



УДК 658.821:631
© 2006

*Писаренко В.В., кандидат економічних наук,
Прислонецька Т. М., студентка магістратури,
Полтавська державна аграрна академія*

ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ УСПІШНИХ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ В АГРОБІЗНЕСІ

Постановка проблеми.

Сучасний розвиток агробізнесу характеризується значним пожвавленням, посиленням конкуренції між товаровиробниками. Це змушує їх надавати більшого значення стратегічному маркетинговому управлінню, дослідженню та аналізу ринку. Переробні підприємства більше уваги приділяють власній політиці ціноутворення, просуванню та маркетингу в цілому, а також ефективним стратегіям конкурентів. Саме тому вивчення досвіду реалізації успішних маркетингових стратегій підприємствами, що вже мають значний рівень розвитку, буде корисним для інших учасників ринку, які збираються досягти аналогічних висот.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких застосоване розв'язання даної проблеми. Дослідженнями стратегічного управління маркетинговою діяльністю в агробізнесі займалися наступні видатні вчені: Саблук П.Г., Рабштина В.М., Курман Т.А., Борисова В.А., Голищев А.А., Семенов І.А. та інші (1, 5, 7-10). Зокрема, у їхніх роботах висвітлюються питання управління маркетингом у галузях АПК, маркетингового планування тощо, але недостатньо уваги приділено вивченню реального досвіду формування та реалізації маркетингових стратегій аграрними підприємствами.

Мета досліджень та методика їх проведення.

Подано аналіз діяльності найбільших виробників плодоовочевої консервації в Україні (ЗАТ „Агроекспродукт” (ТМ „Верес”), ЗАТ „Чумак”, ТОВ „Сиверфуд” та інші), розглядаються їхні маркетингові стратегії (у тому числі щодо виробництва, цін, збуту), а також інші фактори, що привели компанії до успіху.

Метою дослідження є вивчення маркетингової діяльності переробних підприємств плодоконсервної галузі України, аналіз стратегічних напрямків їх розвитку та визначення факторів успіху цих підприємств.

Результати досліджень. Нами було проаналізовано виробничі потужності найбільших учасників плодоовочевого ринку (табл. 1).

Отже, як ми бачимо, найбільшу сумарну потужність заводів має група компаній "Верес" (24 муб*/рік), рівні потужності – ЗАТ "Чумак" та ТОВ "Сиверфуд" – по 20 муб/рік. Від них відстають консервний завод Univer, ЗАТ "Крафт" та СП "Микаленд".

Лідерами української плодоовочевої галузі власне самі вітчизняні "консерватори" традиційно називають групу компаній "Верес" і ЗАТ "Чумак". У 2001 році на вітчизняному консервному ринку з'явився ще один "гравець" – ЗАТ "Ніжинський консервний комбінат". Комбінат робив консерви і раніше, але лише з приходом нового власника – компанії "Фоззі" – активніше розгорнув свою діяльність завдяки забезпеченню стабільного збуту продукції. Необхідно зазначити, що самі передовики галузі сприйняли Ніжинський консервний як достойного конкурента. Але, за великим рахунком, жоден із названих виробників не є лідером по всіх товарних групах плодоовочевої консервації, тому порівнювати

1. Виробничі потужності найбільших українських виробників плодоовочевої консервації у 2005 р. (за даними газети "Бізнес")

Компанія (торгівельна марка)	Сумарна потужність заводів, муб* на рік
Група компаній "Верес" (ТМ "Верес", "Шість соток", "Грибочки из бочки", "Котигорошко")	24
ЗАТ "Чумак" (ТМ "Чумак", "Дарина")	20
ТОВ "Сиверфуд" (ТМ "Нежин")	20
Консервний завод Univer (ТМ Univer)	15
ЗАТ "Крафт" (ТМ "Золотодар")	12
СП "Микаленд" (ТМ "Микадо", "Саиленд")	12

* муб – мільйон умовних банок (умовна банка дорівнює 400 г або 0,4 л).

"гігантів" один з одним (а іноді – і з більш дрібними фірмами) некоректно. "Чумак" – лідер по томатних консервах, "Верес" – по грибах, "Ніжинський консервний" – по огірках, АТ "Волинь-Холдинг" – великий виробник кетчупів. Білоцерківський, Кам'янець-Подільський, Бродовський, Бережанський, Богуславський консервні заводи спеціалізуються на виробництві консервованого зеленого горошку (2).

Вивчаючи особливості переробки і маркетингу сільськогосподарської продукції, аналітики Міжнародної фінансової корпорації (МФК) із жовтня 2002 р. по лютий 2003 р. досліджували різні ринки. 20% респондентів МФК були представниками овочепереробних підприємств. На думку цих представників, найбільшими брендами на ринку плодоовочевої консервації можна вважати ТМ "Верес", ТМ "Чумак", ТМ "Гайсин". Більше двох третин опитаних "консерваторів" найбільш наболілою вважають проблему зношення основних фондів підприємств. Більше трьох четвертих респондентів вважають, що потреба підприємств галузі у залученні інвестицій сьогодні дуже висока. Структура пріоритетних напрямків розвитку підприємств зображені на рисунку (3).

Оскільки аграрному виробництву притаманне таке явище як сезонність виробничого процесу, то це не може не позначатися на діяльності переробних аграрних підприємств. З іншого боку, для переробників фруктів та овочів існує також сезонність попиту на продукцію. Отже, вони мають так спланувати свої дії, щоб якнайменше відчуті на собі (і своїх прибутках) вплив сезонності у постачанні сировини та реалізації виробленої продукції. Аналіз досвіду боротьби з цими явищами українських плодоовочевих переробних підприємств дозволить іншим господарствам розробити свої заходи протидії сезонності.

Групі компаній "Верес" у боротьбі з сезонністю попиту допомагає, у першу чергу, розвиток всесезонних напрямків, а точніше продукції соусної групи: майонезів, гірчиці, соусів, кетчупів. Окрім того, виручає основний продукт "Вересу" – гриби, виробництво та попит на які у меншій мірі залежить від сезонності, тому виробляти їх можна цілий рік.

Загалом, спеціалісти стверджують, що "рятувальному" продукту повинна бути притаманна деяка ексклюзивність, він повинен відповідати існуючій на підприємстві асортиментній групі, позиціонуватися як позасезонний. І звичайно, необхідна наявність виробничих потужностей. Це дозволить, істотно не змінюючи технологічну організацію виробничого процесу, значно продовжити сезон продажів (6).

Представники підприємств, що займаються сезонним бізнесом, а також експерти, які були опитані газетою "Бізнес", твердять, що проводити рекламну кампанію в несезон не вигідно. Вони вважають, що агресивний маркетинг для зміни стереотипу споживання, дієвий для періоду несезону на Заході, не підходить для нас (6).

За словами Сергія Зайчука, генерального директора ТОВ "Гайсинський консервний комбінат" (м. Гайсин, Вінницька обл.), однією із галузевих особливостей є необхідність роботи в умовах періодичного "замороження" оборотних засобів, оскільки виробничий пік припадає на весну-літо, а максимум продаж – на зиму. Із урахуванням цього, а також повної залежності консервних комбінатів від результатів роботи аграрних підприємств, планувати роботу дуже важко. Тому проблеми консервної галузі, у першу чергу, пов'язані із нестабільністю у сільському господарстві й відсутністю у достатній кількості вітчизняних виробників якісної тари (2).

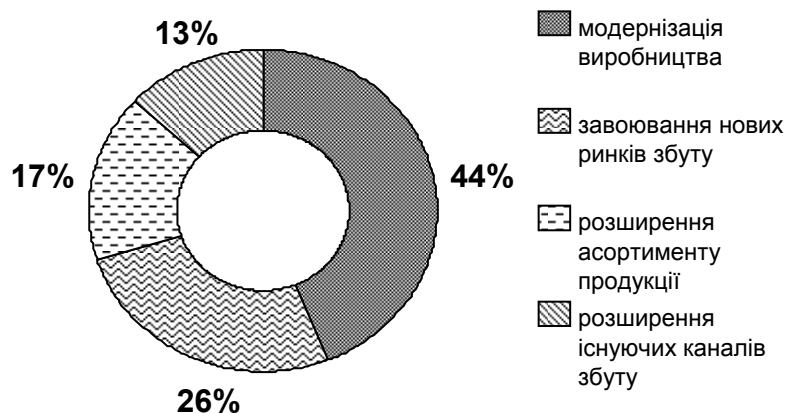


Рис. Пріоритетні напрямки розвитку підприємств (за дослідженням МФК)

2. Порівняльна характеристика компаній "Верес" і "Чумак"
(за даними Internet-сайтів компаній (7-8))

	"Чумак"	"Верес"
Слоган	"З лану – до столу"	"Смакує по-домашньому"
Постачальники	Співпрацює з фермерами	Власні сільгоспугіддя, співпрацює з фермерами
Асортимент	Томатна та інша овочева консервація, олія соняшникова, соуси	50 товарів плодоовочевої групи, 20 товарів соусної групи
Якість	"Ніколи не йти на компроміс з якістю сировини"	Продукти без хімічних домішок, "домашня кухня"
Упаковка, дизайн	Фірмовий дизайн упаковки, складні етикетки, захисні стрічки, кришечки з печаткою колеса та лозунгом компанії, а також захисні ковпачки	Оригінальна упаковка
Конкурентна позиція	Лідер ринку кетчупів	Найбільший вітчизняний бренд плодоовочевої консервації та соусів
Диверсифікація	Виробництво олії	Вирощування шампінйонів
Інше	- піонер культури вирощування овочів в Україні; - створення фермерської культури	- переробні заводи в екологічних регіонах України

Щоб забезпечити випуск стабільно якісної продукції, деякі великі виробники починають займатися сільським господарством. "Верес" вирощує сировину на 1,5 тис. га, не враховуючи власного шампінйонного комплексу, і з 2002 року на 100% забезпечує своє виробництво гірчицею, зеленим горошком і кукурудзою. На ВАТ "Ніжинський консервний комбінат" опанували вирощування власної сировини, зокрема, огірків на шпалері в агроцеху "Переяславка" (2).

