



УДК 631.14. 636.03: 637.5

© 2006

*Аранчій В.І., кандидат економічних наук,**Аранчій Д.С., асистент,*

Полтавська державна аграрна академія

ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ПЕРЕРОБНОЮ ПРОМИСЛОВІСТЮ

Постановка проблеми.

Відомо, що жодне суспільство не зможе функціонувати нормально, якщо не матиме високорозвинутого аграрного сектора та достатньої кількості продовольства для забезпечення населення. Цей висновок підтверджується нинішнім станом розвитку економіки України, який значною мірою є наслідком незадовільного стану у сільськогосподарському виробництві та інших галузях АПК. Однак вирішити зазначені проблеми неможливо без розвитку інтеграційних зв'язків.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Питання, пов'язані з розвитком міжгалузевих відносин у м'ясопродуктовому підкомплексі, є предметом досліджень таких вчених, як П.С. Березівський, П. Гайдуцький, П.Т. Саблук, П.К. Канінський, В.М. Скупий, О.В. Мазуренко, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Шпичак. Проте в теорії і практиці розвитку інтеграційних зв'язків сільськогосподарських підприємств із переробною промисловістю є низка невирішених питань, які потребують подальшого дослідження та удосконалення.

Мета досліджень – вивчення стану інтеграційних зв'язків у м'ясопродуктовому підкомплексі регіону й розробка напрямів їх удосконалення.

Результати досліджень. М'ясопродуктовий підкомплекс – один із найбільших підкомплексів, головна складова частина народногосподарського, агропромислового і продовольчого комплексу. М'ясопродуктовий підкомплекс – це інтегрована система технологічно й економічно взаємопов'язаних галузей і підгалузей тваринництва, м'ясної промисловості, польового кормовиробництва, комбікормової та мікробіологічної промисловості, машинобудування для вказаних галузей, торгівлі й громадського харчування, а також інших галузей і підприємств агропромислового комплексу та виробничої інфраструктури, об'єднаних загальним завданням – виробництвом і реалізацією м'яса та м'ясопродуктів із метою максимального задоволення по-

Проаналізовано стан інтеграційних зв'язків між галузями м'ясопродуктового підкомплексу; запропоновано шляхи їх розвитку.

реб держави в цих продуктах.

Кінцевою продукцією м'ясного підкомплексу є: м'ясна харчова продукція по видах, яка вживається населенням держави (продукція внутрігосподарського забою худоби, яка не пройшла промислової переробки); продукція м'ясної промисловості – м'ясо і субпродукти I категорії, ковбасні вироби, м'ясопродукти; консерви, корми тваринного походження, які реалізуються за межі даного підкомплексу; шкури, використані як сировина в підгалузях легкої промисловості, а також окремі види проміжної продукції (корми, кормові та інші добавки, худоба в живій вазі) в обсягах їх поставки на експорт.

Будучи в Європі одним із найбільших виробників м'яса, Україна, однак, не задовольняє своїх потреб у ньому. Основну частину виробленого м'яса становлять яловичина і свинина, питома вага яких у загальному м'ясному балансі сягає 81-83%. Однак саме ці галузі тваринництва є найменш продуктивними.

Більше того, через вкрай низьку продуктивність праці тих, хто займається відгодівлею великої рогатої худоби, а отже, й високу собівартість яловичини, навіть на внутрішньому ринку виробництво м'яса нерентабельне. Досить наочно глибину і наслідки кризи в сільському господарстві відбиває нинішній стан виробництва яловичини. Перекіс у закупівельних цінах, впровадження деформованих ринкових відносин, втрата зацікавленості у розвитку галузі та нестача кормів стали головними причинами її згорання. Подібна ситуація спостерігалася і в минулі роки, проте сьогодні вона якісно інша – і тому викликає більше занепокоєння. Йде не просто скорочення поголів'я худоби: на м'ясокомбінати відправляються племінні тварини і маточне поголів'я. Це – важкопоправні втрати і справжня загроза майбутньому такої важливої галузі народного господарства. Історичний же досвід свідчить: хто зберігав поголів'я (навіть, із великими втратами), той з часом від цього лише виграв.

Оптимальні показники якості яловичини

Показники	Бички	Телиці
Жива вага, кг	420-500	350-400
Маса туші, кг	220	180
Вихід м'яса-м'якоті, %	81	82
Вміст у туші білка, %	19-20	18-19
Вміст у туші жиру, %	8-15	15-18

Для забезпечення населення м'ясом у відповідності з рекомендованими нормами, необхідно значно збільшити його виробництво за рахунок інтенсифікації вирощування та відгодівлі великої рогатої худоби. Яловичина і надалі матиме значну питому вагу в громадському секторі на рівні 57-60% від загальних обсягів виробництва м'яса.

Важливий фактор підвищення ефективності виробництва в м'ясопродуктовому підкомплексі – підвищення якості продукції, що забезпечує реалізацію її за більш високими цінами. Основними шляхами підвищення якості яловичини є: покращання вирощування та відгодівлі молодняка великої рогатої худоби, підвищення питомої ваги худоби м'ясних порід, поліпшення м'ясних якостей молодняка шляхом промислового схрещування корів молочних порід. Оптимальні показники якості яловичини наведені в наступній таблиці.

Висока якість сировини і як найповніше його використання при переробці забезпечує зростання ефективності виробництва.

При формуванні відносин у сфері реалізації продукції, сільськогосподарські підприємства можуть виходити на прямі зв'язки з заготівельними, переробними та торгівельними підприємствами, не звертаючись до посередників. У такому випадку роль інтеграторів виконують переробні підприємства або фірмові магазини.

Важливою ланкою м'ясопродуктового підкомплексу є м'ясопереробна промисловість, що забезпечує 30% загального обсягу валової продукції харчової промисловості області. Ефективність виробництва кінцевої продукції – м'яса та різноманітних м'ясопродуктів – залежить від налагодженості взаємозв'язків усіх галузей м'ясопродуктового підкомплексу.

На етапі заготівель і переробки м'ясної продукції ставиться задача максимально зберегти кількість та якість виробленої продукції, звести до мінімуму втрати, довівши її до споживача з високою якістю, у свіжому чи переробленому виді. Негативно впливає на ефективність функціонування м'ясопродуктового підкомплексу недос-

коналість товарно-грошових економічних взаємозв'язків між учасниками виробництва кінцевої продукції, в системі яких важливе місце належить механізму цін, плановим та договірним відношенням.

У даний час, як свідчать дослідження, має місце різнонаправленість галузевих інтересів, існування відомчих бар'єрів, неузгодженість у темпах і пропорціях розвитку окремих галузей комплексу, що призводить до значних втрат як матеріальних, так і трудових ресурсів, зниження якості сировини, продукції переробки та ефективності капіталовкладень. Стимується розвиток міжгосподарської кооперації й агропромислової інтеграції. Для подолання цих та інших негативних сторін управління економікою необхідне вдосконалення методології та практики планування, міжгалузевих зв'язків і економічних взаємовідносин в єдиному технологічному процесі виробництва кінцевої продукції.

Як показав аналіз, підприємства, що переробляють сільськогосподарську продукцію, заготівельні та торгові організації мають прибутки; колективні сільськогосподарські підприємства – збитки, незважаючи на значні заходи з удосконалення реалізаційних цін на сільськогосподарську продукцію.

Реалізація господарствами сільськогосподарської продукції зі збитками не створює умов для повноцінного комерційного розрахунку в роботі аграрних підприємств, знижує роль таких економічних категорій, як ціна, прибуток, кредит у досягненні очікуваних кінцевих результатів. Економічні товарно-грошові відносини між учасниками виробничого процесу повинні будуватися так, щоб кожен учасник міг забезпечити відшкодування своїх витрат й одержати кошти для розширення виробництва. Особливої гостроти набуває проблема еквівалентності міжгалузевих обміну та визначення витрат і прибутків кожного учасника виробничого процесу.

Аналіз сучасного стану показав, що в розвитку галузей підкомплексу найсуттєвішою диспропорцією є невідповідність між збільшенням поголів'я худоби та низьким рівнем кормової

бази. Забезпеченість кормами за 1995-2005 роки знижувалась і становила 35-40% до потреби. У кормовиробництві виникли стійкі диспропорції між кількістю та якістю вироблених кормів, виробництвом концентрованих, соковитих і грубих кормів, обсягами заготовлюваних кормів, наявністю техніки (особливо збиральної), а також транспорту і місткостей кормосховищ. Вказані диспропорції призводять до суттєвої невідповідності, по-перше, між генетичним потенціалом продуктивності тварин та умовами його реалізації, що проявляється в низькій продуктивності тварин і, як наслідок, – високій її собівартості; по-друге, між виробничими та забезпечуючими галузями підкомплексу. Так, через недостатній і некомплексний випуск машин та обладнання для тваринництва і кормовиробництва рівень комплексної механізації виробничих процесів на фермах великої рогатої худоби на початок 2005 року склав на Полтавщині всього 55%; між збільшенням обсягів тваринницької продукції й потужностями переробних підприємств; в окремих районах області забезпеченість потужностями для переробки м'яса склала 50-80%.

Висновки. Таким чином, однією з найважливіших причин недостатньо ефективного функці-

онування підкомплексу є відсутність принципу взаємної вигоди в усіх ланках виробництва, недосконалість економічних зв'язків і взаємовідносин. Потребує удосконалення ціновий механізм та методи перерозподілу доходу між учасниками процесу відтворення.

При аналізі та прогнозуванні м'ясопродуктового підкомплексу необхідно виходити, передусім, із найбільш тісних територіальних, технологічних та виробничо-економічних зв'язків між галузями. Такі зв'язки характерні в системі: кормовиробництво – виробництво м'яса – заготівля – промислова переробка – торгівля – споживач.

Це дає підстави зробити висновок, що в перспективі розвиток інтеграції господарств із підприємствами та організаціями агропромислового комплексу в умовах ринкових відносин повинен включати: стабільні обов'язкові поставки сільськогосподарської продукції певного асортименту та якості, її гарантований збут, використання інтегратора як посередника в придбанні засобів виробництва і наданні агросервісних послуг, перерахування певної частини прибутку господарства в фонд інтеграції.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Березівський П.С.* Економічна ефективність скотарства та шляхи її підвищення. – Львів: Українські технології, 1998. – 156 с.
2. *Мазуренко О.В.* Напрями розвитку м'ясного підкомплексу України // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. – К.: ІАЕ,

2001. – 305 с.

3. *Месель-Веселяк В.Я., Мазуренко О.В.* Економічні відносини учасників інтегрованого формування // Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК. – К.: УААН. ІАЕ, 1999. – 296 с.

УДК 338.433.453:321

© 2006

*Писаренко В.В., кандидат економічних наук,
Зоря О.П., аспірант*,*

Полтавська державна аграрна академія

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПЛОДОООВОЧЕВОГО РИНКУ

Постановка проблеми.

Плодоовочівництво в кінці XX і на початку XXI ст.

динамічно розвивається в більшості країн світу завдяки зростаючому попиту на плодоовочеву продукцію на світовому і внутрішньому ринках як на таку, що має високі харчові та лікувальні властивості.

Аналіз основних досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми. Висвітлення проблем, пов'язаних із дослідженням розвитку міжнародного ринку плодоовочевої продукції знайшли відображення в роботах А. Борисенка, Л. Усенка (2), В. Рульєва (3), А. Сталкнехт-Макеєвої, С. Сидоренко (4), а також досліджуються Проектом аграрного маркетингу (5). У цих роботах і дослідженнях висвітлюється розвиток плодоовочевої галузі у різних країнах світу. Наші дослідження передбачають комплексний підхід та аналіз досліджуваного питання у світі в цілому, виявлення не тільки загальних тенденцій, але й аналіз причин, що викликали зміни на міжнародному плодоовочевому ринку, оцінка їх наслідків та пошук можливих перспектив для України.

Мета досліджень та методики їх проведення. Метою роботи є дослідження сучасних тенденцій розвитку міжнародного плодоовочевого ринку. Виходячи з цього, нами поставлені наступні завдання: дослідження загальних тенденцій розвитку ринку, аналіз причин, що зумовили зміни на ринку, та пошук шляхів удосконалення вітчизняного плодоовочевого ринку, враховуючи світові тенденції.

Результати досліджень. Протягом останніх 25 років виробництво плодоовочевої продукції у світі зросло більше, ніж у 2 рази, що перевищує темпи зростання населення. Це є свідченням того, що споживання овочів у світі зростає. Тенденції виробництва плодоовочевої продукції показані у табл. 1 (дані FAO ООН). У ній наведені дані виробництва плодоовочевої продукції в де-

Висвітлені основні тенденції розвитку міжнародного та українського плодоовочевого ринку.

сяти найбільших країнах-виробниках цієї продукції в світі.

Дані таблиці свідчать, що у 2003 році дві третини усієї плодоовочевої продукції вироблялося у вказаних країнах. За минулі 25 років відбулися значні зміни як у обсягах виробництва цієї продукції, так і в її структурі. Показово, що найбільшим гравцем на ринку став Китай, який виробляє 36,53% плодоовочевої продукції в світі. З початку 80-х років обсяги виробництва цієї продукції в Китаї зросли більше, ніж у 7 разів. Ця тенденція пояснюється як зростанням виробництва для власних потреб, що обумовлюється зростанням чисельності населення у Китаї і рівня життя в країні, так і концентрацією виробництва плодоовочевої продукції для зростаючого японського ринку. За рахунок дешевшої робочої сили, кращих природно-кліматичних умов та розвитку технологій, які дозволяють довше зберігати свіжу продукцію, не втрачаючи її властивості, великим компаніям, що спеціалізуються на торгівлі плодоовочевою продукцією, вигідніше інвестувати кошти у виробництво плодів і овочів у менш розвинених країнах, ніж у країнах, де споживається найбільше цієї продукції на душу населення (Японія, США, країни ЄС). Цим і пояснює суттєве зменшення частки світового виробництва плодів та овочів у зазначених вище країнах.

Значно зросло (у більшості випадків більше, ніж удвічі) виробництво плодоовочевої продукції у Бразилії, Єгипті, Мексиці, Індії, Ірані та Турції, що дозволило цим країнам увійти в десятку найбільших країн-виробників цього ринку та витіснити з нього Францію та Японію. Як і у випадку з Китаєм, це пояснюється наближенням цих країн до найбільших ринків плодоовочевої продукції та вигідністю (через дешевші ресурси) інвестування коштів у виробництво плодоовочевої продукції саме тут, а не безпосередньо у розвинених країнах.

* Керівник – кандидат економічних наук В.В. Писаренко.

1. Виробництво фруктів і овочів у світі (дані FAO ООН)

Країни	Виробництво, тис. т					Частка у світовому виробництві, %				
	1979-1981 pp.*	1989-1991 pp.*	1999-2001 pp.*	2002 p.	2003 p.	1979-1981 pp.*	1989-1991 pp.*	1999-2001 pp.*	2002 p.	2003 p.
Бразилія	22940	36077	42866	43749	42041	3,65	4,44	3,55	3,38	3,18
Китай	67472	150189	387902	461213	483103	10,72	18,48	32,14	35,66	36,53
Єгипет	9654	13380	21390	21523	21523	1,53	1,65	1,77	1,66	1,63
Мексика	11799	16034	22912	23099	24319	1,88	1,97	1,90	1,79	1,84
Індія	56532	76109	118804	125212	127802	8,99	9,37	9,84	9,68	9,66
Іран	8200	14831	24234	26306	24509	1,30	1,83	2,01	2,03	1,85
Італія	34062	32004	33979	30231	30878	5,41	3,94	2,82	2,34	2,33
Іспанія	21150	24539	27848	27570	28917	3,36	3,02	2,31	2,13	2,19
Турція	21020	27080	35218	36430	36871	3,34	3,33	2,92	2,82	2,79
США	51868	56348	68131	68516	66169	8,24	6,93	5,65	5,30	5,00
Інші країни	324472	366011	423461	429641	436322	51,58	45,04	35,09	33,21	33,00
Всього у світі	629169	812602	1206745	1293490	1322454	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* – в середньому

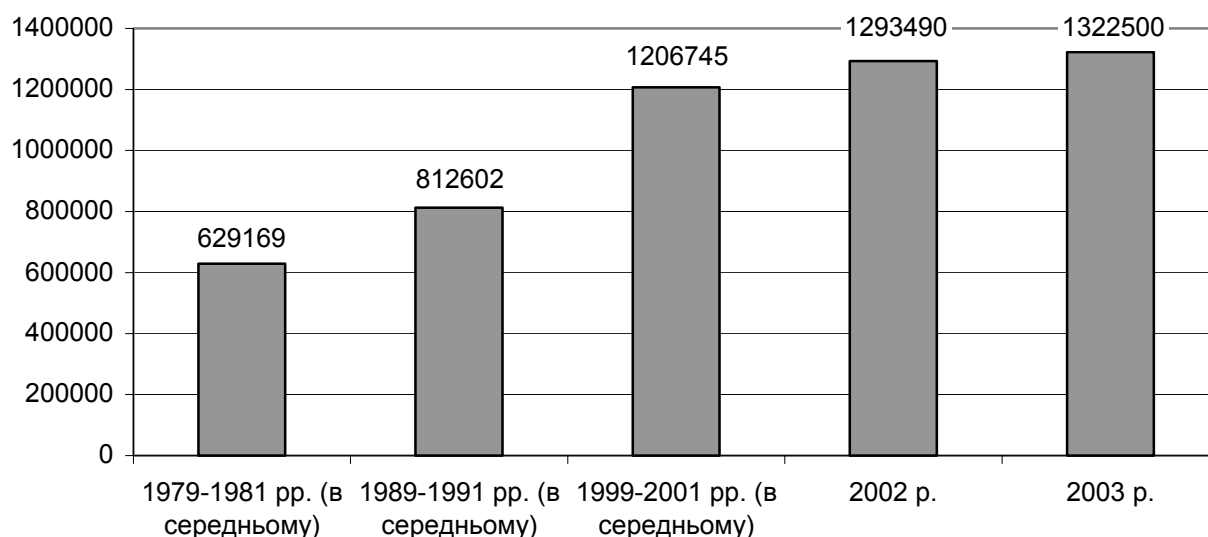


Рис. 1. Виробництво плодовоовочевої продукції у світі, тис. т

Таким чином, спираючись на світові тенденції, Україна, будучи наближеною до ринку ЄС, має всі перспективи розвивати виробництво плодовоовочевої продукції не тільки для власного споживання (яке також зростає з року в рік внаслідок зростаючого попиту населення), а також для експорту у країни ЄС, яким, у зв'язку з дешевшими ресурсами, вигідніше інвестувати кошти у розвиток плодовоовочевої галузі в нашій країні.

