0
яловичина та телятина	1985,4	1185,9	754,3	561,8	567,4	546,1	479,7	453,5	427,7
свинина	1576,3	806,9	675,9	493,7	526,1	634,7	589,9	526,5	631,2
м'ясо птиці	708,4	235,2	193,2	496,6	589,3	689,4	794,0	894,2	953,5
баранина та козлятина	45,8	39,5	17,2	16,2	14,6	15,3	17,1	17,8	21,0
кролятина	30,2	19,4	13,9	13,5	12,6	12,4	13,1	13,6	13,5
конина	11,7	6,8	8,3	15,2	13,2	13,8	12,1	11,8	12,1
молоко, тис. т	24508,3	17274,3	12657,9	13714,4	13286,9	12262,1	11761,3	11609,6	11248,5
яйця, млн шт.	16286,7	9403,5	8808,6	13045,9	14234,6	14062,5	14956,5	15907,5	17052,3
вовна, т	29804	13926	3400	3195	3277	3449	3755	4111	4192

* Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

сованості раціону харчування населення, яке намагається забезпечити власні потреби за рахунок економічно доступніших продуктів. Основну частину калорій українці отримують від продукції рослинного походження, натомість 27,1 % середньодобового раціону забезпечується за рахунок споживання продукції тваринного походження, що у 2 рази нижче за встановлений пороговий критерій (1375 ккал).

В Україні гостро постають екологічні проблеми землекористування. Значна площа сільгоспугідь

підпадає під вплив вітрової і водної ерозії, а близько 1,7 млн га — вітрової ерозії. Найбільшої шкоди зазнають землі Запорізької, Луганської та Херсонської областей. Водна ерозія охоплює 13,3 млн га сільськогосподарських угідь або понад 32 % їх загальної площі. Найбільші площі угідь, підданих водній ерозії, знаходяться у Донецькій, Одеській і Луганській областях. Негативний вплив на екологію ґрунтового покриву спричинила аварія на Чорнобильській АЕС: радіонуклідами забруднено по-

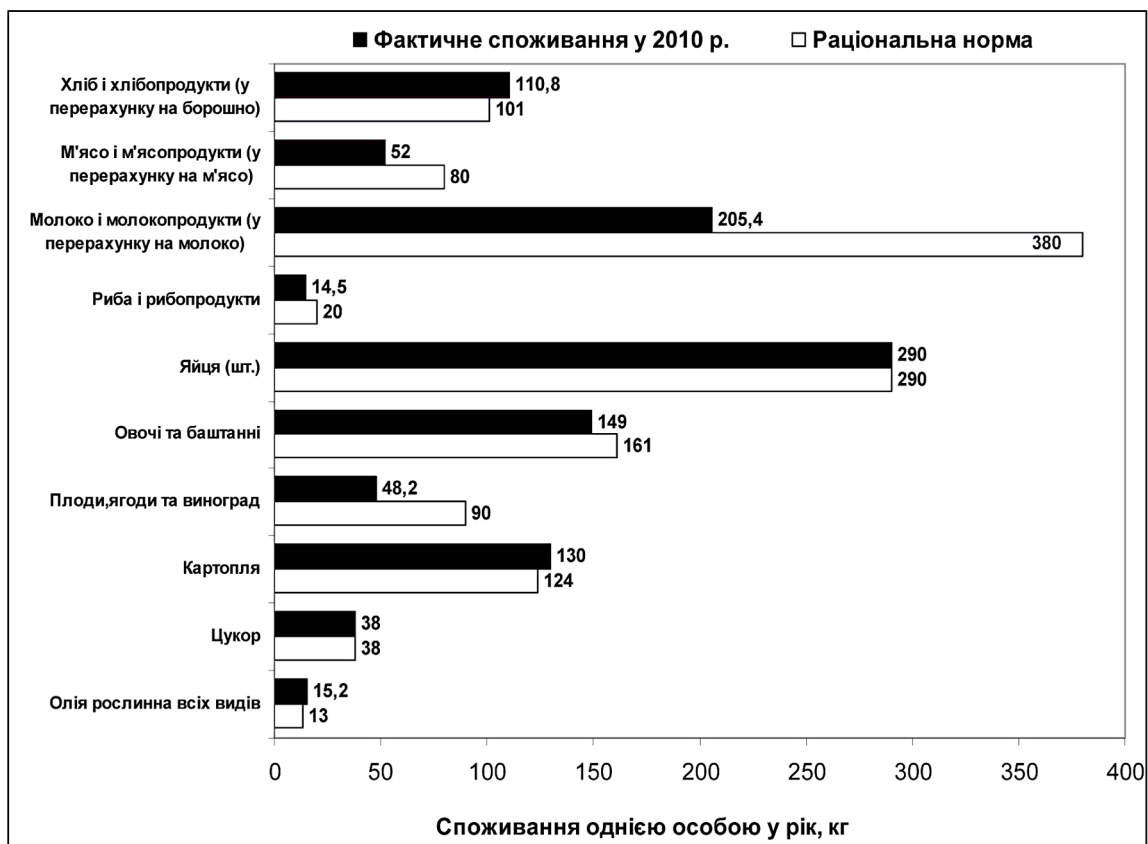


Рис. 1. Споживання продуктів харчування населенням [11]

над 4,5 млн га земель у 74 регіонах 11 областей, у т.ч. 3,1 млн га орних земель [11].

Висновки. Вищенаведені статистичні дані динаміки посівних площ сільськогосподарських культур, поголів'я худоби, виробництва основних видів продукції рослинництва і тваринництва за останні двадцять років свідчать про невідповідність функціонування основних галузей сільськогосподарського виробництва принципам сталого розвитку.

За період руйнівних аграрних реформ Україна втратила такі важливі господарські функції як виробнича, соціально-демографічна, природоохоронна, рекреаційна, соціального контролю територій тощо. Дотримуючись принципу коеволюції для забезпечення населення країни харчовою продукцією у межах раціональних рівнів споживання, кожна з галузей сільськогосподарського виробництва має розвиватися взаємоузгоджено, всебічно збалансовувати виробничі, економічні, соціальні, екологічні складові.

Для виведення вітчизняного сільського господарства з наслідків соціально-економічних криз необхідні значні фінансові ресурси. Як показує багаторічний досвід розвитку агропромислового виробництва в Україні, сподіватися на задоволення усіх інвестиційних потреб марно. Ймовірний вихід із ситуації полягає у поступовому нарощуванні обсягів виробництва сільськогосподарської продукції з високою доданою вартістю, а також в обов'язковій орієнтації на виробництво товарів високого ринкового і експортного попиту. Досягнення цих цілей можливе лише шляхом модерніза-

ції та інноваційного розвитку сільського господарства за сприяння великого, середнього і малого бізнесу.

Використані джерела

1. Леметти Ю. Внешние факторы устойчивого развития сельского хозяйства Российской Федерации / Ю. Леметти // АПК: экономика, управление. — 2011. — № 7. — С. 89—93.
2. Устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий: зарубежный опыт и проблемы России. — М.: КМК, 2005. — 346 с.
3. Ходос Д.В. Экономический механизм обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственного производства // автореф. дисс. на соискание ученой степени доктора эконом. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Д. В. Ходос. — М., 2009.
4. Коробко Б. Энергетика та сталый розвиток: [інформаційний посібник для українських ЗМІ] / Коробко Б. — К.: МАМА—86. — 2007. — 44 с.
5. Програма дій «Порядок денний на XXI століття»; пер. з англ.: ВТО «Україна. Порядок денний на XXI століття». — К., 2000.
6. Розвиток сільських територій України. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006. — 751 с.
7. Стельмащук А.М. Малі підприємства — основа сталого розвитку сільських територій / А. М. Стельмащук // Сталый розвиток економіки. — 2010. — № 2. — С. 55—58.
8. Новейший философский словарь, 2009 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_new_philosophy/633
9. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наук. доп. / [за заг. ред. П.Т. Саблука]. — К.: ННЦ ІАЕ, 2011. — 176 с.
10. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України / [за ред. Я.А. Жаліла]. — К.: НІСД, 2011. — 39 с.
11. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналітич. доп. / [Собкевич О. В., Русан В. М., Юрченко А. Д., Скороход В. О.]; за ред. Я.А. Жаліла. — К.: НІСД, 2011. — 39 с.

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ

На основі всебічного дослідження системи стратегічного управління як чинника ефективного розвитку аграрної сфери України висвітлено стратегічні пріоритети агропромислового виробництва з урахуванням вимог СОТ і глобалізації економіки в контексті інституційного підходу. Розробки автора ґрунтуються на власному аналізі стану АПК України на тлі зарубіжного досвіду.

Аграрна сфера України знаходиться в складних умовах розвитку. Одна з головних причин такого стану є втрата керованості з боку держави процесів, що відбуваються в агропромисловому виробництві. Сподівання, що ринок все відрегулює, ліквідує диспаритет цін між галузями виробництва і забезпечить завдяки конкуренції ефективний розвиток економіки, виявилися марними. Двадцятирічний досвід реформування засвідчує протилежне.

Реформи в аграрному секторі економіки — це складний процес, діалектично пов'язаний з їх реалізацією в національній економіці країни в цілому. Основу методології аграрного реформування становить інституційний підхід, під яким розуміється система принципів трансформації аграрної сфери, спрямованих на зміну базисних складових аграрного ладу, який існував раніше (форм власності, форм господарювання, економічних відносин і устроїв на селі). Встановлено, що це можливе за допомогою:

- а) урахування специфіки українських інститутів-умов;
- б) дії через інститути-фактори;
- в) дії за допомогою інститутів-механізмів [1].

Інститути-механізми (закони, програми, плани, інструкції, положення), спрямовані на забезпечення процесу аграрного реформування, значною мірою є прерогативою держави. Проте частина з них розробляється й реалізується на рівні регіонів України, територіальних утворень і сільськогосподарських підприємств. Проте будь-які заходи щодо реформування не до-

сягнуть мети, якщо не враховувати особливості інститутів-умов, тобто звичаї і традиції українського селянства, стереотипи його економічної поведінки, територіальні ознаки.

Застосування теорії інституціоналізму дало можливість визначити суть аграрної реформи як головного інституту-механізму, що корегує або перериває природний хід еволюційного розвитку, формує складну ієрархічну систему з підсистемами нових аграрних відносин та нових аграрних структур, з'ясовує роль і місце аграрної реформи в системі соціальних і економічних інститутів.

Сучасна аграрна політика української держави пройшла шлях від спроб реалізації лібералістських догм до економічного прагматизму, вираженого в установці розвитку агропромислового комплексу як пріоритету національного зростання. Проте наукові надбання у цій царині не позбавлені проблемності, й насамперед в політико-концептуальному аспекті. Тому ми пропонуємо створювати модель формування аграрної політики на основі виділення стратегічних пріоритетів державної політики та національних інтересів України. На нашу думку, слід розрізняти пріоритети державної політики, які визначаються інтересами правлячої еліти, панівних соціальних груп, домінуючого в державі етносу тощо, і національний інтерес, що визначається і формується потребами суспільного розвитку. Встановлені нині різними політичними силами цілі економічної політики, такі як економічне зростання, підвищення ефективності виробництва, інституціональні зміни не є самодостатньою метою, але можуть стати засобом забезпечення високого рівня життя населення України. Головне, за чого проводяться всі реформи, — це людина, її високий рівень життя. Вихід на траєкторію стратегічного ефективного й динамічного економічного зростання потребує створення нової моделі економіки та істотних

змін основних цілей і пріоритетів економічної політики. Аналіз даної сфери дає змогу підкреслити висунення на перший план реформування аграрного сектору і визначення аграрної політики як пріоритетного напрямку економічної політики держави.

Особливості соціально-територіальної, поселенської структури українського суспільства, в якому значна частина населення своїми заняттями, способом життя, місцем мешкання, родинними стосунками пов'язана із сільською місцевістю, розвиток аграрного сектору відносять до сфери національних інтересів України. Деградація аграрного сектору призведе до депопуляції, втрати контролю над територіями, поглиблення соціального розшарування й анклавізації територій тощо. Умовою усвідомлення національного інтересу як політичного фактора виступає розвинене цивільне суспільство, суспільно-політичні сили якого мають можливість впливати на ухвалення значущих державних рішень. Влада за роки реформ практично не робила ніяких спроб вирішити аграрні проблеми, хоча питання земельних відносин сільськогосподарського виробництва виступають розмінною картою в політичній грі.

На нашу думку, основними напрямками державного регулювання в аграрному секторі на сучасному етапі розвитку економіки мають стати:

удосконалення ринкового економічного механізму, що включає підвищення ефективності функціонування агропродовольчого ринку, розвиток ринкової інфраструктури, ринкова модернізація внутрішньогосподарського механізму [2];

проведення структурних, інституціональних реформ на селі, припускаючи структурні перетворення, моніторинг банкрутства, оптимальний розмір господарств, розвиток усіх форм кооперації, створення агропромислових інтегрованих об'єднань вертикального і горизонтального типів [3];

завершення формування ринку сільськогосподарських земель, створення земельного кадастру, ефективного цінового механізму продажів, державний контроль і охорона родючості ґрунтів;

реформування бюджетної і податкової політики держави, спрямоване на фінансування окремих галузей сільського господарства, зменшення бази оподаткування, скорочення кількості податків, надання податкових пільг;

технічне і технологічне оновлення аграрної сфери за допомогою прискорення інвестиційних та інноваційних процесів, що має на меті впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій, підвищення мотивації інвесторів, ефективності інвестиційних проектів, формування наукового й інноваційного потенціалів [2];

формування ефективної системи зовнішньоекономічних відносин, спрямованої на стимулювання експортерів продукції, сприяння розвитку конкурентних переваг національного АПК [1];

створення системи інформаційного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників відповідно до сучасних вимог, пріоритетних змін агропромислової політики держави й доступної учасникам ринку,

підвищення кваліфікації фахівців, зайнятих у аграрній сфері;

розвиток соціальної сфери села, подолання бідності, відновлення системи середньої та професійної освіти, охорони здоров'я, культурного і побутового обслуговування населення;

охорона агроєкосистеми, що спрямована на збереження природних ландшафтів, біологічної різноманітності, оптимізацію виробничого використання земель.

Нині загальне визнання отримало положення, згідно з яким аграрній сфері України відведено роль незаперечного лідера національної економіки та важливого гравця на світовому просторі [4]. Ця теза найчастіше підкреслюється посиленням



Рис. 1. Динаміка обсягу сільськогосподарського виробництва (у % до попереднього року) [5]

Урожайність основних сільгоспкультур у деяких країнах світу у 2010 р., ц/га*

Показник	Канада	США	Німеччина	Франція	Польща	Україна
Пшениця	27,8	29,9	78,1	74,5	41,7	26,8
Ячмінь	32,6	39,3	65,4	68,4	34,4	19,7
Кукурудза	83,7	103,4	97,5	91,1	62,3	45,1
Соя	25,4	29,6	10,0	25,1	16,6	16,2
Соняшник	16,0	17,4	24,1	23,5	18,1	15,0
Цукрові буряки	603,4	576,1	675,7	937,0	542,6	279,5
Картопля	313,1	462,7	440,6	437,9	198,5	132,5

*Джерело: розраховано за даними ФАО

на результати 2008–2011 рр., коли сільське господарство зайняло передові позиції у зростанні обсягів виробництва (рис. 1, табл. 1).

За попередніми даними, у 2011 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з 2010 р. становив 117,5 %, у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах — 123,8 %, а господарствах населення — 112,3 %.

Вагомість досягнення аграрного сектора визначається не тільки вказаними показниками, а й ще двома обставинами.

Перша з них полягає в тому, що приріст обсягів виробництва, хай і мінімальний, досягнуто на дуже високій базі попереднього року, з якою здійснюється зіставлення. До того ж ще й фінансово-економічна криза вкрай ускладнила умови розвитку сільськогосподарського виробництва, особливо сільськогосподарських підприємств.

Проте об'єктивна оцінка стану сільськогосподарського виробництва свідчить, що наявні досягнення в його розвитку не слід переоцінювати, бо в галузі не тільки існує велика кількість проблем, а деякі з них ще й мають чітко позначену тенденцію до загострення. Так, виробництво валової продукції сільського господарства у 2008 р. в порівнянні з 1990 р. зменшилося на 28,5 %, що зумовлено зменшення обсягів валової продукції тваринництва на 51,3 %, тобто більш ніж удвічі (табл. 2). Особливо складна ситуація склалася в скотарстві: виробництво молока впродовж останніх десяти років не тільки не зросло, а навіть зменшилося.

Подальшого загострення набувають на селі соціальні проблеми, що знаходять свій вияв, зокрема, в деградації демографічно відтворювального потенціалу села, а це вкрай ускладнює формування трудового потенціалу сільськогосподарського виробництва. Не можна залишати поза увагою такий факт: за 2000–2010 рр. чисельність осіб, зайнятих виробництвом сільськогосподарської продукції зменшилася майже на 20 %, а трудова зайнятість у сільськогосподарських підприємствах зменшилася навіть у 2,5 раза. Це свідчить про те, що в структурі зайнятих виробництвом сільськогосподарської продукції відбувається значне зменшення частки тієї її частини, яка представлена працівниками підприємств. А якщо врахувати, що їх заробітна плата вдвічі нижча, ніж у галузях промисловості, то стає очевидним, що за таких умов важко розраховувати на стабільну орієнтацію сільського населення на працю в галузі.

Стратегічні пріоритети розвитку АПК України наведені на рис. 2.

Удосконалення національного законодавства та чинної нормативно-правової бази з метою створення сприятливих умов для залучення інвестицій в агропромисловий комплекс і підвищення відповідальності орендарів земельних ділянок передбачає [4]:

запровадження механізму залучення інвестицій в економіку депресивних територій шляхом створення інвестиційних зон на умовах надання

Виробництво валової продукції сільського господарства в динаміці
(у порівнянних цінах 2005 р., млн. грн)

Показник	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	Відхилення 2010/1990
Валова продукція, всього	145874,9	94794,8	77889,4	92585,6	88768,5	103977,9	102092,6	100536,2	0,68
у т.ч.: рослинництва	66559,7	49370	43573,0	53975,6	49718,0	64899,1	61544,6	58677,6	0,88
тваринництва	79315,2	45424,1	34316,4	38610,0	39050,5	39078,8	40548,0	41858,6	0,52

Джерело: Сільське господарство України за 2010 рік: Держкомстат України. Департамент статистики сільського господарства та навколишнього середовища. — К., 2010. — С. 44.



Розробка автора

Рис. 2. Рівні стратегічних пріоритетів розвитку агросфери України

необхідних економічних стимулів для організації експортоорієнтованих виробництв;

визначення мінімального строку дії договорів оренди сільськогосподарських угідь на період ротації

основної сівозміни згідно з проектом землеустрою, підвищення рівня орендної плати та посилення відповідальності орендарів перед власниками земельних ділянок, де здійснюються інвестиційні проекти;

запровадження можливості застосування застави майнових прав на земельні ділянки для одержання інвестицій та кредитів, у т.ч. довгострокових;

унормування розвитку органічного землеробства, створення системи його сертифікації для стимулювання виробництва органічної (екологічно чистої) продукції, яка користується підвищеним попитом на продовольчих ринках;

створення інноваційних парків на базі існуючих аграрних науково-дослідних установ та навчальних закладів.

Реалізація стратегічних пріоритетів розвитку АПК України має бути підкріплена пропагандистськими заходами.

Окрім створення формальних інститутів, необхідно докласти зусиль щодо трансформації старих і запровадження нових неформальних інститутів (звичаїв торгівлі, ділового обороту, правил ведення бізнесу тощо), які забезпечують ефективність ринкової економіки і дієвість державного регулювання економікою. У цьому питанні необхідна ідеологічна підтримка стратегії розвитку АПК, у межах якої пропонується виконати наступне:

1) розробити галузевими спілками товаровиробників певні кодекси ведення справ, що включають правила поведінки на даному ринку, порушення яких веде не тільки до виключення зі спілки, але й практично ізолює порушника від ринкового співтовариства;

2) провести «спілками» і державою широкомасштабну пропаганду правил чесної конкуренції в ЗМІ, наочно показати, до чого призводять порушення і яким чином порушники покарані;

3) надати засобами ЗМІ, літератури і кіно надати роботі працівника аграрної сфери суспільно значущий статус, як це робиться в розвинених країнах; налагодити зворотний зв'язок між сільськими мешканцями і владою, для чого в регіонах і на національному рівні створити апеляційні органи, які б реагували на скарги працівників села і переробної промисловості, оприлюднювати інформацію про корупцію і порушення в пресі та електронних ЗМІ;

4) у роз'ясненні основних елементів реформ і аграрної політики держави підвищити роль районних консалтингових служб, які крім технологічних, економічних та юридичних консультацій, повинні взяти на себе певну ідеологічну роботу на договірній основі із зацікавленими владними структурами, а також Інтернету, який здатний

забезпечувати індивідуальний підхід до кожного користувача і в недалекому майбутньому може стати провідною ланкою в ідеологічній роботі.

Головними цілями політики природокористування в АПК України на 2013 рік і найближчу перспективу мають стати [4]:

відновлення екологічного благополуччя і забезпечення здоров'я населення в забруднених регіонах країни;

збереження сприятливої екологічної ситуації на територіях, які не зазнали техногенного впливу;

всєбічне сприяння заходам Кабінету Міністрів України щодо забезпечення зростання економіки на новій технічній і технологічній базі без істотного збільшення навантаження на навколишнє середовище. Дана умова необхідна як для розвитку аграрного виробництва, так і для вирішення екологічних завдань, оскільки лише в цьому разі можна забезпечити економічну ефективність аграрного виробництва в довгостроковому аспекті й конкурентоспроможність продукції на світовому ринку, стійке економічно ефективно й екологічно безпечно природокористування;

удосконалення структури державного управління у сфері використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища, розвиток нормативної правової бази цієї діяльності.

Стратегію державного управління АПК має бути спрямовано на стійкий розвиток аграрного сектору кожного регіону України, під яким розуміється його всєбічне збалансування між суспільством, економікою і природою в межах окремої території.

Використані джерела

1. *Попова О.Л.* Сталій розвиток агросфери України: політика і механізми: моногр. / Попова О. Л. — К.: НАН України, Інститут економіки та прогнозування, 2009. — 352 с.
2. *Саблук П.Т.* Шляхом модернізації. Вибрані статті з питань аграрної економіки / Саблук П. Т. — Кн. 3. — К.: ННЦ ІАЕ, 2011. — 516 с.
3. Актуальні проблеми аграрної реформи в Україні в умовах системної кризи світової економіки / [за ред. І.Г. Кириленка]. — К.: Програма Розвитку ООН, 2009. — 135 с.
4. *Кириленко І. Г.* Деякі аспекти державної аграрної політики в умовах світової фінансової кризи / І. Г. Кириленко, В. В. Дем'янчук, Б. В. Андрюшенко // Економіка АПК. — 2008. — № 11. — С. 4—9.
5. Сільське господарство України за 2010 рік: Держкомстат України. Департамент статистики сільського господарства та навколишнього середовища. — К., 2010. — С. 225—244.
6. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/567>.
7. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>.

СПІЛЬНЕ, ПОДІБНЕ Й ВІДМІННЕ У ПРОЕКТАХ ДОКТРИНИ І ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ПРОДОВОЛЬЧУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ»

*Продовольча безпека – найвища філософія
державного регулювання життя свого народу.*

Розкрито сутність понять «доктрина» і «закон». Проаналізовані спільні та відмінні характерні особливості проектів Національної Доктрини продовольчої безпеки України та Закону України «Про продовольчу безпеку України».

Станом на 14.06.2011 року на 8 сесії VI скликання Верховна Рада України прийняла в першому читанні за основу законопроект про продовольчу безпеку України. Законопроект був розроблений народними депутатами України Г. Калетніком, С. Терещуком, В. Бортом і І. Сидельником.

Основною причиною прийняття майбутнього нормативного акту є критичне становище продовольчої безпеки України, оскільки калорійність раціону харчування пересічного українця в 2009 р. за даними «Звіту про стан продовольчої безпеки України» склала 2946 Ккал., тоді як в розвинених країнах цей показник становить 3300–3800 Ккал [1].

Проект Національної Доктрини про продовольчу безпеку України розроблений Комітетом Верховної Ради України з питань аграрної політики і земельних відносин, в особі його голови, народного депутату України Калентіка Г.М., Міністерством сільського господарства і продовольства України в особі, директора департаменту економічного розвитку і аграрного ринку Кваші С.М., вченими ННЦ «Інститут аграрної економіки», зокрема, директором Каблуком П.Т., професором Власовим В.І. та аспіранткою інституту Лисак М.А.

Свідченням того, що державне регулювання продовольчої проблеми надзвичайно важливе на шляху формування продовольчої безпеки нашої країни, є його висвітлення в публікаціях та працях багатьох науковців і освітян, зокрема П.Т. Саблука, В.І. Власова, О.Г. Гойчук, С.М. Кваші, Г.М. Калетніка, В.М. Гейця, П.І. Гайдучького, Б.Й. Пасхавера та ін.

Метою статті є дослідження аналогії та розбіжності державної політики продовольчої безпеки в проектах про продовольчу безпеку України.

Насамперед, введемо певні роз'яснення щодо різниці між тлумаченнями визначення Закону і Доктрини.

Закон (англ. *law*) – нормативно-правовий акт, що регулює найбільш значущі, найважливіші суспільні відносини шляхом встановлення загальнообов'язкових правил (норм), встановлене законодавчим органом (парламентом) загальнообов'язкове (для всіх громадян) правило, яке має найвищу юридичну силу [2].

Натомість, Доктрина – (лат. *doctrina* – вчення, наукова або філософська течія, політична система), сукупність керівних принципів, політичних, господарських, правових, соціальних і етичних поглядів на основні напрями реалізації політики держави [3].

Іншими словами, доктрина визначає цілі, що за певних конкретно-історичних умов можуть бути прийняті для реалізації державою, партією чи рухом, а також формує засоби їх досягнення [2].

Тобто, в порівнянні можна сказати, що Доктрина за своїми масштабами охоплює широкий спектр ідей, реалізація яких спонукає прийняття законодавчих актів, зокрема, «Про продовольчу безпеку», які є непорушними і обов'язковими для дотримання громадянами України. Крім того, з її допомогою буде створюватись менше перешкод на шляху розробки і прийняття Стратегії формування продовольчої безпеки України на 2012–2020 рр.

Спільним для обох проектів є прагнення визначити і встановити правові, економічні та організаційні основи діяльності держави щодо захисту національних інтересів і гарантування в Україні продовольчої безпеки особи, суспільства і країни від зовнішніх і внутрішніх загроз, відповідальності за належний рівень харчування населення.

Переваги Доктрини в тому, що вона аналізує і враховує соціальні події, економічні і політичні явища та природні катаклізми чи катастрофи, зокрема, їх вплив, шкідливість та негативну дію, що спричиняє недоїдання та може загрожувати голодом.

Безумовно, Закон теж враховує ці фактори, проте в законодавчому порядку не надто акцентується на цьому увагу. Натомість в Законі використовується значно ширший огляд основних понять, зокрема, в Розділі I «Загальні положення», Стаття 1. «Терміни та їх визначення» [4], сформульовано визначення, які відсутні в Доктрині, а саме: продовольство, формування продовольчої безпеки, індикатори продовольчої безпеки, критерії продовольчої безпеки, загрози продовольчої безпеки, державні цільові програми продовольчої безпеки тощо.

Слід відмітити, що Національна Доктрина містить такі важливі визначення як агропродовольчий комплекс, продовольча безпека домогосподарств, недоїдання, сільське господарство, забезпечення продовольчої незалежності, показник продовольчої безпеки та інші [5].

При дослідженні цих документів, на нашу думку, незайвим було б доповнити список основних понять наступними визначеннями, зокрема: безпека, безпека харчових продуктів, біологічна цінність харчового продукту, бідність, індекс споживчих цін, ідентифікація, критерії ідентифікації, межа бідності, небезпека, недоїдання, показник продовольчої безпеки, продовольча криза, продовольчі ризики, продовольчий розрив, рівень бідності, сільське господарство, якість харчового продукту. Всі вони є доречними, а їх розміщення в алфавітному порядку сприяло б кращому розумінню, сприйняттю і спрощеному й прискореному пошуку в Законі.

У сфері формування продовольчої безпеки в Законі, серед основних завдань, є запобігання внутрішнім та зовнішнім загрозам продовольчої безпеки, мінімізація їх негативних наслідків, яке сформульовано стисло і лаконічно. На наш погляд, наповнити його змістом можна за допомогою завдання поданого в Доктрині. Це своєчасність прогнозування, виявлення і запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам продовольчої безпеки, мінімізація їх негативних наслідків за рахунок постійної готовності системи забезпечення громадян харчовими продуктами, формування стратегічних запасів продовольства.

Інше завдання Закону, зокрема забезпечення стійкої фізичної та економічної доступності харчових продуктів, доповнити наступним, — необхідних для здорового і активного життя, що зазначено в Доктрині.

Ще одне завдання — гарантування продовольчої незалежності держави, можна уточнити, — стійким розвитком вітчизняного виробництва та сировини, про що згадується в Доктрині.

Водночас список поставлених завдань можна було б розширити наступними пунктами: створення умов для забезпечення балансу виробництва, використання сільськогосподарських продуктів на продовольчі цілі, формування дієвих механізмів утвердження економічного інтересу діяльності аграрних товаровиробників, наявність на національному ринку достатньої кількості продовольства незалежно від місця виробництва.

Натомість Доктрина серед поставлених завдань не враховує: динамічний розвиток усіх галузей аграрного сектору економіки держави, забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності, підтримання стабільності вітчизняного продовольчого ринку, зокрема шляхом формування стратегічних запасів основних харчових продуктів.

В ст. 11 розділу IV «Індикатори та критерії продовольчої безпеки» проекту Закону варто розглянути ще й такі індикатори, як [4]:

- 1) індикатор достатності споживання;
- 2) індикатор ємності внутрішнього ринку окремих продуктів;
- 3) індикатор продовольчої незалежності за окремим продуктом;
- 4) індикатор енергетичної цінності.

Оскільки, індикатор — це чинник, який за наявності певної властивості об'єкта формує інформацію про нього та за його допомогою здійснюється індикація (визначення, вимірювання різних об'єктів), то для завершеності даного процесу не вистачає оцінки стану продовольчої безпеки з використанням системи її показників [6]. Адже показник — це свідчення, доказ, ознака або дані про отримання результату, а також виражена числом характеристика певної властивості економічного об'єкта, процесу чи рішення. Показник дає якісну і кількісну характеристику соціально-економічних явищ, об'єктів і процесів [7, с. 274]. Саме тому в Законі доцільно використати ще й показники продовольчої безпеки, а в Доктрині розглянути продовольчі індикатори.

В розділі V ст. 1 «Державна політика у сфері економічної доступності продовольства» Закону вказано точні й змістовні можливі напрями державної політики, проте Доктрина перелічує ряд інших напрямів, що є теж дуже важливими і значущими. Це і реформування аграрного сектору України, і затвердження алгоритму формування цін, проведення моніторингу, прогнозування і контролю, оцінка впливу

світових ринкових змін на економіку України, стан постачання міст і регіонів залежних від зовнішніх поставок продовольства, визначення права власності на природні ресурси, створення інвестиційних центрів, а також підвищення соціально-економічної активності населення тощо.

Акцентуємо увагу на тому, що в ст. 13 Закону серед напрямів державної політики виокремлюються наступні, зокрема регулювання ринків окремих видів продуктів, запобігання негативних наслідків змін індикаторів продовольчої безпеки, удосконалення механізму ціноутворення на ринку.

Характерним і обов'язковим для документів такого типу є забезпечення пріоритетної підтримки найбільш незахищених категорій населення шляхом організації мережі соціального харчування, запровадження харчових карток, окремих програм для вагітних та годуючих матерів, а також харчування дітей раннього, дошкільного та шкільного віку.

В сфері фізичної доступності продовольства до систем ланцюгів постачання продовольства, як варіант, можна налагодити механізм адресної допомоги категоріям населення з рівнем доходів, недостатнім для повноцінного харчування. Такий підхід пропонується в Доктрині.

Надзвичайно важливою є сфера забезпечення якості та безпеки продовольства. В Доктрині для цього пропонуються такі заходи:

- проведення досліджень згідно з медико-біологічною оцінкою безпеки нових джерел їжі й інгредієнтів;

- скорочення споживання алкогольної та спиртовмісної продукції;

- забезпечення доступності безпечних продуктів харчування з наданням повної інформації про склад і безпечність харчових продуктів та переваги раціонального харчування.

В Законі, в цій сфері, наведені наступні заходи [4]:
розвиток наукових досліджень щодо оцінки якості та безпеки харчових продуктів;

стимулювання виробників та підготовку кадрів у сфері управління якістю харчової продукції;

гармонізація з міжнародними вимогами показників безпеки продовольчої сировини і харчових продуктів;

заохочення якісного маркування, що було б доречно висвітлити і в Доктрині.

Водночас спільними обох проектів є заходи з поширення інформації щодо освітніх програм з проблем здорового харчування; законодавства з питань якості та безпеки продовольства, міжнародного досвіду, результатів контролю якості харчових продук-

тів у вигляді наукових публікацій у засобах масової інформації, оглядів, листівок, прес-релізів, бюлетенів, сторінок в мережі Інтернет тощо.

Не менш важлива сфера харчування населення має багато спільного і відмінного в досліджуваних доробках.

В Законі розглядається організація здорового харчування дітей, формування стандартів та раціонів харчування, удосконалення взаємовідносин споживачів та захисту інтересів суспільства.

Зустрічно автори Доктрини пропонують [5]:

- переглянути споживчий кошик згідно з вимогами і реаліями сьогодення;

- заборонити рекламу алкогольних та слабоалкогольних напоїв, високожировмісних харчових продуктів, харчових добавок;

- розробити план заходів «Про затвердження Концепції поліпшення продовольчого забезпечення та якості харчування населення»;

- прийняти заходи з підвищення рівня культури харчування населення.

На наш погляд, до зазначених були б доцільними наступні заходи:

- надання надзвичайної та адресної допомоги;

- виділення грошових трансферів;

- заохочення до праці в обмін на продовольство;

- облаштування режиму харчування в школах та їдальнях.

У сфері виробництва та реалізації в Законі немає пункту про здійснення контролю відповідності вимогам законодавства України на всіх стадіях процесу виробництва, зберігання, транспортування, переробки і реалізації продуктів харчування. Забезпечення заборони на розповсюдження продуктів харчування, отриманих з геномодифікованих рослин з використанням генетично модифікованих мікроорганізмів (ГММ) і геномодифікованих аналогів (ГМА) [5]. Зате подібні напрями державної політики пропонуються в Доктрині.

В Законі до цієї ж сфери відносять проведення заходів [4]:

- на підвищення родючості землі;

- на формування фактичних та прогнозних балансів;

- на впровадження технологій глибокої й комплексної переробки;

- на реалізацію інвестиційної політики;

- на формування доступного інформаційного бізнес-середовища.

В Доктрині пропонується [5]:

- розширити використання водних біологічних ресурсів;

- надати підтримку держави для стійкості та платоспроможності товаровиробників;
- стимулювання розвитку інтеграції і кооперації у сфері виробництва;
- прискорений розвиток інфраструктури внутрішнього ринку.

Зазначені пункти Доктрини і Закону відрізняються. Їх об'єднання сприяло б позитивному реформуванню сфери виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції і продовольства. Попри це, пункт про підвищення кваліфікації кадрів у Доктрині доречно було б замінити, наприклад, інформацією поданою в Законі, яка розкриває сутність даного поняття.

Нашою пропозицією в цій сфері є впровадження наступних заходів: контроль цін виробників; знижки податків на виробників; субсидування виробництва; субсидування засобів виробництва.

Вдале Державне регулювання в сфері зовнішньоекономічної політики підвищить статус України на міжнародній арені. Зокрема, в Законі пропонується наступне: реалізацію співвідношення експорту та імпорту сільськогосподарської сировини і продовольства, використання митно-тарифного регулювання цілей продовольчої безпеки, скорочення залежності вітчизняного аграрного комплексу від імпорту технологій, машин, обладнання тощо.

На противагу цьому в Доктрині пропонується [5]:

- підтримання національного аграрного товаровиробника цільовими субсидіями;
- регулювання попиту на продукти харчування;
- розвиток імпортозалежних галузей виробництва України;
- здійснення ефективної роботи системи санітарного, ветеринарного і фітосанітарного контролю;
- впровадження реформ з прийняттям законів, зокрема про «Зерно України», «Тваринництво України», «Розвиток інфраструктури аграрного ринку».

Спільним пунктом для Закону і Доктрини є зниження залежності вітчизняного агропромислового і рибного комплексів від імпорту технологій, машин, устаткування та інших ресурсів.

Насамкінець, у сфері сталого розвитку сільських територій в Законі сформульовано наступне:

- розвиток мотиваційних механізмів;
- формування інформаційної системи регулювання попиту;
- підтримка розвитку особистих селянських господарств;
- розвиток інституту дорадництва, форм господарювання, врегулювання відносин власності на майно, порядку одержання державної допомо-

ги, забезпечення ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

В Доктрині вказується дещо інше:

- збільшення фінансового забезпечення соціальних програм;
- здійснення моніторингу рівня безробіття і рівня реальних доходів;
- диверсифікація зайнятості сільського населення;
- переорієнтація земельної реформи з наголосом на проблеми села, селянина та сільських територій тощо.

Висновки. Таким чином, розробка та апробація таких важливих документів як Закон про продовольчу безпеку та Національна Доктрина формують сукупність офіційних поглядів на мету, задачі і напрями державної економічної політики в цій сфері.