Майже усі "консерватори" з року в рік налагоджують взаємовигідні відносини з фермерами-постачальниками, забезпечуючи їх насінням, засобами захисту рослин, збиральною технікою; привчаючи до чіткої системи поставок та оплати. За даними виробників плодоовочевих консервів, собівартість огірків, вирощених на власних площах, у 2,5-3 рази дешевша (11).

Створення власного грибного "колгоспу" (ЗАО "Укршампінйон", що входить до групи компаній "Верес" і виробляє 10% українських шампінйонів) дозволило "Вересу" на 62% знизити вартість сировини для шампінйонно-консервного виробництва і ще також заробляти на продажах компосту (4).

Щоб більш ясно представити деякі аспекти діяльності двох лідерів галузі плодоовочевої консервації – групи компаній "Верес" та "Чумак" – згрупуємо дані щодо їх діяльності у таблицю.

Отже, на відміну від "Вересу", "Чумак" не має власних сільгоспугідь, а тільки співпрацює з фермерами, але наголошує на тому, що він сприяв

впровадженню фермерської культури в Україні. "Чумак" робить ставку на зовнішнє оформлення продукції, захист від підробок. Кожна з компаній має виробництво, що не пов'язане з основною діяльністю і забезпечує їм більшу стійкість при тимчасових негараздах в основних виробництвах. "Верес" асоціює свій продукт з домашнім виробництвом. Хоча, як вже зазначалось, компанії загалом визнані найбільшими виробниками галузі, вони є лідерами лише по окремих видах продукції.

Ціна є одним з елементів маркетингового комплексу, а також важелем у конкурентній боротьбі. Вітчизняна консервна продукція цінового сегменту вище середнього представлена торговими марками "Верес", "Ніжин", "Чумак". Українські плодоовочі середнього і нижче середнього цінових сегментів випускаються під торговими марками "Адамс", "Прокь", "Фаворит", "Дарина", "Саме Той", "Круиз", "Крят" і т. д. Найбільш дешеву продукцію роблять заводи, що не мають торгових марок. Окрім того, до умовно дешевих можна віднести марки "Солоха", "Руна", "Козак" та ін. (2).

Майже всі постачальники кетчупів планували у 2004 році вдвічі збільшити маркетингові бюджети. У першу чергу планувалося збільшити обсяги реклами на телебаченні. При цьому, на думку операторів, найбільш важлива задача – популяризація кетчупів (як продукту) серед споживачів, що повинно сприяти збільшенню ємності ринку. Однак лише небагато з великих

виробників та імпортерів можуть дозволити собі проведення масштабної іміджевої реклами. Менш "платоспроможні" оператори в основному організують локальні рекламні акції. Найбільш ефективний спосіб повернути споживачів – організувати дегустацію у місцях продажу. Особливо результативні подібні заходи при просуванні кетчупів преміум-класу (у скляних пляшках) (11).

Висновки. Отже, найбільш потужними українськими виробниками плодоовочевої консервації у 2005 році були група компаній "Верес", ЗАТ "Чумак" та ТОВ "Сиверфуд" (ТМ "Ніжин"). Вони ж складають цінний сегмент продукції вище середнього.

Виходячи з аналізу стратегічних рішень до-

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Борисова В.А. Стратегічне управління розвитком підприємств АПК // Економіка АПК. – 1999. – №12. – С.12-15.
2. Васильєва Н. Консерваторы' 2002 // Бізнес. – 2002. – №33. – С. 98-100.
3. Васильєва Н. Консерваторы' 2003. // Бізнес. – 2003. – №32. – С. 110-111.
4. Васильєва Н. На грибалку. // Бізнес. – 2005. – №29. – С. 113-117.
5. Голицев А.А. Эффективный маркетинг-менеджмент сельскохозяйственных предприятий // АПК: Экономика, управление. – 2003. – №7. – С. 19-25.
6. Гончаренко А. Сезонное обострение // Бізнес. – 2006. – №5. – С. 47-49.
7. Курман Т.А. Щодо планування маркетингу в АПК // Підприємництво, господарство і право. –

сліджуваних підприємств, факторами успіху можна назвати наступні:

1. Розвиток всесезонних напрямів та диверсифікація виробництва для боротьби з сезонністю виробництва та реалізації продукції (продукція соусної групи, гриби).

2. Вертикальна інтеграція у напрямку співпраці з фермерськими господарствами або створення власної сировинної бази (група компаній "Верес", ЗАТ "Чумак", ТОВ "Сиверфуд"); інтеграція зі збутовими компаніями та роздрібними мережами (ТМ "Ніжин" ТОВ "Сиверфуд").

3. Збільшення або перерозподіл маркетингового бюджету, зокрема на просування продукції за допомогою реклами на телебаченні.

2004. – №2. – С. 62-64.

8. Рабштина В.М., Писаренко В.В., Махмудов Х.З. Основи маркетингу в галузях АПК: Навчальний посібник – Дніпропетровськ: Зоря, 2002. – 416 с.

9. Саблук П.Г. Основні напрями розробки стратегічного розвитку АПК в Україні // Економіка АПК. – 2004. – №12. – С. 3-15.

10. Семенов И.А. Стратегическая привлекательность рынка организации // Маркетинг. – 2005. – №1. – С. 110-124.

11. Синьор Помидор-2003 // Бізнес. – 2003. – №45. – С. 114-115.

12. Татаренко Г. Нег Огурец // Бізнес. – 2005. – №24. – С. 119.

13. <http://www.chumak.com.ua> – ЗАТ "Чумак".

14. <http://www.veres.com.ua> – Група компаній "Верес".

УДК 633.11"324":631.8:338.1

© 2006

*Компанієць В.О., кандидат економічних наук,
Інститут зернового господарства УААН*

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ДОБРИВ У ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

Постановка проблеми.

Одним із пріоритетних завдань сьогодення є відродження і розвиток зернового господарства України. Серед зернових культур стратегічно важливе значення для продовольчої

безпеки країни має озима пшениця. Вивчення стану функціонування даної галузі сільськогосподарського виробництва показало наявність ряду негативних тенденцій, що стосуються нестабільності валових зборів зерна пшениці, недостатнього рівня техніко-технологічного забезпечення галузі та конкурентоспроможності продукції.

Наукою і практикою доведено, що стабілізація виробництва зерна на конкурентоспроможному рівні можлива лише на основі застосування науково обґрунтованих технологій. Одним із найважливіших елементів технології вирощування культури та надійним фактором підвищення врожайності та конкурентоспроможності зерна озимої пшениці є застосування раціональної системи добрив, спрямованої також і на забезпечення відтворення та збереження родючості ґрунту.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Проблему розвитку виробництва зерна, зокрема пшениці, та інтенсифікації галузі досліджували такі вчені, як С.С. Бакай, В.І. Бойко, М.Г. Лобас, П.М. Рибалкін, П.Т. Саблук, В.Ф. Сайко, А.І. Степанов, М.І. Щур та інші. Дана стаття присвячена дослідженню сучасного стану застосування добрив під озиму пшеницю з позиції збереження родючості ґрунту, а також визначенню шляхів підвищення ефективності виробництва зерна озимої пшениці на основі оптимізації системи добрив.

Мета досліджень та методика їх проведення. Метою дослідження є обґрунтування резервів збільшення виробництва зерна озимої пшениці та підвищення його конкурентоспроможності, що полягають у застосуванні раціональної системи добрив.

Інформаційною базою економічного аналізу були дані Державного комітету статистики України, регіонального центру „Облдержродю-

Досліджено стан внесення добрив під озиму пшеницю в сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області з позиції збереження родючості ґрунту. Проведено економічну оцінку результатів експериментальних досліджень з вивчення ефективності застосування мінеральних добрив у технології виробництва озимої пшениці.

чість”, результати експериментальних досліджень за 2001-2005 рр., отримані на Синельниківській селекційно-дослідній станції Інституту зернового господарства УААН (Солоушко М.М., Пихтін М.І.),

літературні джерела.

Економічну оцінку результатів вивчення застосування різних доз і способів внесення мінеральних добрив при вирощуванні озимої пшениці було здійснено на основі складених технологічних карт із застосуванням діючих методичних рекомендацій. Ціни на продукцію (без врахування ПДВ), були диференційовані відповідно до класу отриманого зерна: на варіантах, де отримували 30% IV класу і 70% V класу – 480 грн/т, IV класу – 550 грн/т, III класу – 650 грн, 85-90% III класу і 10-15% зерна II класу – 660-665 грн/т.

Результати досліджень. Серед зернових культур озима пшениця (особливо сорти інтенсивного типу) найбільше реагує на внесення добрив. Тенденції останніх років свідчать про різке скорочення обсягів внесення добрив під пшеницю, наявність значних диспропорцій у співвідношенні між основними елементами живлення з переважанням азотних добрив. А це позначається не лише на рівні врожайності культури, але й призводить до негативних наслідків екологічного характеру, зокрема до нагромадження в продукції нітратів та до виснаження ґрунтів.

Зниження родючості ґрунту в умовах Дніпропетровської області відбувається також і під впливом ерозійних процесів. У попередніх дослідженнях (6) нами встановлено, що за існуючої структури попередників і розміщення посівних площ озимої пшениці без урахування рельєфу території в області тільки по чистому пару від змиву і дефляції втрачається щорічно близько 4,9 млн. т чорнозему. Згідно з розрахунками, в середньому по області з 1 га змивається 16 т ґрунту, в тому числі на схилах до 1° – 7,5, 1-2° – 16,2, 2-3° – 27,4, понад 3° – 50,7 т/га. У змитому і дефльованому ґрунті міститься близько 187 тис. т гумусу, 294 т діючої речовини азоту, 490 – фосфору, 588 – калію. Для відновлення цих

втрат еквівалентною кількістю добрив необхідно внести 3,1 млн. т гною, 0,86 тис. т аміачної селітри, 2,45 тис. т простого суперфосфату і 1,96 тис. т калійної солі. Сума річного загального збитку за прямими витратами складає 97,21 млн. грн. При цьому на еродованих схилах крутизною понад 3° він досягає найбільших величин і в розрахунку на 1 га посіву озимої пшениці становить 584,6 грн. Річний збиток від втрат родючості ґрунту і недобору продукції (70,5 тис. т) за величиною приведених витрат складає в середньому 192,28 млн. грн, а через втрату умовно чистого доходу – 57,40 млн. грн.