У країнах з низьким рівнем доходів, де пріоритетом є задоволення потреб організму в калоріях, основу раціону харчування становлять овочі, що містять крохмаль, наприклад, коренеплоди, картопля та бобові. Здебільшого спожива-

ються на сезонній основі продукти місцевого виробництва, тому що люди не можуть собі дозволити купити дорогі імпортні продукти, а необхідних потужностей для зберігання товарів, що швидко псуються, немає. Проте зі збільшенням доходів населення змінюються схеми харчування та раціон. Як ілюструється у таблиці 2, з 1980 по 2003 рік, показник пропозиції фруктів та овочів на душу населення, незалежно від доходу, збільшився в країнах по всіх групах населення. Однак, рівень пропозиції овочів та фруктів на душу населення в країнах із низьким рівнем доходу становить лише половину цього показника в країнах із середнім рівнем та менше половини, ніж у країнах із високим рівнем доходу.

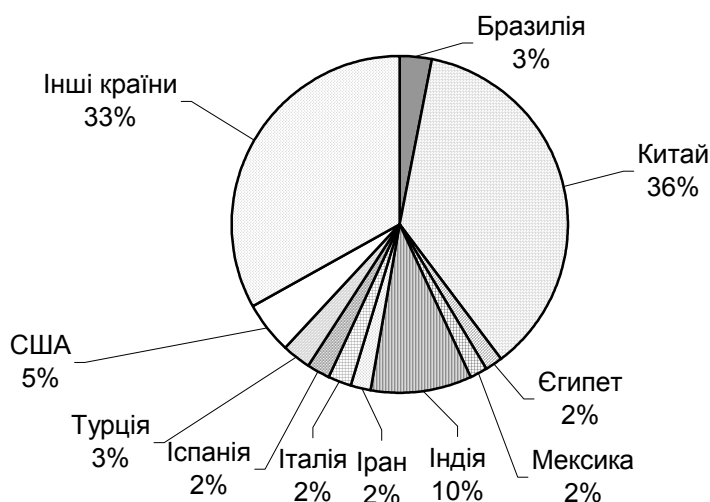


Рис. 2. Структура виробництва плодовоовочевої продукції у світі (2003 р.)

2. Пропозиція фруктів та овочів у світі, кг/людина/рік

Рівень доходу в країнах	Роки								2003 р. у % до 1980 р.
	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	
Країни з низьким доходом	80	81	81	86	89	91	93	94	117,5
Країни з середнім доходом	154	155	161	164	172	175	178	182	118,2
Країни з високим доходом	193	204	214	222	226	227	231	233	120,7

Споживання овочів знаходиться у прямо пропорційній залежності від рівня доходу, при цьому пропозиція на душу населення (яку можна вважати виміром споживання) є найбільшою у країнах із високим рівнем доходу. У таких країнах пропонується ширший вибір продуктів, оскільки більше різноманіття продукції дає місцеве виробництво, а додаткова кількість (для задоволення зростаючого попиту) імпортується.

Труднощі із забезпеченням свіжої овочевої продукції протягом року створили сприятливі умови для міжнародної торгівлі та сприяли глобальній інтеграції в секторі свіжих овочів. Експорт традиційно представляв малу частку ринку свіжих овочів, здебільшого через торговельні бар'єри та технічні труднощі і витрати на перевезення на великі відстані. Проте лібералізація торгівлі, яка впроваджується Світовою Організацією Торгівлі (WTO), а також через регіональні торговельні угоди розширила ринковий доступ та забезпечила необхідні механізми для боротьби з торговельними бар'єрами, такими як необгрунтовані санітарні та фітосанітарні обмеження.

Стратегічні альянси та спільні підприємства дозволяють малим та великим компаніям і фір-

мам, що мають справу зі свіжою овочевою продукцією, ефективно торгувати на світовому ринку. З кожним роком усе більше фірм відмовляються від суто регіонального фокусу і починають замислюватися над глобальними інвестиціями та пошуком джерел продукції для поставок за кордон.

Провідну роль у стимулюванні розширення та спеціалізації торгових потоків плодовоовочевої продукції, включаючи диверсифікацію маркетингових каналів, відіграли нові технічні можливості. Попит на свіжі продукти збільшився у зв'язку з вдосконаленням технології пакування та перевезення. Завдяки кращим технологіям у перевезенні, пакуванні та селекції, овочі й фрукти тепер можна перевозити на значні відстані та впродовж тривалого часу, і вони все одно будуть зберігати товарний вигляд та якість. Завдяки селекції виникли нові сорти традиційних овочів, такі як пурпурова цвітна капуста, жовті кавуни, шоколадний перець, різнокольоровий сквош. Нові овочі, відповідно, привернули увагу споживачів, а відтак – почав з'являтися попит на цю продукцію.

Організаційно-технологічною основою зростання виробництва плодовоовочевої продукції у

розвинутих країнах є насадження інтенсивного типу, використання обмеженої кількості високопродуктивних, достатньо стійких до хвороб і природнокліматичних умов порід і сортів рослин, які дають продукцію високих смакових і товарних якостей.

Виробництво плодоовочевої продукції у цих країнах базується на зональному розміщенні плодово-ягідних та овочевих насаджень у найбільш сприятливих мікроекологічних районах із метою використання потенційних можливостей кожної культури і сорту, а також максимального використання природнокліматичного потенціалу. Суттєвий розрив у виробничо-економічних показниках галузі плодоовочівництва України і розвинутих країн світу зумовлює перехід від екстенсивного розвитку галузі до адаптивного інтенсивного виробництва.

Визначальним чинником одержання високих валових зборів і урожаїв плодоовочевих культур у передових державах світу є впровадження досягнень сільськогосподарської науки і передового досвіду у виробництво в найбільш стислі строки. Сорт є визначальним чинником у підвищенні ефективності садівництва. Необхідно відзначити плідну роботу закордонних селекційних центрів і наукових установ у виведенні нових сортів культур, де система державного сортопробування значно ефективніша, спрощена і обмежена у часі.

У більшості розвинутих плодоовочевих країн основу промислового садівництва становлять вузькоспеціалізовані господарства, які вирощують обмежену кількість культур та їх сортів. Спеціалізація проявляється у зосередженні на виробництві тих видів плодової продукції, які найкраще використовують сприятливі ґрунтово-кліматичні умови і мають обмежений ареал промислового виробництва. Кожна країна має свою специфіку організації галузі. Характерною ознакою діяльності таких формувань є об'єднання їх зусиль із реалізації продукції, поставки техніки, мінеральних добрив, отрутохімікатів, створення спільної бази зберігання.

Характерним для розвинутих країн і дієвим

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Андрюшко А. Світові тенденції виробництва та споживання овочів // Агроаспект. – 2003. – №2. – С.13-17.
2. Борисенко А., Усенко Л. Система реализации плодовоовощной продукции в США и странах ЕС // Междунар. с.-х. журнал. – 1999. – №1. – С.28-32.
3. Рудьєв В.А. Основні тенденції розвитку світо-

механізмом ринку є система оптового продажу, цивілізований маркетинг (вивчення попиту і пропозиції, доставка товарів до місця споживання, зберігання і реалізації, виробництво тари, реклама, укладання торгових угод), а також здорова конкуренція.

Практично у всіх економічно розвинених країнах збутопереробна і збутова кооперація фермерських господарств має багатоступінчасту галузеву структуру, в межах якої плодоовочева продукція проходить від сільськогосподарських товаровиробників до оптової або роздрібною торговою мережі. В основі даної структури закладений принцип горизонтально-вертикальної концентрації кооперативного бізнесу.

Висновки. 1. Враховуючи світові тенденції, ми можемо стверджувати, що Україна має всі перспективи розвиватку виробництва плодоовочевої продукції не тільки для власного споживання (яке зростає з року в рік внаслідок зростаючого попиту і купівельної спроможності населення країни), а також для експорту у країни ЄС, яким вигідніше інвестувати кошти у розвиток плодоовочевої галузі в нашій країні, що пов'язано з дешевшими ресурсами та робочою силою.

2. Вступ України до Світової Організації Торгівлі, угоди якої передбачають усунення будь-яких видів дискримінації у сфері міжнародної торгівлі, поширення режиму найбільшого сприяння торгівлі має прискорити просування вітчизняної продукції на міжнародні ринки, підвищити її конкурентоспроможність.

3. Різноманітні форми агропромислової інтеграції в плодоовочевих підкомплексах економічно розвинених країн забезпечують гнучку і мобільну систему збуту плодів і овочів, що значною мірою скорочує їх втрати і дозволяє своєчасно реагувати на зміну попиту на споживчому ринку. З метою раціоналізації виробництва та оптимізації шляхів збуту плодоовочевої продукції Україні необхідно, аналогічно до розвинутих країн світу, створювати обслуговуючі кооперативи з реалізації, зберігання та переробки продукції, які працюватимуть на безприбутковій основі.

вого промислового садівництва // Агроінком – 2004. – №4-7. – С.26-29.

4. Сталкнехт-Макеева А., Сидоренко С. Нідерландський ринок плодів // Новини садівництва. – 2003. – №3. – С.36-39.

5. <http://www.lol.org.ua> – Сайт Проекту Аграрного Маркетингу.

УДК 338.439.5:636.2

© 2006

*Галич О.А., кандидат економічних наук,
Полтавська державна аграрна академія*

МОЛОЧНЕ СКОТАРСТВО В РИНКОВИХ УМОВАХ: ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ

Постановка проблеми.

Проблема об'єктивної оцінки ефективності виробництва завжди була однією з головних в економіці та економічній науці. Тому цілком природно, що при розгляді її різноманітних аспектів у сучасних умовах розвитку економіки України в економічній літературі постійно ведуться дискусії.

Галузь "молочне скотарство" в ринкових умовах має специфічні особливості, що накладають свій відбиток на обґрунтування системи показників, за допомогою яких вимірюється рівень економічної ефективності виробництва. Незмінним є те, що за всіх умов сутність ефективності виробництва зводиться до наявності корисного ефекту, наприклад, перевищення доходу над виробничими витратами, що з ним пов'язані.

Питання визначення ефективності постійно залишаються в центрі уваги вчених в Україні і за кордоном. Досліджуючи проблему економічної ефективності виробництва, слід зазначити, що в науковій літературі дана категорія розуміється неоднозначно і багатьма дослідниками розглядається як багаторівнева та комплексна. Викладені у літературі загальні положення характеризують лише окремі сторони сутності економічної ефективності виробництва, які поділяють не всі автори. Отже, виникає необхідність більш глибоких досліджень, які стосуються поняття сутності економічної ефективності виробництва.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Становлення ринкових відносин не скінчилося формальним наданням Україні статусу країни з ринковою економікою. У сучасних умовах виникає потреба глибокого вивчення позитивного досвіду економічно розвинутих країн (1-2).

Розв'язанню проблеми формування механізму економічної оцінки ефективності виробничого процесу молочне скотарство присвячена значна кількість наукових робіт, серед яких праці вчених-економістів С.П. Азізова, В.Я. Амбросова, П.С. Березівського, М.В. Зубця, З.П. Бурката, І.В. Гузева, С.Й. Кутікова, І.І. Лукінова, В.Я. Ме-

Досліджується методика оцінки економічної ефективності виробництва продукції галузі молочного скотарства. Описується методика маржинального аналізу, що застосовується в аграрних підприємствах Німеччини.

сель-Веселяка, В.Й. Олійника, А.О. Омеляненка, В.В. Радченка, В.Г. Рижкова, М.Д. Соловйова, В.Й. Шияна та багатьох

інших вітчизняних дослідників. Проте слід зазначити, що, незважаючи на високу актуальність проблеми оцінки ефективності виробництва продукції галузі молочного скотарства, її розв'язання як у методологічному, так і в організаційно-методичному плані залишається ще недостатньо дослідженим.

Мета та завдання дослідження. Дане дослідження спрямоване на узагальнення існуючих вітчизняних та європейських методик аналізу ефективності молочного скотарства, що дозволяють об'єктивно оцінити виробничі витрати та кінцеву продукцію галузі, визначити продуктивність використаних виробничих ресурсів.

Результати дослідження. Молокопродуктовий підкомплекс АПК Полтавщини займає важливе місце в економіці регіону, що має сприятливі природнокліматичні умови розвитку молочного скотарства та належну базу переробки молока. Рушієм виробництва молока та молочних продуктів є потреби, смаки, запити та вимоги кінцевих споживачів. Отже, аграрні та переробні підприємства у своїй діяльності повинні дотримуватись основного постулату підприємницької діяльності: виробляти те, що можна продати, а не продавати те, що виробляється.

Галузь молочного скотарства розвивається в аграрних підприємствах із метою стійкого поліпшення економічних результатів їх діяльності. У виробничо-економічному плані дана галузь дозволяє:

- перетворити товарну продукцію рослинництва в більш цінні види продукції, а нетоварну продукцію кормовиробництва, непридатну для харчових цілей, – у високоцінні продукти харчування;
- організувати рівномірне завантаження постійних працівників підприємства протягом усього року;
- забезпечити галузі рослинництва цінними органічними добривами;

- доповнити сівозміни кормовими культурами, які позитивно впливають на родючість ґрунту і є гарними попередниками для товарних культур рослинництва;

- поліпшити фінансово-економічну ситуацію підприємства і його ліквідність за рахунок регулярних надходжень виручки протягом року;

- мати важливі постійні резерви капіталу підприємства в поголів'ї худоби, тому що воно може бути, як правило, у будь-який час реалізовано без особливих втрат у ціні. Це відноситься до доповнюючих чинників, тобто не відповідає дійсності в тому випадку, якщо галузь молочного скотарства є основною складовою доходів спеціалізованого підприємства.

В умовах становлення ринкових відносин індикаторами успішності адаптації виробників продовольчих товарів до ринкового середовища є показники економічної ефективності виробництва суб'єктів підприємницької діяльності та вироблюваної ними продукції. В ефективності виробництва відображується вплив комплексу взаємопов'язаних факторів, які формують її рівень і визначають тенденції розвитку. У зв'язку з цим для оцінки економічної ефективності аграрного виробництва використовують відповідний критерій і систему взаємопов'язаних показників, які відбивають вимоги економічних законів і характеризують вплив різних факторів.

Більшість вітчизняних економістів, розглядаючи сутність ефективності, вбачають її глибинний зміст у співвідношенні отриманих результатів та тих виробничих витрат, у результаті яких одержана кінцева продукція. Таке розуміння сутності економічної ефективності виробництва визначає направлення її виміру. Система показників ефективності виробництва (діяльності), що їй побудовано на підставі зазначених принципів, включає кілька груп: узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності); показники ефективності використання праці (персоналу); показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів; показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів та інвестицій).

Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність господарювання або ефективність використання окремих видів ресурсів. Дана методика використовується зараз більшістю вітчизняних спеціалістів економічної служби аграрних підприємств для оцінки ефективності галузі молочного скотарства як у великих аграрних підприємствах,

так і в невеликих фермерських господарствах.