Після затвердження даних документів держава бере на себе відповідальність, *по-перше*, забезпечити фізичну і економічну доступність для населення, *по-друге*, надавати перевагу українському виробнику. Отже продовольча безпека стає одним із головних напрямів забезпечення національної безпеки та найважливішою складовою демографічної політики.

В перспективі уряду належить розробити і затвердити план заходів стосовно реалізації положень Закону і Доктрини та досягнення виробничих показників, що дасть змогу належним чином наситити ринок вітчизняним продовольством.

Роль продовольчої безпеки є визначальною, тому незайвим буде щорічне звітування Уряду щодо темпів просування та рівня досягнення продовольчої безпеки. Отже найважча і копітка робота — ще попереду.

Використані джерела

1. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2009 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/file/link/149977/file/Zvit_2009.doc
2. Електронна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
3. Електронна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
4. Про продовольчу безпеку України: проект Закону України від 22.12.2011 р. № 8370—1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=40276.
5. Проект Національної Доктрини продовольчої безпеки України / П. Т. Саблук, Г. М. Калетнік, С. М. Кваша [та ін.] // Економіка АПК. — 2011. — №8. — С. 3—11.
6. Електронна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Індикатор>
7. Сеперович Н. Продовольча безпека в Україні: стан, проблеми, шляхи вирішення / Н. Сеперович, О. Шевцов // Актуальні питання аграрної політики: збірник робіт, 1999—2002. — К.: [б.в.], 2002. — С. 270—282.

ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА АР КРИМ

Висвітлено динамічні зміни в розвитку сільського господарства і харчової промисловості автономії, зумовлені становленням ринкових форм господарювання.

Україна зустріла двадцятиріччя своєї незалежності як держава, що цілеспрямовано розвиває свою економіку на засадах формування соціально-орієнтованого господарства. В економічній літературі з'явилися публікації, у яких підводяться підсумки цього історичного етапу розвитку країни. Автори наголошують, що «... завдяки системним реформам в Україні вперше за 20 років економіка країни виходить із кризи. Крим займає провідні позиції з ряду показників економічного розвитку серед регіонів України» [1]. Ця публікація сповнена необґрунтованого оптимізму і не відображає глибини проведених реформ.

У іншій публікації підкреслюється, що «... не все так добре, але могло бути й гірше. Краще минулих 20-ти років — це побудова економіки, схожої на ринкову [2]». А. Кліменко і Т. Гучакова зазначають, що «... виробляючи вагому частку рибних, фруктових і овочевих консервів, соків, вина тощо, Крим виконував функцію найбільшого «консервного цеху» СРСР. Майже все це в 1990-і роки минулого століття самоліквідувалось у результаті стихійних ринкових процесів. Кримська економіка за останні 20 років «надавала» перевагу стихійній реструктуризації на тлі збереження великої хімії» [3]. У цій аналітичній статті автори дещо однобічно висвітлюють роль сільського господарства Криму. О. Слюсаренко, оцінюючи двадцятиріччя незалежності України й характеризуючи сільське

господарство Криму, пише, що «... стан сільського господарства України і Криму за рівнем техніки й технологій відстає від передових країн світу на 20–30 років [4]».

Зрозуміло, що в цих публікаціях автори намагаються усвідомити серйозні зрушення, які відбулися в економіці Криму за перші два десятиліття незалежності України. Це спонукає до дослідження зазначеної проблеми.

Метою статті є обґрунтування позитивних зрушень і негативних наслідків реалізації економічних реформ у сільському господарстві АР Крим і аналітичні висновки щодо розвитку цих процесів.

Стратегічна мета економічних реформ — це перехід до соціально-орієнтованої ринкової економіки, заснованої на різних формах власності, що забезпечують прискорений розвиток аграрного сектору на основі конкуренції, безперервного інноваційного вдосконалення процесу виробництва і реалізації продукції. Важлі досягнення цієї мети базуються на процесах роздержавлення і приватизації власності, реструктуризації системи сільськогосподарського виробництва на ринкових засадах. Результати цього процесу і структуру аграрних підприємств представлено на рис. 1.

З огляду на те, що цільовою функцією створення різноманітних форм господарювання є конкуренція на аграрному ринку, на прикладі зернових культур за каналами реалізації продукції розглянемо проблему конкуренції між підприємствами (рис. 2).

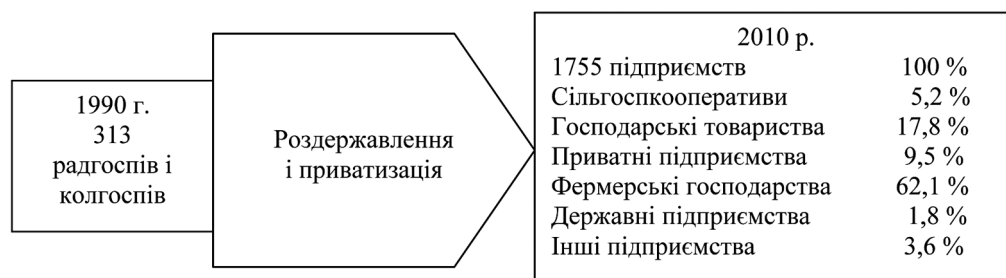


Рис. 1. Динаміка кількісних змін і структури підприємств у сільському господарстві

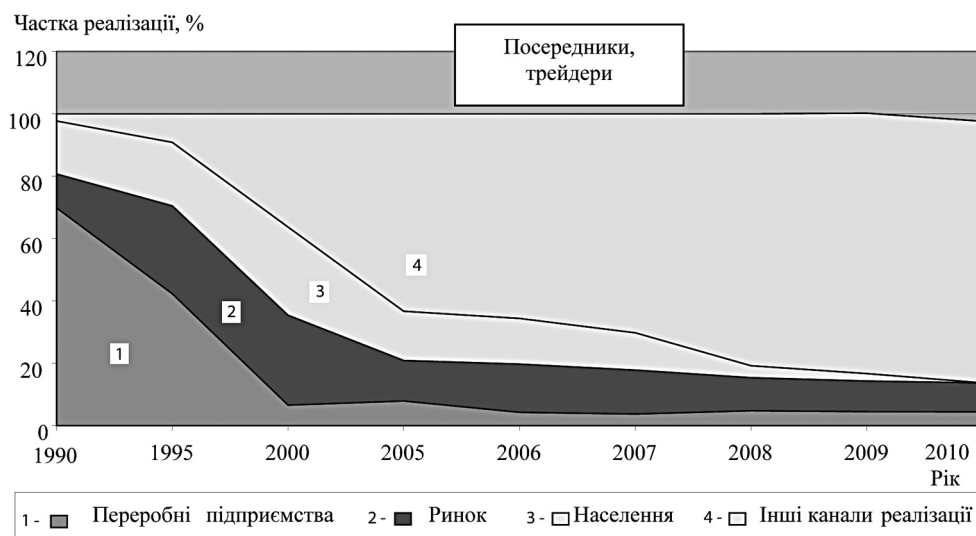


Рис. 2. Зміни каналів реалізації зерна в АР Крим у динаміці

Дані рис. 2 засвідчують, що в 1990 р. сільськогосподарські підприємства 2/3 реалізації продукції поставляли безпосередньо переробним підприємствам, частину продукції купувало населення, а частина зерна продавалася на ринку. У 2010 р. ситуація корінним чином змінюється: 84 % продукції скуповують посередники й зернотрейдери і лише 8 % продається на ринку. Конкуренція здійснюється лише серед перекупників зерна і мало стосується сільськогосподарських підприємств. Такі умови реалізації зерна спричиняють низький рівень рентабельності його виробництва (табл. 1).

З табл. 1 видно, що у 2005 і 2009 роках за збільшення обсягу виробництва зерна воно було збитковим для товаровиробників. Тому проблему

ефективності реалізації зерна й інших продуктів необхідно розв'язувати в контексті функціонування повноцінних ринкових відносин, а не на догоду посередників і зернотрейдерів.

Одним із результатів процесу трансформації власності підприємств є зменшення їх розмірів за земельною площею, про що свідчать дані табл. 2.

Зменшення розмірів землекористування у результаті роздержавлення і приватизації власності сільськогосподарських підприємств зумовило розвиток процесів деконцентрації виробництва. Виробництво окремих видів продукції (овочі та ін.) і постачання їх на ринок здійснюється переважно господарствами населення, що в середньому мають земельні ділянки, менші одного га. Таке виробництво базується на високих затратах

Таблиця 1

Динаміка рентабельності виробництва зерна в АР Крим

Показник	Рік									
	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Рівень рентабельності виробництва зерна, %	208,9	130,6	47,5	9,4	-4,8	4,1	18,7	21,0	-6,8	7,9

Таблиця 2

Середній розмір одного землеволодіння (землекористування) в сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності в АР Крим в динаміці

Вид землекористувачів і землевласників	Рік					
	Площа сільгоспугідь, га			з них рілля, га		
	1990	1995	2010	1990	1995	2010
Сільськогосподарських підприємства, всього	4871	2190	957	3355	1519	781
у т.ч. недержавні підприємства	5906	3047	960	4250	5411	810
з них: колективні підприємства	5906	7411	—	4250	5411	—
кооперативи	—	—	1335	—	—	1171
державні підприємства	3857	3047	977	2580	1966	578
Землі громадян, всього	0,12	0,5	0,8	0,1	0,4	0,6
у т.ч. селянські (фермерські) господарства	—	18	57	—	16	50

ручної праці й собівартості продукції. Водночас фермерські господарства так і не змогли зайняти гідне місце в економіці сільського господарства АР Крим. 2010 р. при 12 % земельної площі вони виробили лише 2,6 % сільськогосподарської продукції у її загальному обсязі. Отже, курс на формування дрібнотоварного виробництва себе не виправдав: воно не здатне конкурувати на світовому ринку.

У володінні й користуванні сільськогосподарських товаровиробників усіх форм власності й господарювання в 2010 р. перебувало 1503,9 тис. га сільськогосподарських угідь, що на 15,1 % менше, ніж у 1990 р. За цей період площа сільськогосподарських угідь, виділених громадянам для розвитку особистих селянських господарств, ведення сільськогосподарського виробництва (садівництва, городництва, сінокосіння і випасу худоби) зросла більше ніж у 15 разів і становила 618,5 тис. га.

Щодо приватизації як магістрального шляху реформування, то цей процес здійснювався методом паювання, тобто безкоштовного виділення працівників земельних ділянок, які вони могли здати в оренду або обробляти самостійно.

За задумом процес приватизації має завершитися формуванням ринку землі. Проте поки що діє мораторій на продаж землі. У підсумку земельна реформа призвела до скорочення землі в обробітку, площі посів і багаторічних насаджень (табл. 3).

За даними табл. 3 посівна площа зменшилась на 332 тис. га. Основна причина такого становища пов'язана зі скороченням виробництва кормів із-за кризових проявів у галузях тваринництва, результатом яких стало катастрофічне зниження чисельності поголів'я. Українським явищем стало скорочення площ багаторічних насаджень – пріоритетної галузі сільського господарства Криму. Виведення із сільськогосподарського обороту регіону 432 тис. га створює умови для кримінального переводу цих угідь в землі несільськогосподарського призначення з подальшим продажем їх.

За роки реформування не лише знизився рівень ефективності використання землі, а й контролю за ґрунтовою родючістю. Використання землі здійснюється без травопільних сівозмін і чергування сільськогосподарських культур, в умовах змен-

Таблиця 3

Динаміка посівних площ сільськогосподарських культур, багаторічних насаджень і землі в обробітку в АР Крим, тис. га

Площа	Рік									
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Посівна площа	1198,8	1138,3	933,5	778,2	697,9	770,0	821,5	897,9	866,1	
Плодові культури	79,6	71,9	44,4	23,5	21,0	20,3	18,1	16,9	16,6	
Виноградники	65,5	55,9	42,4	33,5	32,5	31,0	30,3	29,9	29,3	
Площа в обробітку	1343,9	1266,1	1020,3	835,2	751,4	821,3	870,1	944,7	912	

Поголів'я, тис. голів

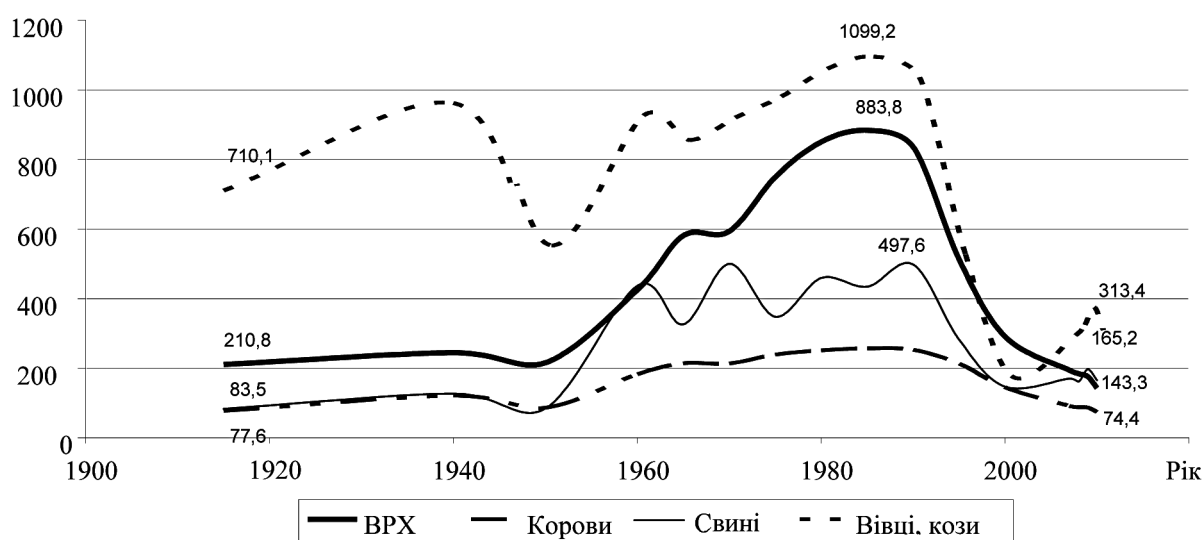


Рис. 3. Динаміка поголів'я тварин в аграрному секторі АР Крим

Кількість техніки в АР Крим, од.

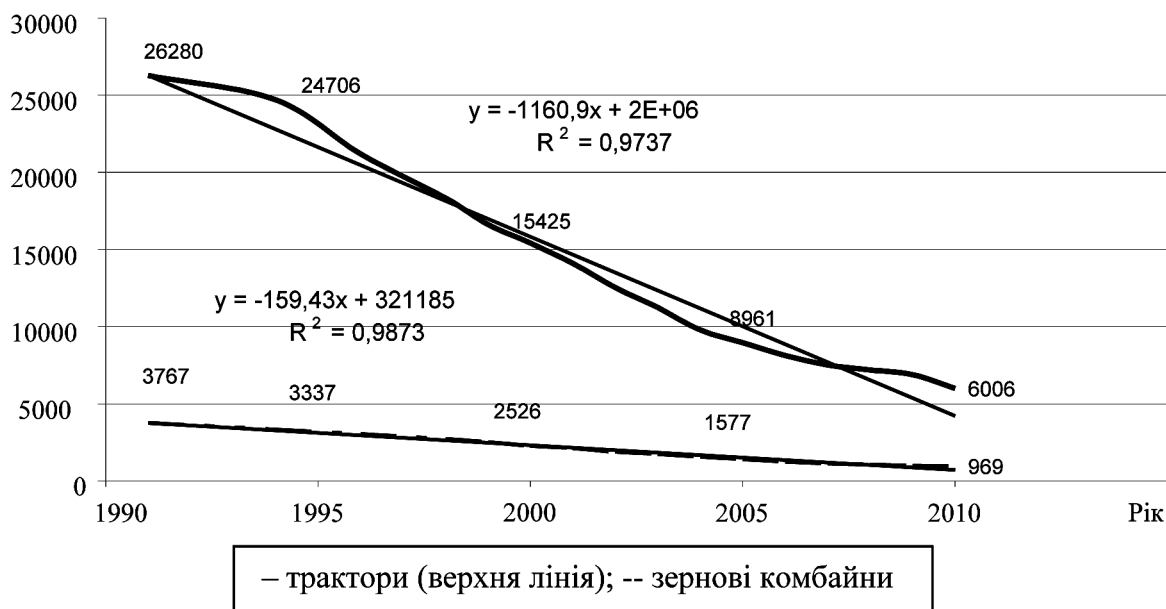


Рис. 4. Тенденція зменшення кількості тракторів і зернозбиральних комбайнів в АР Крим

шення внесення органічних добрив за аналізований період у 22 рази, а мінеральних — у 4,8 рази. У результаті вміст гумусу в ґрунті знизився за оцінками екологів на 20 %.

Негативною тенденцією розвитку сільського господарства за досліджуваний період стало різке скорочення поголів'я тварин в республіці (рис. 3).

Дані рис. 3 свідчать, що в 1915 р. (під час імперіалістичної війни) у Криму було 77 тис. корів, а в 2010 р. — 74,4 тис. гол., а овець і кіз — 710 і 313 тис. голів відповідно. Аналітики пояснюють різке зниження поголів'я тварин організаційними (руйнація кормової бази), економічними (збитковість галузі) і соціальними (низький рівень життя населення) чинниками. Але слід поглибити дослідження цієї проблеми.

Як відомо, в умовах розвиненої економіки сільське господарство характеризується високим рівнем техніко-технологічного забезпечення галузі.

Проте період реформування спричинив значне погіршення технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в АР Крим (мал. 4).

Так, середній темп зменшення кількості тракторів становить 1161 трактор і 159 зернозбиральних комбайнів у рік (рис. 4). Подальше збереження його може викликати катастрофічні наслідки для майбутнього функціонування галузі сільськогосподарства взагалі. Головна причина такого стану криється у занепаді національного тракторного і сільськогосподарського машинобудування. Якщо у 1990 р. промисловість випускала 107 тис. тракторів у рік, то в 2010 р. лише одну тисячу (у сто разів менше). За таких обставин один зерновий комбайн припадає нині на площу 700 га в рік. Несвоєчасне збирання зернових культур призводить до втрати майже 20 % врожаю. За даними офіційної статистики, щорічно взагалі не забирається 25–30 тис. га посівів.

Таблиця 4

Імпорتنі постачання в АР Крим сільськогосподарських продуктів з Туреччини

Продукція	2009 р.		2010 р.	
	т	тис. дол. США	т	тис. дол. США
Овочі	7401,3	4155,0	7280,8	5345,3
у т.ч. помідори	5615,6	2944,9	3995,4	3157,9
огірки	1479,6	969,1	2075,6	1557,3
Плоди і горіхи	11026,8	8824,1	24056,0	18816,7
у т.ч. апельсини	2588,2	1954,1	5642,0	3973,4
мандарини	542,5	394,7	10373,5	7384,9
лимони	2512,9	1874,2	3470,8	2834,1
виноград	1089,4	893,1	1669,3	1938,9

Динаміка виробництва продукції харчової промисловості АР Крим

Показник	Рік				2010 р. у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2010	
М'ясо, тис. т	149,9	29,1	7,5	34,6	23,1
у т.ч.: яловичина	49,5	15,5	4,6	2,4	4,8
свинина	27,3	4,9	1,7	2,99	11,0
Ковбасні вироби	36,3	9,3	3,7	19,9	54,8
Вершкове масло	14,3	5,8	3,8	1,0	7,0
Молочна продукція (в перерахунку на молоко)	377,8	62,9	32,4	17,5	4,6
Сири жирні (включаючи бринзу)	2,2	0,4	0,2	0,96	43,6
Олія	13,8	7,7	5,8	0,17	4,5
Консерви, тис. ум. банок	754,0	141,1	80,8	-	-
Мука	229,0	192,1	119,3	126,2	55,1
Крупи	36,2	40,3	13,9	30,7	84,8
Хлібобулочні вироби	243,6	215,5	106,5	56,3	23,1
Кондитерські вироби	35,5	3,5	2,9	1,34	3,7
Макаронні вироби	24,5	21,1	12,4	10,4	42,4
Безалкогольні напої тис. дал.	8003	1974	3315	2622	32,8
Мінеральні води, тис. дал.	3330	877	1970	1133	27,4
Коньяки	246	103	178	614	у 2,6 раза
Лікero-горілчані вироби	1670	2307	2588	4594	у 2,8 раза

За останні 20 років різко проявилася тенденція зниження виробництва продуктів харчування в розрахунку на одну особу в рік. Значно скоротилося виробництво м'яса, молока, плодів і винограду. Зрозуміло, що цю нішу на продовольчому ринку заповнюють імпорتنі постачання, особливо з Туреччини (табл. 4).

Крім зростаючої кількості постачання із-за кордону огірків, помідорів, цибулі, яблук і винограду, в магазинах і кіосках з'явився турецький хліб.

Слід зазначити, що харчова і переробна промисловість традиційно займає провідне місце в промисловості Криму. Виробництво харчових продуктів і напоїв є стратегічно важливим напрямом економіки автономії, покликаним забезпечувати населення і гостей Криму необхідними продовольчими продуктами. Проте харчова промисловість АР Крим за останні двадцять років також зазнала суттєвих змін (табл. 5).

Дані табл. 5 свідчать про згортання харчової і переробної промисловості в автономії. Так, перероблення м'яса скоротилася в 4 рази, у т.ч. яловичини — у 20 разів, а свинини — у 10 разів. Виробництво вершкового масла зменшилося у 15 разів, а рафінованої соняшникової олії — в 20 разів. Водночас виробництво коньяку зросло у 2,6, а лікero-горілчаних виробів — у 2,8 раза.

Висновки. Проведення економічних реформ сприяло створенню різних форм власності й господарювання, конкурентного ринкового середовища.

Водночас здійснено перехід до панування дрібно-товарного виробництва, виведено з сільськогосподарського обороту 432 тис. га угідь. Мораторій на купівлю/продаж земель сільськогосподарського призначення створює умови для тінювих схем продажу їх.

Встановлено, що товаровиробники перебувають у складних умовах господарювання, що зумовлює низьку ефективність сільськогосподарського виробництва, проблеми відтворення його. Відповідно скорочуються площі землі в обробітку, багатолітніх насаджень, знижується техніко-технологічна забезпеченість галузі, родючість ґрунтів, виробництво продукції, зростають імпорتنі постачання в автономію продуктів харчування.

Зазначене свідчить, що реформа в сільському господарстві АР Крим не завершена, а ситуація, що нині склалася, потребує копіткої роботи з формування раціональних економічних відносин.

Використані джерела

1. Итоги двадцатилетия Украины [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dmhome.org.ua/feeditem>.
2. Двадцать лет независимости: недорыночная экономика и упущенные возможности [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://cci.crimea.ua/1111.html>.
3. Клименко А. Крымская экономика без мифов / А. Клименко, Т. Гучкова [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bigyalta.com.ua/story/32107>.
4. Слюсаренко О. Подъем экономики Крыма необходимо начинать с села [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://apkukraine.ucoz.ua/publ/podem_ekonomiki_kryma.

ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В РЕГІОНІ

Проаналізовано динаміку розміру посівних площ, валових зборів та урожайності зернових культур. Виявлено чинники впливу на зміни валового збору та причини невикористання позитивної дії мінеральних та органічних добрив. Запропоновано заходи щодо підвищення урожайності зернових та зернобобових.

Завдання аграрного сектору економіки держави полягає у подоланні збитковості виробництва. Позитивний рівень рентабельності зумовлений ефективним функціонуванням галузей, в т. ч. рослинництва. Проте навіть у зерновому господарстві внаслідок дії об'єктивних та суб'єктивних тенденцій спостерігається прояв негативних явищ, спричинених занепадом матеріально-технічної бази виробництва, обмеженістю ресурсів, відсутністю стратегії їх раціонального використання.

Основними ресурсами в галузі рослинництва є земельні, матеріально-технічні, трудові, фінансові, інформаційні та ін. Процес відтворення виробничих ресурсів в аграрному виробництві, зокрема в рослинництві, має специфічний в порівнянні з іншими галузями національного господарства характер — не тільки фінансовий (матеріальний), а й екологічний, що пов'язано з природними ресурсами, стан яких залежить від їх раціонального використання, а відзеркалюється в ефективності виробництва.

Порушення системи землекористування проявляється, насамперед, в нераціональному використанні земельних ресурсів, деградації та зниженні родючості ґрунтів, порушенні основних законів землеробства — недотриманні науково обґрунтованих сівозмін, ігноруванні особливостей вирощування сільськогосподарських культур тощо. Це, водночас, потребує чіткого знання класифікації сільськогосподарських культур за окремими ознаками та оптимізації їх посівів згідно з вимогами системи землеробства.

За виробничо-технологічними особливостями вирощування сільськогосподарських культур їх посіви поділяються на п'ять основних груп: зернові і зернобобові, технічні, картопля та овоче-баштанні, кормові й сидеральні культури. Найважливішою за цими особливостями та кінцевим використанням є група зернових та зернобобових культур. За видом одержуваної продукції та її призначенням в ній виділяють підгрупу продовольчих культур, в яку включають хлібні (пшениця, жито) і круп'яні (гречка,

просо, рис), і підгрупу фуражних, до якої відносять ячмінь, овес, кукурудзу на зерно, а також зернобобові культури.

Розміри посівів пшениці, жита і ячменю залежно від біологічних особливостей, зумовлених часом сівби, обліковують як посіви озимих культур, які висівають восени і збирають у наступному році, і посіви ярих культур, сівбу яких здійснюють навесні і збирають у тому ж році. Серед посівів ярих культур розрізняють посіви ранніх зернових (пшениця, ячмінь, овес та ін.) і пізніх (гречка, кукурудза, просо та ін.).

За кінцевим використанням продукції виділяють насінневі, продовольчі, товарні й кормові посіви.

Так, кукурудза на зерно вирощується до повної воскової стиглості, на силос і зелений корм і збирається у стадії молочно-воскової та більш ранньої стиглості. Тому площі кукурудзи на зерно обліковуються у групі зернових культур, а інші — в групі кормових культур.

До 1917 р. в Росії вирощували переважно зернові культури, які займали майже 90 % загальної посівної площі (106,4 млн га), що не передбачало дотримання будь-якої системи землеробства. У 2011 р. посіви зернових та зернобобових на Україні сягали 14576 тис. га, або 59,3 % від загальної площі посіву та 868,1 тис. га у Вінницькій області або 56,0 % площі посіву.

Загострення продовольчої проблеми у світі внаслідок зростання попиту на зернові ставить перед науковцями завдання аналізу виробництва і споживання зернових в регіонах та в цілому по Україні. Питанням вивчення та аналізу розвитку зернової галузі присвячено праці І.О. Бистрової, С.І. Демяненка, М.В. Калінчика, М.Г. Лобаса, П.Т. Саблука, С.М. Чмира, О.М. Шпичака, О.В. Шубравської та ін. [1–10]. Віддаючи належне працям вчених-економістів, зазначимо, що дослідження динаміки виробництва зернових становить підґрунтя аналізу та прогнозування розвитку національного ринку зерна в цілому.

Метою статті є висвітлення тенденцій у зміні обсягів виробництва зерна у регіоні, чинників впливу на них та причин невикористання позитивної дії добрив і розробка заходів щодо підвищення урожайності зернових культур.

Динаміку зміни посівних площ, валових зборів і урожайності зернових та зернобобових у Вінницькій області за період з 2007 по 2011 роки відображено в табл. 1.

Аналіз даних табл. 1 показує, що валовий збір зернових і зернобобових у 2011 р. в порівнянні з 2007 р. збільшився у 2,52 раза. Цьому сприяло як збільшення розміру посівної площі на 21 %, так і підвищення урожайності у 2,08 раза.

Дослідженням динаміки урожайності встановлено, що у зміні її рівня спостерігається циклічність. Через кожні три роки урожайність знижується до певного рівня після чого вона знову зростає до найвищого рівня. Цей цикл повторюється через кожні три роки.

Індексний метод дає змогу визначити як зміни валових зборів зернових культур, так і вплив окремих чинників на них (табл. 2).

1. Загальна зміна валового збору сільськогосподарських культур у ц (індекс зміни)

$$I_{\text{вн}} = \frac{\sum Y_1 \Pi_1}{\sum Y_0 \Pi_0} = \frac{868,11}{1686,94} = 2,50.$$

2. В т.ч. за рахунок зміни розміру посівних площ

$$I_{\pi} = \frac{\sum \Pi_1}{\sum \Pi_0} = \frac{868,11}{710,99} = 1,22.$$

3. За рахунок зміни середньої урожайності

$$I_y = \frac{\sum Y_1 \Pi_1}{\sum Y_0 \Pi_1}$$

$$\text{або } \frac{\sum Y_1 \Pi_1}{\sum \Pi_1} \div \frac{\sum Y_0 \Pi_0}{\sum \Pi_0} = \frac{4242,02}{868,11} \div \frac{1686,14}{710,99} = 2,05.$$

4. Зміни середньої урожайності окремих культур у відносному вираженні

$$I_y = \frac{\sum Y_1 \Pi_1}{\sum \Pi_1} \div \frac{\sum Y_0 \Pi_1}{\sum \Pi_1} = \frac{4242,02}{868,11} \div \frac{2320,24}{868,11} = 1,82.$$

5. Структури посівних площ та видів угідь у відносному вираженні

$$I_{\%} = \frac{\sum Y_0 \Pi_1}{\sum \Pi_1} \div \frac{\sum Y_0 \Pi_0}{\sum \Pi_0} = \frac{2320,24}{868,11} \div \frac{1686,14}{710,99} = 1,12.$$

Перевірка правильності розрахунків

$$I_y = I_{\pi} \cdot I_{\%} = 1,22 \cdot 1,12 = 2,05.$$

Проведений статистичний аналіз показує, що валовий збір зернових та зернобобових у 2011 р. в по-

Таблиця 1

Динаміка посівних площ, валових зборів та урожайності у Вінницькій області

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. у % до 2007 р.
Посівна площа зернових культур, тис. га	711,4	838,6	863,9	863,3	860,7	121,0
Валовий збір, тис. ц	16860	33776	30923	31113	42434	у 2,52 раза
Урожайність, ц/га	23,7	41,0	37,0	36,9	49,3	у 2,08 раза

Таблиця 2

Вплив чинників на виробництво зерна

Культура	Площа, тис. га		Індекс зміни площі	Урожайність, т/га		Індекс зміни урожайності	Валовий збір, тис. т		
	2007 р.	2011 р.		2007 р.	2011 р.		2007 р.	2011 р.	Умовний
Умовні позначення	Π_0	Π_1	$I = \Pi_1 - \Pi_0$	Y_0	Y_1	$I = Y_1 - Y_0$	$Y_0 \Pi_0$	$Y_1 \Pi_1$	$Y_0 \Pi_1$
Озимі на зерно	297,7	419,6	1,40	2,74	4,41	1,60	816,14	1850,02	1140,98
пшениця озима	272,8	363,2	1,33	2,80	4,53	1,61	763,7	1645,43	1017,04
жито озиме	7,1	4,9	0,69	1,75	2,55	1,45	12,39	12,54	8,61
ячмінь озимий	17,9	51,49	2,87	2,24	3,73	1,66	40,05	192,05	115,33
Ярі зернові	413,3	448,5	1,06	2,11	5,43	2,57	870,80	2392,02	1179,26
пшениця яра	46,08	24,5	0,53	1,44	3,29	2,28	66,35	80,63	35,29
жито яре	0,02	0,1	2,81	1,62	2,31	1,42	0,03	0,11	0,08
ячмінь ярий	199,3	117,5	0,58	1,74	2,92	1,67	346,74	343,18	204,50
овес	8,8	3,7	0,41	1,49	2,16	1,44	13,17	8,01	5,52
Кукурудза на зерно	114,2	253,5	2,21	3,55	7,49	2,10	405,51	1898,56	899,85
Просо	2,9	2,46	0,84	1,02	2,18	2,13	2,95	5,36	2,50
Гречка	25,0	24,28	0,97	0,72	1,13	1,56	18,0	27,43	17,48
Зернобобові	16,9	12,0	0,71	1,07	1,70	1,58	18,02	20,43	12,86
Горох	14,2	9,1	0,64	1,14	1,82	1,59	16,17	16,63	10,41
Квасоля	1,00	1,9	1,88	0,65	1,24	1,90	0,65	2,33	1,22
Кормові боби на зерно	0,7	0,2	0,36	0,50	1,54	3,08	0,33	0,36	0,12
Вика і викові суміші	1,00	0,6	0,56	0,89	1,69	1,89	0,89	0,94	0,49
Сорго на зерно, всього	0,1	2,5	30,87	0,48	3,36	7,00	0,03	8,29	1,18
Зернові й зернобобові культури	711,0	868,1	1,21	2,37	4,93	2,08	1686,94	4242,02	2320,24

рівнянні з 2007 р. збільшився у 2,5 раза, в т. ч. за рахунок збільшення посівної площі на 22 % та підвищення урожайності у 2,05 раза. Водночас середня урожайність за рахунок підвищення урожайності окремих культур підвищилась на 82 % та на 12 % за рахунок поліпшення структури посівів з точки зору зростання частки високоврожайних культур: кукурудзи на зерно — від 16 до 29 %, озимої пшениці — від 38 до 41 %, озимого ячменю — від 2 до 5 % відповідно.

Варто зазначити, що після різкого зменшення внесення добрив на гектар (1996 р.) у Вінницькій області почалося поступове нарощення їх кількісного використання (табл. 3).

За даними табл. 3 ситуація з внесенням добрив поступово стабілізується. Проте цього виявилось недостатньо не лише для реалізації потенційної урожайності зернових культур, але й для дотримання позитивного балансу поживних речовин у ґрунті (табл. 4).

Дані табл. 4 свідчать про від'ємний баланс поживних речовин практично під кожною зерною культурою. В середньому на 1 га посівної площі, зайнятої зерновими, він становить 3,59 ц/га.

Безумовно, що урожайність зернових культур залежить від внесення мінеральних добрив, але більшою мірою її формуванню сприяє наявність поживних речовин у ґрунті й ступінь їх використання (табл. 5).

Таблиця 3

Внесення мінеральних добрив під зернові культури в динаміці (на 1 га посівної площі, кг)

Показник	Рік								
	1990	1996	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Зернові культури (без кукурудзи)	134	27	19	31	61	69	61	79	93
в т. ч. пшениця озима та яра	189	50	31	45	76	85	82	98	110
Кукурудза на зерно	277	29	22	54	96	98	79	89	117

Таблиця 4

Баланс поживних речовин під зерновими культурами

Показник	Культура								
	Пшениця озима	Жито озиме	Ячмінь	Пшениця яра	Кукурудза на зерно	Овес, просо	Гречка	Зернобобові	Зернові культури, всього
Середньорічний валовий збір за 2008—2010 рр., ц	13785,3	298,5	6508,8	788,6	9860,5	221,9	164,2	301,7	31937,4
Винос поживних речовин у розрахунку на 1 ц основної та відповідної кількості побічної продукції, кг	15,4	10,4	10,8	13,6	6,6	14,8	8,42	10,1	×
Винос поживних речовин з урожаєм культури, ц	2122,9	31,04	702,95	107,25	650,8	32,84	13,83	30,47	3692,12
Внесено добрив у діючій речовині, ц	336,8	—	—	—	271,6	—	—	—	616,37
Баланс поживних речовин на всю площу, ц	-786,2	-31,04	-702,95	-107,25	-379,2	-32,84	-13,83	-30,47	-3075,75
Площа, тис. га	357,8	12,5	238,0	28,2	168,7	11,9	21,7	16,2	855,3
Баланс поживних речовин на 1 га, ц	-4,99	-2,48	-2,95	-3,80	-2,24	-2,75	-0,63	-1,88	-3,59

Таблиця 5

Окупність якості ґрунтів урожаєм сільськогосподарських культур

Культура	Оцінка 1 га ріллі, балів (в середньому по області)	Ціна 1 балу ґрунтів, урожайність, ц/га	Природна урожайність, ц/га	Середня урожайність за 2007—2011 рр., ц/га	Фактична урожайність у 2011 р., ц/га	Відношення фактичної урожайності до природної, %	
						середньої за 2007—2011 рр.	фактичної 2011 р.
Озима пшениця	65	0,49	31,9	38,5	45,3	120,7	142,0
Озиме жито	65	0,42	27,3	23,9	25,5	87,0	93,0
Ячмінь	65	0,42	27,3	26,6	37,3	97,0	173,0
Овес	65	0,42	27,3	20,85	21,6	76,0	79,0
Кукурудза на зерно	65	0,51	38,25	58,44	74,9	150,0	195,8
Зернобобові	65	0,33	27,3	18,62	17,0	68,0	62,0
Гречка	65	0,16	10,4	7,56	11,3	72,0	108,0
Зернові без кукурудзи на зерно	65	0,49	31,9	37,3	49,3	116,9	154,5

Дані табл. 5 свідчать, що у 2011 р. фактична урожайність більшості культур вища за природну. Це стосується насамперед озимої пшениці, ступінь реалізації природної урожайності якої становить 178 %, ячменю — 173, кукурудзи на зерно — 141, гречки — 108, зернових без кукурудзи на зерно — 154 %. Проте навіть у високоврожайній 2011 рік є культури, які не реалізували свою природну урожайність. Так, в озимого жита ступінь реалізації природної урожайності становив 93 %, вівса — 79, зернобобових — 62 %.

Що стосується середньої урожайності зернових за 2007—2011 рр., то в ній природна урожайність реалізована ще меншою мірою. Лише фактична урожайність кукурудзи на зерно вища від природної на 50 % та пшениці озимої на 20,7 %, завдяки чому фактична урожайність зернових без кукурудзи на зерно також перевищила природну на 16,9 %. Інші ж культури реалізували потенційну родючість ґрунту від 93 % (озиме жито) до 76, 72 і 68 % (овес, гречка, зернобобові відповідно).