Одним із найважливіших завдань системи землеробства, необхідною умовою виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції на конкурентоспроможному рівні є забезпечення бездефіцитного балансу гумусу. Результати розрахунків (табл. 1), проведені на основі статистичних даних та із застосуванням діючих методичних рекомендацій та нормативів (1-2, 4, 6), свідчать, що за період 1996-2004 рр. найбільший винос гумусу та поживних речовин з урожаєм пшениці в розрахунку на 1 га припадає на високорожайні 2001-2002 і 2004 рр. При цьому спостерігається тенденція до скорочення питомої ваги удобреної площі та обсягів внесення органічних добрив у розрахунку на 1 га посівної площі з 5,3 т/га в 1996 р. на 81,5% до рівня 1,0 т/га в 2004 р. Обсяги внесення мінеральних добрив протягом досліджуваного періоду коливалися: від 41,3 кг д.р. у 1996 р. вони збільшувалися до 50,9 кг д.р. у 1998 р., знижуючися в подальшому до рівня 32,2 кг д.р. у неврожайному 2000 р. та зростаючи в наступних 2001-2002 і 2004 рр. до рівня, відповідно, 39,5, 45,3 і 45,0 кг д.р. у розрахунку на 1 га посівної площі пшениці.

Найбільша питома вага удобреної площі припала на 1998 р. (84,1%), а найменша – на 2000 р. (50,8%). Співвідношення основних елементів живлення протягом досліджуваного періоду характеризувалося значними диспропорціями, зокрема в 2004 році воно склало 1:0,14:0,06.

Проте навіть на фоні незначного збільшення обсягів застосування мінеральних добрив протягом 1996-2004 рр. виявлялася стійка тенденція до зниження рівня компенсації виносу поживних речовин за рахунок внесення добрив з 65,9% у 1996 р. до 19,2% у 2001 р. і до 21,5% у 2004 р. При цьому, якщо в 1996 році 55,4% виносу гумусу компенсувалося за рахунок органічних добрив, то протягом наступних років даний показник зменшувався і в 2004 р. становив лише 6,5%.

Таким чином, на підставі результатів аналізу можна говорити про катастрофічні темпи висна-

ження ґрунту, оскільки лише на посівах пшениці за рахунок природної родючості додатково компенсувалося від 17,3 до 68,7% виносу азоту при 100%-ій потребі в компенсації та від 51,8 до 104,8% виносу фосфору при необхідності компенсації на рівні 120%. Оскільки ґрунти Дніпропетровської області забезпечені калієм на підвищеному рівні, то для відновлення його запасів у ґрунті необхідно відшкодувати 30% від виносу (4, 6). Проте протягом досліджуваного періоду лише в 1996-1998 рр. спостерігався позитивний баланс калію, тоді як у 2004 р. дефіцит даного елемента, що додатково компенсувався за рахунок природної родючості ґрунту, становив 22,3% (у відсотках від виносу).

Найвищий приріст від застосування мінеральних і органічних добрив припадав на найбільш урожайні 2001, 2002 і 2004 рр.

Згідно Концепції розвитку зернового господарства України до 2010 року (3) в зоні Степу України дози мінеральних добрив мають диференціюватися залежно від попередників: озимі після чорних парів – $N_{30}P_{45}K_{30}$, озимі після зайнятих парів і багаторічних трав – $N_{60}P_{60}K_{30}$, озимі після непарових попередників – $N_{60-90}P_{60}K_{45}$.

У сучасних умовах надійним шляхом стабілізації родючості ґрунтів повинно стати розширення використання місцевих ресурсів. Для оптимальних параметрів основних поживних речовин у зоні Степу на 1 га ріллі слід вносити не менше 8 тонн гною. Стратегія поліпшення родючості ґрунтів включає також повне використання різноманітних органічних решток для виготовлення компостів, посів сидеральних культур; розширення посівів багаторічних трав у польових сівозмінах до 15-25%; подрібнення соломи під час збирання зернових колосових культур з наступним внесенням 10 кг азоту на 1 тону соломи. В умовах Степу даний агрозахід скорочує витрати на транспортні роботи при внесенні гною, що в свою чергу сприяє здешевленню виробництва зерна на 12-14% (3-4).

Аналітичні дані свідчать, що через нестачу мінеральних добрив і порушення співвідношення між елементами живлення скорочується не лише валовий збір озимої пшениці, але й погіршуються якісні показники продовольчого зерна. Виявлено, що основною причиною зменшення обсягів застосування мінеральних добрив залишаються високі ціни на них. І все ж, як показують отримані результати, навіть в умовах різкого подорожчання мінеральних добрив їхнє застосування, як правило, є ефективним і окупається приростом врожайності.

ЕКОНОМІКА

1. Динаміка внесення добрив під озиму пшеницю та рівня компенсації виносу поживних речовин у сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області

Показники	Роки								2004 р. в % до 1996 р.
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2004	
Урожайність, ц/га	24,4	31,0	31,1	23,9	16,9	45,0	37,5	38,7	158,6
Внесено органічних добрив під пшеницю на 1 га посівної площі, т	5,3	5,3	5,6	3,2	2,0	1,6	1,6	1,0	18,5
Питома вага удобреної площі, %	14,8	13,4	14,7	8,0	4,6	2,8	3,6	2,9	-11,9
Внесено гумусу на 1 га з урожаєм основної і побічної продукції ¹ , т	0,56	0,71	0,71	0,55	0,39	1,04	0,86	0,89	158,5
Винос гумусу в перерахунку на органічні добрива (гній) ² , т	9,5	12,1	12,2	9,4	6,6	17,6	14,7	15,1	158,5
Компенсація виносу гумусу за рахунок внесення органічних добрив, %	55,4	44,0	46,4	33,9	29,6	8,9	11,1	6,5	-49,0
Внесено мінеральних добрив під пшеницю на 1 га посівної площі, кг д. р.	41,3	44,1	50,9	37,7	32,2	39,5	45,3	45,0	109,0
в тому числі: азотних	34,1	37,2	46,9	34,5	29,2	34,5	39,7	37,5	109,9
фосфорних	6,8	6,6	3,8	2,9	2,3	4,3	5,0	5,1	74,9
калійних	0,4	0,3	0,2	0,3	0,6	0,7	0,6	2,4	599,9
Питома вага удобреної площі, %	71,4	75,8	84,1	70,1	50,8	63,5	67,6	75,2	3,8
Внесено поживних речовин під пшеницю на 1 га посівної площі з органічними добривами ³ – всього, кг д.р.	71,4	71,9	76,1	42,9	26,4	21,1	22,1	13,2	18,5
в тому числі: азоту	26,4	26,6	28,2	15,9	9,8	7,8	8,2	4,9	18,5
фосфору	13,2	13,3	14,1	7,9	4,9	3,9	4,1	2,4	18,5
калію	31,7	32,0	33,8	19,0	11,7	9,4	9,8	5,9	18,5
Внесено поживних речовин з добривами на 1 га – всього, кг д.р.	112,7	116,1	127,0	80,6	58,5	60,6	67,4	58,2	51,6
в тому числі: азоту	60,5	63,9	75,1	50,3	39,0	42,3	47,9	42,4	70,0
фосфору	20,0	20,0	17,9	10,9	7,2	8,2	9,0	7,5	37,6
калію	32,1	32,2	34,0	19,4	12,3	10,1	10,4	8,3	25,8
Внесено поживних речовин на 1 га з урожаєм основної і побічної продукції ⁴ , кг д.р.	170,9	217,1	217,6	167,5	118,4	315,0	262,7	270,9	158,5
в тому числі: азоту	73,2	93,0	93,3	71,8	50,7	135,0	112,6	116,1	158,5
фосфору	29,3	37,2	37,3	28,7	20,3	54,0	45,0	46,4	158,5
калію	68,3	86,8	87,0	67,0	47,3	126,0	105,1	108,4	158,5
Компенсація виносу поживних речовин за рахунок внесення добрив – всього, %	65,9	53,5	58,4	48,1	49,5	19,2	25,6	21,5	-44,5
в тому числі: азоту	82,7	68,7	80,5	70,1	76,9	31,3	42,5	36,5	-46,2
фосфору	68,2	53,6	48,1	37,8	35,6	15,2	20,1	16,2	-52,1
калію	47,0	37,1	39,1	28,9	26,0	8,0	9,9	7,7	-39,4
Дефіцит поживних речовин, що додатково компенсується за рахунок природної родючості ґрунту ⁵ , %:									
азоту (при низькому рівні забезпеченості)	-17,3	-31,3	-19,5	-29,9	-23,1	-68,7	-57,5	-63,5	-46,2
фосфору (при підвищеному рівні)	-51,8	-66,4	-71,9	-82,2	-84,4	-	-99,9	-	-52,1
калію (при підвищеному рівні)	17,0	7,1	9,1	-1,1	-4,0	104,8	-20,1	103,8	-39,4

Примітки: ¹ – за норми виносу гумусу 23 кг на 1 ц основної та відповідну кількість побічної продукції (5); ² – за здатності 1 т гною відтворити 50-60 кг гумусу для компенсації втрати 1 т гумусу необхідно внести 17 т гною (2); ³ – за вмісту в 1 т органічних добрив азоту – 5 кг, фосфору – 2,5 кг,

калію – 6 кг (5); ⁴ – за норми виносу поживних речовин на 1 ц основної та відповідну кількість побічної продукції: азоту – 3,0 кг, фосфору – 1,2 кг, калію – 2,8 кг (3); ⁵ – необхідно компенсувати в % від виносу за умов забезпеченості ґрунту: азотом на низькому рівні – 100%, фосфором на підвищеному рівні – 120%, калієм на підвищеному рівні – 30% (3)

2. Економічна ефективність застосування мінеральних добрив в технології вирощування озимої пшениці по чорному пару (середнє за 2001-2002, 2004-2005 рр.)