Поряд із цим доцільним є вивчення досвіду економічної роботи в аграрних підприємствах Європи. Нами було проведено узагальнення методики оцінки ефективності галузі молочного скотарства, що використовується в аграрних підприємствах Німеччини і базується на маржинальному аналізі виробничого процесу.

Дана методика передбачає розгляд виробничого процесу як найменшої структурної одиниці підприємства, що характеризуються за кінцевою продукцією й аналізується з використанням наступних показників:

Показники оцінки кінцевої продукції (Output). Це показники продуктивності – вид і кількість отриманої на одиницю (1 гол.) основної і побічної продукції. Товарна продукція в основному оцінюється за ринковими цінами франко-склад, нетоварна продукція (побічна продукція, наприклад органічні добрива) оцінюються, як правило, в натуральних одиницях.

Показники оцінки використаних виробничих ресурсів (Input). Це вид і кількість необхідних на одиницю (1 гол.) виробничих ресурсів, що оцінюються у грошовому вираженні або ж у натуральних одиницях.

Оцінка виробничого процесу за допомогою наведених показників пов'язує технологію виробництва й економіку. Економічна оцінка має силу лише тоді, коли вона базується на реальних виробничих даних. Тобто, необхідно в будь-якому випадку чітко вказувати, які виробничо-технологічні припущення лежать в основі економічних показників.

Вартість виробленої продукції визначається кількістю основної і побічної продукції та відповідними цінами на них. При цьому необхідно пам'ятати, що основна і побічна продукція оцінюється за відповідними ринковими цінами, навіть, якщо вона не призначена для реалізації. Вартість виробленої товарної продукції в молочному скотарстві включає: вироблене молоко, вибракувану худобу, приплід, органічні добрива.

Вартість виробленого товарного молока розраховується наступним чином: *загальна річна продуктивність корови (кг) * середню ціну за 1 кг молока.*

Кількість приплоду, який може бути реалізований у розрахунку на одну корову за рік, визначається на основі: кількості народжених телят у розрахунку на корову за рік та падежу молодняку (аж до його реалізації). В існуючій практиці приплід оцінюється за його ринковою вартістю незалежно від того, використовується він у вну-

трішньогосподарських цілях чи реалізується.

Вартість вибракovanого поголів'я визначається на основі: середнього терміну його використання; падежу тварин; ціни на яловичину.

Побічна продукція, яка є в молочному скотарстві представлена органічними добривами, в більшості випадків оцінюється в натуральних одиницях. У практичних калькуляціях може застосовуватись і оцінка побічної продукції в грошовому вираженні. Вартість органічних добрив оцінюється на основі вартості еквівалентної кількості діючої речовини мінеральних добрив.

До змінних витрат молочного скотарства, як правило, відносяться: витрати, пов'язані з ремонтом основного поголів'я; витрати, пов'язані з доглядами молодняку до реалізації; витрати на корми; змінні витрати механізації виробничого процесу; інші змінні витрати (наприклад: ветеринар, запліднення, вода, електроенергія, контроль молочної продуктивності корови і т.п.).

Затрати праці враховуються лише в тому випадку, якщо витрати по заробітній платі можна безпосередньо віднести на даний виробничий процес, за умови, що він був фактично проведений. Це значить – робоча сила була найнята спеціально тільки для його виконання.

Розрахунок потреби в робочому часі для постійної робочої сили (членів родини, найманих робітників) у калькуляції витрат не враховується, а представляється як постійний ресурс.

Загальна потреба корів у кормах поділяється на дві групи:

1. *Корми, на які є ринковий попит (покупні).* Дані корми відображають у маржинальній калькуляції доходу молочного скотарства за ринковою ціною, незалежно від того, вирощені вони власними силами чи придбані. При цьому необхідно враховувати, що корми власного виробництва у відповідних маржинальних калькуляціях повинні бути оцінені за тією ж ціною.

2. *Основні корми власного виробництва.* Витрати на виробництво основних кормів (сіно, сінаж, силос), як правило, у тваринництві не є частиною змінних витрат. Виключенням є випадок, коли врожай кормів був уже оцінений у відповідних маржинальних калькуляціях (за розрахунковими цінами). У цьому випадку витрати на виробництво основних кормів відображаються у виробничих процесах тваринництва. Таким чином, у підприємстві дані доходи і витрати вирівнюються. Зазвичай же врожай кормових культур не оцінюється в грошових одиницях. Виробничий процес кормовиробництва надає в розпорядження підприємства поживні речовини в нату-

ральному вигляді. Дана продуктивність протиставляється потребі галузі тваринництва в кормах. Тим самим вирівнюється потреба і вихід кормів. Лише за допомогою агрегування процесів кормовиробництва і тваринництва (на рівні виробничих процесів або підприємства в цілому) стає можливим впорядкувати витрати виробництва основних кормів, відносячи їх на відповідну тваринницьку продукцію.

Розрахунок потреби в основних і концентрованих кормах проводиться на основі кормових раціонів. При спрощеній калькуляції досить розрахувати загальну потребу, аргументовано розділивши її на основний і концентрований корми.

Потреба в поживних речовинах для однієї корови визначається на основі: її живої маси; молочної продуктивності; вмісту інгредієнтів у молоці (білка, жиру); стадії тільності; рухливості й активності тварини.

Потреба в поживних речовинах підрозділяється: для підтримки життєдіяльності корови; для продуктивності корови (молоко, тільність, приріст маси, моціон і т.п.).

На початковому етапі економічного аналізу визначається узагальнюючий показник – маржинальний дохід. Відповідно до визначення, маржинальний дохід розраховується як різниця між вартістю виробленої товарної продукції і пропорційно-змінними спеціальними витратами на її виробництво. Маржинальний дохід у розрахунку на 1 мДж поживної енергії основного корму надає інформацію про можливості його подальшого застосування. Він може служити показником для порівняння різних виробничих процесів тваринництва з урахуванням споживання ними основного корму. Маржинальний дохід у розрахунку на 1 люд.-год. не має великого значення, тому що його використання, як показника конкурентоздатності, можливе лише при агрегуванні молочного скотарства з кормовиробництвом.

Наступним етапом є розрахунок прибутку і підприємницького доходу на одиницю (на 1 корову за рік). Принцип розрахунку обох показників полягає в тому, що від суми вартості виробленої продукції віднімаються витрати на виробництво.

Розходження між прибутком і підприємницьким доходом полягає в тому, що при розрахунку прибутку альтернативні витрати на власні виробничі ресурси не враховуються, тоді як у розрахунку підприємницького доходу вони враховані. Прибуток вище, ніж підприємницький, на суму альтернативних витрат. Тому, додаючи до підприємницького доходу альтернативні витрати,

дістаємо прибуток.

Позитивний розмір прибутку показує, скільки грошей після покриття витрат з використання матеріалів, машин, будинків, а також витрат по оплаті праці, використанню капіталу й оренді (корова + кормові угіддя) знаходиться в розпорядженні для забезпечення окупності власних виробничих ресурсів (сімейна робоча сила, власний капітал, власна земля).

Позитивний розмір підприємницького доходу підтверджує, що всі (у т.ч. і власні) виробничі ресурси цілком окупаються; для власних ресурсів це означає кращу окупність, ніж при альтернативному їх використанні.

Якщо отримано прибуток, а підприємницький дохід усе ж негативний, це означає, що всі виробничі засоби (включаючи заробітну плату, відсотки й оренду), можуть бути оплачені. Однак залишається недостатня сума для покриття витрат з використання власних виробничих ресурсів.

Шляхом поступового обліку статей витрат у калькуляції можна перевірити окупності витрат. Якщо, наприклад, при негативному підприємницькому доході маржинальний дохід усе ще залишається позитивним – це означає, що покривається лише частина постійних витрат, а, отже: довгостроково (тобто з поточними інвестиціями для заміщення використаних засобів виробництва) продовження виробництва – нерентабельне; початок або розширення виробництва з новою інвестицією – нерентабельні.

Короткострокове продовження виробничого процесу все-таки є економічно доцільним допоки в розпорядженні є постійні виробничі ресурси (машини, будинку і т.д.), оскільки навіть при припиненні виробництва виникають постійні витрати. Продовження виробництва сприяє зменшенню збитків, у порівнянні з альтернативним використанням задіяних ресурсів.

Окупність виробничих ресурсів (праця, капітал, земля) – це відшкодування їх у процесі виробництва продукції. При розрахунку окупності ресурсів відштовхуються від агрегації виробничих процесів (кормовиробництво + молочне скотарство).

Показники прибутку і підприємницького доходу вказують на окупність ресурсів, однак не визначають рівня цієї окупності. Щоб точно установити ефективність використання ресурсів і порівняти альтернативи їх застосування, визначають різницю між вартістю виробленої продукції і розміру витрат на одиницю розглянутого ресурсу. При цьому не враховуються витрати з викорис-

тання даного ресурсу (диференціюються власні ресурси і загальне використання ресурсів).

У молочному скотарстві поряд із молоком виробляється ряд побічної продукції (приплід, вибракувана худоба, органічні добрива). Щоб впорядкувати змінні витрати виробництва молока, потрібно від змінних витрат молочного скотарства в цілому відняти вартість всієї побічної продукції.

Поріг виробництва виражається сумою змінних витрат у розрахунку на одиницю виробленої продукції (грн/кг молока). При розрахунку порогу виробництва використовуються наступні статті витрат: змінні витрати, відображені в маржинальній калькуляції; всі інші змінні витрати, що не були враховані в маржинальній калькуляції; змінні витрати виробництва основних кормів (з агрегування); витрати з використання оборотного капіталу, сімейної неоплаченої робочої сили, (можливе альтернативне використання робочої сили грн/год.); заробітна плата найманої робочої сили; альтернативні витрати використання кормових площ (з агрегування); інші альтернативні витрати (корівник); витрати, що виникають у результаті запланованих інвестицій.

Поріг рентабельності – це загальна сума витрат у розрахунку на одиницю виробленої продукції. При розрахунку порогу рентабельності використовуються наступні статті витрат: змінні витрати, відображені в маржинальній калькуляції; всі інші змінні витрати, що не були враховані в маржинальній калькуляції; витрати по експлуатації основних засобів (машин, будинків, споруд і т.д.).

Поріг виробництва і рентабельності інтерпретуються як граничні ціни продукції. Дотримуючись цього принципу, можливі наступні варіанти інтерпретації результатів їх розрахунку:

- при певних виробничих умовах, виробництво молока середньотерміново економічно виправданий процес, якщо ринкова ціна знаходиться вище порогу виробництва;

- інвестиції в дану галузь доцільні лише в тому випадку, якщо додаткові (постійні) витрати виробництва молока будуть не вище різниці між ціною молока і порогом виробництва ;

- виробництво молока прибуткове, якщо ціна молока знаходиться вище порога рентабельності.

Особливість вищеописаної методики полягає в тому, що для її застосування в підприємстві необхідно створити досконалу систему управлінського обліку, яка б дозволяла отримати повну інформацію про кількість, час і місце використаного виробничого ресурсу, та об'єктивно оці-

нити кінцеву продукцію підприємства. Дана методика, крім того, передбачає чітке віднесення виробничих витрат на продукцію, при виробництві якої вони використані, незалежно від тривалості виробничого циклу виготовлення продукції.

Висновки. З нашого погляду, досвід економічної науки західних країн є досить цікавим та корисним для вивчення, особливо у зв'язку з одержанням Україною офіційного статусу країни з ринковою економікою. Необхідно зазначи-

ти, що в сучасних вітчизняних економічних умовах використання наведених у статті показників є складним завданням, оскільки в більшості підприємств для цього не створено необхідної інформаційної бази даних. Однак, поряд із цим їх застосування дозволяє комплексно оцінити ефективність виробничого процесу та визначити окупність використання окремих виробничих ресурсів з їх поділом на власні й залучені.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Андрійчук В.Г.* Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва // Економіка АПК. – 2005. – №5.

2. *Виробнича економіка / За ред. В.П. Галушко, Г. Штрюбеля.* Навч. посібн. – Вінниця: Нова Книга, 2005. – 400 с.

УДК 336.781.2

© 2006

*Харченко Н.В., кандидат економічних наук,
Полтавська державна аграрна академія*

ДИВІДЕНДИ У ФОРМІ АКЦІЙ І ДРОБЛЕННЯ АКЦІЙ (ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД)

Постановка проблеми.

Зазвичай дивіденди, що виплачуються акціями, і дроблення акцій використовуються для різних цілей; проте економічний сенс цих понять вельми близький. Їх розмежування можна провести тільки з погляду бухгалтерського обліку. В обліку розміщення пакету, що перевищує 25% вартості випуску, розглядається як дроблення акцій, а менший об'єм розміщення класифікується як дивіденди, що виплачуються акціями.

Виплата дивідендів акціями передбачає надання акціонерам нових емітованих акцій на суму дивідендів. Вона має інтерес для акціонерів, психологія яких орієнтована на зростання акціонерного капіталу в майбутньому. Акціонери, які надають перевагу поточному доходу, мають право продати додаткові акції на фондовому ринку.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Аналізу виплати дивідендів у різних формах в індустріально розвинених країнах Заходу присвячені численні теоретичні дослідження. Основні теоретичні розробки в даному напрямку належать Ченг Ф. Ли, Джозефу Й. Фіннерти (4), Дж. К. Ван Хорну (2), Копеленду, Фама, Фішеру, Дженсену, Роллу та іншим.

Мета досліджень та методика їх проведення. Головна мета дроблення акцій – залучення нових інвесторів. Досить рідко компанія готова зберегти ставку звичайних дивідендів на одному рівні як до, так і після дроблення, проте вона може збільшити реальний рівень виплат акціонерам.

Результати досліджень. Дивіденди, що виплачуються акціями (stock dividend), – це ті, які виплачуються у формі додаткових акцій, на відміну від дивідендів у формі грошових виплат.

Дивіденди, що виплачуються акціями, – це просто передача додаткових акцій акціонерам. Вони є не більше, ніж рекапіталізація компанії; пропорції співвідношень вартості вкладень різних акціонерів залишаються незмінними.

Дроблення акцій (stock split) – це збільшення кількості акцій за допомогою зменшення їх номі-

Розглядається виплата дивідендів акціями і дроблення акцій, додаткові акції, збільшення кількості акцій, скорочення номіналу, транс-акційні витрати.

налу. Так, дроблення акцій відносно 2 до 1 означає, що номінал акції зменшився наполовину.

При дробленні акцій їх число зростає завдяки пропорційному скороченню номіналу.

При виплаті дивідендів акціями номінал не падає, а при дробленні зменшується. У результаті рахунки звичайних акцій, сплаченого капіталу і нерозподіленого прибутку залишаються незмінними. Власний капітал, природно, теж залишається тим самим; зміни відбуваються лише в номінальній вартості акцій. Виплата дивідендів акціями і дроблення акцій мають чимало загального і розрізняються лише в плані обліку. Проте дроблення акцій зазвичай застосовується тоді, коли компанія бажає домогтися значного зменшення ринкової вартості акцій.

Чимало корпорацій практикують виплату дивідендів у формі акцій (stock dividend) або дроблення акцій (stock split). В обох випадках при цьому число розміщених на ринку акцій зростає, а притоку коштів до каси компанії не відбувається. Відмінність між прийомами полягає тільки в податкових результатах і облікових процедурах. Американський інститут дипломованих бухгалтерів рекомендує приріст числа акцій на ринку менше, ніж на 20-25% потрактувати як виплату дивідендів за допомогою додаткових акцій, а більший приріст, – як дроблення акцій.

У першому випадку, коли емісія відбувається у формі виплати дивідендів, відповідна частина нерозподіленого прибутку зараховується на рахунок акціонерного капіталу. В табл. 1 показані результати цієї процедури при емісії 10% від попереднього числа акцій.

Із даних таблиці 1 видно, що результатом цієї операції стали капіталізація частини нерозподіленого прибутку по поточному ринковому курсу акцій і зростання числа акцій на величину дивіденду, розподіленого у вигляді акцій. Сумарна величина акціонерного капіталу при цьому не змінилася і складає 123 000 дол. Ринкова вартість компанії також залишилася колишньою – 100 000 дол.

1. Дивіденд у формі акцій

До виплати дивіденду	
1000 звичайних акцій, розміщених на ринку, номінальною вартістю 40 дол.* за штуку з поточним ринковим курсом 100 дол.	40 000 дол.
Сплачена зверх номіналу частина акціонерного капіталу	3 000 дол.
Нерозподілений прибуток	80 000 дол.
Всього акціонерний капітал	123 000 дол.
Після розподілу 10%-го дивіденду у вигляді акцій	
1100 звичайних акцій, розміщених на ринку, номінальною вартістю 40 дол. за штуку з поточним ринковим курсом 90,91 дол.	44 000 дол.
Сплачена зверх номіналу частина акціонерного капіталу	9 000 дол.
Нерозподілений прибуток	70 000 дол.
Всього акціонерний капітал	123 000 дол.