Таким чином, перевищення фактичної урожайності над потенційною по основних культурах пояснюється використанням сортів з високою потенційною урожайністю та внесенням добрив для її реалізації. Культури ж, під які добрива не вносяться, не реалізують навіть потенційну урожайність, що може свідчити про дисбаланс поживних речовин у ґрунті. Це призвело до того, що урожайність в Україні у 2—3 рази нижча, ніж у розвинених країнах.

Серед чинників, які найбільш негативно впливають на невикористання потенційної родючості землі є надзвичайно низьке їх внесення та незбалансованість добрив за поживними елементами. Для зони Степу нормальне співвідношення N:P:K дорівнює 1,2:1,0:1,0, фактичне ж співвідношення становить 1,0:0,11:0,10 у 2007 р. та 1,0:0,13:0,11 у 2011 р. Виходячи з закону мінімуму землеробства урожайність культури зумовлюється не загальною кількістю добрив у розрахунку на 1 га, а мінімальною кількістю елемента живлення. У такому мінімумі знаходиться фосфор і калій. Згідно з нормальною пропорцією на підвищення урожайності у 2011 р. діяло тільки 9 % від загальної кількості внесених добрив або всього 7,2 кг. Тому очікувана прибавка урожайності була можливою лише у розмірі 0,36 ц/га замість 4,0 ц/га згідно нормативної окупності.

Висновки. Встановлено, що валовий збір зернових та зернобобових у 2011 р. в порівнянні з 2007 р. зріс у 2,5 рази, в т. ч. за рахунок збільшення посівної площі на 22 % та підвищення урожайності у 2,05 рази. Середня урожайність підвищилась за рахунок зростання урожайності окремих культур і зміни структури зернових, збільшення частки високоврожайних культур. При цьому окупність мінеральних добрив становила лише 0,36 ц/га в розрахунку на додатково внесений

центнер добрив проти 4—5 ц/га нормативних, що зумовлено незбалансованістю добрив за елементами живлення.

Якщо у роки зі сприятливими погодними умовами фосфор і калій у ґрунті стають доступними елементами живлення для рослин, то в несприятливі роки Р та К були малодоступними, що і призвело до негативних наслідків при суттєвому збільшенні витрат як на 1 га, так і на один ц продукції.

Іншою причиною є постійний дисбаланс гумусу у ґрунті із-за практичної відсутності органічних добрив. Зменшення вмісту органічної речовини у ґрунті призводить до погіршення його якості, здатності утримувати вологу та поживні речовини у верхньому шарі. Тому для відтворення його якості необхідно збільшити внесення органічних добрив до 9—15 т/га. Оскільки гною для цього немає, то у складі кормових культур слід довести частку посівів багаторічних трав до 50 %, обов'язково заорювати соломку озимих зернових, оскільки її поживність, з врахуванням вкрай низької перетравлюваності, не перевищує 4 % від маси згодованої соломи.

Внесення мінеральних добрив окремих видів та їх співвідношення за елементами живлення необхідно коригувати з врахуванням очікуваних погодних умов згідно з встановленою циклічністю врожайних та неврожайних років.

Зазначені заходи навіть при низькому рівні ресурсного забезпечення вирощування зернових культур дасть можливість для приросту урожайності від 3,2 до 5,0 ц/га.

Використані джерела

1. Екологічні основи використання добрив / [за ред. Е.Г. Годюка]. — К.: Урожай, 1988. — 232 с.
2. Загальне землеробство / [за ред. В.П. Гордієнка]. — К.: Вища школа, 1988. — 299 с.
3. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств: стат. бюлетень / [за ред. В.І. Погорельської, О.О. Лук'янчикова, О.Л. Афанашенко] // Державний комітет статистики України Головне управління статистики у Вінницькій області. — Вінниця, 2011. — 113 с.
4. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник / [Саблук П. Т., Месель-Веселяк В. Я., Федоров М. М. та ін.]. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — вип. 4—6. — 624 с.
5. Сайко В. Ф. Землеробство на шляху до ринку / Сайко В. Ф. — К., 1997. — 48 с.
6. Статистичний щорічник Вінниччини за 2010 рік / [за ред. С.Н. Ігнатова] // Державний комітет статистики України. — Вінниця, 2009. — 619 с.
7. Тихонов А.Г. Економіко-екологічні аспекти інтенсифікації землеробств / Тихонов А. Г. — К.: Урожай, 1990. — 152 с.
8. Чекотовський Е.В. Основи статистики сільського господарства: навч. посіб. / Чекотовський Е. В. — К.: КНЕУ, 2001. — 432 с.
9. <http://www.agribusiness.kiev.ua/uk/news/ucab/15-04-2010/1271339982/>
10. <http://news.finance.ua/ua/~/1/0/all/2011/04/10/234213>

СПІВВІДНОШЕННЯ ВИРУЧКИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОКА ТА ВРХ НА М'ЯСО ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ОКУПНОСТІ ВИТРАТ У СКОТАРСТВІ

Розглянуто особливості зміни структури галузі скотарства у підприємствах районів Харківської області. Виявлено вплив показника співвідношення виручки від реалізації молока та ВРХ на м'ясо, окупність витрат скотарства та прибутковості галузі в цілому.

Скотарство — провідна галузь тваринництва, яка водночас є специфічною сферою діяльності, оскільки вона забезпечує виробництво одразу декількох важливих видів продукції — молока, м'яса ВРХ, гною, але останній в даному випадку не розглядається. Щодо перших двох, то упродовж багатьох років це були рівноправні підгалузі скотарства, проте за останні роки відбувалися значні зміни галузевої структури тваринництва і вирощування ВРХ на м'ясо, яке через суцільну збитковість для виробників в окремих підприємствах і навіть районах практично знищене.

Реалізація ВРХ на м'ясо вже поспіль десятиліття приносить значні збитки і виступає чинником зменшення прибутковості продукції скотарства в цілому. Одна з причин подібного становища полягає в тому, що рівень інтенсивності вирощування худоби на м'ясо навіть у тих підприємствах, які досягли порівняно високої ефективності виробництва молока, відносно низький. Вирощування ВРХ на м'ясо за оцінками експертів нині вважається галуззю з низькою перспективою конкурентоспроможності. У деяких цільових програмах, зокрема у Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року [1] розвиток цієї підгалузі окремо не виділяється, оскільки спеціальної цільової програми, на відміну від свинарства, у даному документі не має.

У процесі становлення і розвитку аграрного сектору підприємства поступово здійснюють переорієнтацію своєї діяльності на економічно вигідніші види продукції [2, с. 79–80]. За останні десять років господарства окремих районів Харківської області суттєво збільшили обсяги виробництва молока, чого не можна сказати про виробництво м'яса ВРХ. Вважаємо, що такі тенденції пов'язані, насамперед, з вимушеною зміною спеціалізації в таких агроформуваннях, прибутковістю виробництва. Проте в силу особливостей фізіологічного циклу виробництва молока не можливе без виробництва м'яса ВРХ, оскільки отриманий приплід не завжди використовується на відтворення

молочного стада. Відповідно постає питання: яким має бути оптимальне співвідношення між цими двома підгалуззями, щоб скотарство в цілому було прибутковим, а його продукція конкурентоспроможною.

Питанням забезпечення прибутковості та конкурентоспроможності галузі скотарства науковцями приділяється багато уваги. Дослідженню цієї тематики присвячені праці П.С. Березівського [3], П.К. Канінського [4], Н.І. Шиян [5], Н.С. Ляліної [6], Ю.В. Чепуль [7] та ін. науковців. Проте їхні публікації стосуються лише молочної підгалузі, залишаючи проблеми скотарства в цілому поза увагою. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне висвітлити стан галузі в цілому та виявити можливий шлях її оптимізації.

Метою статті є визначення співвідношення доходу від реалізації молока та ВРХ на м'ясо, з'ясування його впливу на окупність витрат на продукцію скотарства в цілому.

Ситуація у скотарстві за досліджуваний період суттєво змінилася, про що свідчать дані табл. 1. Позитивним явищем, безумовно, є прибутковість скотарства у 2010р. — уперше за останні роки. Водночас спостерігається значний перерозподіл часток доходу від реалізації двох видів продукції. Якщо у 1990 р. співвідношення між вартістю реалізованого молока та ВРХ на м'ясо становило 1,2: 1, то у 2010 р. 5,3: 1.

Привертає увагу фактична аналогічність показників 2000 р. і 2009 р., коли коефіцієнт співвідношення становив 1,3, при цьому частки доходу від реалізації двох видів продукції також є майже однаковими, але окупність витрат у 2000 р. є нижчою на 0,1 пункти. У чому причина цієї різниці? Відповіддю на це питання слугують показники окупності витрат молока та ВРХ на м'ясо. Так, у 2000 р. окупність витрат на молоко була менше 1 і становила 0,93, при цьому аналогічний показник по ВРХ на м'ясо був дуже низький (0,53). Відповідно збиткове молоко та надзвичайно збиткова ВРХ на м'ясо забезпечували окупність витрат скотарства на 80 %. У 2009 р. ситуація як по молоку, так і по ВРХ на м'ясо поліпшилась, Окупність їх витрат становила 1,03 і 0,62 відповідно.

Чітко простежується тенденція до збільшення співвідношення між вартістю реалізації молока та ВРХ на м'ясо, причому чим більший відсоток дохо-

**Показники співвідношення доходу від реалізації молока та ВРХ на м'ясо
у підприємствах Харківської області в динаміці**

Рік	Співвідношення доходу від реалізації молока та ВРХ на м'ясо	Частка доходу від реалізації молока в доході від реалізації продукції скотарства, %	Частка доходу від реалізації ВРХ на м'ясо в доході від реалізації продукції скотарства, %	Окупність витрат на		
				молоко	ВРХ на м'ясо	продукцію скотарства
1990	1,2	54,8	45,2	1,44	1,21	1,33
2000	3,5	77,7	22,3	0,93	0,53	0,80
2005	2,0	67,1	32,9	1,06	0,63	0,87
2006	2,1	67,2	32,8	0,90	0,54	0,74
2007	2,2	68,4	31,6	1,16	0,62	0,91
2008	2,4	70,9	29,1	1,09	0,73	0,95
2009	3,5	77,9	22,1	1,03	0,62	0,90
2010	5,3	84,0	16,0	1,24	0,59	1,05

ду від реалізації молока, тим більша окупність витрат у скотарстві. За допомогою методу групування сформовано п'ять груп районів Харківської області за показником співвідношення доходу від реалізації молока та ВРХ на м'ясо і визначено його вплив на окупність витрат скотарства в цілому (табл. 2).

Такий коефіцієнт співвідношення вартості реалізації двох видів продукції фактично є показником спеціалізації підприємств. У результаті групування виявлено певні закономірності. *По-перше*, між підприємствами області існує дуже великий розмах від групи з найменшим співвідношенням по доходу від реалізації продукції до групи з найбільшим співвідношенням. Так, якщо у першій групі воно становить 1,4, то у п'ятій групі перевищує 8. Підтвердженням слугує й коефіцієнт варіації по сукупності 26 районів, який становить 0,58. *По-друге*, встановлено, що зі збільшенням частки реалізації молока у загальному обсязі реалізації продукції скотарства

зростає окупність витрат, а отже й прибутковість галузі в цілому (рис.).

Встановлена закономірність підкреслює пряму залежність: чим вища частка реалізації молока, тим вищий рівень інтенсивності його виробництва, що супроводжується зниженням його собівартості та підвищенням прибутковості. Рентабельність молока від групи до групи також має тенденцію до зростання. Так, показник п'ятої групи становить 40 %, тоді як у першій – лише 2,9 %. Водночас простежується й інша, хоча й не досить стійка тенденція. При зростанні коефіцієнта співвідношення зростає збитковість реалізації ВРХ на м'ясо. Проте у групах з високим коефіцієнтом співвідношення доходів висока прибутковість молока нівелює збитковість ВРХ на м'ясо, чим забезпечує загальну прибутковість скотарства.

Прибутковість скотарства забезпечує, *по перше*, продуктивність тварин, насамперед за надоями на 1 корову, що зростає від групи до групи. Щільність

Таблиця 2

Вплив співвідношення виручки від реалізації молока та ВРХ на м'ясо на окупність витрат скотарства у підприємствах районів Харківської області у 2010р.

Показник	Групи районів за співвідношенням виручки від реалізації молока та ВРХ на м'ясо					Середнє по сукупності
	до 2	2–4	4–6	6–8	понад 8	
Кількість районів у групі	2	10	6	4	4	26
Середнє співвідношення часток реалізації молока та ВРХ на м'ясо	1,4	2,9	4,8	6,6	10,1	5,2
Частка доходу від реалізації молока в доході від реалізації продукції скотарства, %	56,2	73,5	82,5	86,9	90,8	78,0
Частка доходу від реалізації ВРХ на м'ясо в доході від реалізації продукції скотарства, %	43,8	26,5	17,5	13,1	9,2	22,0
Собівартість 1 ц молока, грн	210,9	242,6	241,9	236,6	210,7	228,5
Собівартість 1 ц ВРХ на м'ясо, грн	1289,9	1328,9	1664,3	1871,0	1723,5	1575,5
Ціна реалізації 1 ц молока, грн	217,1	262,0	297,5	284,2	293,2	270,8
Ціна реалізації 1 ц ВРХ на м'ясо, грн	778,4	1002,7	942,9	817,2	836,7	875,6
Надоєно на 1 корову, кг	3569,5	3745,9	3797,2	4736,5	5708,5	4311,5
Середньодобовий приріст ВРХ, г	313,0	383,5	419,3	384,8	445,0	389,1
Рентабельність молока, %	2,9	8,8	25,1	20,2	40,2	19,4
Рентабельність ВРХ на м'ясо, %	-35,6	-16,6	-41,0	-56,3	-49,6	-39,8
Окупність витрат скотарства	0,82	0,98	1,03	0,98	1,20	1,00

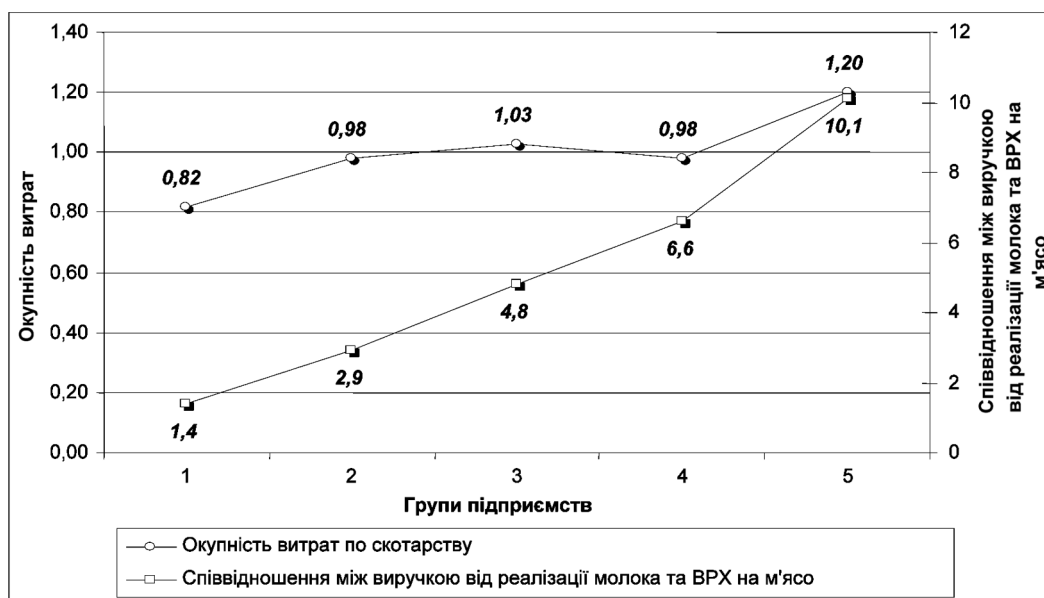


Рис. 1. Вплив співвідношення доходу від реалізації молока та ВРХ на м'ясо на окупність витрат скотарства у 2010 р.

зв'язку між окупністю витрат та продуктивністю тварин за розрахованими коефіцієнтами парної кореляції висока: між надоями на 1 корову та окупністю витрат 0,812, а між середньодобовим приростом ВРХ та окупністю 0,962. По-друге, собівартість та ціна реалізації, що безпосередньо формують окупність витрат.

Ситуація із собівартістю молока за даним групуванням досить неоднозначна. З одного боку, у першій групі її рівень є низьким і практично відповідає рівню п'ятої групи. Проте, розглянувши більш детально райони, які входять до першої групи, а це райони, де рівень виробництва продукції скотарства дуже низький та збитковий, вважати адекватними показники собівартості не є доцільним. Отже, в цілому собівартість молока має спрямованість на зниження у міру зростання коефіцієнта співвідношення доходу.

За собівартістю ВРХ на м'ясо в цілому спостерігається зворотна тенденція. У міру зростання частки вартості реалізованого молока зростає повна собівартість ВРХ на м'ясо. Ще один чинник, закономірність зміни якого також простежується — це ціна реалізації молока, яка від групи до групи також зростає. Ситуація з цінами ВРХ на м'ясо досить складна і чіткої спрямованості не має.

З метою визначення кількісного впливу на окупність витрат скотарства одного з основних чинників — частки доходу від реалізації молока застосовано кореляційно-регресійний однофакторний аналіз. Рівняння регресії має вигляд

$$y = 0,007x + 0,407,$$

де: x — частка доходу від реалізації молока у доході скотарства; y — окупність витрат скотарства.

Коефіцієнт кореляції становить 0,5007 і свідчить про середню щільність зв'язку. За рівнянням, окуп-

ність витрат скотарства збільшується на 0,007 при зростанні частки доходу від реалізації молока на 1 %.

Висновки. При такому стані речей підприємства будуть намагатися зменшити вплив збитковості виробництва та реалізації ВРХ на м'ясо шляхом організації виробництва у досить обмежених розмірах, виходячи лише з особливостей фізіологічного циклу скотарства, що є небажаним, адже у раціоні людини повинна мати місце яловичина. Як показало дослідження, у сучасних умовах частка реалізації молока у товарній продукції скотарства на менше 83 % та співвідношення між доходом від реалізації молока та ВРХ на м'ясо на рівні 5: 1 забезпечують окупність витрат скотарства та зменшення його збитковості.

Використані джерела

1. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року: Затверджено рішенням обласної ради від 23 грудня 2010 р. — Х.: ІНЖЕК. — 2010. — 112 с.
2. *Баланюк І.Ф.* Галузева структура виробництва в сільськогосподарських підприємствах: моногр. / І. Ф. Баланюк, О. І. Жук. — Івано-Франківськ: Прикарпатський національний ун-т імені Василя Стефаника, 2011. — 184 с.
3. *Березівський П.С.* Економічна ефективність скотарства та шляхи її підвищення. — Львів: Українські технології, 1998. — 156 с.
4. *Канівський П.К.* Молочне скотарство Полісся: стан і перспективи розвитку: моногр. / П. К. Канівський, П. В. Шваб; за ред. П.К. Канівського. — К.: ІАЕ, 2009. — 234 с.
5. *Шиян Н.І.* Стан і тенденції розвитку скотарства України: текст лекцій [для студ. екон. спец. вищ. аграр. навч. закл.] / Н. І. Шиян, Н. С. Найдюнова. — Х.: ХНАУ, 2006. — 56 с.
6. *Ляліна Н.С.* Механізм підвищення прибутковості виробництва продукції скотарства в сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н. С. Ляліна. — Х., 2009. — 20 с.
7. *Чепуль Ю.В.* Формування та функціонування економічного механізму в молочному скотарстві: лекція [для студентів аграр. вищих навч. закладів економ. спец.] / Чепуль Ю. В.; за ред. О.І. Гуторова. — Х.: ХНАУ, 2009. — 41 с.



М.Я. Дем'яненко,

доктор екон. наук, професор, академік НААН,
ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ: ПЕРЕДУМОВИ ПРИЙНЯТТЯ І НАСЛІДКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР АГРОСФЕРИ

Розглянуто передумови прийняття Податкового кодексу України, зумовлені оцінюванням податкової системи і станом оподаткування аграрних підприємств. Встановлено тенденції у формуванні рівня податкового навантаження. Викладено основні позитивні моменти Податкового кодексу та деякі дискусійні питання. Наведено пропозиції щодо вдосконалення механізмів справляння окремих податків.

Проголошення Акту про незалежність України зумовило розроблення фундаментальних законодавчих актів для розв'язання проблем фінансового забезпечення країни і становлення державності в країні. Одним із основоположних було прийняття у 1991 р. Верховною Радою України Закону України «Про систему оподаткування», яким фактично було закладено національну систему оподаткування та основні принципи регулювання податкових правовідносин товаровиробників різних галузей економіки з бюджетом [1].

В наступні роки Кабінетом Міністрів України, міністерствами і відомствами було затверджено низку організаційно-методичних нормативів, спрямованих на розвиток законодавства з питань оподаткування, формування механізмів справляння податків. Проте у методологічному плані вони залишалися недостатньо обґрунтованими. Численні зміни до податкового законодавства здійснювалися безсистемно, без урахування загальної необхідності балансу інтересів держави і підприємницьких структур. В результаті податковий тиск на товаровиробників мав тенденцію до зростання.

Негативно вплинула на економічні процеси й світова фінансова криза. Це особливо відчутно проявилось в аграрній сфері. Рівень сплачених податків і зборів сільськогосподарськими товаровиробниками України в цілому збільшився від

1264,9 млн грн у 2005 р. до 4139,5 млн грн в 2010 р. або в 3,3 раза, а щодо ВВП – з 1,36 по 4,17 %.

За останні роки, попередній уряд, мотивуючи негативним впливом світової фінансової кризи, стягував з платників податків значно більше грошових коштів від встановлених законодавчими актами. Так, 2009 р. сільськогосподарські підприємства України сплатили до різних бюджетів податків і зборів на суму 3631,1 млн грн при нарахованій сумі 3320,6 млн грн, тобто на 9,3 % більше, що становило 304,5 млн грн. За існуючого рівні розвитку економіки ця сума могла бути спрямована на інвестування агросфери. Такий стан і порядок оподаткування товаровиробників і податкового законодавства в цілому спричинили необхідність докорінних змін і створення єдиного закону – Податкового кодексу [2]. Прийняття цього основоположного документу стало початком нового етапу побудови податкової системи країни. Він охопив всі аспекти податкової системи, гармонізував податкову складову в системі державних фінансів України.

Водночас з основною спрямованістю Кодексу на забезпечення фіскальної функції оподаткування, в ньому методологічно виважено викладено методи і підходи справляння різних видів податків, тобто податкові механізми. Наводяться основні засади податкового законодавства України, що базуються на класичних принципах оподаткування. Податковий кодекс регулює відносини у сфері справляння податків і зборів, порядок їхнього адміністрування, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки посадових осіб, обов'язки та права платників податків, їх взаємовідносини з Податковою службою на різних рівнях, що важливо для створення раціональних відносин у податковому середовищі.

Варто зазначити, що до прийняття Податкового кодексу товаровиробники, громадяни країни обкладались обов'язковими платежами: податками, зборами, спеціальними внесками та внесками в соціальний фонд. Загальна їх кількість з урахуванням мита, акцизного податку з товарів, які ввозяться на митну територію України; акцизного податку з товарів, вироблених на митній території України становила 42 види. Лише місцевих податків і зборів, що включали збір за участь у бігах на іподромі, збір за виграш на бігах, збір з власників собак тощо було 15 видів.

Податковий кодекс визначив вичерпний перелік податків та зборів, які справляються в Україні. Він скасував 13 видів податків та зборів, залишивши 23 види, у т. ч. 5 видів місцевих. Суттєві зміни в цьому аспекті спостерігається в аграрній сфері. Згідно з Податковим кодексом сільгосптоваровиробники сплачують 19 видів платежів, у т. ч. до державного бюджету 14 податків та зборів і 5 — до місцевих бюджетів. Це, безумовно, послабляє податковий тиск підприємницьких структур і громадян країни.

В Податковому кодексі передбачене поступове зменшення розміру податкових ставок, тобто зниження податкового навантаження на всі категорії платників податків. В розділі XX (перехідні положення) підрозділу 4.10 говориться про зниження ставки податку на прибуток від 25 % у 2010 р. до 16 %, починаючи з 1 січня 2014 р., а розміру ставки податку на додану вартість — від 20 % (2010 р.) до 17 % (2014 р.). Деякі види господарської діяльності взагалі не оподатковуються, а для окремих категорій платників встановлені пільгові (нижчі) ставки на прямі й непрямі податки.

Слід відмітити, що з прийняттям Податкового кодексу втратили чинність 35 законодавчих актів, раніше прийнятих постанов Кабінету Міністрів України, організаційно-методичних нормативів з питань податкового законодавства. Це значно спростило використання платниками податків і службовими особами Державної податкової служби різних рівнів державного законодавства при справлянні податків.

В цілому Податковий кодекс охопив усі складові податкової системи. Розглядаються не лише основні податки до державного бюджету, а й спеціальні режими оподаткування, у т. ч. фіксований сільськогосподарський податок. Визначені засади його становлення та інших податків і зборів, уточнені елементи встановлення: платники податку; об'єкт оподаткуван-

ня; база оподаткування; ставка податку; порядок обчислення податку; податковий період; строк та порядок сплати податку; строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку. Така конкретизація робить його доступнішим при розрахунках товаровиробників з державою.

Проте Податковий кодекс України не позбавлений недоліків. Деякі його положення мають дискусійний характер, а окремі потребують удосконалення. *По-перше*, слід скоротити кількість платежів, позбавити податкоплатників таких зборів, як збір за першу реєстрацію транспортних засобів, збір за користуванням радіочастотним ресурсом України, а з місцевих зборів — туристичний збір. За умови зростання економіки країни це суттєво не вплине на рівень надходжень до бюджетів, сприятиме розвитку підприємницької ініціативи, малого та середнього бізнесу.

По-друге, дискусійним є питання щодо строків сплати товаровиробниками податків, у т. ч. фіксованого сільськогосподарського податку. Це стосується суб'єктів господарювання, які займаються виробництвом продукції рослинництва. При сезонному характері галузі вони реалізують продукцію (а вже потім отримують виручку), як правило, у кінці третього кварталу, точніше у четвертому кварталі. Для сплати податків у першому і другому кварталах вони змушені використовувати оборотні кошти, порушувати технологію виробництва з усіма негативними наслідками. Очевидно, для таких господарств слід встановити строк сплати податків у четвертому кварталі або в кінці року.

По-третьє, поступове зменшення податкового навантаження є важливим кроком з боку держави, але для стимулювання платників податків доцільно було б переглянути прискорення темпів його зниження.

Насамкінець зазначимо, що реалізація основних положень Податкового кодексу України забезпечить проведення збалансованої бюджетної політики, дасть поштовх стабілізації та розвитку економіки країни.

Використані джерела

1. Про систему оподаткування: Закон України від 25.06.1991 р. № 1251-ХІІ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>.
2. Податковий кодекс: Закон України від 2.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.

ТЕОРІЯ РЕФЛЕКСІЇ В ДОСЛІДЖЕННІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості аналізу фінансового стану підприємства шляхом дослідження міри впливу того або іншого виявленого чинника на виробничо-фінансову діяльність виходячи з теорії рефлексії, що передбачає реакцію суб'єкта господарювання на збурення ділового середовища й дає змогу ідентифікувати сильні та слабкі сигнали прояву фінансової кризи у діяльності підприємства та обґрунтувати напрями управління стратегічними змінами.

Діагностика фінансового стану суб'єкта господарювання зумовлює наявність стабілізації та розвитку його виробничо-фінансової діяльності всупереч негативним проявам зовнішнього середовища. Ця аналітична процедура передбачає ідентифікацію прояву на ранніх стадіях ризикових ситуацій у діяльності товариства й дає можливість сформулювати комплекс управлінських рішень щодо збереження його конкурентних переваг на визначеному ринковому сегменті. Тому науковий пошук та розробка методичного інструментарію аналізу виробничо-фінансових показників діяльності підприємства набуває особливої актуальності.

Проблемам аналізу фінансового стану підприємства, зокрема оцінюванню кризового стану та діагностиці вірогідності банкрутства, присвячена велика кількість праць вітчизняних і закордонних економістів [1, с. 234–251; 2, с. 170–206; 3, с. 419–427; 4; 5, с. 629–648; 6, с. 95–231; 7, с. 91–98]. Узагальнення здійснених напрацювань показує, що аналітик на основі деяких коефіцієнтів може робити висновки про поточний стан підприємства. Фактично ж він одержує лише об'єкти моніторингу, що дають змогу встановити існування загрози наявності кризового стану. Водночас, недостатня увага приділена розгляду міри впливу того або іншого виявленого чинника на виробничо-фінансову діяльність підприємства на основі теорії рефлексії, що передбачає реакцію управлінського персоналу підприємства на збурення ділового середовища [8]. При суттєвому збуренні необхідно визначити наявність у підприємства часу на його реагування й можливість уповільнення цього процесу. У разі незначного негативного впливу виникає дилема: попередити ризик чи вичікувати його дозрівання для успішного розв'язання проблеми його подолання. Такий підхід дає змогу виявити негативні сигнали зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства на

ранніх стадіях їх прояву та обґрунтувати напрями управління стратегічними змінами.

Мета статті полягає у спробі ідентифікувати сильні та слабкі сигнали прояву фінансової кризи у діяльності підприємства на основі застосування теорії рефлексії, що дає можливість локалізувати кризові прояви з найменшими витратами ресурсів та часу.

Для визначення адекватної можливості підприємства реагувати на дії чинників зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування необхідно визначити сенс сильних і слабких сигналів їхнього впливу. І. Ансофф вважає, що проблеми, які виникають під час спостереження за зовнішнім середовищем, по-різному забезпечені інформацією [9, с. 57]. Частина проблем є настільки очевидними й конкретними, що управлінський персонал підприємства спроможний дати оцінку значущості та здійснити заходи щодо їхнього розв'язання. Вчений називає їх проблемами, що визначаються за сильними сигналами. Про інші проблеми відомо лише за слабкими сигналами – ранніми й неточними ознаками настання важливих подій. Слабкі сигнали з часом змінюються й перетворюються на сильні. Залежно від рівня нестабільності підприємство може собі дозволити очікувати більш сильного сигналу, оскільки в нього вистачить часу підготувати рішення до моменту назрівання проблеми. Оскільки ситуація може швидко змінюватися, то, очікуючи сильного сигналу, підприємство може запізнитися з рішенням або буде неспроможним прийняти його вчасно і виникнення проблеми призведе до нехтування інтересами підприємства.

Для прикладу, розглянемо особливості аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання, виходячи із теорії рефлексії на даних публічної фінансової звітності харчового підприємства за 2007–2011 рр. Протягом усього досліджуваного періоду підприємство фактично втратило фінансову стійкість. Співвідношення між його позиковими та власними коштами перевищувало рекомендоване значення у 3–4 рази (норматив ≤ 1). Якщо у 2007–2009 рр. нестача власних оборотних коштів була спричинена неефективним управлінням основним капіталом (поява довгострокової дебіторської заборгованості у балансі товариства, оновлення виробничої бази без попереднього накопичення коштів на вказані цілі, тобто за

рахунок мобільної частини власного капіталу), то у 2010–2011 рр. погіршення фінансового стану було зумовлене проявом слабких сигналів свідчення фінансової кризи – випередження темпу зростання залишків готової продукції на складах товариства, порівняно з темпами зростання чистої виручки від реалізації продукції, що призводить до проблем зі збутом, оскільки відбувається «затоварювання» виробництва продукції.

Для обґрунтування висновків щодо ідентифікації сильних та слабких сигналів прояву кризового стану у діяльності підприємства нами використано інструментарій багатовимірного статистичного аналізу – метод канонічних кореляцій, який дає змогу визначити вплив чинників (X) не на один результативний показник діяльності суб'єкта господарювання (Y), а на декілька, що підвищує практичну значущість зроблених розрахунків.

Результативним показником (Y) нами був обраний фінансовий стан харчового підприємства. Він змінюється в залежності від погіршення або поліпшення трьох основних параметрів життєздатності товариства – фінансової стійкості, платоспроможності та ділової активності. Узагальнюючим показником, що дає можливість проаналізувати фінансову стійкість підприємств, є коефіцієнт фінансового ризику (Y_1) (табл. 1). Його зростання свідчить про посилення залежності підприємства від позикових коштів і, відповідно, зниження фінансової стійкості.

Основним критерієм платоспроможності для обраного суб'єкта господарювання є коефіцієнт загальної ліквідності (Y_2), який характеризує запас його фінансової міцності внаслідок перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями. Аналіз показав, що на досліджуваному підприємстві цей показник в окремі роки утричі перевищує рекомендоване значення ($\geq 2-2,5$) й свідчить про неефективне нарощування запасів і про існуючі негаразди у операційному та фінансовому циклі підприємства.

Основним показником, який характеризує ділову активність економічного суб'єкта, є коефіцієнт оборотності його активів (Y_3). Зростання цього показника вважається бажаним тоді, коли воно супроводжу-

ється зростанням коефіцієнтів оборотності обігових коштів і запасів. За таких умов господарювання ділова активність товариства поліпшується внаслідок ефективних управлінських рішень, а не за рахунок інфляційного зростання цін на товари на макроекономічному рівні.

Аргументами (X) впливу на зміну вказаних критеріїв фінансового стану харчового підприємства (Y) обрано десять латентних (прихованих) чинників (табл. 2).

Статистичні дані щодо динаміки показників фінансового стану досліджуваного харчового підприємства за 2007–2011 рр. наведені у табл. 3.

Згідно з наведеними у табл. 3 даними, досліджуване харчове підприємство випробовує збурюючу дію негативних проявів зовнішнього середовища. Протягом 2007–2009 рр. зростає здатність управлінського персоналу покрити зобов'язання товариства за рахунок коштів, які надходять від здійснення операційної діяльності (X_9 зростає від -0,14 до 0,32). Проте поступово посилюється залежність підприємства від позикового капіталу, що зумовлено проблемами зі збутом продукції (X_3 збільшився з 0,81 по 2,13), затримками платежів від дебіторів за відвантажену продукцію (X_4 зріс від 0,81 до 2,13). Наявність тенденції до генерування чистих збитків у окремі періоди (X_8 протягом 2007–2010 рр. зріс з 0,92 по 1,04) спричиняє поступове зменшення власного капіталу харчового підприємства. Це підтверджується погіршенням таких критеріїв фінансового стану товариства, як фінансова стійкість (коефіцієнт фінансового ризику збільшився з 2,21 у 2007 р. по 3,16 у 2011 р.) і платоспроможність (коефіцієнт загальної ліквідності протягом досліджуваного періоду зменшився від 4,03 до 0,8).

Зроблена спроба визначити, які латентні (приховані) чинники прояву внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства чинять найбільш значущий вплив на критерії фінансового стану харчового підприємства. Тому, як зазначалося, дослідження кризових проявів у діяльності підприємства проводилося за допомогою модуля «канонічний аналіз» у комп'ютерній програмі *STATISTICA* (версія 5.5 англомова).