Варіант	Урожайність, цга	Приріст урожайності, ± ц/га	Собівартість виробництва 1 т, грн	Прибуток, грн:		Рівень рентабельності, %
				на 1 га	на 1 т	
Контроль. Без добрив.	37,3	–	309,9	496,3	133,1	38,4
Фон 1 (N ₃₀ P ₄₅ K ₃₀)	46,1	8,8	323,7	872,9	189,3	52,5
Фон 1 + N ₃₀ в осіннє кущіння	46,8	9,5	334,3	836,5	178,7	48,1
Фон 1 + N ₃₀ ранньою весною	47,8	10,5	328,8	880,7	184,2	50,4
Фон 2 (N ₆₀ P ₆₀ K ₆₀)	48,5	11,2	344,5	1302,0	268,5	70,4
Фон 2 + N ₃₀ в осіннє кущіння	50,5	13,2	347,0	1343,1	266,0	69,2
Фон 2 + N ₃₀ в осіннє кущіння + захисний комплекс	52,9	15,6	368,2	1347,9	254,8	62,9
Фон 2 + N ₆₀ в осіннє кущіння	47,8	10,5	376,7	1129,3	236,3	57,1
Фон 2 + N ₃₀ ранньою весною	49,2	11,9	354,3	1272,6	258,7	66,1
Фон 2 + N ₃₀ ранньою весною + захисний комплекс	53,4	16,1	365,4	1375,5	257,6	64,0
Фон 2 + N ₆₀ ранньою весною	46,8	9,5	383,3	1075,1	229,7	54,7
Фон 2 + N ₃₀ в трубку	50,6	13,3	346,5	1348,5	266,5	69,5
Фон 2 + N ₃₀ в трубку + захисний комплекс	55,6	18,3	353,8	1497,0	269,2	68,9
Фон 2 + N ₆₀ в трубку	48,9	11,6	369,9	1189,0	243,1	59,8
Фон 2 + N ₃₀ в прапорцевий лист	51,6	14,3	341,2	1402,7	271,8	71,9
Фон 2 + N ₃₀ в прапорцевий лист + захисний комплекс	54,0	16,7	362,1	1408,6	260,9	65,4
Фон 2 + N ₃₀ в осіннє кущіння + N ₃₀ ранньою весною	48,9	11,6	369,9	1189,0	243,1	59,8
Фон 2 + N ₃₀ в осіннє кущіння + N ₃₀ в трубку	50,4	13,1	361,0	1270,3	252,0	63,3
Фон 2 + N ₆₀ в осіннє кущіння + N ₃₀ в трубку	48,0	10,7	389,5	1072,8	223,5	52,4
Фон 2 + N ₃₀ ранньою весною + N ₃₀ в трубку	49,9	12,6	363,9	1243,2	249,1	62,1
Фон 2 + N ₃₀ ранньою весною + N ₃₀ в прапорцевий лист	51,9	14,6	352,6	1351,6	260,4	66,8
Фон 2 + N ₃₀ в трубку + N ₃₀ в прапорцевий лист	51,6	14,3	354,2	1335,3	258,8	66,1
N ₃₀ P ₆₀ K ₆₀ – у передпосівну культивуацію	46,9	9,6	339,5	1282,7	273,5	72,6
N ₆₀ P ₆₀ K ₆₀	49,2	11,9	340,6	1340,0	272,4	72,1
N ₉₀ P ₆₀ K ₆₀	50,5	13,2	347,0	1343,1	266,0	69,2
N ₁₂₀ P ₆₀ K ₆₀	49,2	11,9	368,0	1205,2	245,0	60,5
N ₁₅₀ P ₆₀ K ₆₀	47,7	10,4	391,5	1056,5	221,5	51,7

Узагальнення експериментальних даних за 2001-2005 рр. (див. табл. 2), одержаних на Синельниківській селекційно-дослідній станції ІЗГ

УААН, показало, що чорний пар забезпечує досягнення порівняно високого рівня врожайності озимої пшениці навіть за застосування малозат-

ратної технології, особливо в сприятливі за погодними умовами роки. Так, виконання усіх передбачених заходів з обробки ґрунту та необхідних робіт, пов'язаних із сівбою, збиранням та доробкою врожаю, дозволяє навіть без додаткового внесення добрив за рахунок природної родючості ґрунту отримувати в середньому 37,3 ц/га і досягти 38-40% рентабельності виробництва озимої пшениці. Проте даний варіант не забезпечує формування високої якості зерна пшениці та характеризується негативним балансом гумусу й основних елементів живлення.

Застосування мінеральних добрив у дозі $N_{30}P_{45}K_{30}$ дозволяло отримати 46,1 ц/га зерна пшениці та досягти рівня рентабельності 52,5%. Додаткові підживлення в дозі N_{30} не окупалися відповідним приростом врожайності й призводили до росту собівартості на 1,6-3,3%.

Як свідчать результати досліджень, при застосуванні інтенсивної технології вирощування на більш потужному агрофоні формується вища врожайність, а також спостерігається тенденція до покращання якісних показників зерна. Слід також зазначити, що період 2001-2002, 2004-2005 рр. характеризувався сприятливими гідротермічними умовами, тому позитивна дія азотних добрив була вдало реалізована, а бур'яни, шкідники та хвороби, наявні в посівах озимини, успішно контролювалися засобами захисту рослин.

Аналіз отриманих даних показав, що за умов застосування більш ресурсонасиченої технології, кращими протягом досліджуваного періоду були варіанти, коли на фоні $N_{60}P_{60}K_{60}$ у фазі трубкування і прапорцевого листка проводили підживлення рослин озимини азотом у дозі 30 кг д.р./га та застосовували заходи захисту рослин від хвороб, бур'янів та шкідників. Рівень врожайності сягав 55,6 та 54,0 ц/га і перевищував варіант із фоном $N_{60}P_{60}K_{60}$, відповідно, на 7,1 та 5,5 ц/га (або на 14,6 і 11,3%).

У порівнянні з контролем без добрив, застосування досить потужного фону живлення і захисного комплексу на посівах по чорному пару забезпечувало формування приростів урожайності на рівні 18,3 ц/га (або 49,1%) за умов здійснення підживлення в фазу трубкування рослин та 16,7 ц/га (або 44,8%) – у фазу прапорцевого листка. Тут були отримані й досить високі показники економічної ефективності. Найбільш ефективним із точки зору прибутковості одиниці земельної площі виявився варіант, де проводилося підживлення в фазу трубкування рослин пшениці й застосовувалися заходи із комплексного захисту посівів від хвороб, бур'янів та шкідників

(1497 грн/га прибутку). У той же час, із позиції формування виробничої собівартості одиниці продукції, окупності додаткових витрат та рентабельності виробництва найбільш ефективним був варіант інтенсивної технології, де на фоні $N_{60}P_{60}K_{60}$ проводилося лише підживлення N_{30} у фазу прапорцевого листка.

Із підвищенням дози азотних підживлень до 60-90 кг д.р./га, які застосовувалися на фоні $N_{60}P_{60}K_{60}$, як разово, так і дрібно, відмічалось незначне збільшення рівня врожайності (на величину до 3,1-3,4 ц/га) у порівнянні з контрольним фоном, але за умов, що останнє підживлення проводилося в фазу прапорцевого листка рослин озимої пшениці. Окупність додаткових витрат на даних варіантах знаходилася в межах 1,38-1,41 грн, прибуток із 1 га – 1335-1352 грн/га, а рівень рентабельності – 66,1-66,8%. Внесення підвищених доз азоту восени та рано навесні не завжди було ефективним.

Як свідчать отримані результати, підвищення доз азоту до $N_{120-150}$ у чорному парі за внесення їх у передпосівну культивуацію є економічно недоцільним, оскільки істотного впливу на поліпшення якісних показників зерна не спостерігалось, а показники рівня урожайності та окупності додаткових витрат починали знижуватися. Зокрема, на варіанті $N_{150}P_{60}K_{60}$ рівень окупності був меншим одиниці та становив 0,95 грн, а це свідчить про те, що додаткові матеріально-грошові витрати не окупалися в належній мірі приростом врожайності культури. Погіршувалися й інші показники економічної ефективності. Так, у порівнянні з варіантом $N_{30}P_{60}K_{60}$ у передпосівну культивуацію, собівартість виробництва 1 т зерна в середньому зростала на 8,4-15,3%, прибуток у розрахунку на 1 га знижувався на 6,0-17,6%, а рівень рентабельності – на 12,1-20,9%.

Найбільшим приростом урожайності та рівнем прибутковості 1 га земельної площі, в порівнянні з контрольним фоном, характеризувався варіант, де у передпосівну культивуацію вносили мінеральні добрива в дозі $N_{90}P_{60}K_{60}$. У той же час слід відзначити, що варіант із дозою внесення $N_{60}P_{60}K_{60}$ є хоч і менш врожайним, але кращим від попереднього за показниками собівартості (340,6 грн/т), окупності (1,49 грн) та рентабельності (72,1%). Тому він є більш доцільним у разі відсутності можливості істотно впливати на формування якісних показників зерна шляхом збільшення дози внесення азоту за вирощування озимої пшениці по чорному пару. Даному варіанту слід також надавати перевагу в умовах нестачі коштів на придбання та внесення високих доз

азотних добрив.