* – долари США

2. Дроблення акцій

До дроблення	
1000 звичайних акцій, розміщених на ринку, номінальною вартістю 40 дол. за штуку з поточним ринковим курсом 100 дол.	40 000 дол.
Сплачена зверх номіналу частина акціонерного капіталу	3 000 дол.
Нерозподілений прибуток	80 000 дол.
Всього акціонерний капітал	123 000 дол.
Після дроблення в пропорції 2 до 1	
2000 звичайних акцій, розміщених на ринку, номінальною вартістю 20 дол. за штуку з поточним ринковим курсом 50 дол.	40 000 дол.
Сплачена зверх номіналу частина акціонерного капіталу	3 000 дол.
Нерозподілений прибуток	80 000 дол.
Всього акціонерний капітал	123 000 дол.

Дроблення акцій вираховується інакше. Результат дроблення акцій в пропорції два до одного показаний у табл. 2.

Дроблення акцій не супроводжується якими-небудь змінами в позиціях балансу, що відображають наявність акціонерного капіталу. Число акцій виросло, але номінальна вартість їх пропорційно знизилася. Ринковий курс акцій також змінився пропорційно зростанню числа розміщених акцій.

З економічної точки зору, ці дві операції мають цілком ідентичні результати: нічого істотного не відбувається при дробленні акцій або виплаті дивідендів акціями. Уявімо, що сім'я з чотирьох осіб ділить на сніданок яблучний пиріг. Абсолютно однаково, чи отримає кожний з них по шматку четверті пирога чи по два шматки, які в сумі становлять ту ж четверть пирога. Те ж саме відбувається у разі дроблення акцій або виплати дивідендів акціями. Проте реальна ситуа-

ція для фінансового менеджера не така проста.

Існує ряд причин, що наповнюють операцію по дробленню акцій або виплату дивідендів акціями певним змістом. Однією з них є *оптимальний ціновий інтервал (optimum trading range)*. Йдеться про уявлення, що в певному коридорі цін інвестори легше розлучаються з грошима. При ціні, що виходить за верхню межу цього інтервалу, частина інвесторів просто не зможе сплатити повний лот акцій. У цьому випадку їм доведеться або купувати частину цього пакету і, таким чином, платити значні комісійні, або переключитися на інші акції. При значенні ціни, що виходить за низьку межу інтервалу, деякі інвестори можуть думати, що сума операції досить незначна і її не варто здійснювати.

Цей аргумент досить неоднозначний. Такі могутні інвестиційні групи, як пенсійні і взаємні фундації, оперують настільки значними сумами і такими пакетами цінних паперів, що хтозна чи

має для них значення допустимий ціновий інтервал. Дешеві акції останнім часом користуються підвищеною увагою інвесторів, проте багато хто вірить у доцільність аргументу про оптимальний інтервал цін, який потребує подальшої емпіричної перевірки.

Копеленд (*Copeland, 1979*) стверджує, що дроблення акцій і виплата дивідендів акціями – невигідна справа, оскільки в результаті зростають трансакційні витрати, що знижує інтерес інвесторів і привабливість акцій.

Зростання трансакційних витрат пов'язане зі зростанням комісійних за послуги брокерів, а зі збільшенням розриву між цінами попиту -- й пропозиції. У ціні дешевих акцій частка комісійної винагороди брокерів становить суттєвішу частку, ніж у ціні дорогих акцій. Розрив між цінами покупки і продажу акцій складає більший відсоток до ціни дешевих акцій, ніж до ціни дорогих. Робота Копеленда переконливо показала, що як дроблення акцій, так і виплата дивідендів акціями зв'язані з певними витратами, які потрібно враховувати при ухваленні відповідних рішень.

Наведемо ще один аргумент на користь дроблення акцій або виплати дивідендів акціями. Відповідне рішення передає ринку деяку важливу інформацію. Як правило, до дроблення акцій або виплати дивідендів акціями вдаються компанії, що швидко розвиваються. Якби можна було стверджувати, що ринок вважає кожну компанію, яка вдається до цих прийомів, високоприбутковою і такою, що швидко розвивається,

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Бочаров В.В.* Корпоративные финансы. – СПб: Питер, 2001. – С.126-133.
2. *Ван Хорн Дж. К.* Основы управления финансами: Пер. с англ./ Гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С.522-525.
3. *Грідчина М.В.* Корпоративні фінанси (зарубіж-

тоді в цьому аргументі була б беззаперечна істина. Однак Фама, Фішер, Дженсен і Ролл (*Fama, Fisher, Jensen, Roll, 1969*) стверджують, що такий висновок ринок роблять тільки в тому випадку, якщо дроблення акцій або виплата дивідендів акціями супроводяться зростанням дивідендних виплат чи зростанням прибутковості. Інакше результат цих маніпуляцій з акціями виявляється незначним.

Висновки. Доки ми не навчимося краще розуміти психологію інвесторів, дане питання залишиться відкритим. Менеджери будуть як і раніше вдаватися до дроблення акцій та до виплати дивідендів акціями; деякі інвестори будуть реагувати на це позитивно, а деякі ігноруватимуть ці рішення.

Укрупнення акцій (reverse stock split), про що свідчить назва, є операція, зворотна дробленню акцій, – число акцій стає меншим, а курс кожної зростає, так що вартість компанії залишається попередньою. Немає підстав вважати, що при цьому ринкова вартість компанії як-небудь змінюється. Чимало інвесторів сприймають укрупнення акцій як ознаку того, що компанія переживає фінансові труднощі. В основі цього сприйняття лежать два аргументи:

Ринковий курс акцій низький, і тому вони не привертають уваги серйозних інвесторів.

Прибуток на акцію досить незначний.

Грунтовність цих аргументів, як і у разі розщеплювання акцій, сумнівна і потребує емпіричної перевірки.

- ний досвід і вітчизняна практика): Навч. посібн. – К.: МАУП, 2002. – С.144-154.
4. *Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти.* Финансы корпораций: теория, методы и практика. – М.: ИНФРА – М, 2000. – С.337-339.

УДК 338.43.01: 631.152
© 2006

Білун С.О., старший викладач,
Полтавська державна аграрна академія

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Постановка проблеми. Метою проведення реформування сільськогосподарського виробництва був пошук реального господаря і створення на базі приватної форми власності на землю та майно нових форм організації виробництва.

На сьогодні актуальним залишається питання підвищення ефективності новостворених організаційно-правових форм та їх подальший розвиток. Тому, з нашого погляду, на даному етапі доцільно розглянути це питання з позицій організаційної поведінки і формування високоефективних організацій.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Вивченню розвитку аграрних підприємств, що мають різні організаційно-правові форми, присвячені наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема В.Г. Андрійчука, М.І. Кісіля, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина, Ю.І. Шорохова та ін. Разом із тим ця багатоаспектна проблема вимагає подальшого поглибленого вивчення. Це стосується і обґрунтування критеріїв оцінки організаційних заходів, спрямованих на вибір ефективніших організаційних систем господарювання для конкретних умов (2-3, 5).

Мета досліджень та методика їх проведення. У загальному розумінні організаційна поведінка характеризується відношенням організації до споживачів, постачальників, свого персоналу, держави, конкурентів, власників організації; особливостями і закономірностями міжособистісних відносин в організації, відношенням до нововведень, до розвитку.

Високоефективні організації – це такі організації, які ставлять перед собою не одну-єдину, а цілий комплекс цілей, більшість з яких не носять вартісного характеру, які здатні до постійного саморозвитку в процесі погодженого суспільного розвитку в рамках гуманістичної парадигми їхньої поведінки, характеризуються постійно висо-

Розглянуто проблемні питання подальшого розвитку організаційно-правових форм господарювання в аграрному виробництві. На основі вивчення досвіду вітчизняних та зарубіжних науковців запропоновано методичні підходи щодо визначення підвищення ефективності новостворених підприємств з позицій організаційної поведінки і формування високоефективних організацій та на основі побудови профілю організації.

кими досягненнями в динамічному, мінливому зовнішньому світі (1, 6).

Для визначення напрямку розвитку організаційно-правових форм господарювання, що сьогодні існують в сільському господарстві Конотопського району Сумської області,

проаналізуємо їх сучасний стан, побудувавши профіль організації. Суть цього підходу полягає в наступному:

- Складається повний список відмінних характеристик високоефективної організації.
- Оцінюється ступінь розвитку кожної з цих характеристик по шкалі від 0 до 3. Оцінки можуть бути отримані за допомогою різних методів – анкетування, інтерв'ювання, вироблення колективних рішень (мозковий штурм, метод номінальних груп і т.п.).
- За результатами такої оцінки складається профіль організації, що може бути представлений у вигляді таблиці.

Програма переведення підприємства у високоефективний стан спрямована на усунення розбіжностей між реальним та “ідеальним” значеннями кожної з відмінних ознак. Почерговість вирішення цих задач повинна враховувати величину розбіжностей, важливість характеристик і їхній взаємозв'язок.

Для виконання цього завдання ми скористалися методом анкетування. Питання, подані в анкеті, розроблені на основі методичних рекомендацій з оцінки організаційної культури підприємства (4). Відповіді на них можна розділити на групи, кількість яких відповідає кількості відмінних характеристик високоефективних організацій.

Результати досліджень. Для проведення діагностики розвитку форм господарювання в сільському господарстві Конотопського району Сумської області, існуючі підприємства були згруповані за організаційно-правовими формами. Серед них, за допомогою кластерного аналізу, було відібрано господарства, які найбільше

відповідають середнім показникам ефективності господарювання за 2003-2004 роки по групі.

Так, серед акціонерних товариств анкетування за вказаним критерієм відбору було проведено в ВАТ "Радгосп "Шевченківський". Товариства з обмеженою відповідальністю представлені СТОВ "Червоний Яр" (підприємство, що найбільше відповідає середнім показникам ефективності господарювання в групі прибуткових товариств з обмеженою відповідальністю) та СТОВ "Бочечківське", відповідно, що є найбільш репрезентативним серед збиткових господарств вказаної групи. Приватні сільськогосподарські підприємства репрезентують господарства "Соснівське" і "Хлібороб".

Респондентами були особи, які належать до апарату управління, та робітників підприємства з вищою та середньою освітою. В основному всі вони працюють у господарстві понад 15 років.

Таким чином, умови побудови профілю організації для всіх організаційно-правових форм є однаковими, що дасть змогу більш об'єктивно

підійти до оцінки їх майбутнього розвитку.

Після проведення анкетування та обробки анкетних даних, ми згрупували всі відповіді за ознаками високоефективних організацій. Так, позитивна відповідь відповідала 3 балам, відповідно, негативна відповідь – 0 балів. Відповіді, що носять не чіткий характер – "скоріше так" – 2 бали, "скоріше ні" – 1 бал.

Отримані результати за кожною організаційно-правовою формою нами подані в таблиці 1, що дає змогу визначити профіль організації та напрями її розвитку в майбутньому.

Як видно з даних таблиці, акціонерні товариства досить близько наближені до параметрів високоефективних організацій. Позитивні відповіді за позиціями 4, 5, 6 і 9 вказують на здатність організацій даного типу адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища завдяки внутрішній згуртованості, здатності до навчання, ефективному використанню наявних ресурсів, а також характеристикам лідера організації як стратегічного лідера.

1. Профіль сільськогосподарських підприємств Конопотського району Сумської області

Назва характеристики	Бали			
	0	1	2	3
1	2	3	4	5
Високоефективні організації дотримуються гуманістичної парадигми розвитку, основу якої складає ідеологія служіння			а, б, в г, д	
Високоефективні організації спрямовані на оперативний пошук і якісне задоволення потреб своїх споживачів. Вони максимально чуттєві до зміни таких потреб		а, б, г, д	в	
Високоефективні організації відрізняються здатністю до постійного оновлення, розвитку.			а, б, в, г	д
Високоефективні організації працюють як єдине ціле		в	б, г, д	а
Високоефективні організації – це організації, персонал яких постійно самовдосконалюється			б, в, г, д	а
Високоефективні організації раціонально розпоряджаються наявними ресурсами, збільшуючи їх		б	в, г	а, д
Високоефективні організації розвивають здібності персоналу, створюють умови і стимули для їхньої максимальної реалізації в процесі досягнення загальних цілей. Вони якнайповніше використовують потенціал колективу		б, г	в, а, д	
У високоефективних організаціях ініціатором принципових для організації рішень може бути будь-який представник колективу. Для них характерна участь персоналу у виявленні та вирішенні проблем організації		в, г	а, б, д	
Лідер високоефективної організації наділений здатністю до стратегічного лідерства	б, г	д	в	а
Система управління високоефективними організаціями чуттєва до слабких сигналів, що свідчать про необхідність змін		б, г	а, в, д	

б – СТОВ "Червоний Яр", в – СТОВ "Бочечківське", г – ПСП "Соснівське", д – ПСП "Хлібороб"

Результати проведеного анкетування серед членів товариств з обмеженою відповідальністю свідчать про їх розвиток у напрямі високоєфективних організацій. Однак для досягнення цієї мети необхідно зорієнтуватися на вирішенні таких питань як вивчення вимог ринку, ефективніше використання наявних ресурсів. До внутрішніх проблем, що існують у цій групі господарств, також належить неповна згуртованість колективу.

Аналіз розвитку приватних сільськогосподарських підприємств у Конотопському районі свідчить про те, що наявність у них характеристик високоєфективних організацій або наближення до цих параметрів залежить від того, як давно була обрана саме ця організаційно-правова фор-

ма для ведення господарювання.

Висновки. Проведені дослідження свідчать: для переведення організації з одного стану в інший необхідно виконати певну роботу. Як відомо, будь-яка робота може бути виконана тільки під впливом визначеної сили. Це означає, що бажані зміни можливі, якщо в організації існують сили, орієнтовані в напрямі необхідних перетворень, причому величина цих сил достатня для виконання останніх. Такі сили називаються спонукаючими силами розвитку. Вони виникають у колективі, коли у свідомості людей реалізація реформ пов'язана із суб'єктивно значимими змінами ступеня задоволення найбільш важливих потреб.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Андрійчук В.Г.* Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. *Кісіль М.І.* Критерій і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі // *Економіка АПК.* – 2001. – №8. – С.59-62.
3. *Малік М.Й.* Організаційні аспекти аграрної реформи в Україні // *Економіка АПК.* – 1998. – №1. – С.3-7.
4. Оцінка організаційної культури підприємства. Методичні рекомендації. – Полтава: РВВ ПДАА, 2003. – 42 с.
5. *Месель-Веселяк В.Я.* Розвиток та ефективність організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України // *Економіка АПК.* – 2004. – №11. – С.18-24.
6. *Саблук П.Т.* Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у XXI столітті // *Економіка АПК.* – 2001. – №4
7. *Шорохов Ю.И., Глушков А.В., Мамагулашвили Д.И.* Организационное поведение: Уч. пособие для студентов эконом. факультетов. – М.: ПЕР СЭ, 2000. – 128 с.

УДК 330.322.01
© 2006

*Шурик І.І., кандидат політичних наук,
Полтавська державна аграрна академія*

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В КОНТЕКСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Незалежність країни ви- значається ступенем ефек- тивності її національної економіки, що неможливо

Розглянуто проблему залучення прямих іно- земній інвестицій в національну економіку, що є одною з умов її структурної перебудови, прискорення темпів розвитку та запобігання економічної стагнації.

земного капіталу з точки зору потреб національної економіки як одного з факторів економічного зрос- тання.

без її реформування і потребує значних вкладень, які (з ряду об'єктивних обставин) не завжди може здійснювати внутрішній інвестор. У зв'язку з цим важливим стимулом її розвитку стають іноземні інвестиції, а вивчення міжнародних інвестиційних процесів визнається одним із пріоритетних напрямів сучасної економічної науки.

Оскільки Україна перебуває на стадії ринкової трансформації, то в нинішній ситуації особливо- го значення набуває переосмислення вагомості іноземних інвестицій та визначення перспективних напрямів їх залучення. У цьому контексті актуальним є дослідження теоретичних основ інвестиційної привабливості економічної системи, з'ясування перепон на цьому шляху, розробка відповідної до потреб національної економіки системи заохочень іноземних інвесторів.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Прямі іноземні капіталовкладення, метою яких є здійснення довгострокового ефективного права голосу в управлінні підприємством, є об'єктом досліджень багатьох учених. Вони працюють над теоретико-методичними основами іноземно- го інвестування (17-18), аналізують фактори, що впливають на привабливість національної еко- номіки та стримують широкомасштабне залу- чення іноземних інвестицій (15-16, 21), акцен- тують увагу на різних аспектах інвестиційної діяльності: динаміці і структурі міжнародних інвестиційних процесів (3, 5), їх ролі в банківсь- кому секторі України (2, 9, 20), поточному стані залучення іноземних інвестицій (1, 4, 9, 11, 13) тощо. Разом із тим слід визнати, що суттєвою перепорою на шляху до об'єктивної оцінки реал- ного стану з надходженням до України прямих іноземних інвестицій є суперечливість і неточ- ність відповідної офіційної інформації Держав- ного комітету зі статистики (14).