Таблиця 1

Критерії фінансового стану харчового підприємства

Показник	Визначення	Методика розрахунку	Економічний зміст	Рекомендоване значення
Коефіцієнт фінансового ризику	Y_1	[Позиковий капітал]: [Власний капітал]	Показує скільки копійок позикових коштів припадає на одну гривню, яка вкладена у власний капітал підприємства	≤ 1
Коефіцієнт загальної ліквідності	Y_2	[Оборотні активи]: [Поточні зобов'язання]	Свідчить про достатність у підприємства оборотних коштів для покриття своїх поточних зобов'язань	≥ 2 до 2,5
Коефіцієнт оборотності активів	Y_3	[Чиста виручка від реалізації продукції]: [Середньорічна вартість активів]	Відображає середню кількість оборотів активів підприємства за відповідний період часу, тобто швидкість їх обороту	Збільшення

Латентні чинники зміни фінансового стану харчового підприємства*

Показник	Визначення	Методика розрахунку	Економічний зміст	Рекомендоване значення
1	2	3	4	5
Питомий обсяг грошового обороту на одиницю активів	X_1	[Валовий позитивний грошовий потік + Валовий негативний грошовий потік]: [Середньо-річна вартість активів]	Оцінювання ступеня генерування грошових потоків підприємством. Зростання показника свідчить про нарощування генерування коштів; зниження — про погіршення ділової активності	Збільшення
Питомий обсяг грошового обороту на одиницю реалізованої продукції	X_2	[Сума валового позитивного та валового негативного грошового потоку за операційною діяльністю]: [Виручка від реалізації продукції]	Дає можливість дослідити динаміку загального грошового обігу за операційною діяльністю	Різке зростання вважається негативним
Співвідношення темпів зростання залишків готової продукції підприємства до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції	X_3	[Темп зростання залишків готової продукції]: [Темп зростання чистої виручки від реалізації продукції]	Перевищення темпу зростання залишків готової продукції на складах підприємства порівняно з темпами зростання чистої виручки від реалізації продукції вказує на ознаки неефективної роботи маркетингового відділу підприємства	<1
Співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості зі споживачами і замовниками до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції підприємства	X_4	[Темп зростання дебіторської заборгованості зі споживачами і замовниками]: [Темп зростання чистої виручки від реалізації продукції]	Перевищення темпу зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги порівняно з темпами зростання чистої виручки від реалізації продукції вказує на наявність тенденції до зменшення готівки в обороті підприємства	<1
Співвідношення темпів зростання кредиторської заборгованості до темпів зростання запасів та дебіторської заборгованості	X_5	[Темп зростання кредиторської заборгованості]: [Темп зростання запасів та дебіторської заборгованості]	Перевищення темпів зростання кредиторської заборгованості порівняно з темпами зростання запасів та дебіторської заборгованості свідчить про збільшення залежності товариства від позикового капіталу, що зумовлене потребою додаткового залучення коштів у оборот	<1
Співвідношення темпів зростання кредиторської заборгованості до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції підприємства	X_6	[Темп зростання кредиторської заборгованості]: [Темп зростання чистої виручки від реалізації продукції]	Уточнює наявність проблем з платоспроможністю підприємства, оскільки перевищення темпів зростання кредиторської заборгованості порівняно з темпами зростання чистої виручки від реалізації продукції вказує на наявність тенденції до виникнення «боргової ями» у діяльності товариства	<1
Темп зростання фінансового циклу підприємства	X_7	[Фінансовий цикл підприємства у звітному періоді]: [Фінансовий цикл підприємства у базовому періоді]	Відображає динаміку тривалості кругообігу коштів на підприємстві	Фінансовий цикл не повинен бути від'ємним
Співвідношення між сукупними витратами підприємства та його сукупними доходами	X_8	[Сукупні витрати підприємства]: [Сукупні доходи підприємства]	Тривале зростання сукупних витрат підприємства порівняно з його сукупними доходами спричиняє тенденцію до генерування чистих збитків, яка поступово призводить до зменшення власного капіталу організації	<1
Співвідношення між чистим грошовим потоком підприємства від операційної діяльності до його заборгованості (нетто)	X_9	[Чистий грошовий потік підприємства від операційної діяльності]: [Позичковий капітал підприємства (нетто)**]	Показує здатність підприємства розрахуватись зі своїми боргами за рахунок чистого грошового потоку від операційної діяльності	Збільшення
Індекс іммобілізації активів	X_{10}	[Необоротні активи]: [Власний капітал]	Дає можливість оцінити достатність власних коштів для фінансування необоротних активів підприємства. Є мінімальною вимогою до фінансової стійкості підприємства	≤ 1

*Складено на основі [1, с. 60–78; 3, с. 186,187; 10, с. 86–114]

**Під позичковим капіталом підприємства (нетто) розуміємо довгострокові й поточні зобов'язання підприємства, зменшені на суму грошових коштів, поточних фінансових інвестицій і чистої реалізаційної вартості поточної дебіторської заборгованості [3, с. 186]

Динаміка показників фінансово-господарської діяльності харчового підприємства

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Коефіцієнт фінансового ризику (Y_1)	2,21	3,03	2,77	4,38	3,16
Коефіцієнт загальної ліквідності (Y_2)	4,03	11,4	4,5	3,2	0,8
Коефіцієнт оборотності активів (Y_3)	1,54	1,3	1,63	2,05	1,75
Питомий обсяг грошового обороту на од. активів (X_1)	1,95	2,4	1,96	15,3	9,2
Питомий обсяг грошового обороту на одиницю реалізованої продукції (X_2)	0,31	0,34	0,27	2,53	2,87
Співвідношення темпів зростання залишків готової продукції підприємства до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції (X_3)	0,81	0,5	0,56	0,86	2,13
Співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості зі споживачами і замовниками до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції підприємства (X_4)	0,78	1,46	0,81	0,69	1,07
Співвідношення темпів зростання кредиторської заборгованості до темпів зростання запасів та дебіторської заборгованості (X_5)	0,7	0,51	1,14	1,65	1,17
Співвідношення темпів зростання кредиторської заборгованості до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції підприємства (X_6)	0,57	0,64	0,93	1,25	1,22
Темп зростання фінансового циклу підприємства (X_7)	0,78	1,23	0,82	0,77	1,07
Співвідношення між сукупними витратами підприємства та його сукупними доходами (X_8)	0,92	0,98	0,97	1,04	0,99
Співвідношення між чистим грошовим потоком підприємства від операційної діяльності до його заборгованості (нетто) (X_9)	-0,14	-0,28	0,14	0,26	0,32
Індекс іммобілізації активів (X_{10})	1,13	1,30	1,17	2,02	1,68

Розрахунки свідчать, що взаємозв'язок між канонічними змінними Y та X дуже тісний. Це підтверджується значенням коефіцієнта канонічної кореляції (*Canonical R*), що дорівнює 0,99806 (рис. 1).

Аналіз даних рис. 1 показав, що в результаті проведеного канонічного аналізу загальний надлишок для змінних першої малої групи ($Y_1 - Y_3$) становить 96,7 %, а загальний надлишок для змінних другої великої групи ($X_1 - X_{10}$) – 71,7 %. Це означає, що 96,7 % варіації основних критеріїв фінансового стану досліджуваного підприємства визначається зміною десяти чинників ($X_1 - X_{10}$).

Водночас основні критерії фінансового стану харчового підприємства описують 71,7 % варіації виробничо-фінансових можливостей.

Отримані результати свідчать про високу точність побудованої канонічної моделі, оскільки лише 3,3 % (100 – 96,7) дисперсії змінних $Y_1 - Y_3$ залежить від інших, не врахованих чинників.

Аналіз даних матриці взаємозв'язку між результативними змінними (Y) та чинниками (X) (рис. 2) показав, що ознаки $Y_1 - Y_3$ досить тісно пов'язані з $X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7, X_8, X_9, X_{10}$ (коефіцієнт кореляції між Y та $X > 0,7$) і слабше пов'язані зі змінними $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7, X_8$.

Canonical Analysis Summary (canonical.sta)		
Continue...		
Canonical R: ,99806		
ChiI(30)=133,93 p=0,0000		
	Left Set	Right Set
N=20		
No. of variables	3	10
Variance extracted	100,000%	75,1161%
Total redundancy	96,6578%	71,7328%
Variables:		
1	Y1	X1
2	Y2	X2
3	Y3	X3
4		X4
5		X5
6		X6
7		X7
8		X8
9		X9
10		X10

Рис. 1. Вікно загальних підсумків дослідження

Ранжована послідовність чинників, що впливають на основні критерії фінансового стану підприємства, має такий вигляд

$$X_6 > X_5 > X_2 > X_9 > X_{10} > X_3 > X_7 > X_4 > X_8 > X_1$$

Отже, погіршення основних критеріїв фінансового стану підприємства протягом досліджуваного періоду зумовлене сильним впливом таких чинників як перевищення темпів зростання кредиторської заборгованості над темпами зростання чистої виручки від реалізації продукції підприємства; збільшенням темпів зростання кредиторської заборгованості порівняно з темпами зростання запасів і дебіторської заборгованості та браком власних обігових коштів. Для поліпшення ефективності господарювання на підприємстві слід, очевидно, здавати в оренду не використовувані основні засоби, проводити їхню часткову консервацію задля зняття з балансу, організувати емісію цінних паперів у відкритий продаж. Це дасть змогу отримати власні обігові кошти, і, відповідно, створити власні джерела фінансування виробництва продукції. Бажано вдатися до рефінансування дебіторської заборгованості та зниження операційних витрат.

Узагальнення результатів проведеного канонічного аналізу впливу чинників на зміну критеріїв фінансового стану підприємства дало можливість ідентифікувати сильні та слабкі прояви фінансової кризи у господарській діяльності підприємств на основі постулатів теорії рефлексії.

Зазначимо, що негаразди у виробничо-фінансовій діяльності підприємства розпочалися внаслідок зменшення оборотного капіталу у складі активів підприємства. Так, кризові прояви поступово спричиняють генерування чистих збитків та погіршення ділової активності, що поступово призводить до «вимивання» оборотного капіталу і наявності ознак домінування необоротних активів у складі майна товариства, зменшення власного капіталу внаслідок «вимивання» його мобільної частини — власних обігових коштів як основного критерію фінансової стійкості підприємства. Визначити поступовий перехід від прихованої стадії прояву фінансової кризи (зменшення оборотного капіталу у складі активів підприємства) до явної (відсутності власних обігових коштів) можливо шляхом спостереження за динамікою коефіцієнта мобільності з одночасною зміною темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції.

Зменшення коефіцієнта мобільності при одночасному зниженні темпів зростання чистої виручки

від реалізації продукції вказує на погіршення ефективності комерційної діяльності на підприємстві, що пов'язано з проблемами зі збутом продукції та затримки обороту коштів під час їхньої трансформації з дебіторської заборгованості у готівку. Ознаками локалізації вказаних проявів буде збільшення частки оборотного капіталу у складі майна підприємства та поступове зростання обсягів реалізації продукції.

Розгортання фінансової кризи у діяльності підприємства — це багатостадійний процес і кожен з виявлених сигналів її прояву набуває своєї найсильнішої негативної дії у часі. Наприклад, ознакою наявності негараздів може бути динаміка таких показників, як питомий обсяг грошового обороту у розрахунку на одиницю активів та на одиницю реалізованої продукції.

Зменшення питомого обсягу грошового обороту на одиницю активів, як правило, пов'язане зі зменшенням товарного випуску або виручки від реалізації продукції. Для детальнішого з'ясування причин погіршення виробничого процесу необхідне проведення аналізу показників ритмічності випуску продукції, дотримання темпів випередження продуктивності праці над середньою заробітною платою. Негативна динаміка цих показників може мати ймовірний характер, проте при достатньо частих синдромах спостерігається зростання витрат на виробництво продукції.

Підтвердити посилення витратного механізму на підприємстві дає змогу аналіз зміни питомого обсягу грошового обороту на одиницю реалізованої продукції. Під час надання економічної інтерпретації динаміки цього показника треба враховувати, що обсяг реалізації продукції становить основну частку суми валового позитивного грошового потоку від операційної діяльності. Збільшення питомого обсягу грошового обороту на одиницю реалізованої продукції визначається при інших рівних умовах зростанням суми валового негативного грошового потоку, тобто збільшенням витрат на виробництво та збут продукції і характеризується як негативна тенденція [1, с. 68].

Прихованими чинниками, які призводять до затримки в обороті оборотного капіталу підприємства і поступового посилення залежності управлінського персоналу товариства від найризикованішого джерела фінансування активів — кредиторської заборгованості — є випередження темпів зростання залишків готової продукції підприємства порівняно з темпами зростання чистої виручки від реалізації продукції та

Correlations, left set with right set (canonical.sta)										
Continue...	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
Y1	,220693	,767446	,299551	,204983	,725857	,804659	,156617	,447791	,570417	,800838
Y2	-,420104	-,663857	-,714766	,604465	-,714396	-,653533	,636021	,260760	-,717592	-,429732
Y3	,301486	,831332	,424676	-,396491	,949013	,881954	-,451980	,160353	,754553	,753701

Рис. 2. Канонічна матриця зв'язку між результативними змінними (Y) та чинниками (X)

випередження темпів зростання дебіторської заборгованості відносно темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції.

Випередження зростання залишків готової продукції на складах товариств порівняно зі зростанням чистої виручки від реалізації продукції буде свідчити про поступове «затоварювання» виробництва, тобто зниження попиту на продукцію підприємства, яке починає працювати «на склад».

Першочерговими негативними сигналами є випередження темпів зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги над темпами зростання чистої виручки від реалізації продукції, що спричиняє поетапне зростання відтоку готівки на підприємстві. Умови здійснення збутової діяльності, за яких виявляється цей сигнал ризику, формують тенденцію до зменшення наявних грошових коштів в обороті підприємства. Негативні наслідки дії цього сигналу щодо впливу зовнішнього середовища функціонування підприємства в сукупності з іммобілізацією грошових коштів в іншій поточній дебіторській заборгованості, темп зростання якої підвищується з року в рік, поетапно призводять до посилення ризикових сигналів, що породжують слабкі ознаки погіршення платоспроможності.

Сигналом, який вказує на перехід проявів фінансової кризи від прихованої стадії до явної, є обмеження маневреності робочого капіталу (різниця між оборотним активами та поточними зобов'язаннями) внаслідок його повної іммобілізації у матеріальних оборотних коштах.

Адекватною дією з нейтралізації вказаних сигналів буде реалізація комплексу заходів, спрямованих на збільшення надходження грошових коштів на підприємство. Наприклад, можна використовувати поширену в західній практиці розрахункову схему «2/10 чистих 30», що означає отримання покупцем двохвідсоткової знижки з відпускнуої ціни за кожні 10 днів дострокового розрахунку по відношенню до установленого граничного терміну оплати — 30 днів. Оплата в останній день граничного терміну проводиться за повною відпускнуою ціною, а за межами цього терміну застосовуються штрафні санкції [2, с. 269]. Збутова політика товарів, що мають сезонний характер споживання, припускає установлення сезонних знижок або надбавок до цін. Додатковим до наведених заходів щодо збільшення надходжень готівки на підприємство є зниження тривалості операційного циклу шляхом підвищення оборотності запасів або їхньої часткової реалізації. Найефективнішою дією з погашення простроченої дебіторської заборгованості є її рефінансування, здійснюване за допомогою трьох інструментів: факторингу, форфейдингу й обліку векселів.

Не реагування на вказані сигнали прояву кризової ситуації у діяльності підприємства призводить до їхнього посилення. Проблемні питання щодо наявності залишків готової продукції на складах підприємств та інших видів запасів, а також тенденції до збільшення

терміна погашення дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською, врешті-решт, призводять до збільшення операційного циклу підприємства та погіршення його платоспроможності, зумовлюють наявність простроченої дебіторської заборгованості. Прострочена дебіторська заборгованість та залишки неліквідних запасів спричиняють додаткове залучення коштів у оборот підприємства, оскільки зазначені види оборотних активів досить важко трансформувати у готівку в короткостроковому періоді. Тому фінансування додаткового залучення коштів у оборот буде здійснюватись за рахунок власних джерел або, як найчастіше буває, за рахунок позикового капіталу, зокрема кредиторської заборгованості. Більш сильним сигналом негативних проявів зовнішнього середовища функціонування підприємства є перевищення темпів зростання кредиторської заборгованості до темпів зростання запасів та дебіторської заборгованості. Це свідчить про наявність проблем з ліквідністю та платоспроможністю товариства.

Поглиблений аналіз ситуації щодо погіршення стану ліквідності та платоспроможності підприємства внаслідок низької ефективності збутової діяльності свідчить, що поява та поступове збільшення неліквідної частини оборотних коштів, як правило, призводить до збільшення обсягів залучення найризикованішого джерела фінансування майна підприємства — кредиторської заборгованості, а подальше збільшення частки цього виду пасивів підприємства зумовлює посилення ризикових сигналів у вигляді появи «боргової ями» внаслідок низької ефективності використання залучених коштів (наявність тимчасових проблем зі збутом продукції, а також у розрахунках). Оцінюється негативна дія нарощування фінансової кризи у діяльності підприємства перевищенням темпів зростання кредиторської заборгованості над темпами зростання чистої виручки від реалізації продукції.

Появу «боргової ями» можна пояснити й подовженням виробничого циклу, що зумовлює затримку процесу трансформації ресурсів у розрахунки, вивільненню коштів з яких перешкоджає криза неплатежу споживачів. В такий спосіб формується додаткова потреба у залученні коштів кредиторів. Якщо поступове зростання кредиторської заборгованості набирає масштабів, то уповільнює оборотність настільки, що збільшення операційного циклу стає менш інтенсивним. Так розпочинається скорочення фінансового циклу, яке, з огляду на провокуючі його причини, вважається негативним процесом.

Якщо при розрахунку тривалості фінансового циклу у звітному періоді його величина від'ємна, а в базовому він характеризувався позитивним значенням, то це означає, що розвиток кризи перейшов у стадію розгортання. Від'ємне значення фінансового циклу свідчить про недостатність здійснення одного господарського обороту для початку розрахунків з кредиторами. Підприємство здійснює наступний операційний цикл без повного повернення кредиторської заборгованості, що була використана для завершення фінансового обороту. В такий спосіб

формується «боргова яма», характерною особливістю якої є виникнення прострочених платежів. Адекватною дією щодо нейтралізації цієї ситуації повинна бути реструктуризація кредиторської заборгованості та збільшення виручки на основі підвищення ефективності використання оборотних коштів [10, с. 101–102].

Своєрідний індикатор, який вказує на поступове погіршення або поліпшення ситуації на підприємстві, становить співвідношення між його чистим грошовим потоком від операційної діяльності та його заборгованістю (нетто). Логіка залучення цього показника у дослідження кризових процесів щодо діяльності підприємства полягає у тому, що операційна діяльність є основною для підприємства виробничої галузі. Тому чистий грошовий потік від операційної діяльності має бути позитивним і його повинно вистачати для покриття якомога більшої частини заборгованості товариства. Зазначені процеси дестабілізації обігу оборотного капіталу підприємства поступово призводять до наявності негативного чистого грошового потоку від операційної діяльності, що не є нормальним явищем для виробничого підприємства. За таких умов господарювання стан підприємства можна характеризувати як кризовий. Сенс цього твердження такий: управлінський персонал товариства фінансує витрати операційної діяльності за рахунок надходжень від інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, тобто, за рахунок залучення кредитів тощо. Така структура руху грошових потоків прийнятна лише для новостворених підприємств, які ще не працюють на повну потужність і знаходяться на початковій стадії розвитку [7, с. 87–88].

На пізніших стадіях прояву фінансова криза починає набувати ознак важко керованого процесу. Відсутність реагування на вказані сигнали в комплексі зі зменшенням чистого прибутку може виявитись у перевищенні темпів зростання робочого капіталу при одночасному зменшенні чистого прибутку або зростанні непокритих збитків. Адекватною стратегічною дією підприємства у разі низького значення або браку резервного фонду буде проведення додаткової емісії акцій або облігацій для поповнення власних оборотних коштів і зниження прояву фінансового левериджу. У випадку неможливості реалізації цього заходу слід скористатися процедурою санації балансу, що полягає в покритті відбитих у балансі збитків і створенні необхідних резервних фондів за рахунок отримання санаційного прибутку [3, с. 158]. Одним із методів її проведення є отримання емісійного доходу. При цьому змінюється тільки структура власного капіталу підприємства, а його загальна сума залишається незмінною.

Ігнорування підвищення темпів зростання чистих мобільних засобів при зменшенні чистого прибутку спочатку спричиняє поетапну відсутність власних оборотних коштів, а в подальшому призводить до недостатності нормальних джерел (власних обігових коштів, довгострокових зобов'язань та короткострокових кредитів) для фінансування запасів.

Найсильнішими сигналами, на нашу думку, є зростання непокритих збитків, що посилюється у часі до тих пір, доки рівень втрати власного капіталу не буде визначальним у причині зменшення власного капіталу в абсолютному і відносному вираженні. Якщо підприємство не переглядає склад необоротних активів (своєчасно не проводить заходи щодо вибуття зношеного устаткування; допускає появу і нарощування довгострокової дебіторської заборгованості тощо), то основним сигналом розвитку фінансової кризи буде недостатність власного капіталу для фінансування основного капіталу. Дещо пом'якшити цей сигнал може наявність довгострокових зобов'язань у складі джерел активів підприємства, що дасть змогу не бути надмірно залежним від поточних пасивів. Для управління підприємством, що перебуває у важкій стадії фінансової кризи, застосовуються ефективні форми санації.

Висновки. Встановлено, що існують такі варіанти управління розвитком підприємства як управління за слабкими і сильними сигналами та планування на регулярній основі. Вибір комбінацій цих варіантів залежить від швидкості наближення небезпечної ситуації в порівнянні зі швидкістю реакції на неї в кожному з цих варіантів. Управління за слабкими сигналами наближення прояву фінансової кризи дає змогу локалізувати її з найменшими витратами ресурсів та часу.

За сильними та слабкими сигналами ризику входження підприємства у кризовий стан з позиції теорії рефлексії виявлено, що прояви його у виробничій сфері тісно пов'язані з фінансовими, а відібрані нами показники дають змогу їх ідентифікувати. Ці показники не є остаточними. Подальше дослідження проблеми кризового стану дасть змогу виявити їх чіткіше.

Використані джерела

1. Бланк *И.А.* Управление финансовой стабилизацией предприятия / Игорь Александрович Бланк. — К.: Эльга, 2003. — 496 с.
2. Курошева *Г.М.* Теория антикризисного управления предприятием: учеб. пособ. / Галина Михайловна Курошева. — С.Пб.: Речь, 2002. — 372 с.
3. Терещенко *О.О.* Финансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / Олег Александрович Терещенко. — К.: КНЕУ, 2004. — 554 с.
4. Захарченко *В.О.* Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства / В. О. Захарченко, С. І. Счасна. // *Фінанси України.* — 2005. — № 1. — С. 137–144.
5. Савицька *Г.В.* Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Глафіра Вікентіївна Савицька. — К.: Знання, 2004. — 654 с.
6. Лігоненко *Л.О.* Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Лариса Олександрівна Лігоненко. — К.: КНЕУ, 2001. — 578 с.
7. Кононенко *О.* Аналіз фінансової звітності / Оксана Кононенко. — [2-е вид.]. — Х.: Фактор, 2003. — 148 с.
8. Концепции самоорганизации: становление нового образа научного мышления / П. Г. Белкин, В. А. Герович и др. — М.: Наука, 1994. — 206 с.
9. Ансофф *И.* Стратегическое управление / Игорь Ансофф; пер. с англ. Е.Л. Леонтьева, Е.Н. Строганов, Е.В. Вышинская и др. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
10. Гудзь *Т.П.* Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств: дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Гудзь Тетяна Павлівна. — Полтава, 2006. — 195 с.



В.М. Марченко,
доктор екон. наук, доцент,
Національний університет харчових технологій

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ В РЕЗУЛЬТАТІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ КОРПОРАЦІЙ

Розглянуто практичні аспекти та еволюційні тенденції організаційних форм діяльності корпорацій, об'єднаних в результаті злиттів та поглинань.

Основним напрямом розвитку корпоративного сектору економіки України є використання поглинання як способу перерозподілу власності на активи корпорації. В різні періоди часу поглинання корпорацій – узагальненого виразу набуття корпоративних прав – використовувалося в різних видах, від дружнього до ворожого, в залежності від стану розвитку системи захисту прав власності в країні. Чим досконалішою є судова система країни, тим більшою мірою викуп акцій корпорацій відбувається на основі взаємної домовленості, побудованої на балансі інтересів його учасників.

Злиття і поглинання корпорацій призводить до зростання всіх відомих в економічній науці видів концентрації: власності, капіталу, виробництва та централізації управління об'єднаною корпорацією.

Власність на об'єкти, підконтрольні одному із власників, визначає вид централізації управління, що може реалізуватися наступним способом:

- 1) передачі корпоративних прав на підконтрольні об'єкти у власність холдингових корпорацій;
- 2) передачі корпоративних прав на підконтрольні об'єкти у власність управляючих компаній;
- 3) приєднання придбаних корпорацій до корпорації покупця;
- 4) злиття корпорацій;
- 5) утворення промислово-фінансових груп (ПФГ).

Основними організаційними формами, які виникають у процесі злиттів та поглинань, та які є проявом централізації управління, є холдингові корпорації. Об'єктивною основою виникнення холдингових структур стає необхідність централізації управління технологічно пов'язаними виробництвами, що дає змогу забезпечити контроль над планомірністю поставок сировини, ціновою політикою щодо передачі ресурсів за ланками технологічного ланцюга її переробки.

Законодавчою основою заснування та діяльності холдингових компаній в Україні став Указ Президента України від 11.05.1994 р. № 116/96 «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації», Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 р. № 3528-IV та Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [1–3].

Відповідно до Закону України «Про холдингові компанії в Україні», холдингова компанія є виключно акціонерним товариством. До 2006 р. холдингом вважався господарюючий суб'єкт у будь-якій організаційно-правовій формі діяльності (здебільшого ТОВ), який володів контрольним пакетом акцій інших суб'єктів (табл.).

У науковій літературі ідентифіковані декілька типів холдингових компаній в залежності від обраних критеріальних ознак [4, с. 66]:

а) за функцією:

- 1) портфельний холдинг (тільки володіння контрольним пакетом інвестицій);
- 2) інвестиційний холдинг (володіння та управління портфелем акцій інших підприємств);
- 3) портфельно-інвестиційний холдинг (змішаний тип).

б) за характером діяльності:

- 1) чисті (холдингова компанія займається виключно управлінською діяльністю);
- 2) змішані (холдингова компанія крім управління займається і підприємницькою діяльністю).

Розвиток економіки України супроводжувався зміною направленості впливу зовнішніх факторів на формування різних організаційних форм діяльності підприємств, що і призвело до появи різних типів холдингів.

За історію розвитку незалежності в економіці України можна виділити два етапи активності використання холдингів для цілей організаційного розвитку корпорацій. В основі таких етапів лежать цілі холдингізації. Перший етап характерний для

**Тлумачення поняття «холдингова компанія» та «корпоративний пакет»
в українському законодавстві**

Указ Президента України від 11.05.1994 р. № 116/96 «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації»	Закон «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 р. № 3528-IV	Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV
холдингова компанія — господарюючий суб'єкт, який володіє контрольними пакетами акцій інших, одного або більше, господарюючих суб'єктів	холдингова компанія — акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств	холдингова компанія — публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності)
контрольний пакет акцій — кількість акцій (пай, частка у статутному фонді), яка дає право холдинговій компанії здійснювати фактичний контроль над господарюючим суб'єктом	холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв) — пакет акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, холдингової компанії, який перевищує 50 відсотків чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства, холдингової компанії	корпоративні права — це права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами

періоду переходу до становлення ринкових відносин в економіці (1991–2002 рр.), коли холдинги утворювалися з метою об'єднання фінансових, управлінських зусиль та координації виробничої, постачальницької та збутової діяльності, як засіб виживання в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Особливу активність в процесі холдингізації проявляла держава, об'єднуючи в холдинги підконтрольні державі корпоративні права власності на стратегічно важливі підприємства. «Фактично за період 1995–2000 рр. було створено 35 холдингових компаній та державних акціонерних компаній, до статутного капіталу яких було передано пакети акцій 305 господарських товариств. Це такі холдингові компанії як: ДАХК «Каскад», НАК «Нафтогаз України», ДАХК «Київський радіозавод», ДАК «Українські поліметали», ВАТ Лізингова компанія «Украгроماشінвест», ДАК «Україна туристична», ДАХК «Чорноморський суднобудівний завод», ДАК «Титан», ХК «Луганськтепловоз», НАК «Надра України», ДАК «Укрмедпром», ДАК «Хліб України», ВАТ НАК «Украгролізинг», ДХК «Укрзалізреммаш», ВАТ Лізингова компанія «Укртранслізинг» та ін.» [5, с. 142].

Друга хвиля холдингізації характерна для періоду перерозподілу власності 2000–2011 рр. Процес роздержавлення та приватизації державного майна завершився, в Україні сформувався повноцінний інститут приватної власності, з'явився великий приватний капітал, що й зумовило нову хвилю активності перерозподілу власності. Нині активність формування холдингів спричинена зростанням інвестиційної привабливості національних підприємств на міжнародних ринках капіталів та кількісним зростанням підконтрольних об'єктів, що вимагає узгодженості

управління ними, ідентифікації політики розвитку та розробки стратегічних цілей.

В період другої хвилі були створені відомі холдингові структури: ТОВ «Клуб сиру» (2003 р.), яке об'єднує 16 молочних підприємств України, ПрАТ «Авангард» (2003 р.), під контролем якого перебувають 19 птахофабрик, ПАТ «Індустріальна молочна компанія» (2007 р.) тощо.

Дослідження еволюції приватизаційних процесів та подальших етапів перерозподілу власності в Україні дозволяє говорити про те, що в залежності від виду підконтрольних активів, розвиток холдингових структур відбувався шляхом об'єднання як горизонтально, так і вертикально інтегрованих корпорацій.

Централізація управління спеціалізованими виробництвами в рамках холдингових структур має місце в наступних сферах економічної діяльності: фінансова діяльність; харчова промисловість; хімічна промисловість; торгівля; фармацевтика; машинобудування; авіабудування тощо.

В аграрному виробництві, в металургії, енергетиці холдинги формуються здебільшого за принципом об'єднання пакетів акцій вертикально пов'язаних виробництв. В таких холдингах має місце централізація управлінських функцій, що в економічній літературі ідентифіковано як функціональне управління.

Прикладом галузевих інтегрованих виробництв є холдинг «Молочний альянс», який об'єднує 9 підприємств молочної промисловості: ПрАТ «Золотоношський маслоробний комбінат, ПАТ «Городенківський сирзавод», ПАТ «Яготинський маслосирзавод», ПрАТ «Пирятинський сирзавод», ПрАТ «Варвамаслосирзавод», ПАТ «Новоархангельський сирзавод», ПрАТ «Баштанський сирзавод», ПрАТ

«Тростянецький молочний завод», ТОВ «Еталон-молпродукт» і ТД «Еталон». З метою централізації продаж продукції і управління активами в структурі холдингів створюються товариства, які спеціалізуються на виконанні окремих функцій. Так, для ефективного управління продажами в ПрАТ «Молочний альянс» був сформований ТОВ «Еталонмолпродукт» і ТД «Еталон».

Наявність в структурі холдингу корпорацій, виробництва яких формують вертикальний ланцюг переробки та просування готової продукції надає такому холдингу статус вертикально-інтегрованого. Для зниження ризиків операційної та фінансової діяльності вертикально-інтегровані холдинги диверсифікують свою діяльність шляхом придбання активів іншої галузі виробництва. Прикладом такого холдингу є виробничо-торговий холдинг ТОВ «Терра Фуд», що створений в 2006 р. і включає виробництво молочних і м'ясних продуктів харчування. До складу холдингу входять 10 переробних підприємств м'ясомолочного напрямку в Україні: ТОВ Агрофірма «Зелена Долина», ТОВ «Тутьчинський маслосирзавод», ВАТ «Вапнярський молокозавод», ТОВ «Могилів-Подільський молокозавод», ТОВ «Крижопільський сироварний завод, ТОВ «Білоцерківський молочний комбінат», ПрАТ «Новоодеський маслосирзавод», ПАТ «Решетилівський маслосирзавод», ПАТ «Червоногвардійський молочний завод», ТОВ «Тутьчинм'ясо» і виробничий майданчик в Росії:

Як зазначалося, з 2006 р. холдинговою може вважатися лише компанія акціонерного типу. Це призвело до певної невідповідності між законодавчими вимогами до холдингових компаній та практикою їх використання в процесах консолідації активів та централізації управління. В практичній діяльності та в засобах масової інформації холдинговими називаються корпорації незалежно від організаційно-правової форми діяльності, які володіють корпоративними правами інших товариств, і назви яких використовуються в рамках даного дослідження (ТОВ «Терра-Фуд», ТОВ «Метінвест», ТОВ «ДПЕК» тощо). Спираючись на чинне законодавство їх організаційно-правова форма діяльності не відповідає законодавчо визначеним критеріям холдингу. В більшості корпорацій назва «холдинг» використовується для засвідчення права володіння нею корпоративними правами інших корпорацій.

В останні роки поширення набув спосіб централізації керівництва шляхом передачі функцій управління підконтрольними активами управляючій компанії, яка за договором на управління бере на себе зобов'язання виконання функцій оперативного управління корпорацією. Для забезпечення професіоналізму в прийнятті оперативних рішень, управ-

ляючі компанії створюються власниками підконтрольних корпорацій і формуються із числа керівників та спеціалістів підконтрольних об'єктів. Такий спосіб централізації управління дає можливість досягти ефекту управлінського синергізму, комплементарного ефекту, зростання швидкості прийняття управлінського рішення, підвищення відповідальності за прийняті оперативні дії.

В умовах незахищеності прав власності зростає активність процесів придбання управляючих компаній за межами країни, особливо в країнах зі сприятливим податковим режимом або зі стабільним політичним, економічним та законодавчим середовищем. Нині для національних корпорацій такими країнами є Кіпр, Нідерланди, о. Мен тощо.

Використання управляючих компаній, менеджмент яких працює на основі договору з корпорацією, дає змогу полегшити права власників в частині дотримання норм трудового законодавства щодо прийому-звільнення тих директорів (правління), які у відповідності до внутрішніх нормативних документів корпорації мають обиратися на загальних зборах акціонерів.

У практиці управління об'єднаними активами переважають способи формування управляючих компаній в рамках як пов'язаних власністю на корпоративні права корпорацій, так і в рамках юридично оформлених холдингів. В практиці діяльності корпорацій сформувалися різні цілі заснування управлінських компаній. Основними з них є передача функцій оперативного управління управляючій компанії і можливість використання сприятливих для бізнесу законодавчих процедур.

Централізація управління відбувається і у випадках приєднання корпорації-продавця до корпорації-покупця. Здійснивши викуп пакету акцій, корпорація-покупець реорганізує підконтрольні їй об'єкти шляхом приєднання до корпорації покупця, перетворивши їх на безбалансові відділення останньої. Прикладом такої схеми централізації управління, що є результатом процесів поглинання стало ПАТ «САН ІнБев Україна», яке в 2006 р. приєднало до «САН Інтербрю Україна» ВАТ «Миколаївський пивзавод «янтар»», ЗАТ «Чернігівський пивкомбінат «Десна» і ВАТ «Пивзавод «Рогань»». Такий спосіб централізації управління дає змогу досягти ефекту економії витрат, податкових переваг, найкращої практики ділових відносин, зниження ризику суб'єктивного рішення тощо.

В умовах розвитку корпоративного сектору зростання власності вимагає посилення контролю за її ефективним використанням, яке реалізується шляхом реорганізації існуючих організаційних структур або формуванням нових організаційно-правових форм власності.

Об'єднання промислового та фінансового капіталу, яке відбулося в результаті поглинань, призвело до формування промислово-фінансових груп в Україні. Основні організаційні засади формування фінансово-промислових груп були означені в Законі України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21.11.1995 р. 437/95-ВР.

До основних передумов появи ПФГ в Україні слід віднести можливість пріоритетного доступу до загальнонаціональних активів, які визначалися наявністю владних повноважень (прямо або опосередковано), і які в період приватизаційних процесів забезпечили доступ до державних промислових активів та сформували особливі неконкурентні умови розвитку бізнесу. З використанням даного ресурсу почали формуватися в Україні Науково-інвестиційна група «Інтерпайп» (1997 р.), Група «Приват» (1992 р.), група «ТАС» (1998 р.), група «Фінанси та кредит» (середина 90-х), група «Систем Кепітал Менеджмент» (2000 р.), ФПГ «Альтком» (2000 р.), група «Континіум».

Передумовою формування ПФГ в Україні став доступ до фінансових ресурсів, що забезпечував фінансування придбання активів промислової власності. Тому більшість ПФГ починають історію свого розвитку з набуття прав власності на банківські активи, навколо яких відбувалася консолідація активів підприємств інших сфер та видів діяльності.

Зростання обсягу різнопрофільних активів вимагало посилення контролю за процесом управління ними, що і завершило етап конгломератної диверсифікації. Починаючи з 2008 р. розпочинається етап структуризації активів в рамках багатопрофільних корпорацій та ПФГ. Окрім перспектив їх продажу іноземним власникам, однією з вагомих причин означених тенденцій стала низка успішних ІРО (*Initial Public Offering* – первинне публічне розміщення акцій) провідних корпорацій та вертикально-інтегрованих корпорацій України. Структуризація активів в ПФГ конгломератного типу зумовлена як необхідністю підвищення ефективності управління ними, так і забезпеченістю принципу прозорості, необхідного при здійсненні ІРО.

З метою галузевої централізації управління різнопрофільними активами в складі ПФГ конгломератного типу починають створюватися холдинги, яким передані права управління та володіння галузевими активами таких конгломератів.

Прикладом такої структуризації власності в рамках існуючих ПФГ є корпорація ПрАТ «Систем Кепітал Менеджмент», в рамках якої в 2006 р. була проведена корпоративна реструктуризація, результатом якої стало утворення трьох основних холдингів – ТОВ «Метінвест», яка здійснює єдине управління підприємствами вугільної, горноруд-

ної, коксохімічної, металургійної і трубної галузей; ТОВ «Донецька паливно-енергетична компанія» (ДТЭК) управляє енергетичним напрямом бізнесу ПрАТ «СКМ» і ТОВ «ЕСТА», яке об'єднує управління інвестиційними проектами у сфері нерухомості. Така реструктуризація дала можливість змінити функціональні зобов'язання управляючої компанії ПрАТ «СКМ», яка передала функції операційного управління галузевим корпораціям й акцентувала увагу на стратегічному управлінні сформованими галузевими корпораціями.

Однак попри активність розвитку процесів інтеграції фінансового та промислового капіталу, більшість сформованих промислово-фінансових груп в Україні носили умовний характер, не були пов'язані договірними відносинами між учасниками. Їх об'єднання під назвою ПФГ було зумовлено виключно правом власності. Логічним завершенням таких процесів централізації стало прийняття у 2010 р. ВР України Закону «Про визнання таким, що втратив чинність, Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» та внесення змін до деяких законодавчих актів України» № 2522-VI, яким було ліквідоване поняття промислово-фінансової групи, а відповідно і дана форма об'єднання фінансового і промислового капіталу.

Висновок. Дослідження загальних підходів до способів централізації управління об'єднаними в процесі злиттів та поглинань корпорацій дає змогу зробити висновок про різну мету такої централізації в різні періоди еволюції підприємницького середовища.

Кожний вид централізації управління дає можливість досягти різних економічних ефектів, які реалізуються в залежності від типу організаційної форми діяльності об'єднаної корпорації, переліку функцій, які централізуються, технологій прийняття управлінських рішень тощо.

Використані джерела

1. Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоративної та приватизації: Указ Президента України від 11.05.1994 р. № 224/94 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=224%2F94>.
2. Про холдингові компанії в Україні: Закон України від 15.03.2006 р. № 3528-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3528-15>.
3. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
4. Колосок В.М. Сутність та зміст розвитку організаційно-правових форм великих промислових підприємств / В. М. Колосок // Вісник економічної науки України. — 2012. — № 1. — С. 63—66.
5. Маринченко О.О. Економічні аспекти функціонування агрохолдингів в Україні / О. О. Маринченко // Облік і фінанси АПК. — 2010. — № 3. — С. 139—142.

ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПИВОБЕЗАЛКОГОЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Досліджено досвід формування виборних та призначених органів у корпораціях пивобезалкогольної промисловості. Ідентифіковано основні причини, що впливають на зниження ефективності корпоративного управління.

Питання корпоративного управління є об'єктом постійних наукових досліджень, оскільки від цього залежить життєвий цикл підприємства, рівень суспільного та економічного розвитку країни. Саме це пояснює значну кількість праць з даної тематики, в яких аналізуються як особливості управління в корпораціях, так і питання виробничого, фінансового, кадрового менеджменту тощо.

Особливості корпоративного управління достатньо чітко визначено Міжнародною Фінансовою Корпорацією як «систему виборних та призначених органів акціонерного товариства, яка управляє ним, формує баланс інтересів його власників і спрямована на отримання максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства в межах діючого законодавства» [5, с. 90].

Виходячи з класичного визначення поняття «корпоративне управління», потребують дослідження підходи до формування органів управління акціонерним товариством у виробничому секторі економіки України. Оскільки пивобезалкогольна промисловість відноситься до числа тих, де наявність транснаціонального капіталу виражена чи не найбільше, виникає необхідність вивчення досвіду побудови системи управління в корпораціях цієї галузі та поширення практики в діяльності корпорацій інших галузей, що й зумовило *мету статті*.

Вищим органом управління в акціонерному товаристві є загальні збори акціонерів. За висновками проведеного Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку обстеження акціонерних товариств 91,4 % або 5006 з 5479 обстежених компаній

вибірки проводять загальні збори акціонерів [6]. Із загальної кількості від 12 до 18 % – позачергові (табл. 1).

Скликання позачергових зборів зумовлено реорганізацією, внесенням змін до статуту товариства, прийняттям рішення про зміну типу компанії, збільшення або зменшення статутного капіталу, обрання голови та членів наглядової ради, припинення їх повноважень, обрання голови та членів ревізійної комісії (ревізора), дострокове припинення їх повноважень, зміна найменування емітента. Корпорації пивобезалкогольної промисловості активно використовують позачергові збори акціонерів для вирішення стратегічних питань їх розвитку (табл. 2).

Відповідно до вимог Закону України «Про акціонерні товариства» для дотримання інтересів власників у період між проведеннями загальних зборів акціонерів представником їх інтересів є наглядова рада. В період між засіданнями загальних зборів акціонерів наглядовій раді відведена роль вищого органу управління товариством.

Склад наглядової ради визначається структурою власності. В рекомендаціях щодо корпоративного управління, розроблених Міжнародною фінансовою корпорацією, відзначено, що оптимальною є наглядова рада в кількості 6–8 осіб. Дослідженням складу наглядової ради підприємств пивобезалкогольної промисловості виявлено значну її залежність від кількості акціонерів. Менша кількість власників в корпорації потребує меншої кількості членів наглядової ради, а при розпорощенні власності серед значної кількості акціонерів, кожен з них прагне представництва у ній.

Активність засідань наглядової ради визначається станом корпоративного управління та представництвом акціонерів у правлінні товариства. Тради-

Таблиця 1

Кількість загальних зборів в корпораціях України*

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Кількість проведених загальних зборів	4694	4544	5864	6125	4928	5006
у т.ч. позачергових	620	695	809	1100	872	629
Частка позачергових зборів в загальній кількості зборів, %	13,2	15,3	13,8	18,0	17,7	12,6

*за даними [6].

Кількість загальних зборів в корпораціях пивобезалкогольної промисловості

Рік	ПАТ «Сан ІнБев Україна»		ПАТ «Оболонь»		ПАТ «ПБК «Славутич»		ПАТ «ПБК «Радомишль»		ПАТ «Пиво- безалкоголь- ний комбінат «Крим»	
	Кількість зборів	у т.ч. позачерго- вих	Кількість зборів	у т.ч. позачерго- вих	Кількість зборів	у т.ч. позачерго- вих	Кількість зборів	у т.ч. позачерго- вих	Кількість зборів	у т.ч. позачерго- вих
2005	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
2006	2	1	1	0	2	1	1	0	1	0
2007	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
2008	1	0	1	0	4	3	1	0	1	0
2009	1	0	1	0	2	1	2	1	1	0
2010	2	1	1	0	3	2	2	1	1	0
2011	1	0	1	0	1	0	4	3	1	0
Всього за період	9	2	7	0	14	7	12	5	7	0
% до загальної кількості		22		0		50		42		0

ційним є засідання один раз в квартал. Стратегічна необхідність контролю за діяльністю корпорації зумовлює потребу в більшій кількості річних засідань наглядової ради.

Обстеження підприємств пивобезалкогольної промисловості свідчать, що за наявності власності з повним контролем над товариством кількість засідань наглядової ради мінімальна. Представництво акціонерів у наглядовій раді в більшості підприємств формується за рахунок акціонерів, що працюють у товаристві (табл. 3).

Малочисельність наглядової ради не дає можливості сформувати комітети, які б зосередили зусилля на стратегічному плануванні, аудиторській перевірці діяльності підприємства, на питаннях призначень і винагород та інвестиційної діяльності. У жодній з корпорацій не сформовано спеціальну посаду або відділ, що відповідає за роботу з акціонерами. Всі означені функції колективно виконуються наявною кількістю членів наглядової ради.

На досліджуваних підприємствах члени наглядової ради не отримують винагороди за організацію контролю діяльності правління в період між засіданнями загальних зборів акціонерів. За даними звітності, у товариств відсутні будь-які вимоги до нових членів наглядової ради. Можна припустити, що основною вимогою членства у наглядовій раді товариства є наявність частки власності на дане товариство.

Для організації контролю за фінансово-господарською діяльністю товариства створюється ревізійна комісія. За даними обстежень підприємств пивобезалкогольної промисловості України можна констатувати факт різної активності засідань ревізійної комісії протягом останніх трьох років (табл. 4).

Відповідно до вимог Закону України «Про акціонерні товариства», в акціонерних товариствах з кількістю власників простих акцій до 100 осіб запроваджується посада ревізора (або обирається ревізій-

Склад наглядової ради підприємств пивобезалкогольної промисловості, осіб

Показник	Товариство	ПАТ «Сан ІнБев Україна»	ПРАТ «Оболонь»	ПАТ «Луцький пивзавод»	ПАТ «ПБК «Славутич»	ПАТ «ПБК «Радомишль»	ПАТ «Пиво- безалкоголь- ний комбінат «Крим»
Чисельність працівників		2555	5596	25	1572	338	400
Чисельність акціонерів							
Кількість членів наглядової ради		5	13	7	3	3	7
Кількість представників акціонерів, що працюють у товаристві		3	13	7	0	0	0
Кількість представників акціонерів, що мають більше 10 відсотків акцій		3	0	1	0	0	7
Кількість представників акціонерів, що мають менше 10 відсотків акцій		2	13	6	3	0	0
Кількість представників акціонерів — юридичних осіб		3	0	1	0	0	0
Кількість засідань наглядової ради в рік		1	44	4	4	30	4

Дані про ревізійні комісії на підприємствах пивобезалкогольної промисловості

Показник \ Товариство	ПАТ «Сан ІнБев Україна»	ПАТ «Оболонь»	ПАТ «Луцький пивзавод»	ПАТ «ПБК «Славутич»	ПАТ «ПБК «Радомишль»	ПАТ «ПБК «Крим»
Чисельність працівників	2555	5596	25	1572	338	400
Кількість членів ревізійної комісії	3	7	3	2	3	3
Кількість засідань ревізійної комісії в рік	1	12	1	2	3	1

на комісія), а в товариствах з кількістю акціонерів, власників простих акцій товариства понад 100 осіб обов'язково обирається ревізійна комісія. За даними підприємств, представництво в ревізійній комісії формується не залежно від кількості акціонерів, а згідно з політикою корпоративного контролю, запровадженою власниками підприємства.

Ознакою ефективної системи корпоративного управління, яка побудована на засадах системного контролю за діяльністю акціонерного товариства, є наявність відділу внутрішнього аудиту. На відміну від зовнішнього аудиту, внутрішній аудит товариства може здійснюватися періодично з частотою, визначеною загальними зборами акціонерів та задекларованою в Положенні «Про ревізійну комісію». Ефективність внутрішнього аудиту має суб'єктивний характер і в нинішніх умовах господарювання визначається двома суб'єктами: власником через його бажання організації внутрішнього контролю; внутрішнім аудитором через сукупність його професіональних та світоглядних якостей. Зазначене пояснює відсутність відділу внутрішнього аудиту на багатьох підприємствах пивобезалкогольної промисловості або низьку ефективність його діяльності та частоту перевірок.

На підприємствах, де власники зацікавлені в корпоративному контролі за діяльністю всіх рівнів управлінської вертикалі, відділ внутрішнього аудиту формується з числа висококваліфікованих працівників підприємства, які наділені правами контролю за організацією всіх процесів на підприємстві. На багатьох підприємствах функція контролю за господарською діяльністю покладена на фінансового директора підприємства.

У науковій літературі [3, с. 55] виділяють декілька підходів до організації внутрішнього аудиту: внутрішній аудит в інтересах керівництва; внутрішній аудит в інтересах власників; внутрішній аудит в інтересах керівництва і власників підприємства. Не розкриваючи змісту інтересів, принципів та критеріїв аудиту за кожним із визначених підходів, внутрішній аудит вимагає наявності в штатному розписі підприємства кваліфікованих аудиторів або ж передбачає виконання функції контролю головним бухгалтером підприємства, основним функціональним зобов'язанням якого і так є контроль

за правильністю відображення всіх господарських операцій підприємства в бухгалтерському обліку. Тому дублювання функцій бухгалтера та аудитора, а тим більше їх концентрація в руках однієї особи, є певним зниженням достовірності таких перевірок. Все вищевикладене і є поясненням низької ефективності внутрішнього аудиту на підприємстві.

На більшості підприємств пивобезалкогольної промисловості відсутні відділи внутрішнього аудиту, а функції контролю передані фінансовому менеджеру підприємства.

Окрім ревізійної комісії, перевірка фінансово-господарської діяльності підприємств здійснюється і зовнішнім аудитором, об'єктивність результатів якої є основною вимогою власників. Залучення зовнішнього аудиту зумовлюється необхідністю підготовки до IPO, перевірки достовірності відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку корпорації, перевірки рівня професіоналізму, знань та вмінь правління тощо.

В Законі «Про акціонерні товариства» основний підхід до формування системи корпоративного управління в акціонерних товариствах базується на дотриманні принципів корпоративного управління, які є загальноприйнятими в європейських корпораціях. Зокрема, до основних із них належить принцип захисту прав міноритарних власників, стратегічного розвитку підприємства, прозорості і законності діяльності тощо. В Законі «Про акціонерні товариства» законодавчо закріплені норми, які направлені на захист прав міноритарних акціонерів, зокрема до таких норм відноситься: процедура кумулятивного голосування; зобов'язання викупити у акціонера його акції у випадку незгоди останнього з купівлею майбутнім акціонером значного пакету акцій; зобов'язання скликати загальні збори на вимогу акціонерів, які сумарно володіють не менше 5 % акцій товариства тощо.

Однак попри наявність законодавчо закріпленого захисту прав акціонерів, в акціонерних товариствах мають місце факти порушення прав міноритарних власників. Такі порушення виникають в усіх видах і процесах діяльності корпорації, зокрема: порушення процедури проведення загальних зборів акціонерів, прав акціонерів у процесі реорганізації корпорації й додаткової емісії акцій товариства; виведення акти-

Внутрішньокорпоративне забезпечення управління в підприємствах пивобезалкогольної промисловості

Показник	ПАТ «Сан ІнБев Україна»	ПрАТ «Оболонь»	ПАТ «Луцький пивзавод»	ПАТ «ПБК «Славутич»	ПАТ «ПБК «Радомишль»	ПАТ «ПБК «Крим»
Положення про загальні збори акціонерів	+	—	+	+	+	+
Положення про наглядову раду	+	—	+	+	+	+
Положення про виконавчий орган (правління)	+	—	+	+	+	+
Положення про посадових осіб акціонерного товариства	—	—	—	+	+	—
Положення про ревізійну комісію	+	—	+	+	+	+
Положення про акції акціонерного товариства	—	+	—	+	—	—
Положення про порядок розподілу прибутку	—	—	—	—	—	—

вів з товариства та «свідоме» зниження ефективності його діяльності; трансфертне ціноутворення між пов'язаними з даним товариством юридичними особами; неповне (недостовірне) розкриття інформації про діяльність товариства; порушення прав міноритарних акціонерів в процесі формування виборних органів управління товариством тощо.

Дослідження звітності акціонерних товариств пивобезалкогольної промисловості дало змогу виявити різний ступінь їх прозорості та різну можливість доступу акціонерів до інформації про діяльність.

Порівняльний аналіз прозорості діяльності корпорацій в Україні дозволяє зробити висновки про дотримання більшістю корпорацій мінімальних вимог щодо дотримання даного принципу, визначеного в Законі «Про акціонерні товариства». Зокрема, мінімальними нормативними вимогами встановлено необхідність котирування акцій корпорації на фондовій біржі (ст. 24) та зобов'язання щодо розміщення звітності за результатами діяльності корпорації на сайті Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України».

Не всі корпорації однаковою мірою виконують законодавчі вимоги, особливо в частині необхідності котирування акцій корпорації хоча б на одній фондовій біржі. Більшістю корпорацій пивобезалкогольної промисловості остання емісія акцій була проведена до прийняття Закону «Про акціонерні товариства», що і є причиною невиконання його вимог. Нині в біржових списках ПФТС значаться корпорації ПАТ «ПБК «Славутич», ПАТ «СанІнБев», ПАТ «Фірма «Полтавпиво», ПАТ «ПБК «Крим», але на Українській фондовій біржі не котирує акцій жодна пивна корпорація України. Водночас основним стимулюючим чинником публічності для національних корпорацій є розміщення акцій на фондових біржах. Інвестор вимагає повного інформаційного забезпечення діяльності корпорацій, які здійснили IPO.

Щодо публічності інших корпорацій пивобезалкогольної промисловості, то більшість з них не мають власного Інтернет сайту.

Різна ефективність корпоративного управління на досліджуваних підприємствах зумовлена різним ступенем його внутрішнього нормативного забезпечення. За даними інформації, оприлюдненої в загальнодоступній інформаційній базі даних ДКЦПФР про ринок цінних паперів, підприємства пивобезалкогольної промисловості виявляють різну ступінь відповідальності за розробку внутрішньої нормативної документації, яка регулює діяльність органів управління корпораціями (табл. 5).

Висновки. Дослідження практики формування виборних та призначених органів у корпораціях пивобезалкогольної промисловості свідчить про недостатнє використання ними арсеналу засобів корпоративного управління, потенціалу ревізійної комісії, служби внутрішнього аудиту і нормативного забезпечення. Підвищення уваги до належного застосування всього інструментарію системи корпоративного управління дасть змогу підвищити ефективність управління корпорацією.

Використані джерела

1. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Захист прав інвесторів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/investorsrights>
3. Кириленко Ю.Б. Внутрішній аудит у системі управління підприємством / Ю. Б. Кириленко // Управління розвитком. — 2011. — № 2(99). — С. 54—56.
4. Сутність та принципи корпоративного управління: тема 1 // Проект корпоративного управління України: матеріали семінару. — Х.: Міжнародна Фінансова Корпорація, 2000. — 120 с.
5. Український фондовий ринок у 2011 році: впевненість, стійкість та зростання [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1340015412.pdf



МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА

Досліджена ефективність використання ресурсів у галузі рослинництва сільськогосподарських підприємств регіонів України. Визначені регіони з високим, середнім і низьким рівнем виробництва й згруповано їх за рівнем ефективності. Доведена доцільність використання непараметричного методу Data Envelopment Analysis (DEA) для визначення ефективності діяльності підприємства.

Економічна ефективність вирощування сільськогосподарських культур є невід'ємною складовою економічної безпеки держави, важливою умовою її незалежності та продовольчої безпеки, що характеризує стан економіки, при якому гарантується забезпечення доступу всіх членів суспільства в будь-який час до продовольства у кількості, необхідній для активного здорового життя [1].

Науково-методичні питання ефективності рослинництва, проблеми теорії й практики інтенсифікації виробництва втілені у працях С.С. Бакая, В.І. Бойка, В.І. Власова, М.Г. Лобаса, П.М. Рибалкіна, П.Т. Саблука, В.Ф. Сайка, А.І. Степанова, О.О. Сторожука, М.І. Щура та ін. Питання організації й розвитку аграрного ринку, в т.ч. ринку галузі рослинництва, вивчали П.І. Гайдуцький, О.В. Захарчук, З.П. Ніколаєва, В.П. Ситник, Л.М. Худолій, О.М. Шпичак та інші вчені.

Гострі дискусії з проблем ефективності сільськогосподарського виробництва в аграрній літературі тривають і сьогодні. З цього питання написано багато монографій, статей, оглядів, але немає однозначної відповіді про сутність, критерії та показники даної категорії. І це цілком зрозуміло, оскільки зумовлено складністю об'єкта дослідження та різноманітністю цільового призначення його складових.

Традиційний підхід до аналізу, як відомо, характеризується порівнянням кожного елемента з деяким «середнім» показником. У процесі аналізу, за існуючою методикою, кожне підприємство розглядається як об'єкт, який за рахунок використання наявних ресурсів виробляє той чи інший продукт. Але загальну продуктивність підприємства бажано отримати у вигляді відношення суми продуктів на виході до суми ресурсів на вході. Показники вимірювання продуктів і ресурсів мають різну природу та розмірність, що робить неможливим пряме їх підсумовування.

Для виявлення факторів, що обмежують зростання економічної та технологічної ефективності сільськогосподарських підприємств нами пропонується використовувати непараметричний метод *Data Envelopment Analysis* (DEA), що останнім часом набув поширення в зарубіжних економічних дослідженнях [2].

Метою статті є висвітлення методологічних аспектів непараметричного методу *Data Envelopment Analysis* (DEA), вибір моделей для аналізу ефективності використання ресурсів галузі рослинництва сільськогосподарських підприємств України в розрізі регіонів.

Аналіз даних з використанням DEA — це відносно нова методика визначення ефективності. Якщо сформулювати ефективність певного об'єкта (*Decision Making Unit* — DMU), як відношення виробленої продукції, товарів і послуг (*output*) до використаних ресурсів (*input*), то виникає проблема порівняння різних виробничих об'єктів (DMU) щодо їх ефективності. Особливо складно здійснювати це порівняння для об'єктів або ж DMU, для яких не існує ринкових цін і які представлені в різних одиницях та в різних вимірах. DEA — це метод, який базується на лінійному програмуванні для визначення відносної ефективності за допомогою різних, реалізованих підприємством, продуктів.

Вперше методика аналізу для визначення ефективності одиниці кінцевої продукції з одним вхідним фактором (*input*) і одним вихідним параметром (*output*) запропонована Фареллом. Він застосував цю модель для вимірювання ефективності сільського господарства США в порівнянні з іншими країнами. Але йому не вдалося знайти спосіб об'єднання усіх вхідних і вихідних параметрів, відповідно, в один віртуальний *input* і *output*. Ця ідея була в подальшому розвинена Чарнсом, Купером і Родесом, які переформулювали її в проблему математичного програмування [3].

При аналізі даних основоположним моментом є ефективність, що в загальному вигляді визначається як частка від ділення суми всіх вихідних параметрів на суму всіх вхідних факторів (1).

$$\text{Технічна ефективність} = \frac{\sum \text{зважені} \cdot \text{вихідні} \cdot \text{параметри}}{\sum \text{зважені} \cdot \text{вихідні} \cdot \text{параметри}} \quad (1)$$

Для кожної одиниці дослідження (DMU), в нашому випадку для сільськогосподарського підприємства, визначається величина ефективності й проводиться порівняння спостережень. Порівняння

здійснюється за допомогою методу лінійного програмування при використанні різних базисних моделей та їх варіантів. Метод DEA дає можливість виділити з множини сільськогосподарських підприємств ефективні одиниці шляхом побудови межі ефективності, а для всіх інших — міру їх неефективності [4].

Рівень ефективності за Чарнсом, Купером та ін. визначається таким чином [5]:

Сільськогосподарське підприємство є на 100% ефективним, якщо:

а) жоден з вихідних параметрів не може бути підвищений без підвищення одного або більше вхідних факторів або зниження інших вихідних параметрів;

б) жоден із вхідних факторів не може бути зменшений без пониження одного або більше вихідних параметрів або підвищення інших вхідних факторів.

Проте, вищезгадане визначення стосується лише поняття щодо відносної ефективності і може бути не таким беззаперечним, оскільки справжня ефективність в більшості випадків невідома. 100 % відносної ефективності підприємства може бути досягнуто лише тоді, коли в порівнянні з іншими підприємствами не існує підстав для неефективності відносно до одного або кількох вхідних або вихідних факторів. У зв'язку з цим, в основі представленої методики лежить ідея відносної ефективності.

Початкова модель Чарнса, Купера і Родеса (CCR-модель) з нелінійною програмою по Фарреллу відображає просте виробниче співвідношення з єдиним вхідним і вихідним параметром [6]. Ця модель визначає оцінку параметрів таким чином, щоб відповідне підприємство розміщувалося на шкалі від 0 (мінімальна ефективність) до 1 (максимальна ефективність) і, враховуючи співвідношення вхідних і вихідних параметрів всіх спостережуваних одиниць дослідження, досягло, по можливості, високого значення ефективності E_0 . Формально, ці дії зводяться до вирішення наступного рівняння максимізації:

$$E_0 = \frac{\sum_{j=1}^s u_j y_{j0}}{\sum_{i=1}^r v_i x_{i0}} \rightarrow \max. \quad (2)$$

за умови $\frac{\sum_{j=1}^s u_j y_{jm}}{\sum_{i=1}^r v_i x_{im}} \leq 1$ для всіх підприємств $m=1,2, \dots, n$;

$$u_j \geq 0 \quad j = 1,2, \dots, s; \quad v_i \geq 0 \quad i = 1,2, \dots, r;$$

де: E_0 — значення ефективності досліджуваного підприємства; n — число одиниць, які порівнюються; r — число вхідних факторів; s — число вихідних параметрів; x_{i0} — вираз i -го вхідного фактора досліджуваного підприємства; y_{j0} — вираз j -го вихідного параметра досліджуваного підприємства; x_{im} — вираз i -го вхідного фактора m -го підприємства з $i = 1, \dots, r$ і $m = 1, \dots, n$; y_{jm} — вираз j -го вихідного параметра m -го підприємства з $i = 1, \dots, r$ і $m = 1, \dots, n$; v_i — вага вхідного фактора i з $i = 1, \dots, r$; u_j — вага вихідного параметра j з $j = 1, \dots, s$.

Чарнс, Купер і Родес за допомогою теорії дробового програмування (англ. *Fractional Programming*

Theory) перетворили цю нелінійну функцію в звичайну лінійну:

$$\max \theta_0 \quad (3)$$

за умови $\sum_{j=1}^s y_{jm} \lambda_m + y_{j0} \theta_0 \leq 0$ для всіх підприємств $j = 1,2, \dots, s$;

$$\sum_{m=1}^n x_{im} \lambda_m \leq x_{i0} \quad \text{для всіх підприємств } i = 1,2, \dots, r;$$

Таким чином, лінійна функція може бути визначена за допомогою методів лінійної оптимізації. Щоб отримати величину ефективності для всіх підприємств, необхідно вирішити завдання максимізації індивідуально для кожного підприємства, задіяного в дослідженні. Вектори x_{im} і y_{jm} замінюються при цьому кожен раз за допомогою матриці вхідних і вихідних параметрів досліджуваного підприємства, відповідно.

З формули (3) випливає, що при досягненні рішення, у багатьох випадках, тільки частина обмежень може бути задоволена. Невиконані обмеження можна пояснити тим, що в порівнянні з ймовірними одиницями співставлення можливе збільшення окремих вихідних параметрів або зменшення вхідних факторів, які не можуть бути досягнуті за допомогою пропорційного збільшення вихідних параметрів або зменшення вхідних факторів [7]. Цей недолік моделі пояснюється тим, що при максимізації або мінімізації існують невраховані ізокванти, так званий резерв (англ. *slacks*), який не може бути виявлено за допомогою моделей оптимізації.

Щоб урахувати можливість розв'язання проблеми пошуку резерву оптимізації, Чарнс, Купер і Родес ввели постійну ϵ , яка приймає дуже мале значення (для практичного розрахунку замінюється на 10^{-6}). Цільові функції, а також обмеження для вхідних і вихідних параметрів доповнюються змінними резерву s_j^+ і s_i^- . Таким чином, пряма вихідна орієнтована модель і пряма вхідна орієнтована модель з урахуванням змінних резерву мають вигляд [3]:

Якщо коефіцієнт дорівнюватиме 1, це означає, що об'єкт дослідження є абсолютно ефективним. Чим меншим буде показник від 1, тим нижча ефективність досліджуваного об'єкта.

З метою перевірки запропонованої методики нами використано середні дані діяльності сільськогосподарських підприємств України за 2006–2010 рр. в розрізі областей, що значною мірою нівелює вплив кліматичних та деяких інших факторів (табл. 1). Ресурси і вироблена продукція, що використовується для аналізу ефективності, представлена такими змінними:

- 1) площа ріллі на одного працюючого;
- 2) кількість сільськогосподарської техніки (тракторів) на 1000 га ріллі;
- 3) обсяг внесення органічних добрив на 1 га ріллі;
- 4) обсяг внесення мінеральних добрив на 1 га ріллі;
- 5) валовий збір продукції рослинництва на одного працюючого.

Обробка даних здійснювалася в програмі KonSi-DATA ENVELOPMENT ANALYSIS, що дало змогу отримати конкретні результати поставленої задачі і

Пряма вихідна орієнтована модель (CCRP-Output) із змінною резерву	Пряма вхідна орієнтована модель (CCRP-Input) із змінною резерву
$\max \theta_0 + \varepsilon \left(\sum_{j=1}^s S_j^+ + \sum_{i=1}^r S_i^- \right) \quad (4)$ <p>за умови:</p> $y_{j0} \theta_0 - \sum_{m=1}^n y_{jm} \lambda_m + S_r^+ = 0 \text{ для всіх підприємств } j = 1, 2, \dots, s;$ $\sum_{m=1}^n x_{im} \lambda_m + S_i^- = x_{i0} \text{ для всіх підприємств } i = 1, 2, \dots, r;$ $\lambda_m, S_j^+, S_i^- \geq 0, m = 1, 2, \dots, n$	$\min \theta_0 \lambda_j - \varepsilon \left(\sum_{j=1}^s S_j^+ + \sum_{i=1}^r S_i^- \right) \quad (5)$ <p>за умови:</p> $\sum_{m=1}^n y_{jm} \lambda_m - S_j^+ = y_{j0} \text{ для всіх підприємств } j = 1, 2, \dots, s;$ $x_{i0} \theta_0 - \sum_{m=1}^n x_{im} \lambda_m - S_i^- = 0 \text{ для всіх підприємств } i = 1, 2, \dots, r;$ $\lambda_m, S_j^+, S_i^- \geq 0, m = 1, 2, \dots, n$

згрупувати регіони України за ефективністю в три групи, які представлені в табл.2.

Результати аналізу з використанням методики DEA свідчать, що сім областей України найефективніше використовують наявні ресурси в галузі рослинництва, і відносяться до першої групи, де лідерами є Полтавська, Вінницька й Київська області, показник їх ефективності становить 88, 85 та 84% відповідно. Дванадцять областей, що входять до другої групи, оскільки використовують свій потенціал менше ніж

на половину. Показник ефективності в цих областях коливається в межах 53–30 %. Решта областей, що потрапили до третьої групи неефективно використовують ресурси у галузі рослинництва.

Для перевірки вірогідності методики DEA використовуємо метод кореляції рангів. Цей метод змогу у процесі вивчення взаємозв'язків соціально-економічних явищ здійснювати аналіз у випадку, коли їх оцінка здійснюється у вигляді умовно-бальних оцінок, які називають рангами. Вимірювання

Таблиця 1

Вихідні середні дані для аналізу ефективності сільськогосподарських підприємств України за 2006–2010 р.

Регіон	Площа ріллі на одного працюючого, га/1 особу	Кількість сільськогосподарської техніки (тракторів) на 1000 га ріллі	Обсяг мінеральних добрив, кг на 1 га ріллі	Обсяг органічних добрив, т на 1 га ріллі	Валовий збір продукції рослинництва на одного працюючого, тис.грн/1 особу
АР Крим	42,12	5,48	40,6	0,84	54,62
Вінницька	36,08	7,22	71,4	0,64	79,78
Волинська	49,53	6,20	74	2,72	87,73
Дніпропетровська	56,53	4,88	41,6	0,20	89,69
Донецька	39,30	5,41	38,6	0,52	61,89
Житомирська	58,41	5,74	52,6	1,16	81,88
Закарпатська	109,70	4,58	75	0,56	297,33
Запорізька	69,13	4,44	30,4	0,14	76,92
Івано-Франківська	76,18	4,86	74,6	1,30	159,90
Київська	30,92	6,95	67,8	1,24	68,77
Кіровоградська	65,54	5,46	37	0,10	96,82
Луганська	83,21	3,96	34,4	0,20	81,16
Львівська	79,47	5,03	105,8	0,76	173,14
Миколаївська	68,84	4,28	29,6	0,12	83,24
Одеська	52,91	5,70	35,6	0,14	71,07
Полтавська	38,24	6,34	58	1,26	77,90
Рівненська	59,30	5,22	95,2	1,34	122,77
Сумська	51,33	5,53	52,8	0,98	70,49
Тернопільська	61,22	5,53	95,4	0,52	124,94
Харківська	59,19	4,94	47	0,52	89,27
Херсонська	66,75	3,75	33,2	0,08	103,34
Хмельницька	51,29	6,57	72	1,06	95,88
Черкаська	30,06	6,88	75,4	1,12	65,99
Чернівецька	64,81	5,55	52,2	0,96	159,36
Чернігівська	50,81	5,23	60,4	1,18	69,71

Джерело: Сільське господарство України. Статистичний збірник, К., 2010.

Групування областей України за коефіцієнтом технічної ефективності

Регіон	Середній коефіцієнт ефективності	Групи регіонів за рівнем використання наявних ресурсів
АР Крим	0,88	Високий рівень виробництва
Вінницька	0,85	
Волинська	0,84	
Дніпропетровська	0,80	
Донецька	0,79	
Житомирська	0,71	
Закарпатська	0,68	
Запорізька	0,53	Невисокий рівень виробництва
Івано-Франківська	0,48	
Київська	0,45	
Кіровоградська	0,43	
Луганська	0,41	
Львівська	0,40	
Миколаївська	0,39	
Одеська	0,38	
Полтавська	0,36	
Рівненська	0,33	
Сумська	0,31	Низький рівень виробництва
Тернопільська	0,30	
Харківська	0,29	
Херсонська	0,29	
Хмельницька	0,28	
Черкаська	0,22	
Чернівецька	0,21	
Чернігівська	0,20	

зв'язку між ранжируемими ознаками здійснюються за допомогою рангових коефіцієнтів кореляції [8].

$$r_p = 1 - \frac{6 \cdot 301}{25 \cdot (25^2 - 1)} = 1 - \frac{1806}{15600} = 0,884.$$

Розрахований коефіцієнт кореляції рангів свідчить про наявність тісного зв'язку між валовим збором продукції рослинництва та ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств України. Достовірність коефіцієнта кореляції рангів перевіряється за таблицею Фішера. Табличне значення коефіцієнта кореляції при $\alpha=0,05$ і $k=n-m=25-2=23$ становить $r_p=0,396$. Оскільки $r_{факт} > r_{0,01}$ ($0,884 > 0,396$), можна зробити висновок про те, що вибірковий коефіцієнт кореляції рангів є достовірним.

Висновки. Для виявлення факторів ефективного використання наявних ресурсів підприємства одночасно з традиційними методами аналізу доцільно використовувати непараметричний метод *Data Envelopment Analysis* (DEA). Застосування методу DEA дало можливість виявити, що лише сім регіонів України використовують рівень наявного потенціалу галузі рослинництва в межах 88–84 % (високий рівень); в дванадцяти регіонах — середній рівень, який становить 53–30 %; в семи регіонах — використовують наявні ресурси галузі рослинництва на рівні 29–20 % (низький рівень). Запропонований метод дає змогу за обмеженої наявності даних отримати об'єктивні результати ефективності діяльності підприємств. При

поглибленому аналізу наявних ресурсів і результативних показників підприємств з урахуванням різних природнокліматичних зон, різної структури посівів сільськогосподарських культур необхідно використовувати різні методи економічного аналізу.

Використані джерела

1. Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення в сільському господарстві: навч. посіб. / Олійник О. В. — К.: ЦНЛ, 2006. — 224 с.
2. Лисситса А. Анализ оболочки данных (DEA) — современная методика определения эффективности производства / А. Лисситса, Т. Бабичева. — Halle: Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, Germany, 2003. — 32 с.
3. Charnes A. Measuring the efficiency of decision making units / A. Charnes., W. Cooper, E. Rhodes // European Journal of Operational Research. — 1978. — № 2. — Р. 429–444.
4. Светлов Н. Оценка функции полезности сельскохозяйственного предприятия посредством линейного программирования. — М.: Никоновские чтения, 2002. — С. 53–59.
5. Новожилов А.А. Использование метода DEA для анализа эффективности перерабатывающей отрасли / А. А. Новожилов // Современные наукоемкие технологии. — 2009. — № 2 — С. 43–44.
6. Boles J.N. Efficiency Squared — Efficiency Computation of Efficiency Indexes / J. N. Boles // Proceedings of the 39th Annual Meeting of the Western Farm Economics Association, 1966. — Р. 137–142.
7. Федотов Ю.В. Методы и модели построения эмпирических производственных функций. — С.Пб.: С.-Петербургский ун-т, 2007. — 327 с.
8. Моторин Р.М. Статистика для економістів: навч. посіб. / Р. М. Моторин, Е. В. Чекотовський — К.: Знання, 2009. — 430 с.



СОЦІАЛЬНА ОРІЄНТАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: НАУКОВИЙ ПОШУК ЕФЕКТИВНОСТІ

Висвітлено сутність та витоки процесів, що визначають суспільний розвиток. На засадах еволюційно-цивілізаційного підходу досліджено зміст прогресу соціальних систем в поєднанні з прогресом індивідуальності, морально-етичну природу суспільно-історичних процесів, циклічність соціальної динаміки на основі соціально-культурних чинників, модернізацію соціально-економічних, суспільно-політичних і духовних процесів розвитку соціуму.

Процес суспільного виробництва традиційно базується на таких основних факторах як капітал, земля і праця. При цьому суб'єкти праці залишаються головною продуктивною силою, що виступає у речовій формі — або як засіб праці, що розмовляє, чи як товар — робоча сила, тобто втілена здатність людини до праці. Фактично індивід існує у ролі «економічної людини». Оскільки, в широкому розумінні, панівним виразом працівника була економічна (як носій соціально-економічної ролі) людина, її завершеним образом й став *homo economicus*.

Безумовно, що матеріалізовані (уречевлені) відносини, які вивчала класична політекономія, не могли бути нічим іншим, ніж відносинами між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання життєвих благ. Проте якісні і кількісні зміни в економіці спрямовують науковий пошук на оновлення теоретичних підходів до аналізу соціально-економічних явищ і процесів.

Звичайно, людина, у прямому розумінні, ніколи не була лише агентом виробничих відносин та елементом продуктивних сил. Вона завжди була біологічною, духовною і соціальною істотою — здатною любити, дружити, творити. Покладання лише на виробничі умови, що включають наявність відповідного науково-технічного потенціалу, масштаби технологічних змін економіки тощо не відповідає домінанті соціальних умов економічного розвитку. Соціалізація й гуманізація економічних відносин, на протипагу економічній детермінації суспільного життя підносять значення соціальних чинників та їх взаємодій в економічному розвитку. Тому в господарському механізмі вони мають бути визнані принаймні не менш важливими, ніж матеріальні, не «вторинними», не похідними чи «надбудовними» [1].

Усвідомлення цих обставин, необхідність розгляду їх теоретичних засад, на основі яких можна зробити адекватні висновки, й зумовило *мету статті*.

Економіка — це штучно сформоване середовище, яке людина «розмістила» між собою і природою, взаємодіючи з нею. Через економічну систему людина «включає» природні та економічні ресурси у виробничий процес. Матеріальне виробництво — це не більше ніж передумова, що створює уречевлений, предметний світ для власне людського життя. Виробництво призначене для споживання. Не було б споживання, то не мало б сенсу й виробництво. Тому сутність економічного розвитку базується на органічній єдності економічної й соціальної сторін.

Основу соціального розвитку становить економічний прогрес. Водночас розвиток соціальної сфери виступає могутньою підмогою економічного зростання. Соціально-економічний розвиток, увесь прогрес суспільства завдячує трудовій діяльності людей. Проте на практиці між економічними і соціальними наслідками та об'єктивними критеріями економічного і соціального прогресу часто виникають серйозні суперечності. У науковій літературі також не існує однастайності щодо оцінок прогресу, які варіюють від некритичного захоплення ідеєю прогресу (Лейбніц, Тюрбо, Кондорсе, Кант, Лессінг, Міль Гегель, Маркс, Дарвін) до його повного заперечення (Данилевський, Франк, Бердяєв, Трель, Булгаков) [2, с. 33].