Висновки. Отже, як показують результати економічного аналізу, розробка раціональної системи добрив є одним із важливих факторів підвищення ефективності виробництва озимої пшениці та відтворення родючості ґрунту. Найбільші прирости врожайності та максимізацію прибутку в розрахунку на 1 га забезпечує застосування інтенсивної технології, проте в умовах нестачі матеріально-грошових засобів перспектив-

ними є технології з елементами ресурсозбереження. На добре оброблених парових полях у роки, сприятливі за погодно-кліматичними умовами, можливе досягнення економічного ефекту без застосування добрив, проте даний варіант технології не можна вважати доцільним із точки зору показників якості зерна, а також забезпечення бездефіцитного балансу гумусу та елементів живлення.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Довідник по удобренню сільськогосподарських культур / П.О. Дмитренко, М.Л. Колобова, Б.С. Носко та ін.; За ред. П.О. Дмитренка – К.: Урожай, 1987. – 208 с.
2. *Дробот В.І., Зуб Г.І., Кононенко М.П. та ін.* Економічний довідник аграрника / За ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. – К.: Преса України, 2003. – 800 с.
3. Концепція розвитку зернового господарства України на період до 2010 року. – Дніпропетровськ: ІЗГ УААН, 1999. – 32 с.
4. *Лебідь Є.М., Рибка В.С., Шевченко М.С. та ін.* Основні напрямки та шляхи подолання кризового стану в зерновиробництві // Бюлетень ІЗГ. – 2003. – №21-22. – С.3-11.
5. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / Редкол.: М.В. Зубець та ін.. – К.: Аграрна наука, 2004. – 844 с.
6. *Пабат І.А., Компанієць В.О.* Шляхи підвищення еколого-економічної ефективності виробництва озимої пшениці в північному Степу України / Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. – Вип. 199. – Т.3. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С.553-558
7. Система ведення сільського господарства Дніпропетровської області. – Дніпропетровськ: ІЗГ УААН, 2005. – 432 с.

УДК 347.72.033:347.23:330.342.146

© 2006

*Ушкаренко Ю.В., кандидат економічних наук,
Херсонський державний аграрний університет*

ФОРМУВАННЯ ТА ПОРЯДОК ВИКОРИСТАННЯ МАЙНОВИХ ФОНДІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми.

Одним із вихідних принципів створення й діяльності будь-якого кооперативного об'єднання, у тому числі й кооперативу, є створення спеціальних майнових фондів – неподільного і пайового. Цей принцип закріплено в статуті Міжнародного кооперативного альянсу 1966 р. Щодо правової регламентації створення й діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні, то цей принцип також є вихідним і він закріплений у Законі України “Про сільськогосподарську кооперацію”.

Майно будь-якого підприємства поділяється на фонди. Питання про визначення фондів та їх класифікацію до цього часу є дискусійним. І це не випадково. Аналізуючи погляди вчених щодо визначення фондів, можна погодитися з М.І. Козирем, що майнові фонди – це визначена, відокремлена частина майна, що має своє цільове призначення (3). Розмежування майна на фонди зумовлено потребами раціонального й продуктивного використання належних підприємству знарядь, засобів і продукції виробництва, а також економічно обґрунтованого розподілу одержаних доходів, постійного поповнення виробничих і невиробничих фондів. В основу класифікації майна на фонди можуть бути покладені різні критерії: економічні властивості майна, його цільове призначення, характер використання майна тощо. Відповідно до цього, майно підприємства утворює основні фонди, оборотні фонди, статутний фонд, резервний фонд та ін.

Результати досліджень. Специфікою створення й діяльності сільськогосподарського кооперативу є те, що за рахунок його майна формуються такі спеціальні майнові фонди, як пайовий і неподільний. Формування саме таких майнових фондів якраз є однією з рис, що відрізняють кооперативні організації від будь-яких інших. Проте єдиної думки щодо цього поки що не існує. Деякі дослідники вважають, що характерною ознакою кооперативу є

Розглянуто створення спеціальних майнових фондів – неподільного і пайового – як одного із вихідних принципів діяльності сільськогосподарських кооперативів. Земельна ділянка є складником або пайового фонду кооперативу при передачі її членом як пайового внеску, або неподільного фонду при передачі її в користування кооперативу або при належності її кооперативу на правах власності.

створення саме неподільного фонду; інші, навпаки, називають особливістю правового режиму щодо майна кооперативу існування в ньому пайового фонду, хоча, звісно, вони не відкидають існування ні пайового, ні неподільного

фонду у сільськогосподарському кооперативі. Хоча такий розподіл майна сільськогосподарського кооперативу не має виробничого значення, на нашу думку, особливістю правового режиму щодо його майна є існування цих двох фондів у їх сукупності.

Із позицій економічних відносин майно сільськогосподарського кооперативу поділяється на основні фонди й обігові засоби, виробничі запаси й незавершене виробництво, сировину, матеріали у виробництві, готову продукцію, гроші; з метою регулювання процесу спрямування коштів підприємства – на фонд накопичення і фонд споживання; з урахуванням цільового призначення фондів – на статутний фонд, резервний фонд, резерв сумнівних боргів тощо. Це не виключає можливості існування спеціальних натуральних фондів – фонду оплати праці, насінневих, фуражних та ін. Розмежування ж майна сільськогосподарського кооперативу на пайовий і неподільний фонди відбиває специфіку майнових відносин, що існують між самим кооперативом та його членами.

Концепція створення неподільного та пайового фондів кооперативних організацій виникла не випадково. Ідея існування неподільного фонду зародилася разом із самою кооперацією й була розроблена, наприклад, у Франції Ф. Бюше, у Німеччині – Райфайзеном (6). Уперше ж ця ідея була висловлена У. Кінгом. На думку Ф. Бюше, неподільний фонд ніколи не повинен надходити у розділ між членами (за винятком випадків покриття збитків за операціями). Він покликаний служити суспільним цілям, взаємній підтримці членів і придбанню у власність асоціації засобів

виробництва. Навіть за умов ліквідації справи заборонялося розподіляти неподільний фонд, щоб члени товариства не мали спокуси припинити його існування заради отримання накопичених капіталів. У разі ліквідації ці капітали передавалися суспільній установі, якій належало зберігати їх, доки не з'явиться необхідність заснування у даному районі пайового товариства з аналогічним статутом (6).

У ст. 26 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” закріплено правило, згідно з яким формування у цих організаціях як пайового, так і неподільного фонду є обов’язковим. Пайовий і неподільний фонди – це дві противаги, на ґрунті яких формуються справедливі майнові відносини між кооперативом та його членами, забезпечуються обопільні інтереси, у тому числі цілісність і стабільність кооперативної діяльності. Неподільний фонд утворюється за рахунок вступних внесків і майна кооперативу. Пайові внески його членів до нього не включаються. Вступними внесками формування неподільного фонду лише започатковується. Надалі він поповнюється вартістю майна, накопичуваного кооперативом у процесі його діяльності, – за рахунок відрахувань від доходу кооперативу. Оскільки в Законі України “Про сільськогосподарську кооперацію” визначена форма вступних внесків, а саме грошова, то, як справедливо зауважує О. Онищенко, внесення їх у неподільний фонд у грошовій формі може стримувати процес створення сільськогосподарських кооперативів (5).

Слід погодитися з тим, що кооперативний принцип створення неподільного резерву засновано на тому, що метою кооперативної діяльності є не накопичення капіталу для наступного розподілу між окремими членами кооперативу, а скоріше створення спільного капіталу, що використовується на загальне благо всіх членів кооперативу. За умов виходу з кооперативу члени отримують тільки ту суму, яку вони внесли під час вступу. Після виходу члени кооперативу не можуть претендувати на будь-яку частину неподільного фонду. Те, що вони вклали у створення цього фонду, перетворюється на неподільний громадський капітал. Згідно із цим принципом, навіть за умов припинення діяльності кооперативу цей громадський капітал не повинен розподілятися між членами кооперативу, а має бути використаний для інших кооперативних цілей. Розподіл майна кооперативу між його членами при ліквідації суперечить кооперативним принципам, тому що неподільний фонд не повинен ділитися між членами кооперативу. На жаль, чин-

не законодавство України відійшло від цього правила (ст. 38 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”). Доцільно було б підкреслити в тексті Закону, що до неподільного фонду (як і до пайового) частина майна сільськогосподарського кооперативу зараховується у вартісному вираженні. Фонди кооперативу не мають майнового змісту. Майно, частина вартості якого складає вступний (пайовий) внесок члена кооперативу, не розподіляється в натурі й у виробничій діяльності функціонує нарівні з усіма іншими засобами виробництва, вартість яких входить до неподільного (пайового) фонду. Отже, треба вести мову не про те, що “неподільний фонд утворюється за рахунок вступних внесків та майна кооперативу”, а про те, що до неподільного фонду включається вартість вступних внесків та іншого майна кооперативу. Це ще раз підкреслить, що член сільськогосподарського кооперативу не має права власності на конкретне майно. Частина грошових коштів неподільного фонду майна сільськогосподарського кооперативу може утворювати його резервний фонд, що призначений для покриття можливих збитків.

Якщо раніше серед характерних рис неподільного фонду майна називали неподільність, незменшуваність, постійне зростання та цільове використання, то за сучасних умов – особливі джерела його утворення (вступні внески та майно кооперативу), неподільність (члени кооперативу не мають права претендувати на його частку) та цільове використання (цей фонд повинен використовуватися на загальнокооперативні цілі) (4). Із урахуванням цього можна зробити висновок, що неподільний фонд – частина майна сільськогосподарського кооперативу у вартісному вираженні, до якої включається вартість вступних внесків та іншого майна кооперативу, що характеризується неподільністю та цільовим призначенням.

Що стосується пайового фонду майна, то вищезгаданий закон не містить майже ніяких правових норм, які визначали б його правовий режим. Виходячи з того, що пайові внески членів кооперативу не включаються до неподільного фонду, можна зробити висновок, що саме вони й утворюють пайовий фонд. Оскільки законодавчого визначення поняття “пайовий внесок” не існує, то можна погодитися з тим, що пайовий внесок – це грошові кошти й матеріальні ресурси у вартісному вираженні, які вносяться громадянами та юридичними особами для створення й діяльності кооперативу, тобто це показник їх

майнової участі в його господарській діяльності. Разом із вступними внесками вони становлять первісний капітал, що є початковою матеріальною базою господарської діяльності кооперативу. У якості пайового внеску можуть виступати гроші або майно. Останнє повинно бути оцінено органами управління сільськогосподарського кооперативу. Вважаємо за доцільне встановити, що при оцінці майна, вартість якого становить більше певної суми, необхідним є проведення незалежної оцінки відповідним спеціалістом. Це виключить можливість завищення вартості пайового внеску, що передається до кооперативу.