Мета досліджень та методика їх проведен- ня. Мета дослідження – оцінити діяльність іно-

Результати досліджень. В останні роки міжнародні інвестиційні процеси зростають швидкими темпами. Так, якщо протягом 1982- 2000 років експорт товарів та послуг збільшився лише у 3,3 рази, то експорт іноземного капіталу – більше, ніж у 30 разів (3). За висновками експертів ООН, причинами, що спонукають інвес- торів до пересування капіталів за кордон, є по- шук ресурсів та сировини, ринків збуту продук- ції та нових конкурентоспроможних виробництв.

Згідно з результатами дослідження, яке щоріч- но проводить американська консалтингова ком- панія А. Т. Kearney, лідером за привабливістю для іноземних інвесторів уже четвертий рік залишається Китай (у 2004 р. залучив 60,6 млрд. дол.). Друге місце, обігнавши США, посіла Індія (залучила 5,3 млрд. дол., що складає 0,8% від глобальних потоків), четверте зберегла за собою Великобританія (8).

Світовий досвід розвитку свідчить, що для макроекономічної стабілізації країни та соціаль- ного добробуту необхідно забезпечити щорічні темпи зростання обсягів інвестицій на рівні 10- 12% ВВП, або на кожен відсоток приросту ВВП країна повинна виділити на інвестиції у реаль- ний сектор економіки не менше 3% ВВП. В Україні відношення прямих іноземних інвести- цій до ВВП коливається на рівні 1,21-2,39% (14).

До того ж, лише за 2004 рік їх обсяг зріс на 1930,3 млн. дол. (23%). Однак ці показники по- ступаються динаміці в країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). Так, у загальному обсязі капітальних інвестицій в Україну за 2004 р. ПП становили лише 3,6%, тоді як у країнах ЦСЄ – близько 15%. У перерахунку на душу населення це становило у Чехії – 2,6 тис. дол., у Польщі – 1,2 тис. дол., тобто обсяги залучення іноземних інвестицій на душу населення в Україні значно нижчі, ніж у Чехії, Естонії, Угорщині, Словач- чині (3).

Надходження інвестицій до України (4, 6-7, 16)

Період	Загальний обсяг	На душу населення
1991-2005	9,6 млрд. дол.	
К.1999	2,8 млрд. дол.	545 гривень
На 1.07.2001	4,1 млрд. дол.	83 дол.
На 1.07.2004	7,3 млрд. дол.	192 дол.
На 1.07.2005	4,9 млрд. дол.	

Головна інвестиційна перевага України – насиченість і слаба конкуренція на ринку товарів і послуг (10). Найбільш привабливими галузми залишаються оптова торгівля та харчова промисловість (у кожному з яких обсяг іноземних інвестицій перевищує 0,9 млрд. дол.), сфера видобутку нафти та газу. Найкращу динаміку демонструють машинобудування, транспорт і зв'язок, торгівля транспортними засобами. За кількістю реалізованих інвестиційних проектів лідирує сфера торгівлі та послуг, за сумою – сфера виробництва. Середній розмір інвестицій – від 100 тис. дол. до 10 млн. дол. (8, 17).

Останнім часом однією з тенденцій інвестиційного процесу в Україні стало значне уповільнення темпів залучення ПІІ (прямі іноземні інвестиції), причинами чого є невизначеність правил гри, перспективи втратити свій власний бізнес, значний політичний ризик. «В Україні, – зазначає В. Дмитрієв, голова правління Британської компанії «Ригал Петролеум Україна», – на жаль, звикли працювати від виборів до виборів, які тягнуть за собою обов'язкову зміну уряду. Це небезпечно для інвестиційних проектів. Не хотілося б, щоб після чергових виборів у нашій галузі знову замість міністерства придумали комітет» (19). Суттєве скорочення в країну іноземних інвестицій протягом 2005 року пов'язано також із процесами реприватизації і ліквідацією вільних економічних зон та територій пріоритетного розвитку.

Для виправлення загрозливої для національної економіки та іміджу країни ситуації та з метою заохочення західних партнерів 16-17 червня 2005 року у Києві було проведено «Міжнародний інвестиційний форум».

Згодом, згідно розпорядження уряду від 18 липня 2005 року Ш 273-р, створюється робоча група (у складі 26 осіб) з підготовки законопроекту про створення сприятливих умов для залучення інвестицій, яку очолила сама прем'єр Ю. Тимошенко (заст. А. Кінаха). До робочої групи також увійшли міністри: фінансів – В. Пинзеник, економіки – С. Терьохін, промислової політики – В. Шандра, голови Харківської

міської та обласної держадміністрацій – В. Шумилкін та Я. Ющенко, відповідно.

За Указом Президента «Про консультативну раду по питаннях іноземних інвестицій в Україні» оновлюється її склад, зокрема, з української сторони до неї увійшли А. Кінаха – секретар СКБО, Ю. Єхануров – прем'єр-міністр, А. Яценюк – міністр економіки. З іноземної – О. Дергукова – президент компанії «Майкрософт» по Росії та країнам СНД (РФ), Л. Мелалед – почесний голова і старший радник з питань політики Чикагської торгової біржі (США), К. Лейтля – президент Палати економіки Республіки Австрія.

20 жовтня 2005 року на засіданні консультативної ради В. Ющенко заявив про готовність виправити помилки влади, перш за все, йдеться про закриття 24 спеціальних економічних зон і території пріоритетного розвитку та обговорити з інвесторами шляхи їх виправлення.

Однак кардинальна зміна ситуації потребує не декларацій про добрі наміри, а чітких гарантій, основними з яких повинні стати стабільне законодавство та стабільна економіка. Нагально необхідні законодавче врегулювання прав акціонерів, утворення чіткого правового поля для підприємницької діяльності, забезпечення гарантій прав власності; застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та аудиту і реформування податкової системи; боротьба з корупцією (15-16, 21).

Висновки. Проблема залучення іноземних інвестицій набула надзвичайної актуальності, адже в умовах ринкової трансформації національної економіки вони можуть стати суттєвим важелем її структурної перебудови, проте «іноземні інвестори займаються стратегією розвитку власного бізнесу. Даремно очікувати від них, що вони будуть займатися ще й стратегією розвитку української економіки» (14). Разом із тим, використання іноземних інвестицій, як перспективного напрямку розвитку національної економіки, потребує також передбачення та врахування можливих негативних наслідків впливу іноземного капіталу на економічні інтереси країни.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Борщ Л.М.* Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи. – К.: Знання, КОО. – 2002. – С.101-102.
2. *Вікторович Л.* Іноземний капітал у банках: за і проти // Поступ. – 2001. – С.103.
3. *Гайдуцький А.* Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів // Фінанси України. – 2004. – №12. – С.50-58.
4. *Гальчинський А.* Іноземні інвестиції: проблеми та перспективи // Дзеркало тижня. – 17 вересня 2005.
5. *Губайдуллина Ф.* Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК і глобалізація // Мировая економіка и международные отношения. – 2003. – №2. – С.42-47.
6. 2000. – 16 ноября 2005. – Е 5.
7. 2000. – 30 сентября 2005. – Е 5.
8. *Загорулько Ю.* Индия завоевывает инвесторов // Зеркало недели. – 2005. – 21 января. – С.11.
9. *Лізарова Т.І. Джаббаров Сакіт Тагі огли, Ей-вазов Джамбул Шафі Огли.* Інвестування в процесі формування та розвитку фондового ринку // Економічна наука. – 2004. – №2. – С.22.
10. *Манько В.* В ожидании ВТО. Сможет ли Україна воспользоваться преимуществами от вступления в клуб мировой торговли // Зеркало недели, 10 декабря 2005).
11. *Матвієнко П.* Вплив іноземного капіталу на інвестиційний клімат в Україні // Вісник НБУ. – 2003. – №10. – С.37.
12. *Мацібора Т.В.* Прямі іноземні інвестиції в економіці перехідного періоду // Вісник НБУ. – 2003. – №10. – С.37.
13. *Михайленко М.* Псевдоинвестиции по-українски // «2000». – 2006. – 3. 03. – Е 6.
14. *Пирог О.В.* Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №5(47). – С.19.
15. Препятствия для торговли и инвестиций в новых республиках бывшего Советского Союза. Обзор препятствий с точки зрения Американских бизнесменов. Администрация Международной торговли. Коммерческий департамент США. 1992, март.
16. *Солдатенко В.* Державне сприяння прямим іноземним інвестиціям // Економіка та держава. – 2004. – №9. – С.33.
17. *Солдатенко В.В.* Теоретико-методичні основи прямого іноземного інвестування в системі сучасного економічного знання / Економіка та держава. – 2004. – №10. – С.34.
18. *Федорчук Д.* Про співвідношення понять «інвестиції», «іноземні інвестиції» та «прямі іноземні інвестиції» // Господарське право. – 2003. – №4. – С.10.
19. *Швец Т.* Інвестори ждуть стабільності // Зеркало недели. – 9 июня 2005.
20. *Шелудько Н.М.* Іноземний капітал у банківському секторі України: тенденції, проблеми, перспективи // Фінанси України. – 2004. – №12. – С.100-107.
21. *Шупик І.І.* Іноземні інвестиції як важливий ресурс забезпечення макроекономічної стабільності України // Економіка: проблеми теорії і практики. Зб. наук. праць. – Випуск 199. – Т.ІІ. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С.197-502.

УДК 658.821:633.11 (477.53)

© 2006

*Хурдей В.Д., кандидат економічних наук,
Полтавська державна аграрна академія*

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІНОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Постановка проблеми.

В умовах ринкової економіки суб'єкти підприємницької діяльності наділені правом самостійно визначати ціни на продукцію, яку вони виробляють. Наявність цього права зумовлює виникнення цінової конкуренції між виробниками. Кожен із них намагається продати вироблену продукцію, зберігаючи (а по можливості і розширюючи свою ринкову нішу) і тим самим зміцнити на ньому своє становище. Це намагання реалізується аграрними підприємствами за двома напрямками: раціональним використанням факторів нецінової конкуренції, насамперед підвищенням якості продукції та регулюванням рівня цін на продукцію. Якщо продукція не має кращих властивостей, порівняно з ідентичною продукцією конкурентів, то боротьба за ринок збуту зосереджується на ціні. Для аграрних підприємств Полтавщини, як і України в цілому, регулювання ціни на сільськогосподарську продукцію нині має надзвичайне значення, а забезпечення цінової конкурентоспроможності продукції є одним із найголовніших чинників ефективного розвитку агропромислового виробництва.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. У сучасній економічній літературі приділяється значна увага як теоретичним, так і практичним проблемам управління конкурентоспроможністю аграрної продукції. Більшість дослідників зосереджують увагу на досягненні конкурентного успіху підприємством завдяки більш ефективному використанню ресурсів, мінімізації витрат на виробництво продукції та підвищення її якості (3, 5).

На думку М. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, слід враховувати й інші фактори конкуренції: сегментація ринку, диференціація продукції, технологічні відмінності, вартісні переваги (2, 4). Однак, проблема підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції за допомогою цінового чинника потребує глибшого вивчення.

Мета досліджень та методика їх проведення: за допомогою ретроспективного аналізу ці-

Розглянуто важливість забезпечення цінової конкурентоспроможності аграрної продукції. Вивчено це питання на прикладі аграрних підприємств Полтавської області. Здійснено розрахунок можливої ціни пшениці методом тендерного ціноутворення.

нової конкурентоспроможності продукції в аграрних підприємствах визначити стан і рівень управління ціновою конкурентоспроможністю продук-

ції, можливості адаптації ціни на продукцію до умов ринку; виділити основні завдання і напрями маркетингового забезпечення цінової конкурентоспроможності продукції в аграрних підприємствах.

Результати досліджень. Ціна, як елемент традиційного маркетингу, забезпечує виробникові реальний дохід. Сутність конкуренції на основі ціни полягає в тому, що однорідні види продукції за умов вільного ціноутворення пропонуються на ринку за різними цінами. Природно, що за інших рівних умов (якість, сервіс) покупець віддає перевагу тій продукції, яка має найнижчу ціну. Таким чином цінова конкуренція проявляється в намаганні товаровиробників використовувати ціну як важіль утримання і зміцнення своєї позиції на ринку. Можна стверджувати, що цінова конкуренція – це найгнучкіший інструмент конкуренції, адже ціни легко й швидко можна змінювати з урахуванням попиту, витрат виробництва і дій конкурентів.

Однак, із розвитком ринкових відносин в Україні, цінова конкуренція стала неефективною, оскільки більшістю аграрних підприємств значна увага приділялась зниженню витрат виробництва навіть за рахунок певного зниження якості продукції. Тому нині досить дійовою формою конкуренції є боротьба за високий рівень якості продукції. Разом із тим, виробники аграрної продукції не повинні забувати, що у ринкових умовах ціна повинна формуватися у зворотному напрямку – від ринку до виробника, від роздрібною ціни кінцевого продукту до ціни на засоби виробництва. Високий же прибуток можна одержати тільки за умов низьких власних витрат і високої якості продукції.

В умовах цінової конкуренції зміцнюють своє становище на ринку ті підприємства, які виробляють товари з високою ціновою конкурентоспроможністю, під якою розуміють ступінь мож-

ливого зниження ціни, порівняно з ринковою, за якого забезпечується безбитковість виробництва і, навіть, отримання запланованого прибутку.

Цінову конкурентоспроможність продукції визначають за формулою:

$$ЦК = (Ц - С) / Ц, \quad (1)$$

де ЦК – цінова конкурентоспроможність продукції; Ц – ціна продажу 1 ц продукції; С – повна собівартість 1 ц продукції.

Дана формула є модифікацією формули рентабельності продажу. Вищу цінову конкурентоспроможність мають ті підприємства, які економічно спроможні продавати свою продукцію за цінами нижчими, ніж у конкурентів, і одержувати при цьому прибуток (табл. 1).

Із даних таблиці видно, що цінова конкурентоспроможність за всіма видами продукції вища в АФ «Маяк» Котелевського району Полтавської області. Найбільші переваги це підприємство має у виробництві яловичини, свинини та молока і може знижувати реалізаційну ціну, порівняно з ТОВ АФ «Шишацька» Шишацького району Полтавської області, відповідно, на 0,84 коп. за 1 кг; 0,78 коп. за 1 кг; та 0,89 коп. за 1 кг.

Для підприємства важливо, щоб загальний індекс цінової конкурентоспроможності був більшим за одиницю, оскільки це свідчить про зміцнення позиції підприємства на ринку. На жаль, ТОВ АФ «Шишацька» Шишацького району за період із 2000-2005 рр. так і не досягло такого рівня показника, більше того – рівень цінової конкурентоспроможності більшості видів продукції знизився. Причиною такої ситуації на підприємстві є високий рівень собівартості продукції. В АФ «Маяк» Котелевського району індекс цінової конкурентоспроможності більший за одиницю по наступних видах продукції: соняшник – 1,01; свинина – 1,23; молоко – 1,10, що є

свідченням високого рівня цінової конкурентоспроможності продукції на ринку.

Таким чином, цінова конкурентоспроможність аграрної продукції зміцнює становище підприємства на ринку.

Основною умовою підвищення рівня цінової конкурентоспроможності є правильний вибір маркетингової і конкурентної стратегії підприємства та виробництво продукції краще, ніж це роблять конкуренти. Менеджери та маркетологи підприємства повинні працювати узгоджено, чітко визначившись з усіма видами практичної діяльності, які дозволять підприємству краще використовувати наявні ресурси, наприклад, за рахунок втілення більш прогресивних технологій, мотивації працівників чи ефективного управління підприємством.

Сучасний маркетинговий підхід до конкурентного управління підприємством робить акцент саме на ціновій конкурентоспроможності продукції, оскільки сьогодні маркетинг полягає зовсім не в обслуговуванні покупців – необхідно перехитрити, перемогти конкурентів. Ідеальним варіантом для цього (хоча й дорогим) є цінова конкуренція.

В умовах зростання конкуренції виробники повинні шукати нові шляхи для виходу, і, що не менш важливо, утримання існуючих ринків збуту. Аграрні виробники конкурують не лише за рахунок більшої пропозиції якісної продукції, а й за рахунок ціни, що примушує їх зменшувати витрати (собівартість продукції).