З одного боку, проглядається примат загального і критерієм прогресу визнається становлення соціально-економічних форм, що забезпечують функціонування суспільства як цілісної системи. Людина переважно розглядається як складова виробничо-технологічних відносин, а ключовими, домінуючими компонентами прогресу виступають технології, матеріальні стандарти життєвого рівня. Водночас у взаємодії людини й економіки ігнорується проблема співвідношення в людині природного і культурного, сутності та форм прояву біологічного, духовного, соціального в існуючій економічній системі. Хоча це елементи неекономічного походження й містяться не безпосередньо в економічному середовищі, вони є визначальними чинниками життєді-

яльності в системах нужд людини і її здатності своєю працею створювати все необхідне для їх задоволення. Людина, за визначенням А. Маршалла, одночасно є метою виробництва і його фактором» [3, с. 209].

Реально поруч існують проблеми забезпечення оптимального співвідношення обсягів і структури біологічних (їжа, одяг, взуття, житло тощо), духовних (світогляд, знання, моральність), соціальних (робоче місце, праця, дохід) нужд з обсягами, якістю і структурою виробництва предметів і послуг галузями економіки, що створюють споживчі блага. Все що надходить від зовнішнього, оточуючого людину природного і соціально-економічного середовища наповнює її біологічну сутність духовними чинниками. Людина ніби двічі народжується — фізично і духовно, а культура наче запланована (передбачена) в її біології. Усвідомлені психологічним, духовним способом нужди трансформуються в потреби людини, з'ясування нею того, чого їй не вистачає. Духовні складники людини є дієвим учасником процесів і в середовищі продуктивних сил, і у сфері економічних відносин [4, с. 85–88].

За всіх часів, коли відбуваються важливі суспільні зміни, надзвичайно актуальною стає проблема орієнтації та сутності соціально-економічного розвитку. Для його дослідження використовуються різні підходи: формаційний, стадіальний, цивілізаційний, соціокультурний, функціональний тощо.

Безумовно, не існує економіки без її історично визначеної форми. Кожен працівник функціонує у відповідній соціально-економічній формі, яка характеризує класову належність людини, відношення її до відповідної форми власності. Водночас працівник не може бути просто агентом виробництва, а виступає його особистим фактором, важливішою продуктивною силою суспільства. Він являє собою головну функціональну силу соціально-економічного розвитку, який визначається станом економічного прогресу й оцінюється, насамперед, за допомогою рівня розвитку продуктивних сил.

Вступаючи в економічну взаємодію з іншими людьми, індивід є носієм виробничих відносин. Від суспільного змісту індивіда залежать його функції у системі виробничих відносин, інтереси, які не можуть бути всезагальними і незмінними. Відбувається взаємодія людини одночасно з природою і суспільством, якому належить пріоритетність. Кожен індивід мірою його трансформації в особистість зворотно впливає на суспільство. В діалектичній взаємодії суспільних відносин і людини формується особистість як вища кінцева мета виробництва. Стає все очевиднішим, суспільство, в якому зростає матеріальна складова, але занепадають моральні та етичні норми, політика чи доктрина, не може вважатись прогресивним. Тому не можна обмежуватись розглядом тільки людини економічної (*homo economicus*), яка все більше трансформується в людину соціальну (*homo sociologicus*), є втіленням нескінченної множи-

ни відносин і зв'язків, поєднує в собі політичні, правові, національні, культурні, морально-етичні, психологічні та інші соціальні відносини [5, с. 39–40].

Друга позиція акцентує увагу на становищі людини, рівня її свободи та добробуту, стані соціального самопочуття й власної безпеки, цілісності особистості та ступеня індивідуалізації [6–8]. Відповідно виникає потреба в уточненні змісту прогресу, що зумовлено вичерпанням його характеристик, сформульованих в попередню епоху. *По-перше*, йдеться про перехід до цивілізаційного підходу при аналізі соціально-економічних процесів, замість формаційного. Сучасний зміст поняття «цивілізація» визначається не лише станом суспільного виробництва, його технологізацією, організацією праці тощо, а й відповідним розвитком людини, її інтелектом, образом життя, культурою, мораллю, ставленням до природи, способом примноження усіх цінностей, що забезпечують зростання багатства суспільства.

По-друге, значення надається поєднанню прогресу соціальних систем, за умови їх диференційованого руху, з прогресом індивідуальності та створенню механізмів узгодженості цих двох глобальних процесів [9, с. 303].

У загальноісторичному контексті еволюційно-цивілізаційні засади суспільних форм соціально-економічного розвитку консолідовано аргументує А.С. Філіпченко [2, с. 10–12]. Вчений зазначає, що основою, ядром цивілізаційного підходу вважається *філософсько-антропологічна парадигма*, суть якої полягає у приведенні соціального до індивідуального, наслідком чого стає не зростання соціальності взагалі, а соціальності людини, її ментального та життєвого простору, світу людини.

Соціокультурна парадигма вказує на тісний зв'язок цивілізації та культури, вважає іманентними атрибутами сучасної цивілізації такі надбання і цінності людства, як демократія, ринковий економічний устрій, громадянське суспільство, що не приходять самі по собі, а є результатом відповідної соціокультурної еволюції.

Технологічна парадигма пояснює засоби створення другої природи за допомогою суспільних технологій, що включають як матеріальні, так і духовні компоненти. Вона охоплює всі наявні засоби матеріального і духовного виробництва, в т.ч. мову та інші сучасні знакові, зокрема комп'ютерні системи, соціальні та техніко-технологічні норми і стандарти, що закріплені в традиціях, звичаях, у державних юридичних нормах і положеннях, законотворчості, правопорядку, в технічній документації тощо.

Домінантою технологічної парадигми є організаційно-технічні відносини. Вони не лише відображають поступальну еволюцію трудових функцій людини від ручної праці до машинної і до сучасних автоматизованих, самокерованих кібернетичних систем, а й процес соціалізації самої людини — зміну її кругозору, професійних та інших звичок, досвіду,

знань, світогляду, оточуючого соціально-природного середовища, життєвих орієнтирів і установлень, соціальних позицій, що перетворюють людину в соціального індивіда. Саме цих засад тримається стадіальна теорія до індустріального, індустріального, постіндустріального суспільства.

Економічна парадигма тісно пов'язана з технологією. Вона розглядає такі глибокі, фундаментальні категорії як власність, зміст і характер виробництва чи ширше — взаємодії людини і природи, суспільну форму праці, насамперед поділ і кооперацію праці як засоби зростання її продуктивності.

Крім вищезазначених, критеріями цивілізаційної морфології є просторові фактори, пов'язані з особливостями навколишнього природного середовища, ландшафту. Часові чинники формують спільність історичного буття (синхронні цивілізації), культури, мови, а соціально-технологічні створюють ціннісно-нормативні механізми усвідомлення спільності, самоідентифікації людських популяцій.

В цілому сформувалися два основні напрями (школи) цивілізаційного аналізу суспільно-історичного процесу: культурно-матеріалістичний, що викристалізувався на початку ХХ ст. у Франції (Блок М., Февр Л.), та культурно-історичний (Шпенглер О., Бердяєв М., Сорокін П., Тойнбі А.).

Цілісна культурно-матеріалістична система концептуально базується на таких чотирьох блокових підсистемах як:

економічна — наголошує на провідній ролі матеріальних, господарських чинників у розвитку цивілізації. Її головними структурними елементами є виробництво, розподіл, обмін товарами та послугами, споживання, техніка й технологія, система комунікацій, засоби регулювання економічних процесів;

соціальна — містить у собі усе те, що належить до суспільних форм життєдіяльності людей, способу їхнього життя, людського розвитку (сім'я, родина, статеві вікові відносини, здоров'я, житло, харчування, робота, дозвілля, одяг, соціальний та інший захист);

політична — охоплює ареал інституціональних відносин між людьми, що виявляються в сукупності норм права, влади, партій, громадських організацій і рухів, об'єднань тощо, які в сучасній інтерпретації об'єднуються поняттями «правова держава» та «громадянське суспільство»;

культурно-психологічна — поширюється на всі прояви духовного життя, яке існує в різних знаково-комунікативних системах, культурних нормах і цінностях, що забезпечують взаємодію людських спільнот у різних проявах та іпостасях.

Прибічники культурно-історичної школи виділяють такі визначальні риси і характерні особливості цивілізацій:

цілісність соціокультурних систем, які функціонують на основі власних закономірностей і духовних витоків з притаманними їм ціннісно-змістовними та інституційними компонентами, що надають впоряд-

кованості, сенсу, етичної й стильової узгодженості та органічної єдності;

відносна відокремленість, що відзначається самотніми і неповторними рисами, проявляється в особливому укладі духовного життя, побудові суспільних структур, своєрідності історичної долі;

збереження базових цінностей і властивостей з можливою трансформацією і модифікацією в динаміці змісту і структури окремих елементів у процесі проходження через різні цикли, флуктуації, біфуркації, фази генезису (зростання, визрівання, в'янення, занепаду, розпаду).

В соціологічній концепції еволюції, запропонованій Е. Дюркгеймом, людина являє собою подвійну реальність, *homo duplex*, в якій співіснують, взаємодіють і борються дві сутності: соціальна й індивідуальна. Чим примітивніше суспільство, чим більше люди схожі один на одного, тим вище рівень примусу і насильства, нижче ступінь поділу праці й різноманітності індивідів. У сучасному складному світі, де існує безліч різноманітних інтересів і цінностей, але бракує ресурсів, між індивідами розвивається конкуренція, в соціумі виникають складні структури. Еволюція суспільства прямує від механічної до органічної солідарності, що розвивається на засадах кооперації соціальних ролей шляхом ускладнення цінностей, формування моралі нації й розвитку колективної свідомості. Чим більше в суспільстві розмаїття, тим вище терпимість людей один до одного, ширше базис демократії [10].

Дослідження морально-етичної природи суспільно-історичних процесів, менталітету нації як визначального чинника економічної поведінки, інституційних рамок господарської діяльності та факторів їх зміни започаткували В. Зомбарта та М. Вебера.

В. Зомбарт розмежував поняття «господарська система» (абстрактно-теоретична конструкція) і «господарська епоха» (реально існуюча господарська система). Структуру господарської системи він характеризував поєднанням трьох груп факторів: технологічного способу виробництва (субстанції); суспільних відносин (форми); господарського духу (спонукального мотиву розвитку). Виходячи з цих міркувань, вчений виокремив три групи найважливіших чинників еволюції господарської системи: техніко-економічні, соціально-організаційні та соціально-психологічні, включаючи до складу останніх суспільну свідомість, мислення та ідеологію. Він започаткував концепцію «соціального плюралізму», згідно з якою розвиток суспільства відбувається не шляхом зміни господарських систем, а шляхом їх співіснування, приєднання основних елементів нового устрою до попередніх.

М. Вебер вбачав основну тенденцію розвитку в раціоналізації діяльності людей, інститутів, організацій. Він розрізняв чотири види раціональності: формальний, інструментальний, концептуальний та субстантивний. Сутність формальної раціональ-

ності полягає у підкоренні правилам, прагненні до дисципліни та порядку, що притаманно передусім бюрократії. Інструментальна раціональність базується на ефективних засобах досягнення цілей, а в концептуальній — головне місце відводиться теорії, розуму, науці та об'єктивному емпіричному знанню. Субстантивна раціональність означає, що людина в своїй поведінці керується кінцевими трансцендентальними цінностями. Основною вадою сучасного суспільства, вважав М. Вебер, є нехтування ціннісною раціональністю, що заважає прогресивному розвитку. Вчений визнавав підпорядкованість розвитку економічного життя соціумів деяким загальним законам, які неминуче торують собі шлях, незважаючи на усі особливості конкретно-історичних обставин та національно-культурних традицій [11;12].

Для стабільності країн, що розвиваються, погляди М. Вебера набули розвитку в праці «Політичний устрій у суспільствах, що змінюються» відомого американського вченого С. Хантінгтон, який запропонував концепцію політичного розвитку. Аналіз зв'язку між політичним розвитком та інституціалізацією дав змогу вченому дійти висновку про необхідність існування певних інституцій та їх важливість для не допущення хаосу та розпаду суспільства, попередження неконтрольованих соціальних змін. На думку вченого, сильні політичні інститути, зокрема, дисципліновані партії, здатні контролювати участь мас в політиці, сприяти стабілізації політичного устрою. Керуючись принципом веберівської формальної раціональності, бюрократія матиме достатню політичну владу для здійснення державної політики у загальнонаціональному масштабі. Стверджуючи, що політична організація відіграє важливішу роль, ніж стихійні дії соціальних груп, С. Хантінгтон відводить державі провідну роль у здійсненні суспільно-політичних перетворень. В контексті даної концепції централізація урядової влади більш важлива, ніж її поділ. Це мотивується тим, що в країнах, де відбуваються суттєві зміни, урядові потрібно більше влади, авторитету та можливості здійснювати контрольні функції. Тому успішний політичний розвиток потребує не структурної диференціації, а централізації політичної влади. Тільки сильні державні інститути здатні попередити соціальні конфлікти, забезпечити правонаступність влади, накопичення ресурсів, необхідних для здійснення урядових рішень, та контролювати наслідки швидких соціальних змін [12–14].

Прибічник культурно-історичної школи П. Соркін відкидає ідею цілеспрямованого поступу цивілізації взагалі й обґрунтовує циклічність соціальної динаміки на основі соціально-культурних чинників. В культурі людства він вбачає багато різноманітних за обсягом підсистем (мова, філософія, релігія, мистецтво, етика, право). Вплив цих культурних складових, на його думку, знаходить конкретне відображення в поведінці та способі життя соціумів. Сукупність систем створює загальну культурну єдність — соціокуль-

турну суперсистему. Усі політичні, соціальні та інші події в житті соціуму, зазначає вчений, слід розглядати в контексті зміни таких основних соціокультурних суперсистем як ідейна, чуттєва й інтегральна. Відповідно виділяється соціокультурний аспект політичної поведінки індивідів та стверджується соціокультурна зумовленість менталітету. Сутність владних структур та політичних відносин, на думку П. Соркіна, визначається культурою домінуючої суперсистеми. Тому неможливо штучно створити певні владні структури, керуючись лише окремими цінностями, нормами та критеріями справедливості [12].

Суспільний розвиток — це перманентна флуктуація (коливання) як соціокультурних суперсистем, так і конкретних сфер суспільства. Типи політичного устрою, зокрема, не є постійними та не розвиваються лінійно, а безперервно коливаються між полюсами тоталітаризму та свободи і демократії. Перехід до нового інтегрального циклу культури має забезпечити подолання основної суперечності сучасного суспільного розвитку — між небаченим розквітом науки, технологій, освіти та загостренням протиріч, пов'язаних з конфліктами і знеціненням людського життя, стверджує вчений.

На основі такого бачення суспільно-політичного розвитку П. Соркін формулює свою теорему флуктуації, за якою циклічні коливання суперсистем детермінують флуктуацію суспільств між прогресом та регресом, розвитком демократії та авторитаризмом. Зміни проходять як у кількісному, так і в якісному напрямках, поки не буде досягнуто «точки насичення». Подальші зміни відбуваються за інерцією або примусом. При вичерпанні потенціалу руху в одному напрямі, починається зворотній рух, хоча і на нових засадах [15].

Сучасні течії наукової думки по-різному пояснюють сутність та витоки процесів, що визначають суспільний розвиток. Так теоретики світ-системного аналізу (Валлерстайн І та ін.) роблять висновок про поширення глобального системного хаосу суспільства, ієрархічно нерівний розподіл у межах капіталістичного виробництва. Такий економічний процес призводить до концентрації політичних, економічних, технологічних переваг в окремих центрах і пояснює нерівність у добробуті як між державами світ-системи, так і в цих державах [16–18].

У контексті проблеми суспільного розвитку набули значення терміни «трансформація суспільства», «модернізація суспільства». Соціальна трансформація являє собою радикальну та відносно швидку зміну соціальної природи та соціетального типу суспільства (Заславська Т), подолання суспільних, політичних, структурних суперечностей та проблем даного суспільства засобом його виходу за рамки власної соціальної організації, передбачає кардинальну зміну векторів її руху, способів мислення і дії суб'єктів (Горбатенко В.) та дає змогу комплексно характеризувати сутність процесів, які відбуваються

в суспільстві (Катаєв С.) [19–22]. За термінологічною сутністю суспільна трансформація охоплює різновекторні зміни всього процесу руху суспільства. На відміну від цього, поняття «модернізація суспільства» акцентує увагу на вдосконаленні суспільства, характеризує аспект його поступу, покращення соціальних інститутів, що виокремлює його поміж таких категорій, як «розвиток», «зміна», «трансформація».

Теорія модернізації, засновниками якої є Г. Алмонд, Д. Ептер, С. Ліпсет, Л. Пай та ін., базується на комплексному поєднанні різноманітних історичних підходів до суспільного розвитку та сучасних наукових розробок. Термін «модерн» у їхніх працях вживається в таких основних значеннях: 1) як назва комплексу прогресивних суспільних змін; 2) як сукупність економічних, політичних та культурних змін, що відбувалися на Заході з XVI ст. та досягли кульмінації у XX ст., втілюючись у так званому сучасному (на відміну від традиційного) суспільстві; 3) як визначення намагань слаборозвинених суспільств наздогнати передові за тими чи іншими методиками [12].

Постмодерністський підхід до проблем суспільного розвитку базується на поєднанні класичних теорій, розроблення яких забезпечило їм універсальність, і модерну, де основна увага приділяється унікальності окремих явищ [22]. Постмодернізм стверджує плюралізм засад і багатоманітність підходів. Цей термін часто вживається для входження у майбутнє — модернізації на основі власної традиційної ідентичності. Постмодернізм, на думку Р. Інглехарта, являє собою рух від авторитету держави — до авторитету традиції, до зростання ролі традиційних цінностей та зменшення ролі раціоналізму в житті людини [23].

Зазначене свідчить про діалектичне розгортання спіралі суспільного розвитку від традицій (класичне суспільство) — до раціоналізму (суспільство модерну), і знов, від раціональності — до традицій (постмодерністське суспільство), але до традицій вищого рівня, традицій, які сконцентрували в собі позитивний досвід історії людства.

Моделі здійснення модернізації поділяють на органічні та неорганічні, стихійні та цілеспрямовані. В органічній модернізації перетворення здійснюються методами, що спираються на власну культуру та характеризуються поступовістю, тривалістю, синхронністю змін у різних сферах суспільного життя. Неорганічні методи здійснення модернізації властиві країнам, що затрималися на стадії традиційного суспільства і тепер здійснюють перетворення «навздогін». При неорганічній модернізації суспільство стикається з низкою проблем, таких як зіткнення традиційних норм і цінностей з цілями модернізації, втрата ідентичності, значна поляризація різних елементів суспільного розвитку, домінування адміністративно-бюрократичного апарату як суб'єкта модернізації, пасивність громадянського суспільства у ставленні до перетворень.

Дослідження сучасної, некласичної модернізації суспільства доповнюється надзвичайно актуальним для сьогодення синергетичним методом, що розкриває сутність феноменів самоорганізації, нелінійності глобальної еволюції. Функціональні положення теорії самоорганізації, яку німецький фізик Г. Хакен запропонував у 1973 р. назвати синергетикою, викладені в працях Г. Ніколаса, І. Пригожина, І. Стенгерс, Г. Хакена.

Синергетика критично переглядає лінійну модель соціального прогресу. Методологічний потенціал синергетики відносно інших методів дослідження соціумів базується на таких принципових положеннях. *По-перше*, синергетика спрямована не на існуючі процеси, а на ті, що тільки виникають, наприклад, розглядаються моменти виникнення порядку з хаосу, що чітко проявляється в процесі модернізації суспільства й має важливе значення для сучасного українського суспільства, стан якого багатьма вченими та практиками оцінюється як хаотичний, безплідний динамізм. Водночас нестабільність (хаос) також є необхідним елементом, оскільки стабільність може переростати в стагнацію, що гальмує суспільні процеси розвитку. В такому разі головним чинником прогресивних змін стає нестабільність як пошук нових моделей розвитку [24].

Суспільні аспекти взаємодії порядку й хаосу, їх творчого синтезу, мають місце в сучасних процесах глобалізації — безперервної, безкомпромісної інтеграції ринків, національних держав та технологій до такого рівня, який робить можливим швидший, глибший та дешевший рух індивідумів, корпорацій та національних держав до світового співтовариства та зворотній рух його до індивідуума, корпорації та нації-держави» [25].

По-друге, синергетика дає змогу побачити світ у незвичайному ракурсі, оскільки за основу беруться такі властивості систем, як відкритість, нестабільність, нелінійність, що характеризують їх здатність до самоорганізації. Аналіз рівня відкритості суспільних систем має охоплювати всі елементи — від одиничних (відкритість людини) — до всезагальних (відкритість суспільства, держави). К. Поппер, наприклад, відкритість суспільства пов'язує зі здатністю до «самореформування та самовдосконалення» [26]. Ю. Габермас політично функціональну відкритість розглядає як механізм «перетворення державної влади на механізм самоорганізації суспільства». Ідея самоорганізації, що базується на громадській комунікативності вільно об'єднаних членів суспільства, таким чином вимагає подолати відчуження держави та суспільства. Вони стають елементами єдиної системи самоорганізації та розвитку соціуму [27;28].

Ознакою відкритості у синергетиці є наявність постійного обміну системи з середовищем речовиною, енергією, інформацією. Для соціальних систем специфіка такого обміну полягає в тому, що він здійснюється не лише на периферії, а й у кожній точці

даної системи. Відповідно має місце взаємопроникнення різних середовищ. Виявляється, що складно-організованим системам не можна нав'язувати шляхи розвитку. Практика доводить, що великі зусилля можуть виявитися марними, або навіть шкідливими, якщо вони суперечать тенденціям саморозвитку складної системи. Необхідно зрозуміти, як сприяти їх власній еволюції [12].

Систему можна назвати здатною до самоорганізації, якщо вона без специфічного зовнішнього впливу створює просторову, часову або функціональну структуру, зазначає Г. Хакен. У випадку самоорганізації система вступає у неспецифічну взаємодію з іншими, зовнішніми щодо неї системами. Саме процес самоорганізації суспільства демократичними засобами долає розділення держави та громадянського суспільства на підставі функціонального взаємопроникнення обох систем [29]. Оцінка здатності до самоорганізації дає можливість визначити способи реалізації і перспективи модернізації суспільства. Оскільки українське суспільство недостатньо відкрите, то його розвиток проходить в умовах закритих систем — від жорстких авторитарних форм до хаотичного стану, а модернізаційні процеси в Україні не мають певної спрямованості й мети.

Особливість політичної ситуації в нашій країні полягає в тому, що сутність політичних інститутів була викривлена, і вони стали протилежністю своїх аналогів у плюралістичних системах. Змінити цю тенденцію можливо лише впроваджуючи відкритість на всіх рівнях суспільної системи, що потребує, насамперед, формування громадянського суспільства як механізму самоорганізації та саморозвитку кожної особистості та соціуму в цілому. Для успішного розвитку України, на думку О. Білоруса, «слід увімкнути на повну потужність особливий український ресурс і механізм саморозвитку, механізм надзусиль у системі об'єднаної всенародної нації, а також механізм інтелектуалізації розвитку суспільства на основі наявного науково-технічного потенціалу, економічної демократії, підтримки ініціативи та самодіяльності громадян» [30].

Важливими елементами процесу модернізації є визначення мети і формулювання мотивів розвитку соціуму, поєднання соціально-економічних і духовно-культурних чинників суспільної системи, активізація процесу соціалізації особи, вдосконалення форм залучення громадян суспільства до політичного процесу, створення в державі соціально-економічних та культурно-ціннісних умов для здійснення демократизації.

Передумовами формування модернізаційного потенціалу демократії є відчуття національної єдності та ідентичності; досягнення високого рівня економічного розвитку; масове усвідомлення населенням демократичних принципів, довіра до основних політичних інститутів, міжособистісна довіра, громадянські почуття. Варто зазначити, що важливим є не

економічний розвиток як такий, а створення на його підґрунті масового середнього класу як соціальної бази демократизації. Емпіричні дослідження останнього часу доводять, що безпосереднього зв'язку між рівнем економічного розвитку та демократизацією не існує. Як вважає С. Фіш, «демократія часто сама створює демократів, а не навпаки» [31–34].

Зрушення в економіці, духовно-культурній сфері, виникнення принципово нових технологій та інформаційних систем потребують оптимізації та дещо іншого бачення суті демократичних інститутів. Успішний розвиток сучасного суспільства залежить від рівня раціоналізації влади, підвищення керованості суспільства завдяки вивченню, застосуванню та активізації творчого потенціалу самобутніх громадянських традицій народу.

Таким чином, соціальний розвиток являє собою принципові зміни в соціальній сфері, що включає в себе суспільні форми життєдіяльності людей, спосіб їхнього життя, людський розвиток, який базується на якісних перетвореннях сукупності соціально-економічних, суспільно-політичних і культурно-психологічних (духовних) процесів, принципових модифікаціях у суспільних відносинах, соціальній структурі, інституціях і процесах, що ведуть до зміни даного типу суспільства, основ соціального порядку і соціальної системи в цілому.

Висновки. Кінець ХХ початок ХХІ ст. ознаменувався унікальністю збігу і переплетення осяжних за своїми масштабами явищ і процесів, кожен з яких характеризується епохальністю подій з точки зору його наслідків для соціуму. Під впливом радикальних зрушень гостро постають питання пошуку джерел і нових суспільних форм економічного розвитку, його гармонізації з соціальними відносинами і навколишнім природним середовищем. Проте економічна наука в основному концентрує увагу на ефективності виробництва, рівняннях попиту й пропозиції, оцінюванні благ, «забуваючи» при цьому про соціальний аспект концептуальної проблеми «людина—економіка», ігноруючи людські дії, конкретного споживача — оцінювача благ, про те, що кінцевим результатом залишається ефект, який вимірюється співвідношенням праці і заробітної плати, мірою задоволення нужд працівника. У становленні й розвитку економічної системи більше уваги, як правило, приділяється засобам виробництва, ніж працівникам. Це призводить до того, що людина як особистість зникає зі сфери економічного аналізу.

Людина праці традиційно перебуває у приниженому становищі. Існуюча практика, яка упродовж всієї історії цілком влаштовує і підприємців, і суб'єктів влади, знаходить підтримку вчених-економістів, починаючи з класичної економічної думки щодо обмеження рівні заробітної плати фізичним мінімумом засобів існування робітників (Петті В.), визначення заробітної плати як вартості засобів існування працівника і членів його сім'ї без будь-якого з'ясування

питання обсягу та різновидності необхідних для розвитку працівника засобів існування (Сміт А., Рікардо Д.). Сьогодні Україна доводить, що рівень заробітної плати, а відповідно й задоволення біологічних і духовних нужд кожної людини, не досяг навіть встановленого, дуже низького прожиткового мінімуму.

Очевидно, неможливо здійснити модернізацію суспільства без попередньої «революції» у головах її громадян, якісного оновлення основних політичних інститутів і змісту їх діяльності, зміни в інституті представництва усіх елементів громадянського суспільства, вираження інтересів реальних соціальних груп.

На порядок денний, таким чином, креативно висувається пріоритетність соціалізації економіки, забезпечення всебічного гармонійного розвитку особистості працівника, що є вищим критерієм суспільного прогресу.

Використані джерела

1. Методологічні аспекти інституціональних факторів економічної системи [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.pidruchniki.ws/15800119/ekonomika/metodologichni_aspekti_institutsio
2. Філіпенко А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку / А. С. Філіпенко. — [2-е вид.]. — К.: Знання України, 2002. — 190 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической теории; в 3-х т. / Маршалл А. — М., Прогресс. — Т. 1. — 415 с.
4. Буян І. В. Економічні форми взаємозв'язку та взаємодії біологічної і духовної нужд людини з її працею / І. В. Буян // Економічна теорія. — 2012. — № 2. — С. 85—92.
5. Орехівський Г. А. Політекономія: навч. посіб. / Орехівський Г. А. — [2-е вид.]. — К.: Каравела, 2010. — 440 с.
6. Бальцерович Л. Свобода і розвиток: економія вільного ринку / Л. Бальцерович; пер. с польск. — Львів: Бібліотека журналу «І», 2000. — 333 с [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ji-magazine.lviv.ua/ji-library/balcerowycz/balc-kn.htm>.
7. Арендт Г. Становище людини / Арендт Г.; пер. з англ. М. Зубицька. — Львів: Літопис, 1999. — 256 с.
8. Sen A. Development as Freedom / A. Sen. — N.Y., 1999. — 366 p.
9. Горак Г. А. Філософія. Курс лекцій / Горак Г. А. — К.: Вільор, 1998. — 272 с.
10. Осипова Е. В. Социология Эмиля Дюркгейма / Е. В. Осипова // История буржуазной социологии XIX — начала XX века; под ред. И. С. Кона. — М.: Наука, 1979. — С. 204—252.
11. Еволюція історичного напрямку у працях В. Зомбарта та М. Вебера // Історія економічних учень: навч. посіб. / [Базилевич В. Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В. та ін.]. — К.: Знання, 2004. — 1300 с [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.publib.if.ua/part/15037>.
12. Методологічні аспекти дослідження сучасного суспільно-політичного розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.refine.org.ua/pageid-3401-5.html>.
13. Хантингтон С. Политический порядок в меняющихся обществах / Сэмюэл Хантингтон. — М.: Прогресс-Традиция, 2004. — 480 с.
14. Нефедов С. Политическое насилие в концепции модернизации С. Хантингтона / С. Нефедов // Власть. — 2010. — № 2. — С. 15—18.
15. Сорокин П. Социальная и культурная динамика / Питирим Сорокин; пер. с англ. вст. статья и комментарии В. В. Сапова. — М.: Астрель, 2006. — 1176 с.
16. Хуткий Д. О. Сучасна глобальна соціальна система: макро-соціологічний підхід та світ-системний аналіз // Наукові записки НАУКМА. — 2006. — Т. 58. — С. 17—21 (Соціологічні науки).
17. Wallerstein I. The Essential Wallerstein. — New York: The New Press, 2000. — 471 p.
18. Chase-Dunn C. K. Global Formation. Structures of the World-Economy. — Cambridge: Blackwell Publishers, 1989. — 419 p.
19. Заславская Т. И. Социоструктурный аспект трансформации российского общества / Т. И. Заславская [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.do.gendocs.ru/docs/index-132330.html>
20. Заславская Т. И. Трансформационный процесс в России: социоструктурный аспект // Социетальная трансформация российского общества: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sociology.kharkov.ua> / 630 КБ.
21. Горбатенко В. П. Політичне прогнозування: навч. посіб. / В. П. Горбатенко, І. О. Буговська. — К.: МАУП, 2005. — 152 с.
22. Катаев С. Л. Сучасне українське суспільство: навч. посіб. / Катаев С. Л.. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 200 с.
23. Inglehart R. Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies / Ronald Inglehart (Princeton, N.J.: Princeton: Princeton University Press, 1997) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.muse.jhu.edu/journals/washington_quarterly/v023/23.1inglehart.html.
24. Михальченко М. Політична реальність в Україні: трансформація, модернізація, революція? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.lib.chdu.edu.ua/pdf/ukrpolituk/1/5.pdf>
25. Friedman Th. Understanding Globalization. The lexus and the Olive Tree / Friedman Th. — N. Y.: Farrar, Straus & Giroux, 1999. — 512 p.
26. Понпер К. Р. Открытое общество и его враги / Карл Раймунд Понпер; пер. с англ. под ред. В. Н. Садовского. — М.: Феникс, Международный фонд «Культурная инициатива», 1992. — 448 с.
27. Габермас Ю. Структурні перетворення у сфері відкритості. Дослідження категорії громадянське суспільство / Юрген Габермас. — Львів: Літопис, 2000. — 144 с.
28. Habermas J. Theorie der Kommunikativen Handelns. Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft 2. Bde. 3, durch / Jurgen Habermas. — AufL Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 1985, Bd. 2. — S. 504—522.
29. Хакен Г. Самоорганизующееся общество; пер. с нем. Е. Н. Князевой [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/Article/Hak_SamOb.php.
30. Білорус О. Політична економія глобалізму і проблеми структурної модернізації національної економіки / О. Білорус // Дослідження міжнародної економіки: зб. наук. праць. — Вип. 2 (67). — С. 3—26 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpdme/2011_2/bilorus.pdf.
31. Трансформація общества [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.msstvs.ru/transformacij_obshestva-5.html.
32. Дегтярев А. Основы политической теории / Дегтярев А. Теории модернизации У. Росту и Д. Белла http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/Degt/_08.php.
33. Росту Д. Переходы к демократии: попытка динамической модели / Д. Росту // Полис. — 1996. — № 5. — С. 5—16.
34. Аранов А. Теории модернизации У. Росту и Д. Белла [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.i-russia.ru/all/analytics/7106/>.
35. Системная трансформация общества [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pavluchenkov.ru/staty/sistem/index.html>.
36. Бойчук М. А. Політичні й соціальні загрози демократичному розвитку України / М. А. Бойчук [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

ПРОМИСЛОВИЙ І СПОЖИВЧИЙ МАРКЕТИНГ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Висвітлено сутність споживчого і промислового маркетингу. За порівняльними ознаками виявлено їхні відмінності. Визначено інструменти і технології проведення маркетингової політики. Запропоновано шляхи підвищення ефективності маркетингової діяльності в сучасних умовах функціонування ринку.

Маркетинг (від англ. *market* – «ринок») порівняно молода наука, що налічує близько ста років. Передумови виникнення маркетингу пов'язані з організацією системи ринкового збуту на наукових засадах, яка одержала назву дистрибуція (розподіл на ринку). Після цього ринок почав набувати ознак впорядкованої структури, інституту або механізму, що зводить разом покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів та послуг і забезпечує їх нормальну взаємодію [1, с. 81]. У 1902 р. викладання маркетингу як науки запроваджується в університетах США. Розвиваючись, теорія маркетингу починає охоплювати процес просування товару (реклама, дослідження покупців тощо), вивчення попиту і його задоволення, започатковує розроблення інструментів регулювання ринку. Під назвою «маркетинг» в управлінні виникла нова, з чітко визначеними межами, функціями, цілями, методами течія, яка активно розвивається в багатьох країнах світу. Виділившись у самостійну науку, маркетинг обґрунтовано посів чільне місце у ряді досягнень економічних наук і практики бізнесу [2].

Як концепція управління діями суб'єктів ринку в умовах конкуренції, що оригінально поєднує чітку науку й уміння ефективно працювати на ринку, маркетинг набув популярності у світовому масштабі. Цьому сприяло його ефективне застосування у комерційній та некомерційній сферах.

Маркетинг перетворюється на єдиний комплекс організації виробництва і збуту товару (послуги), спрямований на виявлення та задоволення потреб конкретної групи споживачів з метою одержання прибутку. Успішна діяльність кожного суб'єкта ринку в конкурентному середовищі позитивно впливає на загальний добробут соціуму, що значною мірою залежить від результативного маркетингового управління у відповідних об'єктах.

Після виникнення і визнання як окремого напряму економічної науки маркетинг тривалий час розглядався вченими-теоретиками як єдина дисципліна, основу якої становить споживчий маркетинг, і практично застосовувався до всіх видів товарів. Промисловий маркетинг (діловий типу *business to business*) розглядався лише як кілька несуттєвих відхилень від своєї основи або виключень із правил [3]. Проте широке впровадження маркетингових технологій у практичну діяльність показало, що між маркетингом товарів споживчого і маркетингом товарів промислового (виробничо-технічного) призначення існує значна відмінність через ряд специфічних особливостей.

Вперше філософську та загальнотеоретичну сутність промислового маркетингу сформулював Стів Мінетт. Перевірений практикою детальний аналіз основ промислового маркетингу виявив фундаментальні відмінності між промисловим і споживчим маркетингом. Погляди вченого було покладено в основу дій маркетолога на промисловому ринку [4]. Хоча в деяких випадках промисловий маркетинг розглядається як незначні відхилення від споживчого, його розподіл на споживчий (B2C) і промисловий (B2B) на нинішньому етапі розвитку теорії маркетингу визнаний провідними світовими маркетологами.

Метою статті є висвітлення характерних відмінностей між споживчим і промисловим маркетингом, особливостей процесу формування комунікацій та інструментів на ринках товарів кінцевого споживання і виробничо-технічного призначення для підвищення ефективності маркетингової діяльності.

Нині маркетинг розглядається фахівцями як філософія бізнесу, і як метод управління діяльністю будь-якої організації [5]. Ринкова економіка зумовлює нагальну необхідність використання інструментів маркетингу всіма суб'єктами господарювання. Проте, як показує практика «імплантації» вітчизняної економіки у ринкове господарство, маркетинг стає «вузким місцем» підприємств, оскільки досить часто вони керуються принципом «продати, що купують, і за будь-яку ціну» [6]. У деяких підприємствах вважають, що їхня продукція має необмежений ринок збуту, в інших — покладаються тільки на

послуги посередників або сторонніх платних маркетингових організацій. Проте в усіх випадках необхідний цілеспрямований прогноз попиту на власну продукцію або хоча б замовлення відповідної інформаційної технології опрацювання маркетингових рішень і врахування відмінностей між споживчим і промисловим ринками. Інше, безумовно, суперечитиме ідеї маркетингу.

Так, споживчий маркетинг спрямовує зусилля на домогосподарства, тобто на процеси обміну між продавцями (виробник, оптовий і роздрібний збут) і кінцевими покупцями. Цей обмін здійснюється на ринку, тому маркетинг стає каталізатором ринкового процесу попит—пропозиція та їх співвідношення. На полюсі пропозиції завжди знаходиться виробник (підприємство), виробнича організація або представник продавця, а на полюсі попиту — споживач як фізична особа.

По-іншому складається ситуація, коли процес обміну відбувається між двома підприємствами, де на обох полюсах представлені клієнти організації, які виробляють і купують товари виробничо-технічного

призначення. Отже, промисловий маркетинг — це діяльність, спрямована на просування цих товарів (ділових послуг) від підприємств-виробників до тих організацій і фірм, які купують їх для подальшого використання у виробництві або перепродажу без змін. Відмінності між споживчим (товари кінцевого споживання — ТКС) і промисловим (товари виробничого призначення — ТВП) маркетингом представлені в таблиці.