Після передачі майна кооперативу, у його члена виникає право на пай – частку в майні кооперативу у вартісному вираженні (4). Таким чином, між кооперативом і його членами існують зобов'язальні майнові відносини. Обов'язку кооперативу видати пайовий внесок у грошовій формі кореспондує право його члена, який вибуває, вимагати його повернення. Якщо член кооперативу не реалізував цього права, останній автоматично звільняється від такого обов'язку (тобто член кооперативу повинен подати заяву про повернення внеску). Зобов'язально-правові відносини припиняються, якщо член кооперативу, який вибув, не звернувся протягом трьох років до кооперативу з заявою про повернення паю. Якщо ж строк позовної давності закінчився, то особливий рахунок члена кооперативу погашається, а сума пайового внеску передається до неподільного фонду.

Але треба чітко усвідомлювати, що “пайовий внесок” і “пай” – це не одне і те ж поняття. Їх слід чітко відмежовувати. До паю, основу якого становить пайовий внесок, включаються також додаткові внески і частка майна кооперативу, яка була розподілена на паї членів (кооперативні виплати). Розмір паю, як і розмір пайового фонду сільськогосподарського кооперативу, не є непорушною величиною, а може змінюватися. Так, розмір паю збільшується, коли за бажанням члена сільськогосподарського кооперативу до нього вносяться нараховані частки доходу на паї або додатковий пайовий внесок; зменшується – коли за його рахунок були покриті збитки кооперативу. Облік паїв членів кооперативу здійснюється в пайових книжках, пайових посвідченнях, картках пайовиків, інших документах, які засвідчують рух паїв, а також у реєстрах аналітичного та синтетичного обліку (1). Така різноманітність форм обліку не є виправданою, бо на практиці це призводить не лише до ускладнень і плутанини, а й до грубих помилок і порушень майнових

прав членів кооперативу. Було б слушним впровадити документ єдиного зразка щодо обліку паїв і встановити чіткі й зрозумілі правила його оформлення.

До пайового фонду кооперативу входить не майно чи майнові фонди, а лише його вартість. Із урахуванням цього пайовим фондом можна вважати частину майна сільськогосподарського кооперативу у вартісному виразі, до якої включається вартість пайових внесків членів кооперативу, що характеризується подільністю, зворотністю внесків, а також нарахуванням у встановлених розмірах відсотків із доходу кооперативу.

Розглянемо детальніше регулювання відносин, пов'язаних із формуванням земельного масиву сільськогосподарського кооперативу. Із одного боку, земля не входить до складу неподільного фонду, а з другого – вона може входити до складу пайового фонду, оскільки може виступати як пайовий внесок. Як зауважує О. Онищенко, член кооперативу може передати належну йому земельну ділянку кооперативу або як пайовий внесок з одержанням певних нарахувань на пай, або ж у користування за певну плату (5). Як і будь-який пай, право користування земельною ділянкою, що передається кооперативу, також повинно бути обчислено в грошовому вираженні й зараховано до пайового фонду. Таким чином, вартість земельної ділянки може входити або до пайового фонду сільськогосподарського кооперативу при передачі її членом як пайовий внесок, або ж до складу неподільного фонду при передачі її в користування кооперативу чи при придбанні її останнім у власність не в результаті отримання від члена як пайовий внесок. Якщо ж пайовим внеском є передача права користування земельною ділянкою, то воно, здобувши відповідну грошову оцінку з боку загальних зборів кооперативу, входить до пайового фонду майна у вартісному вираженні.

Згідно Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”, члени кооперативу мають право на отримання кооперативних виплат та виплат часток доходу на паї. Нарахування й виплата часток доходу на паї здійснюється за підсумками фінансового року з доходу, що залишається в розпорядженні кооперативу після врахування необхідності формування джерел для його розвитку. Статутом кооперативу може бути передбачено різний відсоток часток доходу на паї для членів та асоційованих членів кооперативу. Дивіденди виплачуються один раз на рік по затвердженні річного звіту. Частину дивідендів кожен член кооперативу на добровільних заса-

дах може передати на збільшення розміру свого паю, зростання якого, однак, не додає йому прав в управлінні кооперативом. Але слід додати, що термін “дивіденд” у даному випадку застосовується досить умовно. Це робиться для того, щоб відмежовувати виплати часток доходу на паї від інших кооперативних виплат.

Виплати часток доходу на паї проводиться за рахунок частки чистого доходу (прибутку) кооперативу, яка розподіляється між його членами пропорційно. Але ще раз наголосимо, що виплати часток доходу на паї ні яким чином не впливають на зміну кооперативного принципу “один член – один голос”. Отже, можна зробити висновок, що, якщо член кооперативу бажає отримати крім кооперативних виплат й більшу частку доходу на паї, він повинен взяти на себе більший обов’язок з участі у господарській діяльності кооперативу, а не намагатися, завдяки капіталовкладенням, досягти отримання більших доходів. Взагалі, в обслуговуючих сільськогосподарських кооперативах частина доходу повинна розподілятися між його членами пропорційно кількості отриманих ними послуг, а у виробничих – з урахуванням вкладеного ними капіталу, і незначна – у вигляді кооперативних виплат (5).

У разі виходу з кооперативу його члени мають право на отримання майнового паю натурою, грошми або, за бажанням, цінними паперами відповідно до його вартості на момент виходу, а земельної ділянки – в натурі. Слід зауважити, що пай може повертатися членові не лише у разі його виходу з кооперативу, а також в інших випадках, таких як смерть члена кооперативу, припинення його участі у діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу, вихід на пенсію тощо.

Вважаємо, що для забезпечення інтересів членів кооперативу, які залишаються, пай повинен повертатися переважно у грошовій формі, і тільки як виняток – у натурі. Хоча це не стосується земельної ділянки, оскільки вона характеризується особливими ознаками, і має бути повернена членові в натурі. Зрозуміло, що, як правило, членові повертається не та ж сама земельна ділянка, бо кооператив, будучи власником земельної ділянки, переданої як пайовий внесок, може нею користуватися на свій розсуд: побудувати на ній будівлі, споруди, використати її в інших господарських цілях. І навіть, якщо буде повернена та ж сама земельна ділянка, її біологічні властивості можуть бути вже іншими. У цих випадках кооператив повинен компенсувати членові різницю між вартістю переданої земельної

ділянки і вартістю тієї, що повертається, у грошовій чи майновій формі.

Слушною здається пропозиція про те, що при виході, виключенні члена сільськогосподарського кооперативу, поверненню підлягає вартість його паю, за винятком частини, яка направляється на покриття його боргів або збитків від діяльності кооперативу. Із цієї точки зору пайовий внесок встановлює межі ризику членів за діяльність сільськогосподарського кооперативу як юридичної особи, межі майнової відповідальності за зобов’язаннями кооперативу (2).

Вартість паю повертається за рахунок коштів пайового фонду майна сільськогосподарського кооперативу. В якості виплати паю не може використовуватися майно, земельні ділянки, вартість яких включена до неподільного фонду. Через це деякі науковці пропонують для забезпечення повернення вартості пайових внесків виділяти в пайовому фонді сільськогосподарського кооперативу самостійний цільовий фонд повернення пайових внесків, який міг би формуватися за рахунок відрахувань від прибутку кооперативу (3). На нашу думку, виділення такого цільового фонду у складі пайового фонду майна є доцільним. Але не зрозуміло, яким чином він може формуватися за рахунок відрахувань від прибутку кооперативу. Адже, як встановлено раніше, джерелом формування пайового фонду є пайові внески членів кооперативу.

Стосовно строків отримання паю, то доцільно встановити правило, відповідно до якого розрахунки належить здійснювати після закінчення господарського року, оскільки, як правило, неможливо спрогнозувати наперед число членів, які виявляють бажання вийти з кооперативу в даному році, а отже, й передбачити у фінансовому плані кооперативу необхідність повернення певного числа пайових внесків.

Слід також зауважити, що, на відміну від інших фондів сільськогосподарського кооперативу, пайовий і неподільний фонди існують протягом усього часу функціонування цього об’єднання. Вони формуються разом із його утворенням і ліквідуються з припиненням його діяльності. Розмір цих фондів, було вказано вище, є рухомим, змінюваним, що зумовлено різними причинами. Так, розмір неподільного фонду збільшується зі вступом нових членів у сільськогосподарський кооператив і внесенням їх вступних внесків, також у разі отримання кооперативом прибутку; зменшується – за умов збиткової його діяльності. Відповідно й розмір пайового фонду збільшується при прийнятті но-

вих членів до кооперативу і внесенні пайових внесків або збільшенні розміру пайових внесків; зменшується – за умов вибуття членів із кооперативу та поверненні вартості їх паїв.

Висновок. Процес створення й функціонування майнових фондів сільськогосподарських кооперативів в Україні, як бачимо, є недосконалим. Слід усунути існуючі вади Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”, що були встановлені під час вивчення правового статусу майнових фондів сільськогосподарських кооперативів, і посилити роль внутрішньокооперативних нормативних актів у регулюванні цих відносин. Вважаємо, що в кожному кооперативі, окрім Статуту, повинні бути прийняті Положен-

ня про пайовий і неподільний фонди, Положення про кооперативні виплати на паї тощо. Крім того, з метою недопущення негативних явищ, кожному кооперативу належить визначити оптимальне співвідношення розмірів пайового і неподільного фондів і закріпити таке співвідношення у своїх локальних нормативних актах. Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію” не повинен залишати поза увагою і стояти осторонь цього, а як спеціальний законодавчий акт має визначити загальні, концептуальні й разом із тим чіткі та конкретні підходи до правового режиму пайового і неподільного фондів сільськогосподарського кооперативу.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Аграрне законодавство України: проблеми ефективності / За ред. В.І. Семчика. – К.: Наукова думка, 1998. – С. 34.
2. Волков А.И., Иванов Г.В. Правовое положение колхозных фондов. – М.: Госюриздат, 1957. – 142 с.
3. Козырь М.И. Объекты права колхозной собственности и их правовой режим. – М.: Госюриздат, 1956. – С. 87.
4. Кооперативне право: Підручник / За ред. В.І. Семчика. – К.: Ін Юре, 1998. – 336 с.
5. Онищенко О. Сільськогосподарські виробничі кооперативи: оцінка положень формування і функціонування // Економіка України. – 1999. – №1. – С. 56-65.
6. Палладина М.И. Закон о сельскохозяйственной кооперации – значителное ли правовое достижение? // Государство и право. – 1996. – №6. – С. 88-100.
7. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17 липня 1997 р. // Голос України. – 1999. – № 150 (з відповідними змінами).