Досвід розвинутих країн переконливо засвідчує, що в умовах ринкової економіки аграрні підприємства України повинні бути в змозі брати участь у закритих торгах (тендері). Тендер – це конкурсна форма надання замовлень на постачання товарів, що передбачає залучення

1. Аналіз цінової конкурентоспроможності продукції в аграрних підприємствах Полтавської області

Продукція	ТОВ АФ «Шишацька» Шишацького району				АФ «Маяк» Котелевського району				Порівняння, (+/-) показників 2005 року між підприємствами
	2000 р.	2002 р.	2005 р.	2005 р. в % до 2000 р.	2000 р.	2002 р.	2005 р.	2005 р. в % до 2000 р.	
Озима пшениця	0,38	0,49	0,29	76,32	0,72	0,64	0,72	100,00	+0,43
Соняшник	0,48	0,17	0,39	81,25	0,70	0,29	0,71	101,43	+0,32
Цукрові буряки	0,02	0,06	-0,13	-	0,52	0,34	0,33	63,46	+0,46
Яловичина	-0,26	-1,12	-0,53	203,84	0,54	0,18	0,31	57,41	+0,84
Свинина	-0,32	-2,31	-0,25	78,13	0,43	0,19	0,53	123,26	+0,78
Молоко	0,12	0,03	-0,23	-	0,60	0,51	0,66	110,00	+0,89

2. Ймовірність виграшу тендеру та отримання прибутку аграрним підприємством за різних рівнів цін на озиму пшеницю

Рівень ціни 1 ц, грн.	15	20	25	30	35	40	45
Виручка від реалізації, грн.	15000	20000	25000	30000	35000	40000	45000
Змінні витрати на партію продукції, грн.	12474	12474	12474	12474	12474	12474	12474
Маржинальний дохід, грн.	2526	7526	12526	17526	22526	27526	32526
Знижка тендерної ціни у порівнянні з ринковою, %	72,2	62,9	53,7	44,4	35,2	25,9	16,7
Ймовірність виграшу тендеру, %	86,64	75,48	64,44	53,28	42,24	31,08	20,04
Ймовірний прибуток, грн.	2188,53	5680,62	8071,75	9337,85	9514,98	8555,08	6518,2

пропозицій кількох постачальників із метою забезпечення найвигідніших комерційних та інших умов угоди для організаторів торгів (1, с.162). У цьому випадку мета кожного конкурента – виграти тендер: вища ймовірність його виграшу у того, хто призначить найнижчу ціну. Проте для підприємства ця ціна не може бути нижчою від собівартості (окрім ситуацій, якщо потрібно завантажити виробничі потужності підприємства), і навіть наближеною до рівня собівартості, адже ідеальний варіант – найнижчий рівень ціни й оптимальний розмір прибутку.

Здійснивши аналіз цінової конкурентоспроможності продукції підприємство може оцінити внутрішні можливості та оцінити можливості конкурентів, визначитися із найконкурентоспроможнішою продукцією за ціною, а застосувавши метод тендерного ціноутворення, розрахувати прибуток при різних рівнях ціни на продукцію. Наприклад, за умови, що тендер озимої пшениці – 100 т, попередня ціна 1 т тендерної пропозиції – 450 грн., ринкова ціна 1 т пшениці III класу – 540 грн., собівартість 1 т пшениці – 207,2 грн., у тому числі: змінні витрати – 124,74 грн., постійні витрати – 82,46 грн. Звідси випливає, що цінова ймовірність виграшу тендеру відносно знижки тендерної ціни, в порівнянні з ринковою, становить 1,2:1 (табл. 2).

Розрахунки таблиці показують, що найвищий прибуток (9514,98 грн.) підприємство отримає, реалізуючи продукцію за ціною 35 грн. за 1 ц, при цьому ймовірність виграшу тендеру стано-

витиме 42,24%. Із даних таблиці 2 також видно, що підприємство, встановивши ціну на рівні 30 грн. за 1 ц, підвищить ймовірність виграшу тендеру на 11,04%, а прибуток знизиться лише на 1,86% і становитиме 9337,85 грн.

Отже, високий рівень цінової конкурентоспроможності продукції свідчить про необхідність нарощування обсягів виробництва і реалізації продукції, можливість формування портфеля замовлень та одержання очікуваного прибутку підприємством.

Висновки. Аграрним виробникам важливо продати вироблену продукцію. Для ефективності просування її на ринок треба орієнтуватися не лише на якість, а й на цінову конкурентоспроможність власної продукції.

Рівень цінової конкурентоспроможності продукції є прямим відображенням рівня ефективності її виробництва, тому менеджери повинні його всебічно аналізувати і широко використовувати при аналізі й обґрунтуванні управлінських рішень.

Основними напрямками маркетингового забезпечення цінової конкурентоспроможності аграрної продукції мають стати:

- нижчі, ніж у конкурентів, витрати виробництва і унікальність продукції з точки зору споживача;
- пропонування продукції за справедливою ціною, яка б мала цінність для споживача;
- розширення сфери дії принципів вільної торгівлі;
- впровадження європейської аграрної політики.

можність фірми: Навч. посібн. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – С.17-35.

4. *Портер М.Э.* Конкуренция. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – С.87.

5. *Шевченко Л.С.* Конкурентное управление. – Харьков: Эспада, 2004. – С.158-166.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Васильєв С.В., Бондарчук Н.В., Макаренко А.П. та ін.* Словник економічних термінів. – Дніпропетровськ: ДДАУ. – 192 с.
 2. *Ламбен Жан-Жак.* Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. – СПб.: Наука, 1996. – С.341-346.
 3. *Пасічник В.Г., Акіліна О.В.* Конкурентоспро-

УДК 330.31 : 331.104
© 2006

Курбацька Л.М., ст. викладач,
Дніпропетровський державний аграрний університет

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Постановка проблеми.

Проблема мотивації до праці є надто актуальною стосовно аграрного виробництва. Це пояснюється тим, що необхідно врахувати складну специфіку аграрних відносин, зумовлену особливостями сільського життя. Реформування сільськогосподарських підприємств зумовлює пошук теоретичних і методичних підвалин стимулювання праці, які б сприяли підвищенню ефективності використання трудового потенціалу.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Недостатність стимулювання праці у сільському господарстві є небезпечною як в економічному, так і соціальному аспектах. Основним напрямом удосконалення системи матеріального стимулювання є удосконалення механізму привласнення, проте для цього необхідно усунути економічну дискримінацію аграрного сектора, що може досягатися шляхом впровадження еквівалентного обміну продукції сільського господарства на продукцію інших галузей економіки, а також через створення умов, коли б аграрні підприємства отримували прибуток, який дозволив би їм забезпечити своїм працівникам рівень оплати праці не нижче ринкової ціни робочої сили (іншими словами, оплата аграрної праці має знаходитися на рівні суспільно необхідної) (4).

Зазначені аспекти мотивації праці в аграрному секторі знаходяться постійно в полі зору науковців О.А. Бугуцького, В.С. Дієсперова, В.К. Савчука, О.А. Стретовича (3), О.С. Федоренко та ін. Разом із тим, не всі аспекти цієї складної проблеми всебічно дослідженні, зокрема актуальним залишається створення мотиваційного механізму економії трудозатрат та підвищення їх ефективності в умовах ринкової економіки у тісному взаємозв'язку з раціональною зайнятістю населення в галузях сільського господарства. "Мотивація праці являє собою "зворотний" бік формування і функціонування ринку трудових ресурсів, оскільки вона сприяє підвищенню продуктивності праці, що призводить

Виділено основні складові механізму мотивації до продуктивної праці в сільському господарстві. Досліджено значення мотиваційних стимулів у формуванні суспільного продукту. Визначено роль державного регулювання у напрямі відновлення функцій заробітної плати та ліквідації диспропорцій в оплаті праці різних сфер економіки.

до витіснення робочої сили з виробничої сфери, збільшення кількості безробітних. Одночасно реалізація структурних елементів трудової мотивації спонукає людей до праці, до розширення кількості робочих місць" (1).

чих місць" (1).

Мета досліджень та методика їх проведення. Метою нашого дослідження є вивчення економічної сутності мотивації праці як одного з основних спонукальних факторів підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Методологічною основою дослідження були монографічний, порівняльний, графічний та діалектичний методи пізнання.

Результати досліджень. Механізм мотивації до продуктивної праці визначається системою інтересів, а їх значущість – економічними відносинами, що зумовлюють зв'язки між людьми у процесі виробництва та відтворення. Основною складовою цього механізму є система стимулів (мотивів) трудової поведінки, які доцільно розглядати в розрізі виділених чотирьох аспектів: соціально-економічного, виробничого, фізіологічного та соціально-психологічного (див. рис.).

На думку О. Стретовича (3), за різних форм власності та систем організації виробництва матеріальні стимули до праці – це сукупність заходів соціально-економічного характеру, спрямованих на трудову активізацію працівників із метою досягнення найвищих результатів господарювання за найменших матеріально-грошових витрат. В умовах приватної власності на засоби виробництва стимули до праці трансформуються у категорію інтересів до підприємництва, головною метою яких є отримання максимального прибутку.

За оцінкою спеціалістів, вплив мотиваційних чинників на продуктивність праці забезпечує її зростання у таких масштабах: внутрішня мотивація до праці – на 70-80%, високий рівень освіти та інтелекту – на 20-30%, професійно-

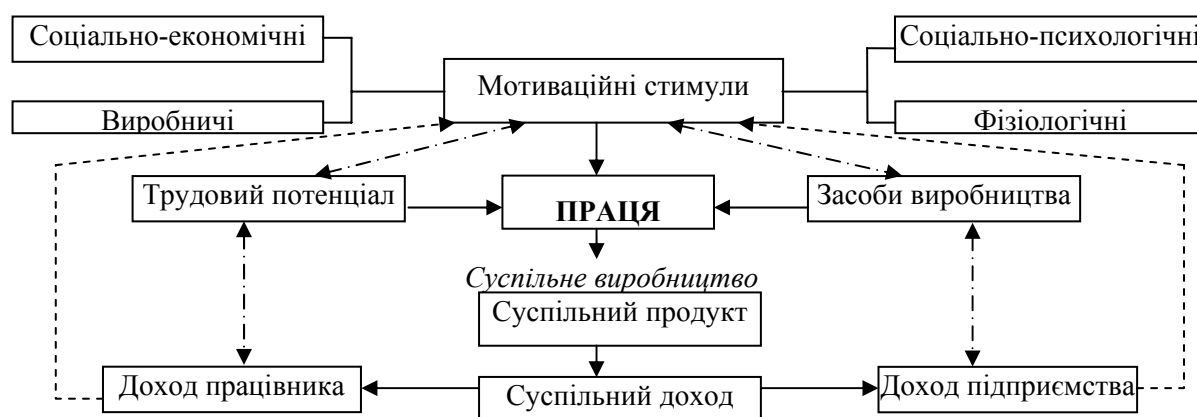


Рис. Мотивація праці у формуванні суспільного продукту

кваліфікаційний рівень – на 15-20%, поліпшення умов праці та побуту – на 5-30%, розвиток творчого ставлення до праці та посилення трудової дисципліни – на 10-15%, удосконалення організації праці – на 10-40%, поліпшення нормування праці – на 10-20% (1, 4).

Система матеріального стимулювання праці, яка існує сьогодні на більшості підприємств аграрної сфери, не дозволяє працівнику забезпечити задоволення своїх матеріальних потреб на мінімальному рівні навіть за умов досягнення високої індивідуальної продуктивності праці.

Головним фактором мотивації до праці є заробітна плата, яка номінально забезпечує пересічного сільського працівника на межі малозабезпеченості, тобто на рівні мінімального споживання непрацездатних громадян, а реально – нижче цього рівня (див. табл.). Таким чином, маємо ситуацію, за якої 39,8% працівників отримує заробітну плату нижче від прожиткового мінімуму працездатної особи, який становить 365 гривень на місяць. При цьому майже у 10% її рівень нижче від рівня виживання – мінімальної заробітної плати (205 грн.).

Ситуація в аграрному секторі ще більш вражаюча, адже середній заробіток найнижчий з усіх галузей економіки – 274,16 грн., що складає лише 52,1% від середнього рівня. Слід також

зазначити, що нижче прожиткового мінімуму отримує заробітну плату 79,3% працюючих селян, а нижче її мінімального рівня – 33,0%.

Внаслідок випереджаючого зростання цін на споживчі товари, несвоєчасної виплати заробітної плати остання втрачає реальну вартість і практично не виконує своїх основних функцій – відтворювальної, мотивуючої, регулюючої і соціальної. Низький же рівень вартості праці руйнує систему її мотивації: замість ефективної трудової діяльності на одному місці людина змушена "підробляти" на декількох роботах (займатися підсобним господарством), що призводить до зниження якості та результативності праці.

Підвищення вартості робочої сили аграрного сектора потребує особливої уваги в контексті якісного відтворення трудового потенціалу. В розвинутих країнах із соціально орієнтованою економікою трудовий фактор є найціннішим. Україна ж, навпаки, на сьогоднішній день стрімкими темпами перетворюється на ринок дешевої робочої сили, що завдає великої шкоди, оскільки і капітал, і земля функціонують ефективно тільки тоді, коли суспільство раціонально використовує свої трудові ресурси. "Дешева праця – справа минулого", – так означив власну позицію у 80-ті роки південнокорейський дослідник Б. Сон. Це підтвердилося на прикладі його

Розподіл працівників Дніпропетровської області за розмірами заробітної плати у грудні 2003 року (2)

Вид економічної діяльності	Кількість працівників, які відпрацювали 50% і більше робочого часу		із них нараховано заробітної плати (у % до загальної кількості)			
	осіб	у % до загальної кількості	до 150,00 грн.	від 150,01 до 205,00	від 205,01 до 365,00	понад 365,01 грн.
Усього	932377	92,5	2,2	7,0	30,6	60,2
Промисловість	410056	91,6	0,8	2,8	16,8	79,6
Сільське господарство та мисливство	53599	93,3	11,1	21,9	46,3	20,7

країни, в якій тривалий час був низький рівень оплати праці. Зараз ця країна імпортує робочу силу, оскільки місцеві мешканці відмовляються виконувати роботу "трех D" – difficult, dangerous, dirty (важка, небезпечна, брудна).

Із нашого погляду, в основу політики мотивації до праці слід покласти принцип еквівалентності заробітної плати вартості праці. При цьому необхідно забезпечити зв'язок розміру оплати праці з якістю продукції та кінцевими економічними результатами. Оскільки особистий фінансовий інтерес відчувається у більшій мірі, ніж груповий чи колективний, то важливо забезпечити диференціацію оплати праці в залежності від реального трудового внеску кожного працівника та більш справедливого розподілу доходів з урахуванням регіональних і європейських стандартів.

Крім того, заходами з регулювання оплати праці, як основи життєдіяльності населення і підвищення рівня його життя, повинно стати вагоме підвищення заробітної плати за рахунок зростання мінімального її рівня. Так, у багатьох країнах критерієм встановлення мінімальної заробітної плати вважається прожитковий мінімум, але при цьому зарплата повинна бути заробленою, а її підвищення має відбуватися відповідно до зростання продуктивності праці та ефективності виробництва. Таким шляхом ідуть економічно розвинуті країни. У США, наприклад, мінімальна заробітна плата встановлюється в розмірі 50% середньої зарплати доти, доки питома вага мінімуму не зменшиться до 40% середньої зарплати в процесі її підвищення. В країнах Західної Європи рівень мінімальної заробітної плати визначається залежно від одержаного і заробленого (!) доходу на усередненого члена сім'ї (5).

Таким чином, в обох випадках мінімальна заробітна плата пов'язується із загальним станом економіки, умовами виробництва, які роблять залежними доходи зайнятого населення від праці, а не за потребами і бажаннями споживачів,

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Аграрна праця та соціальний розвиток села / О.А. Бугуцький, Г.І. Купалова та ін.; За ред. О.А. Бугуцького. – К.: ІАЕ УААН, 1996. – 303 с.
2. Праця – 2003 рік: Статистичний збірник. – Дніпропетровськ: Гол. упр. стат. у Дніпропетр. обл., 2004. – 350 с.
3. Стретович О. Мотивація праці сільських товаровиробників // Пропозиція. – 1998. – №4. –

тим більше, що потреби людей в засобах існування виявити точно неможливо. Тобто, найважливішим стимулом до праці повинен бути диференційований рівень заробітної плати, поставлений у відповідність до рівня ефективності праці і до розміру доходу конкретного господарства.