Аналіз табличної інформації переконливо свідчить, що маркетингова діяльність на ринку товарів виробничого призначення має здійснюватися інакше, ніж на ринку товарів кінцевого споживання. Тому спеціалісти у сфері маркетингу повинні ретельно розробляти маркетингову політику свого підприємства стосовно визначення потреби у продукції, що виготовляється, і оцінювання попиту на неї.

Потреби і попит різні за своєю суттю. Потреба є суб'єктивним відчуттям недостатнього задоволення, спрямованого на його зменшення або ліквідацію, а попит — забезпеченою грошима потребою в товарах, які реалізуються на ринку. Потреби як вихідному

Таблиця

Основні відмінності споживчого і промислового маркетингу

Ознака порівняння	Характеристика товарів кінцевого споживання	Характеристика товарів виробничого призначення
Товар	Продукти харчування, одяг, взуття, непродовольчі товари широкого вжитку	Перелік товарів значно ширший (сировина, матеріали, обладнання, устаткування, патенти, ліцензії тощо)
	Інтерес споживача до придбання товару зумовлює потреба одержання індивідом певних життєвих благ, що характеризує його біологічну і соціальну сутність	Інтерес пов'язаний з виробничою необхідністю закупівель; більші обсяги закупівель; високий професійний рівень покупців; складніший процес прийняття рішення щодо здійснення покупки, триваліший час її здійснення; значно вищий ризик покупця; тісні ділові стосунки між покупцем і продавцем; похідний попит; взаємовплив
	Придбання товарів і послуг здійснюється індивідами для особистого або сімейного споживання і користування	Споживачами виступають підприємства різних галузей економіки, державні установи, заклади, громадські організації, банки, кредитні, страхові, інвестиційні та інноваційні компанії тощо
Ціна	Залежить від стратегії ціноутворення, каналу реалізації і рівня монополізації ринку	На стандартні товари прейскурантна, на спеціальні — за результатами переговорів або конкурсних торгів
Просування	Акцент на рекламу; РП, торгово марку, бренд, стимулювання збуту	Акцент на особистий продаж і технічне консультування, пряме рекламне звернення (директ-мейл), участь у виставках, Інтернет
Розподіл	Через довгі канали товароруку посередників і посередницьких комерційних структур	Через значно коротші одно- або дворівневі канали руху товарів і збуту спеціалізованих постачальників і збутовиків. Вимоги щодо сервісу і розподільчої мережі відіграють визначальну роль при укладенні угод
Відносини	Стосунки не тривалі, контакти тимчасові	Відносини тривалі, багатосторонні, сервісне обслуговування, лізинг обладнання, оренда будівель і споруд
Процес прийняття рішення клієнтом про купівлю	Рішення приймаються індивідуально або на рівні сім'ї. Мотиви купівлі часто ірраціональні (емоційні або продиктовані модою)	Рішення приймаються колегіально за участю багатьох членів організації з використанням специфікації, різнопланової технічної та економічної інформації. Мотиви купівлі мають раціональний характер, який визначається спеціалізацією фірм, їх фінансовими можливостями, обсягами збуту продукції
Ринки, споживачі, попит	Значна кількість споживачів. Попит безпосередній, значно залежить від цін. Покупці — кінцеві споживачі, які купують товари для особистого, домашнього чи сімейного використання	Споживачі концентруються в конкретних регіонах. Попит є похідним від попиту кінцевих споживачів, змінюється в значному діапазоні, менше залежить від цін. Кількість споживачів незначна. Покупці — комерційні фірми, установи, які ставлять перед собою мету отримання прибутку. Купують товари для виробничого використання або перепродажу

і кінцевому пункту маркетингової діяльності підприємства у схемі взаємодії основних економічних категорій маркетингу належить центральне місце. Оскільки потреба може бути як явною, так і прихованою, то для виробника важливо не лише прогнозувати існуючі потреби, а й виявляти і формувати попит на приховані потреби. Орієнтація на споживача потребує правильного розуміння його потреб і можливих перспективних змін у способах їх задоволення. Потреби промислового виробництва спрямовані на забезпечення нужд виробництва в устаткуванні, сировині, основних і допоміжних матеріалах, комплектуючих виробках, паливі, енергії тощо, а також надання різноманітних послуг.

Характерною ознакою попиту на промислові товари є його залежність від попиту на споживчі товари. Якщо попит на кінцевий товар знижується, то знижується попит і на відповідні товари промислового призначення. Проте зростання попиту на споживчому ринку лише на 10 % сприяє його збільшенню на промисловому ринку щонайменше у 5 разів [7, с. 15]. Взаємовплив і тісний зв'язок промислового та споживчого ринків потребує вивчення і того, й іншого ринку. Оскільки попит на товари промислового призначення є вторинним, то першим етапом дослідження ринку має бути вивчення тенденції змін у попиті на кінцевий товар, споживчого ринку, в межах якого працює підприємство.

Низька цінова еластичність попиту на промислові товари не призводить до його помітних коливань, тому зміни цін на промислові товари неістотно змінюють попит на них. Водночас попит на них (найбільше на капітальне майно) характеризується чуттєвістю до найменших варіацій у кінцевому попиті. Незначні його зміни на товари з високим ступенем переробки можуть за принципом акселерації призвести до значних змін у попиті організацій-споживачів. Отже, нестійкість попиту зумовлюється не лише змінами на споживчому ринку, а й технологічними змінами виробництва.

На відміну від споживчого ринку попит на один товар промислового призначення здебільшого зумовлює попит на інший, який використовується у комбінації з першим. Кожна галузь промисловості забезпечує свої потреби за рахунок інших галузей і створює умови для задоволення потреб інших галузей. Тому підприємство є водночас і постачальником, і споживачем промислової продукції.

Покупці промислових товарів мають відповідну підготовку щодо аналізу постачання, ведення переговорів тощо. Вони спеціалізуються на закупівлі певного асортименту товарів, постійно аналізують укладені угоди. При закупівлі товарів промислового призначення фахівці, як правило, більшого значення надають не ціновим факторам, а відповідності

товару його призначенню, якості, сервісному обслуговуванню, допоміжним умовами використання, експлуатаційним витратам. Організації-споживачі можуть вимагати особливих послуг: більших гарантій, співробітництва в рекламі, пільгових умов кредитування, комплектності тощо. Водночас на промисловому ринку вимоги до реклами нижчі, ніж на споживчому.

В процесі ухвалення рішень значною мірою зачіпаються особисті інтереси як представників замовників, так і персоналу продавця, що виявляються в реалізації можливостей розкрити свій професіоналізм і проявити комунікабельність та у витратах особистих ресурсів. Тому при здійсненні продажів промислових товарів необхідно створювати умови для зацікавленості продавців у спілкуванні з представниками замовника.

Зрозуміло, що підприємствам доводиться діяти в умовах мінливого зовнішнього середовища, невизначеності й ризику. Тому існує потреба в наявності повноцінної інформації, її ефективної обробки, проведення моніторингу негативних чинників, аналізу стану ринку продукції та послуг, прогнозування і планування виробничо-комерційної діяльності. Для підприємства важливо і вміле користування різними маркетинговими технологіями просування продукції залежно від каналу реалізації. Загальновизнаним при плануванні та просуванні товарів на ринок стало використання інструментів маркетингу. Безумовно, завдяки їм абсолютні прогнози неможливі, але за наукового підходу і правильного використання результатів досліджень показники діяльності підприємств помітно поліпшуються.

Високій ефективності маркетингової концепції управління діяльністю значною мірою сприяє застосування комплексного і системного підходу, проявом якого стала постійна й цілеспрямована дія на ринок (споживачів) з урахуванням потреб розробленим комплексом засобів маркетингу, найважливішими елементами якого є «4P»: «*product*» (продукт), «*price*» (ціна), «*place*» (місце), «*promotion*» (просування), що включає систему маркетингових комунікацій. Ці пов'язані між собою і взаємозалежні елементи, визначені потребами ринку і конкретною ринковою ситуацією, при комплексному поєднанні та системному застосуванні дають змогу одержати синергійний ефект.

Важливим видом маркетингової діяльності є виділення товару із загальної маси схожих товарів-конкурентів і створення його довгострокової переваги. Це завдання успішно розв'язується за допомогою торгової марки або бренду, коли товар набуває безлічі відчутних, невідчутних і психологічних чинників, що формують ментальні конструкції у свідомості споживача [8]. Невід'ємними

елементами бренду стає логотип, фірмовий знак, упаковка, позиціонування, історія бренду, сутність, його цінності та асоціації.

Брендинг розглядають як науку і мистецтво створення та просування торгової марки з метою формування іміджу бренду і забезпечення його довгострокової переваги; як процес визначення власності виготовленого товару; як нову культурну мову сучасного суспільства, яке базується на ринкових відносинах; як довгострокову інвестицію, яка після звикання покупців до нового товару починає приносити прибуток; як нематеріальний актив підприємства. Для маркетологів брендинг — це основний спосіб диференціації продуктів та інструмент просування товарів на ринок. З погляду власника торгової марки рівень цінності бренду для споживача дає можливість товару бути більш конкурентоспроможним, навіть дорожчим порівняно з товаром, не забезпеченим особливими якостями для покупця. За допомогою сучасних маркетингових комунікацій бренд втілюють у свідомість споживачів для досягнення відчуття особливої цінності. За своєю суттю сучасний споживчий ринок — це боротьба брендів.

На початку ХХІ ст. брендинг став не просто одним з інструментів маркетингу, а необхідною умовою діяльності й успіху компанії на ринках. До основних маркетингових цілей, які вирішуються за допомогою технологій брендингу, належить посилення бренду, його позиціонування і репозиціонування, відновлення або зміна стадії розвитку, розширення і поглиблення [9, с. 136]. Основний принцип брендингу: «Недостатньо бути першим, треба бути єдиним!».

Брендинг — надзвичайно важливий інструмент маркетингу. Бренди стали стратегічним ресурсом підприємства, що визначає його перспективи розвитку. Вони сприймаються як вигідний об'єкт для інвестування і є засобом забезпечення тривалого впливу на споживачів. Саме бренд створює вартість. «Найважливіше поняття в маркетингу — поняття бренду. Якщо ви не бренд — ви не існуєте. ... Якщо ви побудували бренд, ви можете установити ціну, більшу ніж ціна простого товару», — зазначає Філіпп Котлер [10, с. 356]. Хороший бренд — єдине, що може забезпечити доходи вище середнього рівня протягом тривалого часу. Споживачі брендів платять додаткові гроші не лише за реальні якості товару, а й за «міф бренду», що виконує для них певні функції. Наприклад, визначення джерела (виробника) товару, причому саме на тому рівні, на якому це необхідно власникові бренду. Водночас визначення джерела дає змогу споживачеві перекласти відповідальність на виготовлювача бренду і знизити суб'єктивний ризик покупки. Зниження ризику дає можливість скоротити час і зменшити витрати на пошук товару, укласти договір із виробником на підтвердження якості ви-

робу. Придбання брендового товару супроводжується і придбанням його символічного значення, що для більшості дорогих брендів є практично єдиною вигодою для покупця. Бренд сприймається не лише як показник якості запропонованого продукту, але і як виразник соціального статусу власника придбаного товару під певним брендом та носій важливих для покупця іміджевих характеристик.

Хоча аспекти стратегічного брендингу на В2В-ринках, як правило, збігаються з тими, які існують на споживчих ринках, на В2С-ринку бренд більшою мірою має відповідати глибинним потребам цільової аудиторії. Ці потреби умовно поділяють на блоки ситуативних моделей, рольових моделей і культурного фактора [11].

Ситуативні моделі визначають раціональні характеристики продукту залежно від його призначення і ситуацій у житті споживача. Якщо раціональних відмінностей товару недостатньо, варіантом створення бренду для його прихильності стають рольові моделі, спрямовані на шаблони іміджу споживача, на підставі яких він оцінює себе й оточуючих. У рольових моделях бренд стає джерелом самоідентифікації споживача, чітко вказує, хто є особа, якщо споживає цей бренд. Імідж бренду підкреслює або створює образ існуючого споживача, пробуджує бажання покупця наслідувати його, цю рольову модель.

Культурний фактор зазвичай уточнює імідж бренду рольової моделі, дає змогу віднести його і споживача до певної культурної групи. Оскільки людини поза культурою не існує, відповідність продукту і бренду певному культурному фактору слід чітко обґрунтовувати, щоб споживач між скласти безпомилкове судження про те, до якої культурної групи він себе зараховує і до якої культури відчуває інтерес і повагу. Важливе також застосування атрибутів етнічної й територіальної культури або культури різних історичних етапів розвитку держави. Культурний фактор підштовхує споживача амбіційно заявити про себе як про носія культури.

Нині, зокрема під впливом перманентної світової кризи й активного розвитку Інтернету, ситуація як на споживчому, так і на промисловому ринку кардинально змінилася. Перевернені практикою популярні маркетингові рішення стають неефективними. Нагальною необхідністю для підприємств стало впровадження нових ринкових стратегій, методів формування товарних асортиментів і ціноутворення на споживчу та виробничо-технічну продукцію.

У країнах з розвинутою ринковою економікою маркетинговій сфері приділяють велику увагу. Оскільки неефективна маркетингова політика підприємства створює проблеми і спричиняє великі збитки, на розвиток цього напряму управлінської ді-

яльності виділяють значні кошти. Однак вітчизняні промисловці, на жаль, не здатні цілком досягнути всі тонкощі маркетингу. Очевидно ще залишився в ментальності зразок планово-розподільної економіки та адміністративно-командної системи управління, коли найважливішим було розміщення замовлень. Проте в умовах ринкової економіки головним завданням стало їх отримати, а вже потім знайти найвигідніших партнерів — споживачів продукції і постачальників ресурсів. Важливо також усвідомити, що промисловці працюють не на ринку товарів і послуг, а на ринку створення і задоволення потреб, а тому в ролі пропозиції тут найчастіше виступає не конкретний промисловий товар або послуга, а порядок їхнього продажу та післяпродажний супровід і обслуговування.

Висновки. На насичених (зрілих) ринках, де нині оперує й основна маса товаровиробників України, ситуація щодо маркетингової політики підприємств дещо змінилася. Якщо на промислових ринках пропозиція має тенденцію до концентрації, тобто скорочення альтернатив постачань, то на споживчих ринках яскраво виражена фрагментація. Це спонукає споживачів шукати індивідуальні рішення для задоволення потреб.

Фрагментація B2C-ринку на невеликі сегменти значно знизила вплив реклами і лояльність споживачів до бренду товарів, зумовила відхід від традиційних каналів реклами та інших засобів просування товару, перегляд маркетингового бюджету, переорієнтацію підприємств на прямі продажі. Проте незначна диференціація щодо якості продуктів досить легко спрямовує споживача на купівлю товарів-замінників. Така тенденція стосується навіть продуктів із високим рівнем інновацій.

Зазначені чинники істотно впливають на цінову конкуренцію, оскільки, з *одного боку*, необхідно досягти визначеного рівня продажів за встановленою гнучкою системою знижок, а з *іншого* — далеко не завжди можливе застосування цього інструменту маркетингу через постійний тиск на ціни, до якого вдаються впливові покупці. Попри це, чим більше організації конкурують у ціні, тим менше споживачі їх розрізняють. Стає очевидною необхідність використання «бренд-менеджменту» — маркетингової технології нарощування цінності бренду для споживача через зміну і корекцію його раціональних або емоційних характеристик стосовно продукту, продуктової лінії або бренду в цілому для підвищення його конкурентоспроможності та збільшення продажів.

Одним із важливих джерел досягнення конкурентних переваг на сучасних ринках стає управління ланцюжком постачань (мережеве управління, швидке реагування на зміни, низькозатратні постачальни-

ки тощо). Нині можна стверджувати, що конкурують між собою не підприємства, а ланцюжки постачань.

Значний ефект досягається, коли основна характеристика товару «прив'язується» до обраного джерела конкурентної переваги, а позиціонування товару — до конкретного споживача. Для підприємств, споживачі яких підкреслюють важливість визначених саме ними властивостей продукту, необхідне зосередження на організації бізнес-процесів для підтримки і розвитку встановленої конкурентної переваги, створення спеціальної групи фахівців із закріпленням за ними обов'язків щодо уточнення вимог до зміни стандартів на устаткування, проведення консультацій, здійснення продажів і післяпродажного обслуговування обладнання.

Мотивація і поведінка споживачів може бути зрозуміла лише завдяки проведенню спеціальних досліджень щодо економічних, соціальних і психологічних проявів, які мають місце у процесі підготовки і здійснення купівлі, а також використання купленого продукту, включаючи передачу набутого досвіду іншим, визначення факторів впливу на їхні майбутні запити, розумові та соціальні процеси, які приводять до таких дій або слідує за ними.

Використані джерела

1. *Макконнелл К.Р.* Экономика: принципы, проблемы и политика; в 2-х т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; пер с англ. 11-го изд. — М.: Республика, 1992. — Т. 1. — 399 с.
2. *Егорова М.М.* Предпосылки возникновения маркетинга [Электронный ресурс] / Егорова М. М., Логинова Е. Ю., Швайко И. Г. — Режим доступа: http://fictionbook.ru/author/elena_yurevna_loginova/marketing_konspekt_lekciyi/read_online.html?page=1
3. *Єрошкін О.О.* Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: моногр. / Єрошкін О. О. — К.: КНЕУ, 2009. — 382 с.
4. *Минетт С.* Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач / Стив Минетт. — М.: Вильямс, 2003. — 208 с.
5. Совершенствование маркетинговой деятельности средних предприятий базовых отраслей промышленности [Электронный ресурс] / Л. А. Куроедова, А. Н. Ярым-Агаев. — Режим доступа: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/fem/kuroedova/diss/index.htm>
6. Маркетинговые принципы управления предприятием [Электронный ресурс] // Е. А. Крутова. — Режим доступа: <http://www.nbene.narod.ru/market/fmarket8.htm>
7. *Святненко В.Ю.* Промисловий маркетинг: навч. посіб. / Святненко В. Ю. — К.: МАУП, 2001. — 264 с.
8. Бренд / Материал из Википедии — свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
9. *Поліщук Т.В.* Перспективні напрями розробки успішних брендів в Україні / Т. В. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 7(97). — С. 129—137.
10. *Котлер Ф.* Основы маркетинга: кратк. курс / Филипп Котлер. — [новое изд.]. — М.: Вильямс, 2002. — 643 с.
11. *Хамініч С.Ю.* Характерні особливості брендингу на споживчому ринку України [Електронний ресурс] / С. Ю. Хамініч, О. П. Слав'юк. — Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_47.pdf



РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМИ

Про відтік населення з сіл і занепад сільських територій, нагальну необхідність відродження українського села говориться багато. Чисельність сільських жителів нині становить 14,7 млн осіб. За 1990–2010 рр. вона скоротилась на 2,5 млн осіб, в т.ч. за 2000–2010 рр. — на 1,6 млн осіб. Кількість дітей шкільного віку в сільській місцевості зменшилась на третину і становила 1,3 млн осіб. За статистичними даними 2005 р., у кожному п'ятому українському селі не було дітей віком 6 років. Смертність у сільських населених пунктах на 37 % вища, ніж у міських поселеннях. За межею бідності знаходиться 15,5 % загальної кількості селян.

Найгострішими проблемами залишаються відсутність економічного інтересу жити і працювати в сільській місцевості та мотивації праці, безробіття, трудова міграція, бідність і руйнація соціальної інфраструктури. Села поступово обезлюднюються і припиняють своє функціонування. Обезлюднення сіл відповідним чином впливає на сільську поселенську мережу. За 1990–2010 рр. кількість сіл зменшилась на 388, в т.ч. за 2000–2010 рр. — на 194 одиниць. За демографічними прогнозами, збереження такої ситуації до 2020 р. спричинить зростання частки сільських районів гострої демографічної кризи понад 50 % їх загальної кількості при третині 2008 р.

У сільській місцевості майже повністю призупинилося будівництво доріг з твердим покриттям, об'єктів інженерного облаштування, житла, об'єктів комунально-побутового і соціально-культурного призначення. За 1990–2008 рр. кількість сільських магазинів зменшилась на 45,4 тис. (75 %), закладів громадського харчування — на 10,8 тис. (59 %), дитячих дошкільних закладів — на 3,6 тис. (29 %), загальноосвітніх шкіл — на 1,3 тис. (8,6 %), закладів культури — на 4,4 тис. (21 %), фельдшерсько-акушерських пунктів — на 1,3 тис. (8 %).

Руйнівні процеси соціальної інфраструктури зумовлені відсутністю виваженої державної політики стосовно формування місцевих бюджетів і державної підтримки розвитку та утримання функціонуючих об'єктів соціальної інфраструктури. Якщо 1990 р. на ці цілі було використано 2,03 млрд крб, що в перерахунку на гривні становить 16 млрд грн, то з урахуванням інфляційних процесів нині на ці потреби необхідно щорічно виділяти до 30 млрд грн. Фактично у 2008 р. виділено лише 7,8 млрд грн. Зниження престижності праці і проживання на селі негативно впливає на трудову зайнятість сільського населення загалом.

Якщо виходити з сучасних темпів зростання міського населення в країні, то коментарі стають зайвими. Але протягом останніх 10 років в Україні намітився відтік людей з міст у сільську місцевість, рух до землі. Все більше осіб в Україні починають «прокидатися» і замислюватися над своїм життям, цікавитись майбутнім устроєм суспільства. Під дією різних чинників їхня свідомість заповнюється думками, а інтуїція (підсвідомість) постійно нагадує про необхідність змінити спосіб життя, відносини з Природою, ставлення до урбанізації країни. Однозначний висновок про причини цього стихійного, ніким не керованого процесу, робити складно. Люди реалізують свої наміри про володіння земельними ділянками — хто як може, облаштовуються, не дивлячись на всі пов'язані з цим проблеми.

Так, 2003 р. з різних міст у зникаючому з мапи України хуторі Будда Черкаської обл. поселилися три сім'ї. За 6 років в ньому було освоєно 23 садиби, в яких 9 сімей проживає постійно. В Житомирській області 2009 р. виникло одне поселення, а нині їх налічується вже чотири. Такі ж приклади можна привести по Харківській, Луганській, Одеській та інших областях. Поселенці й поселення, які виникають далеко від великих міст, у багатьох викликають іронію. Проте кількість їх збільшується і свідчить, що цей процес вартий серйозної державної уваги.

Зібрання мешканців поселень, які проводять поселенці 2–4 рази на рік в різних поселеннях країни, являють собою форму координації дій членів нових поселень, поширення досвіду на всій палітрі життєдіяльності людей в поселеннях, пошук шляхів розв'язання практичних питань матеріального буття і навчання за відповідною програмою спрямований на виховання нової генерації в суспільстві, освіченої людини з високим рівнем духовності. Спонукальним мотивом такого явища стають мрії людей про облаштування на землі родової садиби й передачу її у спадок нащадкам.

Стає очевидним, що в Україні виникають не стимульовані ні ким і нічим поселення, знаходяться люди, які бажають «взяти» землю для облаштування родового маєтку. Водночас у держави є категорії земель, які створюють для неї проблему, вимагають значних капіталовкладень, постійного контролю і підтримки (які теж витратні).

Для зміни ментальності різних прошарків суспільства відносно Землі Всеукраїнська громадська організація «Народний рух захисту землі»

(ВГО НРЗЗ створена 2008 р. з метою перетворення Землі в ідеальне середовище проживання людини, завданням якої стало сприяння формуванню нового світогляду) разом з ученими ННЦ «Інститут аграрної економіки» за участю поселенців проводять «круглі столи», громадські слухання, конференції на рівні міністерств, відомств, депутатів різних рівнів, обл-, райдержадміністрацій, громадських організацій, установ науки, сільських рад. Приймаються резолюції щодо відродження села шляхом формування родових садиб. Розроблені основні положення нормативно-правової бази.

Для розв'язання проблеми відродження сільських територій шляхом формування родових садіб розроблено концепцію державної цільової програми «Родова садиба» (РС).

КОНЦЕПЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ «РОДОВА САДИБА» /ПРОЕКТ/

1. Причини виникнення негативних тенденцій розвитку сільських територій і наслідки урбанізації

З розвитком ринкових відносин та впливом інших факторів на селі склалась негативна тенденція зменшення чисельності сільського населення, а відтак деградація сільських територій.

Зниження зайнятості на селі зумовлене згортанням робочих місць у тваринництві та підвищенням продуктивності праці за рахунок впровадження сучасних технологій виробництва у рослинництві, відсутності у сільського населення мотиваційних стимулів підприємницької діяльності, а також скороченням робочих місць у функціонуючій мережі об'єктів соціальної інфраструктури.

Екстраполяція в часі чинників, що формують ситуацію зменшення сільського населення, свідчить про збереження цієї тенденції в майбутньому. В результаті такої демографічної кризи і міграції з села в місто, в містах зростає навантаження на соціальну інфраструктуру сіл, надлишок робочої сили, який фіксують, зокрема, система служби зайнятості (хоча й не повністю) у вигляді черг на конкретні робочі місця. Відповідно держава змушена витратити величезні кошти на виплату допомоги по безробіттю та на інші статті витрат, пов'язані з розв'язанням проблеми зайнятості населення.

Зосередження в містах великої кількості незайнятого працездатного населення, особливо молоді, призводить до порушення моральних принципів і законів, часто — до злочинів перед суспільством і державою. Наркоманія, алкоголізм та інші аморальні явища стали результатом безробіття.

Постійне збільшення кількості населення в містах потребує розв'язання низки питань, пов'язаних із забезпеченням життєдіяльності людей. Житло, інфраструктура та інші проблеми вимагають постійного коригування у бік поліпшення якос-

ті та збільшення обсягів. Оптимізувати ці процеси практично неможливо з ряду суб'єктивних і об'єктивних причин.

Водночас для держави проблемою стають такі категорії земель, розташовані на сільських територіях:

- землі, які займали села, що зникли після об'єднання господарств в радянські часи, а також села, які зникли в результаті дії «ринкових відносин» у пострадянські часи;
- землі, де знаходяться вільні ділянки в існуючих селах;
- землі, які можуть звільнитися після приведення у належний стан лісосмуг;
- землі, які перестануть бути підтопленими і заболоченими після приведення до належного порядку ставків;
- землі, на яких необхідно здійснювати протиерозійні заходи;
- інші землі, на яких необхідно здійснювати різноманітні ґрунтозахисні заходи.

Площа таких земель становить близько 12–13 млн га. Майже 9 млн га розподілено в розрізі областей для розроблення відповідних заходів. Проведення заходів, необхідних для переведення вказаних земель в безпроблемні (заліснення, залуження і т.п.) потребує значних витрат державних коштів. Але є й інші шляхи розв'язання цих проблем з позитивним результатом для держави і для людей.

2. Позитивні тенденції в суспільстві по відношенню до землі

При масовій міграції з села в місто, питання відродження села цілком реальне, але розв'язання цієї проблеми повинно складатись з принципово нових соціальних і економічних елементів.

Уважно вивчаючи життя людей, можна зробити висновок, що вони не завжди «тікали» від природи, від землі. Для прикладу візьмемо три варіанти.

Перший — будівництво забезпеченими людьми будинків за містом, котеджів і т.п., другий — дачники, третій — це той факт, що відпочинок (вихідні, відпустку) люди асоціюють з проведенням часу на природі.

Якщо в першому випадку є бажання, в основному, бути ближче до природи, то в другому розв'язується, певною мірою, проблема харчування сім'ї (хоча на 4–6 сотках цю проблему повністю не вирішиш), третій випадок свідчить про внутрішній потяг кожної людини до природи.

За цими прикладами потреби спілкування з природою, забезпечення харчовими продуктами, відпочинку, проглядаються фрагменти підсвідомого наслідування єдності людини і природи.

Нині за даними журналістів (ICTV: 14.10.07, 18–45) вже близько 1000 людей, яких називають «робінзонами», відійшли від суспільства і в природних умовах без досягнень цивілізації (телефону, телевізора, газу і т.п.) організують своє життя.

Є цілі групи людей, бажаючих «взяти» землю та організувати екопоселення з відповідно розвинутою інфраструктурою, орієнтовані на життя за межами міста в гармонії з природою. Це не означає, що всі повинні відразу ж кидати свої заняття та «іти в ліси». Там, де насмітили, треба прибрати. Але, водночас, необхідно законом надати людині право на землю для спілкування з природою, при бажанні забезпечити сім'ю виробленими з любов'ю екологічно чистими продуктами харчування, захисти її від хвороб. Така унікальна можливість нині в Україні існує.

3. Відродження українського села та забезпечення продовольчої незалежності української сім'ї й держави — мета проекту «Родова садиба»

Відродження села стає можливим при виділенні в сільській місцевості 1 га землі всім бажаючим для облаштування садиби і подальшого використання цих земель, виховання молоді на основі вільної творчої праці у спілкуванні з природою.

Така земельна ділянка повинна надаватись державою безкоштовно в довічне користування, без права продажу, але з правом передачі у спадок. Продукцію, отриману з цього наділу, не слід оподатковувати, а такий наділ не обкладати податком на землю.

Першочерговим правом при наданні земельних ділянок у сільській місцевості, очевидно, могли б скористуватись безробітні.

Використовувати такі наділи слід з урахуванням вимог, розроблених відповідними науковими установами для організації самодостатньої замкнутої екосистеми.

При отриманні земельної ділянки власник повинен взяти на себе зобов'язання не порушувати екологію і дотримуватись вимог щодо її використання.

Таким чином, можливості для реалізації розглянутого проекту є, але, на жаль, вони не завжди співпадають з актуальністю. Спроби окремих груп людей одноосібно внести пропозиції та вирішувати питання про виділення 1 га землі не знайшли практичного розв'язання через відсутність відповідної законодавчої бази.

Програмою розвитку українського села визначено, що *«Продовольча безпека держави — захищеність інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її життєдіяльності»*.

Концепція проекту «Родова садиба» саме і передбачає законодавче закріплення за українською сім'єю права на отримання, при бажанні, земельної ділянки в 1 га для облаштування з дотриманням державних вимог до користувача такої ділянки. При наявності в користуванні такої ділянки і при бажанні українська сім'я може забезпечити себе основними продуктами харчування власними силами. Відтак буде зміцнюватись продовольча безпека держави без витрат на

виробництво певної кількості продуктів харчування, відновлюватиметься історично українське поняття «родовід».

Якщо навіть під будівлі, сад, город буде використано 0,5 га землі, то на цій ділянці можна виробити продукції для сім'ї на 10 тис. грн. При залученні в цей проект 1 млн га виробництво продуктів харчування становитиме 10 млрд грн. Доцільно врахувати також екологічність вирощеної на родових садибах для власного споживання продукції.

На першому етапі для реалізації проекту «РС» можуть бути задіяні землі колишніх сіл та землі незайняті в діючих селах. Після використання цієї категорії земель, а також паралельно, можуть бути задіяні інші джерела земель, проблемних для держави. Слід також враховувати довгостроковість проекту «РС». Він передбачає певну зміну світогляду людей на сучасну дійсність і буде сприяти її покращенню.

Одним із конкретних кроків на шляху реалізації намічених планів поєднання людини з природою, забезпечення продовольчої безпеки населення України за ініціативи Всеукраїнської громадської організації «Народний рух захисту Землі» було проведено 16 жовтня 2008 року круглий стіл на тему: «Освоєння земель колишніх сіл та земель, незайнятих в діючих селах». В ньому взяли участь Міністерство аграрної політики України, Держкомзем України та Українська академія аграрних наук. Учасниками круглого столу були також представники з регіонів, які виражали думки і погляди певних верств населення України відносно отримання 1 га землі для облаштування родової садиби.

Наміри, думки і практичні дії, про які була озвучена інформація у виступах представників з регіонів не залишила байдужими до цієї теми ні державних службовців, ні представників аграрної науки.

Представники державних установ виявили бажання підтримати ініціативу і зробити необхідні кроки для започаткування пілотних проектів в одній або декількох областях по організації поселень нового типу (екопоселень) на вільних землях.

З піднесенням настроєм представники регіонів зустріли сам факт проведення круглого столу, а підтримка державними установами його теми викликала натхнення для здійснення їхніх задумів.

Всеукраїнською громадською організацією «Народний рух захисту Землі» зазначену проблему та шляхи її вирішення висвітлено на засіданні Української академії аграрних наук 22 жовтня 2008 року. Вченими академії було висловлено думку про актуальність і своєчасність порушеної проблеми. УААН і її підрозділи виявили активне бажання взяти участь у вивченні цього питання і пошуку шляхів його розв'язання.

4. Заходи щодо розвитку українського села

Основні питання розвитку сільських територій передбачені Державною цільовою програмою роз-

витку українського села на період до 2015 року, яка була затверджена постановою Кабінету Міністрів України 19.09.2007 р. № 1158 /далі – Програма/.

Одним із основних завдань цієї Програми саме і є створення організаційно-правових та соціально-економічних умов для комплексного розвитку сільських територій. Водночас завданнями Програми є створення екологічно безпечних умов для життєдіяльності населення, збереження навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів, які саме і забезпечує проект «РС».

Програмою розвитку українського села передбачається вирішення таких питань як:

інвентаризація територій населених пунктів, що втратили такий статус;

збільшення обсягів будівництва житла в сільській місцевості;

надання довгострокових пільгових кредитів індивідуальним сільським забудовникам;

поліпшення їх забезпечення засобами зв'язку, електро-, газо-, тепло та централізованим водопостачанням;

реалізація державної політики щодо поліпшення демографічної ситуації в сільській місцевості;

регулярне безоплатне підвезення до місць навчання і додому дітей шкільного віку та педагогічних працівників у сільській місцевості;

сприяння збереженню та активному пропагуванню історико-культурної спадщини;

поліпшення медичного та побутового обслуговування сільського населення;

розвиток фізичної культури і спорту на селі;

державна підтримка розвитку депресивних територій;

створення умов для заохочення молоді до роботи і проживання у сільській місцевості;

фінансове забезпечення здійснення заходів з розвитку соціальної сфери села та сільських територій;

інші питання розвитку сільських територій.

Окреме фінансування програми «Родова садиба» не передбачено.

5. Реалізація проекту «Родова садиба» шляхом зміни в законодавстві

Для вирішення питання розвитку сільських територій на основі проекту «РС», необхідно внести деякі зміни в діюче законодавство.

1. Ввести в законодавче поле поняття довічного користування земельною ділянкою для облаштування родової садиби «РС», без права її продажу і з правом передачі цієї ділянки в спадщину. При відсутності спадкоємців ділянка повертається державі.

2. Встановити розмір земельної ділянки для облаштування родової садиби – 1 га. Вказана ділянка повинна складатись з єдиного земельного масиву.

3. Громадяни України, які вже мають в сільській місцевості присадибні земельні ділянки відповідно до чинного законодавства, але мають бажання і мож-

ливість їх збільшення до 1 га, повинні привести статус такої ділянки у відповідність з п.1 цього розділу.

4. Громадяни України, які мають у власності або оренді земельні ділянки згідно з Законом України про «Особисте селянське господарство» і хотіли б отримати статус встановлений п. 1, повинні привести розміри ділянки у відповідність з п.2.

5. Земельні ділянки виділені під облаштування «РС» не обкладаються податками.

6. Продукцію, вироблену на таких земельних ділянках, також не обкладаються податками.

7. В залежності від рельєфу місцевості, на якій розташована ділянка /«1 га»/ і згідно з вимогами відповідних державних органів від 30 до 50 % ділянки повинно бути засаджено неплодовими деревами.

8. Відповідними державними органами мають бути встановлені екологічні вимоги до користувачів таких земельних ділянок.

9. Передбачити державною програмою «РС» Примірний статут екопоселення /поселення/ яким може скористатись добровільна спільнота громадян України, які організували поселення на вільних, незаселених і не розпайованих землях в сільській місцевості з метою організації життєдіяльності її членів при дотриманні вимог екології, захисту землі, загальних людських цінностей у суспільному житті.

6. Визначення необхідності розвитку сільських територій.

Заходи, які здійснювались державою по відношенню до сільських територій не дали бажаних наслідків і тенденція їх деградації зберігається. Реалізація програми «РС» сформує механізм для добровільного заселення сільських територій, освоєння людьми земель проблемних для країни. Це дасть органам місцевої влади інструмент, за допомогою якого вони можуть дати поштовх процесу розвитку сільських територій після прийняття такого рішення і здійснення відповідних кроків.

Місцеві органи влади визначають у межах своїх кордонів території, на яких необхідно і можливо розташувати населені пункти /там де їх вже немає/. Крім того, в сільських населених пунктах при наявності вільних земельних ділянок місцеві органи влади можуть застосовувати нормативну базу, передбачену для «РС».

Органи влади на місцях визначають необхідність, значимість і соціальну потребу в таких заходах.

Аналізуючи стан розвитку тенденцій на сільських територіях та потребу населення в отриманні земельних ділянок під «РС» місцеві органи влади визначаються з планами підготовки до надання необхідної кількості земельних ділянок типу «РС» з тим, щоб задовольнити попит.

При розробці проектів населених пунктів, на територіях, де вже ніхто не проживає, обов'язково передбачати ділянки землі для розвитку соціальної інфраструктури.

Регіони і міста, які відчувають надлишкову демографічну напругу, можуть співпрацювати з територіями, в яких є в наявності багато вільних земель, спільно вирішувати проблеми демографії та розвитку сільських територій.

7. Очікувані результати розвитку напрямків, передбачених проектом «Родова садиба»

1. Організація нових поселень у сільській місцевості.

2. Призупинення процесу «вимирання сіл».

3. Розширення виробництва плодово-ягідної, овочевої, тваринницької та інших видів продукції, притаманної для сільської місцевості.