УДК 658:334.722.8:336.717.063

© 2006

Шаравара Р.І., старший викладач,

Полтавський державний педагогічний університет ім. В.Г. Короленка

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВІДНОСИН МІЖ МЕНЕДЖЕРОМ І ДРІБНИМИ АКЦІОНЕРАМИ: ТРАНСАКЦІЙНИЙ АСПЕКТ**Постановка проблеми.**

Формування ринкових відносин в Україні супроводжується активними процесами приватизації та корпоратизації підприємств. Дифузія відносин

власності породжує нове явище – „масового власника”, який не завжди готовий повноцінно й обґрунтовано відстоювати свої права перед адміністрацією підприємства. Досить поширеною є ситуація, коли менеджер підприємства починає діяти не в інтересах усіх акціонерів, у тому числі й дрібних, а відстоює позиції лише невеликого кола власників або особисто свої. Все це супроводжується низьким рівнем правової культури переважної більшості „нових власників” і не завжди ефективною роботою правоохоронних структур. Саме тому дослідження проблем взаємовідносин між дрібними акціонерами і менеджером підприємства є досить актуальним на сьогодні.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв’язання проблеми.

Поняття корпоративного управління (corporate governance) виникло порівняно недавно – близько двадцяти років тому, хоча родоначальниками теорії про управління корпораціями вважаються А. Берлі і Г. Мінз (1), які працювали ще в середині ХХ століття.

Існує безліч визначень корпоративного управління. Одне з найбільш простих: корпоративне управління – це організація взаємин між власниками і менеджерами компанії. Дане визначення корпоративного управління стосується тільки відносин між акціонерами-власниками підприємства та його менеджерами.

Більш фундаментальним є наступне визначення: корпоративне управління – складна система обмежень, що визначає межі торгівлі за остаточний розподіл додаткових доходів (квазі-рент), генерованих фірмою.

Дане визначення ґрунтується на поняттях теорії трансакційних витрат. Будь-який економічний агент (наприклад, акціонер) від початку при укладенні відповідного договору на придбання

Робиться спроба аналізу проблеми трансакційного аспекту відносин, що виникають між менеджером (власником) підприємства та дрібними акціонерами. На підставі аналізу запропоновано відповідні заходи щодо захисту прав акціонерів від несумлінних дій менеджера чи власників підприємства.

акцій зі своїм контрагентом (підприємством, а фактично – з його менеджером) обізнаний про свої права й обов'язки стосовно підприємства. Однак при укладенні даного до-

говору процес взаємин тільки починається; існує досить висока імовірність того, що одна зі сторін буде ухилятися від виконання своїх зобов'язань, що не може не призвести до зниження ефективності взаємин для її контрагента. У цьому випадку корпоративне управління покликане обмежувати спроби невиконання зобов'язань і порушення чужих прав.

Останнє визначення – на відміну від першого – не вказує, що корпоративне управління стосується тільки відносин між компанією й акціонерами: воно може охоплювати більш широке коло суб'єктів, наприклад, кредиторів.

Визначення корпоративного управління, що найповніше відображає концепцію взаємин між економічними агентами, наводиться в роботі А. Шлейфера і Р. Вішни: корпоративне управління – система методів, механізмів, за допомогою яких постачальники грошових ресурсів підприємствам забезпечують одержання доходів на свої інвестиції (5).

У даному визначенні для нас важливі два моменти: 1) до складу економічних агентів корпоративного управління можуть входити не тільки акціонери, а й інші постачальники грошових ресурсів; 2) у сферу аналізу взаємин між економічними агентами в даній роботі необхідно включити дослідження методів і механізмів забезпечення поверненості та прибутковості інвестицій, тобто механізму зниження трансакційних витрат.

Серед українських дослідників особливо слід виділити В.А. Євтушевського та В.В. Корнеєва, які активно працюють у напрямку дослідження корпоративного управління й корпоративних взаємин, що формуються на українському акціонерному ринку (3-4).

Мета досліджень та методика їх проведення. Виходячи з вищесказаного, метою даного дослідження можна визначити з'ясування сутно-

сті та форм прояву відносин між дрібними акціонерами і менеджером підприємства. Даний аналіз проводиться з використанням теорії трансакційних витрат, яка в своїй основі передбачає мінімізацію витрат на проведення будь-яких угод, у тому числі пов'язаних із реалізацією права власності.

Результати досліджень. Використовуючи властивий теорії трансакційних витрат підхід до поняття фірми як мережі контрактних взаємин, виділимо економічних агентів, чиї конфлікти інтересів значимі з позиції їхнього впливу на трансакційні витрати акціонерів і кредиторів – власників облігацій. До таких агентів відносяться:

- менеджер (генеральний директор) підприємства;
- великі акціонери;
- дрібні акціонери;
- кредитори – власники облігацій.

Зазначені категорії агентів були виділені в роботах закордонних дослідників, які вивчають проблеми трансакційних витрат інвесторів у процесі функціонування підприємства як акціонерного товариства, тобто в процесі корпоративного управління.

Зупинимось тепер на складі наведених вище економічних агентів, коротко визначивши їхні інтереси.

Менеджер (генеральний директор) підприємства – одноосібний виконавчий орган управління, що виробляє і реалізує рішення зі схвалення власників-акціонерів.

Інтереси менеджера визначаються його статусом найманого робітника, у завдання якого входить розпорядження майном підприємства в інтересах акціонерів. Однак генеральний директор має також свої особисті інтереси і діє за принципом максимізації особистої корисності. В поле особистих інтересів, наприклад, можуть включатися: прагнення до підвищення грошових винагород, компенсацій за свою роботу; отримання додаткових доходів від діяльності керованого ним підприємства; захоплення самого підприємства (у випадку, якщо керівник не є власником контрольного пакета).

Якщо генеральний директор не володіє значною часткою акціонерного капіталу підприємства, то одержання ним особистих вигод не пов'язано або слабо пов'язано з інтересами акціонерів, що породжує конфлікти між його особистими інтересами та інтересами, які він повинен відстоювати, будучи найманим робітником – агентом власників. Дані конфлікти призводять до виникнення трансакційних витрат в акціоне-

рів, що одержали назву „агентських витрат”.

Великі акціонери – власники великих пакетів акцій – здатні впливати на управління підприємством, тобто приймати базові рішення.

Інтереси великих акціонерів, як правило, зосереджуються на управлінні підприємством для реалізації власних цілей. Право на одержання дивідендів для великих акціонерів не є пріоритетним, оскільки при цьому їм доведеться ділитися дивідендами з іншими акціонерами. Вони для одержання доходів скоріше зволіють реінвестувати отриманий прибуток або ж використати інші методи, якими вони можуть скористатися завдяки можливостям в управлінні підприємством (механізм трансферних цін, призначення високих окладів своїм представникам на підприємстві).

Щодо мінімального процентного показника частки в статутному капіталі, характерного для великого пакета, варто зауважити наступне: даний показник залежить від конкретного підприємства і законодавства країни. Наприклад, володіння 10% акцій підприємства з розсосередженою власністю може дати перевагу більше, ніж володіння аналогічною кількістю акцій підприємства, де є сформований пакет у 50%.

Якщо звернути увагу на законодавство, то в Україні, наприклад, 10% акцій достатньо для ініціювання скликання загальних зборів акціонерів, організації ревізійної перевірки, доступу до ознайомлення з реєстром акціонерів. Таким чином, володіння зазначеними (або великими) частками голосуючих акцій буде надавати більше можливостей в управлінні підприємством.

Дрібні акціонери. До даної групи включимо міноритарних і роздрібних акціонерів-власників звичайних акцій та будь-яких власників привілейованих акцій. Представники даної групи поодиночки не можуть впливати на рішення, прийняті підприємством, тому вони, як правило, є пасивними власниками акцій, які не беруть участі у корпоративних діях.

Дрібні акціонери, в основному, зацікавлені в одержанні доходів від інвестування у формі дивідендів або приросту курсової вартості цінних паперів.

Кредитори – власники облігацій – володіють фіксованими вимогами до підприємства, тобто вони мають право одержувати у визначений час заздалегідь обумовлені платежі, що підкріплено відповідним зобов'язанням підприємства.

Інтереси власників облігацій зводяться до того, щоб їхнє право було належним чином реалізоване, що припускає своєчасне й у повному обсязі отримання ними платежів за відсутності до-

даткових витрат (головним чином, у вигляді судових витрат) на реалізацію даного права.

Ми розглянули групи економічних агентів і їхні інтереси. У процесі функціонування підприємства як акціонерного товариства між зазначеними економічними агентами формуються визначені взаємини, що супроводжуються конфліктами інтересів. Зупинимось на тих, які впливають на трансакційні витрати інвесторів. Для цього зробимо одне уточнення. Вище ми виділили в складі акціонерів дрібних і великих акціонерів. По-перше, основний обсяг трансакційних витрат акціонерів несуть дрібні акціонери, оскільки саме вони не мають того обсягу можливостей у реалізації своїх прав, як великі; по-друге, між даними категоріями акціонерів існує конфлікт інтересів, в основі якого – нерівноправне володіння правом на контроль (управління) підприємством, і, як наслідок, можливість обмеження прав дрібних акціонерів із боку великих. Розглянемо трансакційні витрати акціонерів як витрати, насамперед, дрібних акціонерів.