У свою чергу, державна політика подолання кризи в сфері соціально-трудових відносин повинна передбачати відновлення всіх функцій заробітної плати, нівелювання диспропорцій в оплаті праці різних сфер економіки, оптимізацію раціональної структури зайнятості тощо. В основі всіх цих перетворень стоїть підвищення рівня ефективності суспільного виробництва загалом та сільськогосподарського зокрема, що неможливо без забезпечення раціональнішого використання трудового потенціалу та засобів праці, безперервності виробничих процесів, ритмічного виконання робіт, підвищення продуктивності праці, а також удосконалення соціально-трудових взаємовідносин між учасниками виробництва.

Висновки: 1. Механізм мотивації до продуктивної праці визначається системою інтересів та стимулів (мотивів) трудової поведінки, які доцільно розглядати в розрізі таких чотирьох аспектів: соціально-економічного, виробничого, фізіологічного та соціально-психологічного.

2. В основу мотивації до праці в сільському господарстві повинен бути покладений принцип еквівалентності заробітної плати та вартості праці. При цьому необхідно забезпечувати ув'язку розміру оплати праці з якістю продукції та кінцевими економічними показниками.

3. Державна політика подолання кризи в сфері соціально-трудових відносин повинна передбачати відновлення відтворювальної, мотивуючої, регулюючої і соціальної функцій заробітної плати, усунення диспропорцій в оплаті праці різних сфер економіки, оптимізацію раціональної структури зайнятості.

С.59-60.

4. Черевко Г., Лукаш В. Человеческий аспект социально-экономической эффективности // Экономика Украины. – 2000. – №8. – С.45-51.
5. Шевченко Л. Мінімальна заробітна плата та її рівень: теоретичне осмислення проблеми // Україна: аспекти праці. – 2003. – №4. – С.30-33.

УДК 947.(477) + 338.33 "1991-1996"

© 2006

*Гончарук Н.Б., кандидат історичних наук,
Національний аграрний університет*

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ У ГАЛУЗЯХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ (1991-1996 рр.)

Постановка проблеми.

Після проголошення незалежності, в умовах порушення виробничих відносин із підприємствами колишніх республік Радянського Союзу, постало питання про створення в Україні власного багатопрофільного сільськогосподарського машинобудування, перепрофілювання підприємств на виробництво техніки та устаткування для аграрного сектора, харчової і переробної промисловості, реформування форм власності та господарювання у I блоці АПК. Від результативності вирішення вищевказаних завдань залежить ефективність роботи у II та III блоках АПК та успішність трансформаційних перетворень в економіці України. У цьому полягає важливість і актуальність вивчення процесів, які відбуваються в I блоці АПК.

На основі опублікованих та архівних матеріалів визначено особливості реформування форм власності та господарювання у першому блоці АПК, вплив реформування на зміну соціальної структури суспільства.

номічного ладу та особливостей цього процесу в I блоці АПК.

Результати досліджень. Зміна економічної

системи в Україні об'єктивно вимагає вирішення проблеми власності не лише у сільському господарстві, а й у промислових галузях АПК. Принципово важливою є проблема випуску техніки та устаткування для аграрного сектора. До початку 90-х років Україна виробляла лише третину сільськогосподарської та переробної техніки, а решту машин і обладнання завозила з інших регіонів СРСР та країн соціалістичної співдружності. Причому, навіть в умовах командно-адміністративної системи і партійної дисципліни заявки на техніку забезпечувалися в кращому випадку на 60-80, а запчастин – 20-30%. В Україні чимало підприємств по випуску сільськогосподарської техніки. Однак, до проголошення незалежності більшість із них не мали закінченого виробничого циклу. По суті постало завдання: створити в Україні сільськогосподарське машинобудування. Стартовими можливостями були: а) ряд потужних промислових підприємств, які спеціалізувалися на випуску техніки та устаткування для села (Харківський тракторний завод, Кіровоградський завод сільськогосподарських машин, Мелітопольський завод транспортних гідроагрегатів та ін.); б) існування умов для перепрофілювання підприємств військово-промислового комплексу.

Аналіз основних досліджень та публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми.

Вказана проблема є недостатньо вивченою. Важливі аспекти розвитку першого блоку АПК розглядаються на сторінках спеціалізованих журналів «Машинобудування України», «Техніка АПК», «Пропозиція», «Харчова і переробна промисловість», а також висвітлені у вітчизняних дослідженнях Бородіним С. (8-10), Герасимчуком В. (11), Гончарук Н. (16), Луговським В. (19), Ярмолюком С. (38), Павленком В. (20), Чекаліним В. (37), Бондарем М. (35) та рядом інших науковців, обробка, систематизація та аналіз матеріалів яких дається у поданій статті.

Мета досліджень та методика їх проведення: на базі всебічного аналізу типового фактологічного матеріалу, врахування положень нових законодавчих актів, визначити місце сільськогосподарського машинобудування в системі АПК; розкрити взаємозв'язок змін в аграрному секторі з визначенням напрямів і шляхів реформування структури, перепрофілювання та впровадження принципів ринкових відносин у першому блоці АПК та визначити специфіку його реформування. Обраний хронологічний період дає змогу простежити основні тенденції формування і здійснення державної політики щодо зміни еко-

Утвердження багатоукладності в аграрному секторі АПК, енергетична криза в Україні об'єктивно вимагали перебудови підприємств I блоку АПК: 1) шляхом створення високопродуктивної техніки з використанням якомога менше пального; 2) шляхом розробки та освоєння виробництва малогабаритної техніки для фермерських господарств; 3) шляхом поліпшення постачання хліборобів мінеральними добривами.

В умовах утвердження багатоукладності в аграрному секторі виникла об'єктивна необхідність створення і постачання сільськогосподарських товаровиробників різними за своїми типорозмірами комплексів машин. За рекомендація-

ми науковців в сучасних умовах важливо налагодити виробництво трьох типів сільськогосподарських машин. Зокрема, для великих колективних господарств або орендних колективів, найбільш економічним є використання енергонасичених комплексів із шлейфом машин, потокових ліній, у тому числі автоматизованих. Для селянських (фермерських) господарств сучасних розмірів важливо налагодити виробництво машин і знарядь середньої потужності. Індивідуальне виробництво (підсобне господарство, сади, городи) вимагає створення “малої” техніки: мотоблоків (мотороботів) з набором інвентарю, в тому числі й для механізації несільськогосподарських операцій (29).

З осені 1991 року до Кабінету Міністрів України почали надходити пропозиції щодо організації виробництва малогабаритної сільськогосподарської техніки. У одному з листів наведено яскравий приклад: у країнах Заходу доля малогабаритної техніки у загальному парку сільськогосподарських машин становить 35%, що дає можливість механізувати значну кількість проміжних технологічних операцій, а також роботи на невеликих земельних ділянках. В Україні аналогічна техніка серійно не вироблялась, що стримувало розвиток фермерства та орендних форм господарювання, а також зростання продуктивності праці селян на присадибних ділянках. Головною причиною такого становища є відсутність у виробництві вітчизняних малолітражних дизельних двигунів потужністю до 50 кінських сил. Заводи, що виготовляли ці двигуни, були розташовані за межами України. Придбання двигунів за кордоном обходилося у 200-300 мільйонів доларів щорічно. В цих умовах важливе значення мало створення на заводах України міні-тракторів “Прикарпатець” (Івано-Франківськ), “Т-010М” (Харків), мотоблоку “Січ” (Запоріжжя), “М-3” (Харків), модульних енергозасобів класу 06-09 (Харків). Харківське конструкторське бюро акціонерного об’єднання “Завод імені Малишева” у порядку конверсії розробило шість моделей дизельних двигунів (від 5 до 80 кінських сил), що могли працювати на різних видах палива. Об’єднання розпочало підготовку виробництва дослідно-промислової партії двохциліндрового дизеля потужністю 17 кінських сил, а також трициліндрового – 25 кінських сил. Планувалося розпочати їх масовий випуск у 1993 році з тим, щоб у 1997 році довести випуск до 150 тисяч двигунів на рік (потреби в них становлять близько 540 тисяч) (6). Досягти цього можливо було на основі збільшення капіталовкла-

день для реконструкції і технічного переоснащення об’єднання. У 1991 році виробниче об’єднання “Агромашсистема” освоїло виробництво холодильних установ для охолодження молока і зберігання плодоовочевої продукції (7).

Кабінет Міністрів України 16 вересня 1992 року схвалив “Національну програму виробництва технологічних комплексів машин і устаткування для сільського господарства, харчової та переробної промисловості” (26). Вона орієнтує на завершення розробки і організацію серійного випуску технологічних комплексів машин і устаткування для потреб сільського господарства, харчової і переробної промисловості: комплексу машин для збирання, післязбиральної обробки та зберігання зерна і не зернової частини врожаю; комплексу машин для вирощування і збирання цукрових буряків із урахуванням новітніх технологій; комплексу машин для вирощування, збирання, післязбиральної обробки картоплі і закладання її на зберігання; комплексу машин для овочівництва; високопродуктивних енергонасичених самохідних кормозбиральних комбайнів; комплексу машин для заготівлі сіна; комплексу машин і обладнання для впровадження нетрадиційних високоефективних технологій мікробіологічного виробництва вітамінних кормових добавок, біотермічного збагачення зернофуражу; комплексу машин для механізації технологічних процесів у тваринництві; типу розмірного ряду сепараційних машин для різних галузей харчової промисловості; апаратів для теплової обробки, пастеризаційно-охолоджувальних установок; системи обладнання для переробки сільськогосподарської продукції в господарствах; загальномашинобудівної та галузевої елементної бази. Водночас принципове значення має поповнення сільгоспвиробництва технікою і машинами відповідно із наявністю в ньому земельних угідь.

У 1995 – 1996 роках на кожен фізичний трактор в Україні припадало 72 га орних земель, в той же час у Німеччині – 8, Франції – 12, США – 28. В Україні на 1000 га орної землі зернових приходиться 7 зернових комбайнів, у Німеччині – 25, Франції і США – 19. Надходження нової техніки сприятиме зміні цього співвідношення.

Програма передбачала також розробку та налагодження промислового виробництва 3594 типів машин і обладнання, в тому числі енергетичних і транспортних засобів – 450, машин та обладнання для рослинництва – 1416, устаткування для харчової та переробної промисловості – 1698. При цьому в 1992-1996 роках розробці та освоєнню підлягало 1662 найменування, для чо-

го було залучено 700 підприємств і конструкторських організацій (30). Відповідно до розробленої системи машин, для сільського господарства України рекомендовано до впровадження понад 30 різних моделей тракторів із метою забезпечення потреб АПК і, як наслідок, підвищення рівня механізації праці. Однак, фактично постачалося не більше, як 50% від рекомендованої кількості, а інші моделі взагалі не випускались (гусеничні – потужністю 200 кінських сил, просапні – потужністю від 120 кінських сил) (10). У 1992-1996 роках передано в серійне виробництво 331 найменування нової техніки, в тому числі енерготранспортних засобів – 16, сільськогосподарських машин – 247, устаткування для харчової та переробної – 68 (27).

Для агропромислового комплексу в 1995 році розроблено 28 і освоєно виробництвом 87 найменувань нової техніки, в тому числі для рослинництва, кормовиробництва і тваринництва – 47, харчової та переробної промисловості – 40. Завершувалися роботи по створенню комплексу машин із 22 найменувань для вирощування, збирання та післязбиральної обробки картоплі (23). Для освоєння випуску нової техніки були залучені 30 спеціалізованих підприємств Міністерства машинобудівної промисловості військово-промислового комплексу і конверсії України, Львівська асоціація “Термоприлад”, Чернігівський машинобудівний завод, Київське науково-виробниче об’єднання “Комета”, фірма “Україна Холдинг – Лізинг” та ін.) та 51 підприємство оборонного комплексу (26).

Значна роль у виконанні “Національної програми виробництва технологічних комплексів машин і устаткування для сільського господарства, харчової та переробної промисловості” належить Українській національній компанії “Укрсільгоспмаш”. Вона об’єднала 40 науководослідних інститутів та конструкторських організацій, 66 підприємств сільськогосподарського машинобудування, оборонних заводів. У 1992-94 роках освоєно близько 400 нових типів техніки. Із них 78 передано в серійне виробництво. Організовано виготовлення обладнання для тваринництва і кормовиробництва. На Братиславському заводі сільськогосподарського машинобудування налагоджено виробництво доільних установок (модель на 25, 50, 100 і 200 корів). На Тернопільському комбайновому заводі створено спільне з Німеччиною підприємство, яке випускає самохідний комбайн “Марал”. Білоцерківський і Чернігівський заводи сільськогосподарського машинобудування освоїли випуск кормозбирального

комбайну “Рось-2”, “Рівнесільмаш” – тракторні причеми. Кіровоградське виробниче об’єднання “Червона зірка” освоїло виробництво пневматичних сівалок СПС-12 (18-рядну бурякову та 12-рядну кукурудзяну) до трактора Т120 (32).

У 1993 році Кабінет Міністрів України затвердив “Цільову програму створення і організації виробництва в Україні машин та устаткування для збирання, післязбиральної обробки та зберігання зерна і незернової частини врожаю”. Її головне завдання – створити вітчизняний комбайн. Протягом 1994 – першої половини 1995 року створено два зразки зернозбирального самохідного комбайну КСЗ-9 “Славутич”. Їх виготовили у цехах акціонерного товариства “Херсонські комбайни”. У серпні 1995 року вони пройшли випробування у господарствах Херсонської області. Однак відсутність коштів не дала можливість вдосконалити і організувати їх масовий випуск (37). На цьому ґрунті зародилась ідея створення комбайнів спільного з іноземними партнерами по виробництву. Серед його ймовірних учасників називались Claas (1994), Duro Dacovic та Zmaj (1995), Massey Ferguson (1995), John Deere (1996). Поки що комбайн не з’явився (8).

Проте, акціонерному товариству “Херсонські комбайни” все ж вдалося знайти свого інвестора – це всесвітньо відомий концерн “Нью-Холанд”. Проектом співробітництва передбачено створення нового зернозбирального комбайну з оптимальним використанням конструкторських напрацювань “Нью-Холанд” і виробничої бази акціонерного товариства “Херсонські комбайни”. Планується створити нове підприємство. Інвестиційні кошти у розмірі 40 мільйонів доларів інвестор має вкласти у підготовку виробництва і оновлення парку обладнання, в ноу-хау, навчання фахівців і на підтримку регіональних представництв. Приблизна вартість комбайна – 110-120 тисяч доларів США (8).

Кабінет Міністрів України 17 травня 1996 року прийняв постанову “Про прискорення створення і організацію виробництва вітчизняних зернозбиральних комбайнів”. Нею передбачено проведення комплексу робіт щодо створення конструкцій вітчизняних зернозбиральних комбайнів типу “Славутич” і потужностей до їхнього серійного виробництва. При цьому, головним розробником конструкцій визначено Державне конструкторське бюро “Південне”, а їхнім головним виробником – відкрите акціонерне товариство “Херсонські комбайни”. На створення та організацію виробництва протягом 1996-1998 років направлено 14 трильйонів 450 мільярдів

карбованців, з них на створення конструкції – 2 трильйони 990 мільярдів, а підготовку виробництва – 11 трильйонів 500 мільярдів. На 1998 рік намічено випуск першої тисячі. Конструкція близька до оптимального варіанту (класичної схеми та роторної). Український комбайн повинен мати низький рівень затрат енергії під час збирання, мінімальні втрати врожаю та бути реально можливим для придбання сільськогосподарським виробником (9).

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України “Про організацію виробництва самохідних кормозбиральних комбайнів типу “Полісся” ведеться реконструкція Тернопільського комбайнового заводу. Довгий час тут випускалися бурякозбиральні комбайни. Для успішного виконання Постанови Тернопільський комбайновий завод встановив тісні виробничі відносини з об’єднанням “Гомель-сільмаш”. Відповідно до спеціальної угоди, організовано обмін агрегатами, необхідними для виробництва самохідних кормозбиральних комбайнів “Полісся”. Ця угода дозволила організувати їх випуск, не витрачаючи зусиль і коштів на проектування та налагодження виробництва. А це дало можливість випускати комбайни по ціні в десять разів нижчій від імпортних аналогів. Налагоджено випуск 150 найменувань товарів народного споживання, більша частина яких має значний попит у покупців (35). Промислові підприємства Олександрії на Кіровоградщині та понад 50 підприємств з різних регіонів України беруть участь у створенні нового вітчизняного комбайна. За технічними характеристиками він не поступатиметься зарубіжним зразкам, а коштуватиме вдвічі дешевше. Планується, що перші комбайни вже працюватимуть на жниввах 1997 року, а випускатиметься їх не менше 2 тис. на рік (36).

Олександрійський завод “Автоштамп” (Кіровоградщина) випустив перші зразки комбайнів “Лан” і “Фермер”, які за технічними даними фактично не поступаються зарубіжним аналогам і коштують вдвічі менше. Вони від гайки до електроніки робилися руками українських спеціалістів, причому 2/3 – на олександрійських підприємствах (15).