4. Розширення бази для створення кооперативів із заготівлі та переробки сільгосппродукції.

5. У зв'язку з появою нових поселень — розвиток сфери обслуговування, медицини, освіти.

6. Розвиток сільської будівельної індустрії, орієнтованої на задоволення потреб сільських територій, що розвиватимуться.

7. Значне поліпшення екологічної ситуації.

8. Пріоритетне застосування господарями таких садіб (наділів) органічного землеробства, що дасть значний поштовх для переходу на цей шлях виробництва сільськогосподарської продукції на всіх землях України.

9. Оскільки значна частина цієї землі /1 га/ може бути зайнятою неплодовими деревами (до 50 %), то в таких насадженнях культивування грибівництва.

10. Зазначені напрями потребуватимуть значної кількості робочих місць і, відповідно, закріплення сімей на сільських територіях.

11. Населення, яке буде «перетікати» з міста на роботу в сільську місцевість, зменшить демографічну напругу в містах і промислових центрах.

Спілкування з природою сприятиме зміцненню любові до всього живого, зміні світогляду та моральних засад, ставлення до всіх процесів, які відбуваються у суспільстві, на Землі.

Реалізація Програми «Родова садиба» забезпечить незворотній розвиток сільських територій на новому морально-психологічному підґрунті і матиме не лише тактичні, а й стратегічні результати.

8. Пілотний проект

З метою практичного опрацювання нових підходів, які закладені в проекті «Родова садиба», доцільно розпочати реалізацію пілотного проекту поселень /одного або декількох/, започаткованих на нормативній базі передбаченій для «РС». Один проект може бути започаткований на земельній ділянці колишнього села де вже населеного пункту немає. Другий проект можна розпочати на базі села, яке занепадає. Результати реалізації вказаних пілотних проектів використати для розробки законодавчої бази щодо реалізації програми «Родова садиба». Пілотні проекти започатковувати за поданням облдержадміністрацій. Розробка цих проектів в регіонах (області) проводиться за рахунок власних коштів.

9. Учасники розробки Державної програми «Родова садиба»

До розробки Державної програми «Родова садиба» необхідно залучити:

1. Міністерство аграрної політики та продовольства України

2. Державне агентство земельних ресурсів України

3. Національну академію аграрних наук України

4. Міністерство екології та природних ресурсів України

5. Державне агентство лісових ресурсів України

6. Державне агентство рибного господарства України

7. Міністерство праці та соціальної політики України

8. Міністерство регіонального розвитку та будівництва України

9. Державне агентство водних ресурсів України

10. Всеукраїнський союз сільськогосподарських підприємств

11. Селянську спілку України

12. Асоціація міст України та громад

Державним замовником державної програми «Родова садиба» має виступити Міністерство аграрної політики та продовольства України.

М.Л. Васильєв,

*голова Всеукраїнської громадської організації
«Народний рух захисту Землі»*

О.Г. Булавка,

*к. е. н., ст. наук. сп.,
завідувач відділу соціально-економічного
розвитку сільських територій*

М.М. Федоров,

*д. е. н., професор,
завідувач відділу земельних відносин,
ННЦ «Інститут аграрної економіки»*



СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗІ РИСІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

З огляду на проблеми й особливості розвитку вітчизняного рисівництва та враховуючи важливе значення цієї галузі для економіки України, вихід у світ рецензованої наукової праці є своєчасною подією¹.

Актуальність монографічного дослідження підкреслюється й тим, що присвячені проблемам економічних і управлінських відносин наукові здобутки вчених не охоплюють достатньою мірою напрямів розв'язання надзвичайно важливих і водночас складних завдань комплексного розвитку галузі рисівництва. Певний вклад у заповнення існуючої прогалини вносять розробки й положення наукового видання «Стратегічне управління розвитком галузі рисівництва в Україні». Вирізняє дану монографію від аналогічних наукових робіт оригінальний підхід автора до дослідження проблеми стратегічного управління розвитком галузі рисівництва.

Рецензована монографія презентує цілісну інноваційну концепцію комплексного підходу до розв'язання сучасних проблем розвитку вітчизняного рисівництва, що реалізується крізь призму розроблених теоретико-методологічних засад стратегічного управління розвитком галузі, методичних підходів і практичних рекомендацій до формування стратегії розвитку рисівництва. Виразною особливістю монографічного дослідження є доступна форма викладу матеріалу, логічна послідовність, лаконічність, системність, вивіреність уживаних термінів, за якими вбачається серйозний пошук, наукова спостережливість.

Авторське дослідження представлено логічно пов'язаними розділами. У *першому розділі* рецензованої монографії закладено теоретичні концептуальні основи досліджуваної проблеми. Автор розглядає особливості розвитку галузі рисівництва за сучасних умов, обґрунтовує сутність та зміст поняття «стратегічне управління розвитком галузі рисівництва» (с. 28). Концептуальні підходи, висвітлені у монографії до роз-

робки стратегії управління розвитком галузі рисівництва значною мірою є новаторськими завдяки запропонованій успішній спробі осмислення сутності поняття «стратегія управління розвитком галузі рисівництва» як обраного курсу економічної галузевої політики, розрахованого на тривалу перспективу і спрямованого на вирішення еколого-економічних і соціальних завдань, збереження і примноження економічного потенціалу, створення умов для зростання доходів сільського населення (с. 40) і досить повно, цілісно і всебічно розкривають окреслену проблему.

Другий розділ монографії присвячено методичним аспектам стратегічного управління розвитком галузі рисівництва. Обґрунтовано методичний підхід щодо вибору системи показників оцінки стану розвитку галузі рисівництва та визначено особливості їх застосування. Заслужують на увагу удосконалені автором методологічні підходи до формування системи стратегічного управління розвитком галузі рисівництва як комплексу взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих і узгоджених форм і засобів управління, які враховують соціальну, економічну і екологічну складові галузевого розвитку, передбачають концептуальне визначення та розробку стратегії управління розвитком галузі рисівництва, формування організаційно-управлінських структур кластерного типу та раціональне поєднання галузевої і територіально-самоврядної системи управління комплексним розвитком галузі рисівництва і сільських територій. Важливим для управлінської діяльності є обґрунтування методологічних засад оцінки виробничого потенціалу і ефективності галузі рисівництва.

Третій розділ монографії має аналітичне спрямування. В ньому детально висвітлено ретроспективу та етапи розвитку галузі рисівництва, визначено місце України у структурі світового ринку рису. На основі системного підходу проведена ґрунтовна оцінка стану функціонування

¹ Морозов Р.В. Стратегічне управління розвитком галузі рисівництва в Україні : монографія / Морозов Р. В. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 298 с.

та ефективності галузі рисівництва як відкритої динамічної системи, яка виступає, з одного боку, як складова частина зернового сектору регіону, включаючи в себе всі його елементи, а з іншого — як частина ресурсів для споживання суспільством, що дозволило виявити особливості та основні проблеми розвитку вітчизняного рисівництва. Автором здійснено упорядкування інформаційного масиву економічної інформації по фазах і процесах відтворення, елементах відтворення, наявних структурних складових галузі, що надає дослідженню унікальності.

Особливістю підходу характеризується *четвертий розділ* рецензованої монографії, де ґрунтовно розглядається організаційне забезпечення стратегічного управління розвитком галузі рисівництва. Перший підрозділ присвячено виявленню передумов створення кластерних формувань в рисівництві. Автором запропоновано організаційно-функціональний підхід до створення інноваційного кластеру в рисівництві, що враховує специфічні особливості функціонування галузі рисівництва та спрямовується на досягнення економічної самодостатності розвитку галузі на засадах державно-приватного партнерства.

Важливе місце в науковій праці відведено методичним підходам до розробки регіональної програми розвитку рисівництва. На основі відповідного законодавчого і нормативно-правового поля розроблено структуру концепції і регіональної програми розвитку галузі рисівництва. Науковий інтерес і практичну значимість мають запропоновані автором підходи до стратегічного планування комплексного розвитку галузі рисівництва як способу поєднання методологічних, інформаційних і організаційних аспектів планування у рисівництві.

П'ятий розділ монографії узагальнює, резюмує результати дослідження, представляє практичні розробки. Доцільно наголошується

на об'єктивній необхідності обґрунтування напрямів техніко-технологічних та організаційно-економічних перетворень у рисівництві шляхом трансформації порівняльних переваг традиційної території рисосіяння України в конкурентні на основі найповнішого використання природно-ресурсного, виробничого і науково-технічного потенціалу території рисосіяння. Характерною ознакою цього розділу є те, що автор концентрує увагу на проблемах державного регулювання розвитку галузі рисівництва. Заслужують на увагу пропозиції щодо удосконалення механізму державної підтримки рисівництва, створення сприятливих умов для подальшого розвитку галузі, зміцнення її виробничого потенціалу.

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що монографія «Стратегічне управління розвитком галузі рисівництва в Україні» написана на актуальну тему й має певне теоретичне та практичне значення. Водночас рецензоване наукове видання не позбавлене й деяких недоліків і упущень. Так, невід'ємною складовою реалізації стратегії є управління, яке визначається як сукупність послідовних, раціональних і взаємопов'язаних дій суб'єктів управління у процесі прийняття і реалізації адекватних ситуацій, з урахуванням існуючої інформації, рішень для досягнення стратегічних цілей, зокрема виробничих. Слід, очевидно, чітко визначити повноваження суб'єктів управління різних рівнів. Проте зазначені упущення не впливають на загальну високу оцінку рецензованого монографічного дослідження, яке буде корисним для наукових працівників аграрного профілю, керівників і фахівців сільського господарства, виробничників, управлінців державного, громадського та господарського рівнів управління розвитком агропромислового виробництва та сільських територій, викладачів та студентів вищих навчальних закладів аграрної освіти.

С.О. Юшин,

доктор економічних наук,
професор



МИХАЙЛУ ФЕДОРОВИЧУ КРОПИВКУ — 70 РОКІВ



25 жовтня виповнюється 70 років від дня народження Кропивка Михайла Федоровича, доктора економічних наук, професора, академіка НААН України, завідувача відділу проблем галузевого і територіального управління Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки».

Народився Михайло Федорович у с. Скал-Хутора Новоархангельського району Кіровоградської області в селянській сім'ї. У 1968 р. закінчив Українську сільськогосподарську академію — нині Національний університет біоресурсів і природокористування України — і отримав кваліфікацію економіста по бухгалтерському обліку в сільському господарстві.

У 1968—1976 рр. працював завідувачем навчально-експериментальної лабораторії старшим науковим співробітником, асистентом кафедри машинної обробки інформації Української сільськогосподарської академії, а з 1976 по 1992 рік — зав. сектору, головним конструктором проекту, зав. відділу, заступником директора по сільському господарству Всесоюзного науководослідного і проектно-технологічного інституту статистичних інформаційних систем Держкомстату СРСР (Українська філія, м. Київ).

У 1986 р. захистив кандидатську дисертацію на тему «Удосконалення таблично-автоматизованої форми обліку в сільському господарстві» за фахом «Бухгалтерський облік в сільському господарстві».

Ознакою творчої особистості М.Ф. Кропивка є його організаторські здібності та прагнення довести свої ідеї до практичного втілення. Під його керівництвом у 1976—1992 рр. розроблено ряд типових проектних рішень і комплексів програм з автоматизації бухгалтерського обліку в

сільськогосподарських підприємствах, які впроваджені в Україні та інших країнах СНД, у т.ч. за його особистою участю в сільськогосподарських підприємствах Малинського району Житомирської, Бершадського району Вінницької та Вишгородського району Київської областей. Водночас (1980—1981 рр.) Михайло Федорович працював заступником директора, головним інженером Васильєвського міжрадгоспного обчислювального центру Міністерства радгоспів УРСР, де впровадив комплексну автоматизацію бухгалтерського обліку радгоспах Вишгородського району Київської області.

Подальші етапи творчого шляху Михайла Федоровича пов'язані з Інститутом аграрної економіки, де він із невеликими перервами працює з 1992 р. і донині. Упродовж цього періоду з 2000 по 2003 рік працював у Національному аграрному університеті на посаді проректора з інформатизації та сільськогосподарського дорадництва, завідувача кафедри аграрного консалтингу, а в 2005 р. виконував обов'язки академіка-секретаря Відділення аграрної економіки та земельних відносин Української академії аграрних наук.

Коллективом відділу під керівництвом М.Ф. Кропивка, обґрунтована доцільність, шляхи і механізми формування систем: надання науково-консультаційних та інформаційних послуг в агропромисловому виробництві, соціально-економічного моніторингу розвитку АПК, цінового моніторингу продовольчого ринку, відомчої телекомунікаційної мережі. Він започаткував напрям наукових досліджень в Україні — інформатизація агропромислового комплексу, є автором концепцій реформування інформаційної системи АПК, автоматизації бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах з використанням автоматизованих робочих місць (АРМ), Програми інформатизації агропромислового виробництва України.

Відчуття необхідності кадрового забезпечення розвитку даного напрямку в державі надихає його на створення у 2000 р. першої в Україні кафедри аграрного консалтингу в Національному аграрному університеті. Під його керівництвом опрацьо-

вано технологію інформаційно-консультаційного обслуговування агропромислового виробництва з використанням науково-технічного і кадрового потенціалу аграрних університетів.

З 2006 р. акцент у наукових дослідженнях М.Ф. Кропивка зосереджено на науково-методологічному забезпеченні удосконалення системи управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій на кластерних засадах, механізмів формування великотоварного агропромислового виробництва, розвитку місцевого і господарського самоврядування, державно-приватного партнерства та дорадництва. За цей період під його керівництвом розроблено Концепцію реформування управління аграрним сектором, концептуальні підходи до реструктуризації аграрної науки на засадах розвитку прямих (корпоративних і асоціативних) зв'язків аграрної науки з виробництвом, проектів концепції та техніко-економічного обґрунтування створення Державної системи сільськогосподарського дорадництва в Україні, кластерної моделі організації великотоварного агропромислового виробництва та розвитку економіки сільських поселень і територій.

У 1997 році Михайло Федорович захистив докторську дисертацію на тему «Організація інформаційного забезпечення управління агропромисловим виробництвом в ринкових умовах» за спеціальністю 08.02.03 – організація управління, планування і регулювання економіки.

Становлення Михайла Федоровича Кропивка як професіонала знайшло суспільне визнання. 1993 р. йому присвоєно вчене звання старшого наукового співробітника за спеціальністю «Економіко-математичні методи»; а 2001 р. – наукове звання професора кафедри інформаційних систем у менеджменті. У 2002 р. він обраний членом-кореспондентом Відділення аграрної економіки і земельних відносин УААН, а в 2007 р. – дійсним членом (академіком) УААН (нині Національна академія аграрних наук України). Кропивко М.Ф. є одним із засновників і обраний академіком Української академії інформатики (2003 р.).

Творчий доробок ювіляра становить понад 300 наукових і навчально-методичних праць. Він співавтор майже 70 монографій, навчальних посібників, брошур, науково-аналітичних видань.

Пропозиції М.Ф. Кропивка за результатами наукової діяльності знайшли відображення більш ніж у 50 законодавчо-нормативних актах

України. Михайло Федорович є співавтором Закону України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», Державних цільових програм сільськогосподарської дорадчої діяльності на період до 2009 та до 2020 року, Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, Національної доктрини реформування агропродовольчого комплексу України та багатьох інших документів.

Значну увагу Михайло Федорович приділяє підготовці наукових кадрів. Під його керівництвом захищені 16 кандидатських та 1 докторська дисертації в ННЦ «Інститут аграрної економіки», Національному університеті біоресурсів і природокористування України, Уманському національному університеті садівництва, Полтавській державній аграрній академії.

Не менш важливою є суспільна та громадська позиція М.Ф. Кропивка. Він є ініціатором створення і віце-президентом Національної асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України. В різні роки він був членом Науково-технічної ради Міністерства аграрної політики та продовольства України (секція «Аграрна наука, освіта та сільськогосподарське дорадництво»), членом науково-методологічної Ради України (головою секції з питань організації діяльності центрів наукового забезпечення), членом наглядової ради Таврійського державного агротехнологічного університету.

За плідну наукову і громадську діяльність Михайло Федорович нагороджений трьома медалями колишнього СРСР, Почесним знаком Української академії аграрних наук (2006 р.), Почесною грамотою Кабінету Міністрів України (2007 р.).

Упродовж надзвичайно насиченого професійного життя Михайла Федоровича характеризує творчий пошук, новаторський підхід до наукових досліджень, прагнення поєднати наукові ідеї з практичною діяльністю, принципівість у відстоюванні напрямів і результатів наукових досліджень, щирість у стосунках з колегами.

З нагоди Дня народження редакційна колегія журналу, дирекція і громадські організації Інституту, друзі, колеги та учні щиро вітають Михайла Федоровича з ювілеєм. Бажають йому здоров'я, життєвого благополуччя, бадьорості творчої наснаги, щастя, радості й довголіття, нових досягнень на науковій ниві й у суспільній діяльності.

МИКОЛИ ІВАНОВИЧУ КІСІЛЮ — 65 РОКІВ



13 вересня виповнилося 65 років від дня народження кандидата економічних наук, провідного наукового співробітника, завідувача відділу інвестицій Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» Миколи Івановича Кісіля.

Микола Іванович належить до когорти відомих в Україні та за її межами економістів-аграрників. Майже 40 років поспіль він здійснює наукові дослідження з інвестиційної проблеми в аграрній сфері економіки, організовує їх в ННЦ «ІАЕ», координує в Україні та значною мірою визначає наукові засади інвестиційної політики в аграрній сфері.

Народився М.І. Кісіль в с. Варварівка Близнюківського району Харківської області у сім'ї селян. У 1954—1958 рр. навчався у Варварівській початковій школі, а з 1958 р. — у Верхнесамарській середній школі. У 1965 р. вступив на перший курс економічного факультету Харківського сільськогосподарського інституту ім. В.В. Докучаєва. Закінчив інститут у січні 1970 р., отримавши диплом з відзнакою за спеціальністю «Економіка і організація сільського господарства».

Трудову діяльність розпочав у лютому 1970 р. на посаді старшого економіста колгоспу «Червоний господар» Кегичівського району Харківської області. З листопада 1970 р. по грудень 1971 р. проходив військову службу в Радянській армії. Після звільнення в запас був запрошений на роботу в рідний колгосп «Червона Самара» Близнюківського району Харківської області на посаду старшого економіста.

Маючи глибокі фахові знання, Микола Іванович організував у господарстві активну економічну роботу, зокрема, у всіх внутрішньогосподарських підрозділах впровадив чекову форму взаєморозрахунків, а у рослинницьких механізованих загонах — акордну оплату праці членів із погодинним авансуванням. Особливу увагу приділяв аналітично-економічній та плановій робо-

ті, спрямованій на економію витрат виробництва та його ефективне ресурсне забезпечення. Досвід цієї роботи узагальнював та висвітлював у різних виданнях колишнього Радянського Союзу.

Подальший період діяльності Миколи Івановича тісно пов'язаний з ННЦ «Інститут аграрної економіки». Тут відбулося його фахове й службове зростання. У 1975—1979 рр. навчався в аспірантурі інституту, де у 1979 р. захистив кандидатську дисертацію на тему «Економічна ефективність капітальних вкладень у виробництво яловичини». Починаючи з 1978 р. вчений обіймав посади молодшого (з 1978 р.) і старшого наукового співробітника (з 1980 р.), завідувача сектору капітальних вкладень (з 1988 р.), заступника завідувачів відділу інвестування і використання капіталу (з 1993 р.), відділення ринку засобів виробництва (з 1994 р.) і відділу матеріально-технічних ресурсів та інвестицій (з 1994 р.), завідувача відділу інвестицій (з 1997 р.), заступника завідувача відділу фінансів, обліку та аудиту (з 1998 р.), а з 2001 р. й донині працює завідувачем відділу інвестицій.

Науковий доробок М.І. Кісіля — це формування теоретико-методологічних засад інвестиційного забезпечення розвитку АПК, практичні пропозиції щодо активізації інвестиційних процесів у різних сферах, галузях і видах діяльності, обґрунтування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку сільського господарства та джерел її фінансування, розроблення ряду інвестиційних програм і проектів.

Микола Іванович брав участь у підготовці низки нормативних і методичних документів Уряду та відомств з питань фінансової санації підприємств АПК в період їх підготовки до ринкових трансформацій, реформування відносин власності на майно колективних сільськогосподарських підприємств, врегулювання відносин власності на майно міжгосподарських підприємств, захисту майнових прав селян у процесі реформування аграрного сектору економіки тощо.

Значним є внесок Миколи Івановича у формування законодавчо-нормативної бази аграрної економіки, розроблення понад 60 законодавчо-нормативних і методичних документів, зокрема

законопроектів і Указів Президента України, методик, положень, порядків, рекомендацій, методичних рекомендацій та інших нормативних документів, затверджених постановами Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства економіки та торгівлі України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, Фонду державного майна України.

Коло наукових інтересів М.І. Кісіля надзвичайно широке. Він здійснив ряд розробок з теоретико-методологічних і практичних аспектів інноваційного розвитку сільського господарства, врегулювання економічних взаємовідносин через норму прибутку на авансований у сільське господарство капітал, нормування витрат на сортовипробування, державної підтримки сільського господарства. Його наукові погляди поєднують постійне поглиблення рівня досліджень, посилення в них теоретичних, а особливо теоретичних аспектів у напрямі універсальності, основу якої становить інвестиційна складова.

Наукові здобутки Миколи Івановича важливе практичне значення для національної економіки. Вони використані при розробленні інвестиційних програм, національних і підприємницьких проектів, приватизації часток держави у майні підприємств АПК, реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств у приватні агроформування, а також у процесі реалізації заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості аграрного виробництва, формування його інвестиційної інфраструктури, залучення інвестицій і покращення інвестиційного забезпечення.

М.І. Кісіль успішно поєднує наукову роботу з педагогічною діяльністю. Він працює за сумісництвом на посаді доцента кафедри менеджменту імені Й.С. Завадського Національного університету біотехнологій і природокористування

України, де викладає навчальні дисципліни з інвестиційного менеджменту, управління якістю продукції, управління фінансовою санацією підприємств, а також в Уманському національному університеті садівництва. Неодноразово призначався головою Державної екзаменаційної комісії в Національному університеті біотехнологій і природокористування України, Кіровоградському національному технічному та Європейському університетах.

Багато часу й сил Микола Іванович приділяє підготовці кадрів вищої кваліфікації. Під його науковим керівництвом захищено 17 кандидатських дисертацій, здійснюються нові дисертаційні дослідження аспірантів. Він член комісії ННЦ «ІАЕ» зі складання вступних іспитів до аспірантури. Його знають в Україні як доброзичливого консультанта й рецензента наукових робіт аспірантів і здобувачів.

М.І. Кісіль автор і співавтор понад 260 наукових праць, із них 35 монографій, підручників і навчальних посібників, економічних довідників і словників.

Безкомпромісне служіння науці, організаторський досвід ученого-педагога, порядність, тактовність, толерантність, розважливість, інтелектуальні здібності ювіляра викликають глибоку повагу.

Редакційна колегія журналу, дирекція і громадські організації Інституту, друзі, колеги, учні щиро вітають Миколу Івановича з Днем народження, щиро бажають йому міцного козацького здоров'я, життєвого благополуччя, оптимізму, бадьорості, наснаги в досягненні нових творчих успіхів, невичерпної енергії, щастя і довгих років життя.

Нехай Бог і доля завжди будуть прихильні до Вас, надихають на добрі справи, радують Вас, ваших рідних і друзів.

Шановні читачі!

Наш журнал можна читати на сторінці Інтернету

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

Лобас Н.Г. Институциональные факторы экономической политики / Н. Г. Лобас // *АгроИнКом.* — 2012. — № 7–9. — С. 3–6

На основе институционального подхода к анализу социально-экономических явлений и процессов очерчено основные проблемы формирования экономической политики и предложены пути их решения.

Прилуцкий А.М. Конкурентоспособность украинского аграрного рынка: пути формирования / А. М. Прилуцкий // *АгроИнКом.* — 2012. — № 7–9. — С. 7–10

Исследованы пути формирования конкурентоспособности аграрного рынка в условиях трансформационных изменений в экономике Украины. Раскрыто взаимодействие новых организационно-правовых формирований, создания институциональных условий преобразования отношений собственности на конкурентную среду аграрного рынка.

Воронетская И.С. Формирование сбытовой политики на рынке экобезопасной продукции АПК / И. С. Воронетская // *АгроИнКом.* — 2012. — № 7–9. — С. 11–14

В статье обоснованы методические основы формирования сбытовой политики на рынке экологически безопасной продукции агропромышленного комплекса, определены основные отличительные функции коммуникаций с потребителем экобезопасной продукции.

Сало И.А. Конкурентоспособность на отечественном и мировом рынке плодов / И. А. Сало // *АгроИнКом.* — 2012. — № 7–9. — С. 15–17

Определены относительные показатели конкурентоспособности плодовой продукции на отечественном и мировом рынке. Оценен уровень рыночной конкуренции агроформирований и хозяйств населения.

Супиханов Б.К. США на мировом рынке продовольственного зерна / Б. К. Супиханов // *АгроИнКом.* — 2012. — № 7–9. — С. 18–20

Проанализирована динамика изменений производства пшеницы у США и экспорта этой продукции страной на мировом рынке. Исследовано географию экспорта пшеницы в целом и торговлю в период продовольственного кризиса 2008 года.

Власов В.И. Североамериканский континент на мировом рынке мяса / В. И. Власов // *АгроИнКом.* — 2012. — № 7–9. — С. 21–23

В статье изложена информация об изменении экспорта разных видов мяса странами Североамериканского континента.

Lobas N.G. Institutionalism factors economical politics / N. G. Lobas // *AgroInKom.* — 2012. — № 7–9. — P. 3–6

On principles of the institutionalisms going near the analysis of the socio-economic phenomena and processes outlined basic problems of forming of economical politics and the ways of their decision are offered.

Priluckiy A.M. Competitiveness of the Ukrainian agrarian market: forming ways / A.M. Priluckiy // *AgroInKom.* — 2012. — № 7–9. — P. 7–10

The author looks into the ways of formation of agricultural market competitiveness under the conditions of transformational changes in Ukraine's economy/ the article reveals the interactions between new organizational and legal structures, the influence of institutional conditions of transformation of property relations on the competitive environment of agricultural market.

Voronets'ka I.S. Formation of marketing on market policy ecological safety agricultural products / I. S. Voronets'ka // *AgroInKom.* — 2012. — № 7–9. — P. 11–14

The article is grounded methodological principles of forming the sales market policy ecological safety agricultural products, the basic features excellent communications with the consumer ecosafety products.

Salo I.A. Marketability at the inland and world's fruit market / I. A. Salo // *AgroInKom.* — 2012. — № 7–9. — P. 15–17

The author has determined comparative indexes of the fruit production at the inland and world's market. The level of the competition of the agrofornations and amateur, farms at the market has been determined.

Supihanov B.K. The USA in the world market of food cereal / B. K. Supihanov // *AgroInKom.* — 2012. — № 7–9. — P. 18–20

In the article for a period 1961–2009 changes of production of wheat in the USA and trade by its in the world market, and also geography of export on the whole and trade in the period of food crisis of a 2008 year are analysed.

Vlasov V.I. The North-American continent on world market meat / V. I. Vlasov // *Agroinkom.* — 2012. — № 7–9. — P. 21–23

In the article information consuming dynamics of export of different kinds of meat by countries of North-American continent bare been done.

Прокопа И.В. Структура современного аграрного производства в Украине: социоэкономический и организационный аспекты / И. В. Прокопа // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 24–31

Проанализированы социоэкономические аспекты хозяйственной деятельности разных типов производителей аграрной продукции в Украине, оценены их общее количество, распределение по размеру землепользования и роль в воспроизводственном процессе аграрной сферы.

Славов В.П. Коэволюционный принцип устойчивого развития АПК — объективное требование времени / В. П. Славов, О. В. Коваленко // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 32–35

Ретроспективно проанализировано сущность понятия «устойчивое развитие» и обоснована необходимость коэволюционного принципа развития АПК.

Щекович Е.С. Стратегия экономического развития в контексте государственного регулирования аграрной сферы / Е. С. Щекович // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 36–40

На основе всестороннего исследования системы стратегического управления как фактора эффективного развития аграрной сферы Украины отражены стратегические приоритеты агропромышленного производства с учетом требований ВТО и глобализации экономики в контексте институционального подхода. Разработки автора основываются на собственном анализе состояния АПК Украины на фоне зарубежного опыта.

Лысак М.А. Общее, подобное и разное в проектах Доктрины и Закона Украины «О продовольственной безопасности Украины» / М. А. Лысак // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 41–44

Раскрыта сущность понятий «доктрина» и «закон». Проанализировано общее и разное в проектах Национальной доктрины продовольственной безопасности Украины и Закона Украины «О продовольственной безопасности Украины».

Сафонов В.А. Тенденции экономического развития агропромышленного производства АР Крым / В. А. Сафонов // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 45–49

Отражены динамические изменения в развитии сельского хозяйства и пищевой промышленности автономии, предопределенные становлением рыночных форм хозяйствования.

Материнская О.А. Тенденции производства зерна в регионе / О. А. Материнская // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 50–53

Проанализирована динамика посевных площадей, валовых сборов и урожайности зерно-

Prokopa I.V. Structure of modern agricultural production in Ukraine: socio-economic and organizational aspects / I. V. Prokopa // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 24–31

A socio-economic analysis of economic activity of agricultural produce growers in Ukraine was performed; their total quantity of division according to the land-use scale and their role in reproductive process in agriculture was estimated.

Slavov V.P. Coevolution principle of sustainable development of agroindustrial complex is an objective requirement of time / V. P. Slavov, O. V. Kovalenko // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 32–35

Essence of concept «sustainable development» is retrospectively analysed and the necessity of coevolution principle of development of agroindustrial complex is reasonable.

Shchekovich E.S. Strategy of economic development in the context of government control of agrarian sphere / E. S. Shchekovich // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 36–40

On the basis of comprehensive research of the system of strategic management as factor of effective development of agrarian sphere of Ukraine strategic priorities of agroindustrial production are reflected taking into account the requirements of WTO and globalization of economic in the context of institutional approach. Developments of author are based on the own analysis of the state of APK of Ukraine on a background foreign experience.

Lysak M.A. General, similar and different in projects doctrine and law Ukraine «About food safety of Ukraine» / M. A. Lysak // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 41–44

Essence of concepts is exposed «doctrine» and «law». The general and different in projects the National doctrine food safety of Ukraine and Law Ukraine «About food safety of Ukraine» are analyzed.

Safonov V.A. Economic progress of agroindustrial production trends ARE Crimea / V. A. Safonov // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 45–49

Dynamic changes are reflected in development of agriculture and food industry autonomies, pre-defined by becoming of market forms of management.

Materinska O.A. Trends of production of grain in the region / O. A. Materinska // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 50–53

The dynamics of change of size of sowing areas, gross collections and productivity of grain-

вых культур. Выявлены факторы изменения валового сбора и причины не использования позитивного действия минеральных и органических удобрений. Предложены мероприятия по повышению урожайности зерновых и зернобобовых культур.

Мороз С.Г. Соотношение выручки от реализации молока и КРС на мясо как фактор формирования окупаемости расходов в скотоводстве / С. Г. Мороз // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 54–56

Рассмотрены особенности изменения структуры отрасли скотоводства на предприятиях районов Харьковской области. Определено влияние показателя соотношения выручки от реализации молока и КРС на мясо на окупаемость расходов скотоводства и прибыльность отрасли в целом.

Демьяненко Н.Я. Налоговый кодекс: предпосылки для принятия и последствия для предпринимательских структур агросферы / Н. Я. Демьяненко // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 57–58

Рассмотрены предпосылки принятия Налогового кодекса Украины, обусловленные оценением налоговой системы и фактического состояния налогообложения сельскохозяйственных предприятий. Установлены тенденции формирования уровня налогового бремени. Изложены основные позитивные моменты Налогового кодекса и вопросы для обсуждения. Предложено совершенствование механизмов для сбора некоторых налогов.

Волчек Р.Н. Теория рефлексии в исследовании финансового состояния предприятия / Р.Н. Волчек // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 59–65

Рассмотрены особенности анализа финансового состояния предприятия путем исследования меры влияния того или другого обнаруженного фактора на производственно-финансовую деятельность исходя из теории рефлексии, которая предусматривает реакцию субъекта ведения хозяйства на возмущение деловой среды и дает возможность идентифицировать сильные и слабые сигналы проявления финансового кризиса в деятельности предприятия и обосновать направления управления стратегическими изменениями.

Марченко В.Н. Организационные формы централизации управления в результате слияния и поглощения корпораций / В. Н. Марченко // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 66–69

Рассмотрены практические аспекты и эволюционные тенденции организационных форм деятельности корпораций, объединенных в результате слияний и поглощений.

crops is analysed. Found out the factors of change of gross collection and reason of unus-ing of positive action of mineral and organic fertilizers. Some measures are offered on the in-crease of the productivity of grain-growing and zernobobovikh.

Moroz S.G. Correlation of profit yield from realiza-tion of milk and cattle on meat as factor of form-ing of payback of charges in the cattle breeding / S. G. Moroz // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 54–56

The features of change of structure industry of the cattle breeding on the enterprises of districts of the Kharkov area are considered. Influence of index of correlation of profit yield from realization of milk and cattle on meat on payback of charges of the cattle breeding and profitability of industry on the whole.

Demyanenko N.J. The tax code of Ukraine: prereq-uisites for acceptance and implications for en-trepreneurial structures of agriculture workers / N. J. Demyanenko // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 57–58

Pre-conditions of acceptance of the Internal revenue code of Ukraine are examined, the estimation of the tax system and actual state of taxation of agri-cultural enterprises, tendency, is given in forming of level them tax loading, basic positive aspects of the accepted Internal revenue code and some ques-tions which have debatable character. Resulted suggestions in relation to perfection of mechanisms of production of separate taxes and general estima-tion of the Internal accepted revenue code.

Volchek R.N. Theory of reflection in research of the financial state of enterprise / R. N. Volchek // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 59–65

The features of analysis of the financial state of en-terprise are considered by research of measure of influence of found out a that or other factor on production-financial activity coming from the theory of reflection which foresees the reaction of subject of ménage on indignation business en-vironment and enables to identify the strong and weak signals of display of financial crisis in activ-ity of enterprise and ground directions of manage-ment strategic changes.

Marchenko V.N. Organizational forms of central-ization of management are as a result of con-fluence and absorption of corporation / V. N. Marchenko // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 66–69

Practical aspects and evolutionary tendencies of organiza-tional forms of activity of corporations incorporated as a result confluences and absorptions are considered.

Карвацкий М.В. Особенности корпоративного управления предприятиями пивобезалкогольной промышленности / М. В. Карвацкий // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 70–73

Исследован опыт формирования выборных и назначенных органов в корпорациях пивобезалкогольной промышленности. Идентифицированы основные причины, влияющие на эффективность корпоративного управления.

Витряк Т.Б. Методологические аспекты определения эффективности отрасли растениеводства / Т. Б. Витряк // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 74–77

Исследована эффективность использования ресурсов в отрасли растениеводства сельскохозяйственных предприятий регионов Украины. Определены регионы с высоким, средним и низким уровнем производства, проведена их группировка по уровню эффективности. Обоснована целесообразность использования непараметрического метода Data Envelopment Analysis (DEA) для определения эффективности деятельности предприятия.

Петриченко А.А. Социальная ориентация экономического развития: научный поиск эффективности / А. А. Петриченко // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 78–84

Отражена сущность и истоки процессов, которые определяют общественное развитие. На принципах эволюционно-цивилизационного подхода исследовано содержание прогресса социальных систем в сочетании с прогрессом индивидуальности, морально-этическую природу общественно-исторических процессов, цикличность социальной динамики на основе социально-культурных факторов, модернизацию социально-экономических, общественно-политических и духовных процессов развития социума.

Россоха В.В. Промышленный и потребительский маркетинг: особенности и инструменты / В. В. Россоха // *АгроИнКом*. — 2012. — № 7–9. — С. 85–89

Отражена сущность потребительского и промышленного маркетинга. По сравнительным признакам установлены их отличия. Определены инструменты и технологии проведения маркетинговой политики. Предложены пути повышения эффективности маркетинговой деятельности в современных условиях функционирования рынка.

Karvackiy M.V. Features of corporate management enterprises of beer of non-alcoholic industry / M. V. Karvackiy // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 70–73

Investigational processes of forming of the elected and appointed bodies in the corporations of beer of non-alcoholic industry. Principal reasons which influence on the decline of efficiency of corporate management are identified.

Vitryak T.B. The Methodological aspects of determination of efficiency of industry of plant-grower / T. B. Vitryak // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 74–77

Efficiency of resource use in crop farm regions of Ukraine is investigated. Regions of high, medium and low production are defined. Grouping of regions of Ukraine region in terms of efficiency are conducted. The expediency of using non-parametric method of Data Envelopment Analysis (DEA) to determine the effectiveness of the enterprise functioning is grounded.

Petrichenko A.A. Social orientation of economical development: scientific search of efficiency / A. A. Petrichenko // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 78–84

Essence and sources of processes that determine community development are reflected. On principles of evolutionary-civilization approach maintenance of progress of frames of society in combination with progress of individuality, mental and ethical nature of public-historical processes, recurrence of social dynamics is investigational on the basis of sociocultural factors, modernization of socio-economic, social and political and spiritual processes of development of society.

Rossokha V.V. Industrial and consumer marketing: features and instruments / V. V. Rossokha // *AgroInKom*. — 2012. — № 7–9. — P. 85–89

Essence of the consumer and industrial marketing is reflected. On comparative signs their differences are set. Instruments and technologies of realization of marketing politics are certain. The ways of increase of efficiency of marketing activity offer in modern operating of market conditions.