На величину трансакційних витрат дрібних акціонерів впливають їхні конфлікти інтересів у взаєминах із менеджером (генеральним директором), із великими акціонерами, із власниками облігацій.

На величину трансакційних витрат кредиторів-власників облігацій впливають їхні конфлікти інтересів у взаєминах із менеджером (генеральним директором), а також з акціонерами (як із великими, так і дрібними).

Для аналізу взаємин між дрібними акціонерами і менеджером для початку зупинимось на обсязі прав, які дають акції їх власникам.

Звичайні акції забезпечують дві найважливіші групи прав: право на одержання грошових потоків і право на контроль за діяльністю підприємства, а привілейовані акції – переважно лише право на одержання грошових потоків. Як компенсацію власники привілейованих акцій мають право одержувати чітко встановлені річні дивіденди рівень яких не нижче дивідендів по звичайних акціях, а також заздалегідь визначеної частки активів за умови ліквідації підприємства.

Право на одержання грошових потоків включає в себе право на дивіденди та майно підприємства, що залишилося після задоволення всіх інших вимог. При цьому, однак, ні перше ні друге право не гарантоване, і власники акцій не можуть подати позов підприємству у випадку неотримання дивідендів або майна при його ліквідації.

Право на контроль забезпечує права, пов'язані

з управлінням акціонерним товариством. Дані права реалізуються акціонерами шляхом колективної участі та голосування на загальних зборах акціонерів, а також самостійно окремим акціонером – шляхом ініціювання проведення позачергових загальних зборів акціонерів, внесення питань до порядку денного та висунування кандидатів до ради директорів, ревізійної комісії; висунування вимог здійснення ревізійною комісією перевірки фінансово-господарської діяльності підприємства. Однак для здійснення акціонером окремих прав необхідна наявність визначеної мінімальної частки в капіталі підприємства. Наприклад, для скликання позачергових зборів акціонер (або група акціонерів) повинен володіти, як мінімум, 3% статутного капіталу в Японії і 33% – у Мексиці. Відповідно до українського законодавства, власники привілейованих акцій мають право на контроль лише у виняткових випадках: при вирішенні питань, що безпосередньо торкаються їхніх інтересів (про ліквідацію і реорганізацію компанії та про внесення до Статуту компанії змін і доповнень, що обмежують права акціонерів-власників привілейованих акцій), при невиплаті або неповній виплаті дивідендів (у цьому випадку власники привілейованих акцій мають рівні права на контроль із власниками звичайних акцій) (3).

Взаємини між дрібними акціонерами і менеджером здійснюються на умовах агентського договору: акціонери наймають керівника, який повинен здійснювати керівництво підприємством у їхніх інтересах, діючи як агент.

Агентськими відносинами М. Дженсен і В. Меклінг у своїй спільній роботі назвали контракт, у відповідності з яким один або кілька економічних агентів-принципалів залучають іншого суб'єкта для здійснення визначених дій на їх користь із наданням агенту права приймати рішення (2).

Якщо обидві зі сторін даних відносин мають на меті максимізацію власної корисності, тобто всі підстави припускати, що агент не завжди виконуватиме свої обов'язки, керуючись інтересами принципала.

Іншими причинами виникнення даної проблеми можна назвати:

- відсутність повної матеріальної відповідальності агента за результати своїх дій, з чого слідує, що агент розподіляє ризик своєї діяльності з принципалом;

- між агентом і принципалом існує інформаційна асиметрія на користь агента, через що принципал не може відокремити в сукупному

результаті діяльності агента компоненту, що стала безпосереднім результатом роботи агента, від компоненти – результату дії зовнішніх чинників;

- між агентом і принципалом укладається так званий «неповний контракт», тобто контракт, яким неможливо обумовити настання всіх можливих подій або дій сторін, оскільки варіантів виникнення їх надзвичайно багато.

Для підвищення ефективності виконання агентом контракту принципал може встановити відповідні стимули для агента, запровадивши систему контролю і беручи на себе витрати на моніторинг. У деяких ситуаціях агент шляхом пред'явлення відповідних доказів (звітності, розкриття інформації), несення витрат „самообмеження” гарантує принципалові не здійснювати дій, спрямованих проти його інтересів. У будь-якому випадку при агентському контракті витрати, пов'язані з ефективністю його виконання, існують. Крім того, дані витрати не гарантують абсолютної відповідності дій агента щодо інтересів принципала.

Таким чином, агентськими витратами вважається вартісна величина витрат, які несуть обидві сторони через несумлінне виконання агентського контракту. Дані витрати складаються:

- з витрат на моніторинг (контроль) агента;
- з витрат „самообмеження”;
- із залишкових витрат, тобто безпосередніх витрат від опортунізму агента, яких не можна було уникнути, несучи перші два види витрат.

Якщо підприємством володіє єдиний власник, який є одночасно і його менеджером, то в цьому випадку дії менеджера цілком і повністю спрямовані на максимальне задоволення власних інтересів і тоді ніяких агентських проблем не існує. Однак нерідко право власності та розпорядження справами на підприємстві знаходяться в руках різних економічних агентів.

Якщо менеджер є неповним власником підприємства (нехай, навіть на 1%, тобто володіє 99% акцій), агентські витрати (як вид трансакційних витрат) виникають через розходження його власних інтересів з інтересами інших власників, тому що тепер менеджер несе тільки частину витрат для одержання вигод від діяльності підприємства. Інакше кажучи, якщо менеджер є власником лише частини підприємства, він буде використовувати кожен гривню активів тільки в частині, яка максимізує корисність від його (менеджера) частки в капіталі підприємства. Таким чином, чим менша частка менеджера, тим більше він схильний до одержання вигод іншими

способами, ніж як доходи на належні йому акції.

Даний конфлікт інтересів веде до обмеження прав акціонерів на грошові потоки. Це виявляється в тім, що менеджер приймає рішення, які з позицій інтересів акціонерів є не ефективними і ведуть, наприклад, до зниження доходів підприємства, що рано чи пізно позначиться на дивідендах або прирості курсової вартості акцій.

Однак менеджер може намагатися також і обмежити право контролю акціонерів. Це може виявлятися, наприклад, у перешкоджанні здійсненню права голосу акціонерів шляхом відхилення від порядку їхнього інформування про проведення загальних зборів, порушення процедури проведення зборів, нерозкритті інформації про діяльність підприємства і т.д.

Таким чином, відповідно до класифікації трансакційних витрат, наведеної вище, основним видом витрат, що їх несуть при взаємовідносинах із менеджером дрібні акціонери, є витрати опортуністичного поводження, які виражаються у несумлінному поводженні менеджера, який іде врозріз з інтересами акціонерів.

У вартісному вираженні максимальний обсяг трансакційних витрат, що несе акціонер у результаті опортуністичного поводження менеджера, дорівнює сумі інвестованих засобів (акціонер у даному випадку цілком позбавляється всіх грошових потоків (відсутні дивіденди, курсова вартість акції дорівнює нулеві), а також додаткових витрат (головним чином, на захист своїх прав та інтересів).

Висновки. На підставі проведеного вище аналізу варто запропонувати наступні засоби захисту акціонерів від несумлінних дій менеджера:

1) використання прав контролю (в основному для власників звичайних акцій), у т.ч. прийняття рішень стосовно найважливіших питань функціонування акціонерного товариства, ініціювання проведення загальних зборів акціонерів, вимога перевірки ревізійною комісією фінансово-господарської діяльності підприємства;

2) реалізація схеми прийняття рішень на підприємстві, заснованої на поділі повноважень. Це можна зобразити такою послідовністю дій: ініціювання: вироблення пропозицій; ратифікація: вибір оптимального рішення; упровадження: виконання схвалених рішень; контроль: вимір ефективності роботи і винагорода. З цих стадій ініціювання і впровадження перебувають у віданні менеджера, а ратифікація і контроль – у компетенції власників-акціонерів. Таким чином, у даною схемою передбачається участь у діяльності підприємства різних осіб, поділ їхніх повнова-

жень, що сприяє прийняттю таких рішень, які б відповідали інтересам власників;

3) наявність ради директорів і ревізійної комісії – органів управління і контролю, у чій функції входить контроль за діяльністю менеджера (генерального директора);

4) законодавчий захист інтересів акціонерів, тобто наявність визначених норм, що передбачають судовий захист для акціонерів від протиправних дій менеджера;

5) ринок цінних паперів: збиток, викликаний конфліктами інтересів, буде відповідним чином оцінений ринком і врахований при встановленні вартості акцій. Низька оцінка цінних паперів підприємства, викликана конфліктами інтересів між менеджером і акціонерами, позначиться на подальших можливостях підприємства залучати засоби на фондовому ринку. Крім того, у міжнародній практиці сформувався принцип компенсації праці менеджерів за допомогою представ-

лення опціону на покупку акцій у майбутньому, що робить останніх зацікавленими в рості курсової вартості акцій;

6) ринок злиттів і поглинань. При несумлінному поводженні менеджера низькі ціни на акції сприятимуть захопленню підприємства іншим власником, що призведе і до зміни керівництва. Побоюючись втрати робочого місця, менеджер буде намагатися обмежувати прийняття рішень, що не відповідають інтересам акціонерів;

7) моніторинг банків та інших кредиторів. Незалежні від емітента банки та інші кредитори (переважно великі кредитори) уважно стежать за діяльністю підприємства, якому вони надають позики. У випадку виникнення фінансових проблем вони здатні висунути вимоги по погашенню позик. Менеджер прагнучим уникати фінансових проблем і банкрутства, оскільки в цьому випадку він втратить своє робоче місце.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Берлі А., Мінз Г. Современная корпорация. – М., 2002. – 346 с.
2. Дженсен М., Меклинг В. Теория фирмы. – М., 2001. – 512 с.
3. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління. – К. – 2002. – 243 с.

4. Корнєєв В.В. Особливості вітчизняного ринку акцій і корпоративних відносин на сучасному етапі // Ринок цінних паперів України. – 2003. – №7-8. – С.35-40.
5. Шлейфера А., Вішни Р. Обзорение корпоративного управления. – М., 2000, – 254 с.