У 1996 році відкрите акціонерне товариство “Червона зірка” (Кіровоград) освоїло випуск трьох нових сіялок: дві зернових, одна з яких стернова прямого сіву, інша – з електронним висівним апаратом, а третя – унікальна пропашна (бурякова, крім буряка може висівати ще й кукурудзу, сою). Освоєно також десять нових видів товарів народного споживання, в тому числі два

побутових газових лічильники (12).

Концепцією реформування і розвитку агропромислового виробництва в Україні в 1993-1995 роках передбачалося провести переорієнтацію промислових галузей, в тому числі і підприємств військово-промислового комплексу, на виготовлення матеріально-технічних ресурсів для АПК. До першочергових завдань віднесено налагодження виробництва зернозбиральних комбайнів, вантажних автомобілів, тракторів класу 0,6 та 0,9 тонно-сил, техніки для виробництва картоплі, луб’яних культур, для внесення добрив, збільшення виробництва тракторів класу 1,4 тонно-сил, комплексу машин для кормовиробництва та тваринництва, запасних частин, пуск виробництва ремонтної техніки (28).

З цією метою у Волинській області провадилась реконструкція заводів “Ковельсільмаш”, “Рожищевсільмаш”, Нововолинського виробничого об’єднання “Оснастка” (17). Відбувалося перепрофілювання й інших підприємств. Бородянський екскаваторний завод акціонерного товариства “Борекс” (Київська область) у 1994-1995 роках освоїв випуск бурякокопачів, кормозбиральних комплексів, кормоздавачів для малих ферм великої рогатої худоби, скиртокладів. На Радомишльському заводі (Житомирська область) організовано виробництво: а) транспортних машин для перевозки сіна, соломи, цукрових буряків; б) навантажувачів для навантаження і розвантаження лісоматеріалів, паків сіна, рулонів льону тощо (20). Освоюють нову техніку підприємства “Рівнесільмаш”, “Прилуковаринмаш”, “Уманьферммаш”, Тернопільський комбайновий завод.

Важливе значення має перепрофілювання підприємств військово-промислового комплексу. На початку 1995 року в Україні здійснювалися 52 програми конверсії підприємств ВПК, у тому числі їх перепрофілювання на випуск машин та устаткування для АПК. На забезпечення випуску комплексів машин та устаткування для сільськогосподарства, харчової та переробної промисловості використовувалося 10,7% коштів, які з державного бюджету виділялися для ВПК. Було освоєно випуск 400 найменувань техніки, устаткування для здійснення цільових програм (19).

До 1991 року Олександрійський “Автоштамп” (Кіровоградська область) випускав електронне обладнання. У 1991-92 рр. було освоєно випуск обладнання з переробки сировини, що виробується в Україні. У 1993 році підприємство почало випускати комбікормові мінізаводи (3-5 машин, які за добу здатні виготовляти 800 кілограмів фу-

ражу для птиці та свиней, великої рогатої худоби). Із 1996 року почався їх серійний випуск (38).

Спостерігається поживлення діяльності вітчизняних заводів-виробників тракторного машинобудування, продукція яких на ринку тракторів України становить понад 65% (СНД – 20%, інофірми – 10%). Перед усім, це Харківський тракторний завод (понад 11 модифікацій), Харківський завод тракторних самохідних шасі (понад 4 моделі), Південний машинобудівний завод (понад 5 моделей), Коломийський завод малогабаритних тракторів (3 моделі), Уманьферммаш (переобладнання тракторів – понад 4 варіанти) та деякі інші. Названі заводи-виробники мають сформовану систему представництв в Україні через підприємства концерну “Агротехсервіс”, власні спеціальні представництва, а також посередницькі фірми з продажу широкої номенклатури товарів (10).

Особливо активно освоюються нові типи тракторів. Харківським тракторним заводом впроваджуються у виробництво гусеничні варіанти тракторів Т-150-05 і Т-150П-06 (150 кінських сил), колісні трактори Т-150-К-05, Т-150К-06, Т-150-05-16 (165 кінських сил), фронтальний навантажувач з ковшем, а також обладнані бульдозером або ковшем. Проводиться робота щодо налагодження виробництва гусеничних тракторів ХТЗ-100 і ХТЗ-20, а також колісних орнопросапних, які складені за інтегральною схемою (їх можна агрегатувати з різноманітними машинами й знаряддями, що дає можливість виконувати повний комплекс робіт – від оранки до збирання). Протягом 1996 року Харківським тракторним заводом випущено дослідну партію з 20 тракторів потужного ХАЗ – 200 Г. Машина на 50 кінських сил переважає свого попередника Т-150 Г, заорює за годину близько двох гектарів поля – на півгектара більше, ніж Т-150 Г. Вона успішно пройшла заводські й польові випробовування, після яких нова техніка доводиться до кондиції. Високу оцінку машині дали й сільські інженери й механізатори. Харківський завод тракторних самохідних шасі виробляє трактори А-Т-І та самохідні шасі СШ-25А і різноманітні комбіновані машини на їх базі. Разом із Харківським заводом імені Малишева готується до випуску універсальний трактор класу 0,9 з більш потужним двигуном (22 кВт) і шарнірноскладаною рамою. З часом ці моделі замінять трактори ДТ-75С, Т-25А, Т-40А та їх різновиди по імпорту (20). Користуються попитом у покупців різні моделі міні-тракторів вітчизняного виробництва: Т-102, “Прикарпатець”, а також мінського тракторного

заводу та італійської фірми “Goldoni” (10).

Тобто, ми бачимо, що вітчизняне виробництво включає в себе всі існуючі на ринку тракторів пропозиції, але в діапазоні потужностей 5-165 кінських сил. В той час, як загальний діапазон потужностей тракторів інофірм – від 7 до 230 кінських сил. Цей аспект, а також відмінна якість, високі ергономічні показники та широке сервісне обслуговування своєї техніки призвело до активного просування на ринок тракторів інофірм-виробників, що працюють через свої офіційні представництва в Україні, а деякі з них мають дилерів або працюють на основі договорів про представництво. Швидке просування інофірм пояснюється також особливістю їх виходу на ринок, а саме – укладення кредитних угод під закупівлю техніки для сільського господарства. Поширення набуває вторинний ринок (б/у), де фірми з продажу техніки б/у за значно нижчою ціною (на 21-65%) збувають товар. Даний сегмент є дуже популярним на міжнародному ринку. Цим шляхом на 45% задовольняється попит тракторів у світі (10). Активність інофірм спричинила поживлення вітчизняного виробництва, поглибила конкурентне протистояння сторін, посилила роль державного регулювання виробництва і збуту вітчизняної техніки. Таким чином, ми спостерігаємо, як реформування форм власності і господарювання породжує нові потреби, формує нові відносини в системі АПК, створює надійну систему державного захисту українського товаровиробника.

Зростає чисельність українських підприємств, які виготовляють сільськогосподарську техніку для фермерських господарств. Промисловість США постачає фермерам 42 моделі зернозбиральних комбайнів, а промисловість України – жодного, американці випускають понад 300 моделей тракторів, а Україна – 5. Тернопільським комбайновим заводом освоєно випуск мінінавантажувача “Еней” для потреб фермерів і міських комунальних служб, який виконує 180 операцій (35). Виробниче об’єднання “Харківський завод імені Малишева” розпочав випуск малогабаритного трактора МТ-3 з дизельним двигуном потужністю 11,5 кінських сил. Машина має високі технічні якості, підвищену прохідність і маневреність (33). Користуються попитом створені на заводах України міні-трактори “Прикарпатець”, “Т-102”, “М-3” (14). АТ “Львіввагромашинопроект” освоїло виробництво ручної сівалки для овочевих культур (34).

У цих умовах принципово важливим є вирішення проблеми реалізації вироблюваної проду-

кції. Колективне підприємство “Київтрактородеталь” виробляє комплекси для вирощування картоплі. Їх купують Австралія, Чехія, Польща, Росія, Фінляндія. Понад 80 найменувань деталей поставляється на німецьку фірму “Акла”, понад 90 найменувань – на фірму “Юнгхайринх.” Для виконання замовлень зазначених та інших зарубіжних фірм з Англії, Фінляндії, Польщі, Угорщини, Норвегії створено спеціалізоване виробництво. Значна кількість експортних деталей обробляється на верстатах із програмним управлінням. Конкуренентоспроможність виробів забезпечується ефективною системою контролю. На колективному підприємстві “Київтрактородеталь” успішно функціонують лабораторії контролю якості, а саме – квантометрична, металографічна, хімічна, дюрOMETричного контролю механічних характеристик, термічна, вимірювальна, контролю ливарних матеріалів (11). Мелітопольських завод транспортних гідроагрегатів почав випуск томатозбирального комбайну “Такі – 18” (збирає 20 тонн помідорів за годину). За продуктивністю він переважає свій італійський аналог у два з половиною рази, а вартість його вдесятеро менша від американського. Однак жодне агропідприємство в Україні не придбало цієї чудової машини. Десятки вказаних комбайнів придбані відповідними структурами Росії, Казахстану, Таджикистану. Не налагоджено випуск вітчизняних зернових комбайнів, хоч це повинно було статися у 1993-1994 роках. У цей період за високими цінами в Україну завозили комбайни з Ростсільмашу, Тульського і Красноярського комбайнових заводів, а також країн далекого зарубіжжя (США, Німеччини). Укראгропромбїржа протягом 1996 року поставила 1000 комбайнів фірми “Джон-Дір” за кредитною лінією між США та Україною. Валютно-кредитною радою ухвалено рішення щодо використання залишків цього кредиту на фінансування закупівлі 414 комбайнів виробництва “Кейф” за контрактом з Укראгропромбїржею. Комбайни будуть передані в оренду сільськогосподарським підприємствам за умов розрахунку товарною продукцією, кошти від реалізації якої використовуватимуться біржами для погашення кредиту. Активно діє німецька фірма “Клаас,” 280 комбайнів якої працює на наших полях (9).

Доцільніше було б використовувати кошти на розвиток та закупівлю вітчизняної техніки, ніж витратити їх на іноземного виробника. Однак протягом 1994-1995 рр. господарства певних сільських районів у середньому придбали по одному-два вітчизняних трактори. За підрахунками

фахівців, лише один район щорічно потребує в середньому 60 тракторів, стільки ж – автомобілів та 30 різних комбайнів. Лише підприємства 210 районів – 43% їх кількості купили по одному комбайну (20).

Внаслідок цього у 1996 році на складах машинобудівних підприємств України осіло більше річного випуску бурякозбиральних машин та тракторних сівалок, багато тракторів та іншої продукції. У 1993-1995 роках, проти 1990 року, закупка зернозбиральних комбайнів зменшилась у 10 разів, паливно-мастильних матеріалів – у 2,1 раз, мінеральних добрив – у 4,5 рази, засобів захисту рослини – у 1,5-2 рази (23). Причинами такого становища є занадто високі ціни на вказану продукцію та фінансова скрута сільськогосподарських підприємств, фермерів.

Подібне становище в аграрному секторі негативно впливає на роботу по випуску сільськогосподарської техніки. У 1995 році виробництво сільськогосподарських машин для рослинництва зменшилось на 49,1%, з них жаток рядкових – на 80%, машин і устаткування для тваринництва та кормовиробництва – на 57,2%, обладнання технологічного для підприємств торгівлі і громадського харчування – на 50,4%, для переробних галузей АПК – на 17,5% (23). Щорічно з ладу виходить 12-15% комбайнів. Недостатня кількість запасних частин і агрегатів обмежує можливість їх відновлення (40% техніки у комбайновому парку має відпрацьований ресурс і давно підлягає списанню). Високі ціни на техніку не дозволяють сільськогосподарським виробникам їх купувати. У 1995 році в Україні вироблено 10 тисяч 386 тракторів, що в десять раз менше їх виробництва у 1990 році. Лише 5 тисяч продано українським хліборобам, а решта вивезено за межі держави для одержання комплектуючих матеріалів (22).

Шлях до вирішення проблем матеріально-технічного забезпечення пролягає через реформування у першому блоці АПК, бо, як показує досвід, нові економічні структури швидше добуваються позитивних змін у виробництві.

Роздержавлення і приватизація у сільськогосподарському машинобудуванні відбувається з урахуванням певних специфічних рис.

По-перше, абсолютна більшість з них є великими підприємствами й відносяться до загальнодержавної власності.

По-друге, до початку 90-х років їм був властивий високий рівень самоінвестування, бо вироблювана ними продукція реалізовувалася у плановому порядку та за рахунок державних кош-

тів, які у чітко встановлені строки їм переводилися.

По-третє, нарощування фондів багатьох підприємств відбувалося за рахунок комерційних операцій.

По-четверте, існувала пряма залежність розміру створення фондів з розміром трудового внеску працівників.

По-п'яте, виявлялася стабільність трудових колективів. Це й зумовлює принципи заходів щодо зміни форм власності та господарювання у промисловій галузі АПК.

Основоположним є дотримання антимонопольних вимог у процесі приватизації, забезпечення пріоритетності та рівності прав членів трудового колективу, важливим напрямом економічної реформи є демонополізація випуску технічних та інших засобів промислового виробництва на основі поступового роздержавлення промислових підприємств і створення необхідних умов для конкуренції між товаровиробниками. Роздержавлення відбувається шляхом перетворення державної власності у кооперативну, колективно-дольову, приватну. Ряд великих і середніх підприємств реорганізується в акціонерні товариства закритого і відкритого типів.

У процесі структурної перебудови промислових галузей АПК з'явилася мережа середніх і малих підприємств вузького профілю. В Луганську, наприклад, створено мале підприємство "Клен", що виробляє сіялки з висівною електронною системою ВВС. Вона має принципово новий спосіб фазування – з кабіни можна встановити норми висіву, оперативно відкоригувати її як при зупинці, так і під час руху, вести облік засіяної площі, контроль за роботою системи.

У сільськогосподарському машинобудуванні на початку 1995 року більшість підприємств діяли як орендні структури. Ряд із них, зокрема "Херсонські комбайни", реформувалися у акціонерні товариства, в основному закритого типу. Агросервісні підприємства (ремонт сільгосптехніки, постачання сільгосппідприємств запчастинами, мінеральними добривами тощо) перетворювалися у приватні й стали проміжною ланкою між промисловою та сільськогосподарською галузями агропромислового комплексу.

За станом на 15 березня 1996 року в Україні діяли більше 100 тисяч малих підприємств, 6 тисяч кооперативів, 3,8 тисяч спільних підприємств. Державні підприємства (включаючи орендні) у 1995 році виробили не менше 45% всієї промислової продукції, у недержавному секторі працювали 1/3 працівників зайнятих у народно-

му господарстві (3).

У процесі приватизації відбувається перетворення державних, орендних підприємств і підприємств зі змішаною формою власності у відкриті акціонерні товариства. Відповідно до порядку, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України №1099 від 11 вересня 1996 року, з боку держави засновниками відкритих акціонерних товариств, створених на базі майна державних, орендних підприємств і підприємств із змішаною формою власності, є Фонд державного майна, його регіональні відділення і представництва у районах і містах. Рішення про перетворення державних, орендних підприємств і підприємств із змішаною формою власності у ВАТ та затвердження їх статутів приймається на підставі планів приватизації підприємств у тижневий термін із дня їх затвердження: а) державними органами приватизації щодо державних підприємств; б) державними органами приватизації разом з іншими засновниками щодо орендних підприємств і підприємств із змішаною формою власності.

До моменту скликання зборів акціонерів виконання обов'язків голови та членів виконавчого органу товариства (правління) покладається: а) на керівника державного підприємства, що перетворюється у відкрите акціонерне товариство згідно з встановленим порядком, та посадових осіб, визначених державним органом приватизації за поданням відповідних міністерств та інших центральних органів виконавчої влади; б) на керівника орендного підприємства або підприємства зі змішаною формою власності та посадових осіб, визначених державним органом приватизації разом з іншими засновниками відповідно до установчих документів товариства.

Реєстрацію випуску акцій та інформації про випуск акцій відкритого товариства, створеного відповідно до встановленого порядку, здійснює відповідний фінансовий орган у тижневий термін з моменту одержання ним відповідних акцій. Рішення про продаж акцій, що належать державі, приймається державним органом приватизації у тижневий термін з дня реєстрації випуску акцій відкритого акціонерного товариства. Продаж акцій, що належать державі, здійснюється відповідним державним органом приватизації згідно з планом приватизації (22).

У 1995 році майже половину (2,4 тисячі або 48,9%) недержавного сектора становили акціонерні товариства, 1,1 тисячі (22,3%) – орендні, 692 (14,3%) відносилися до споживчих товариств та їх спілок, 521 (10,8%) – колективні під-

приємства. Третину від загальної кількості акціонерних товариств склали підприємства машинобудування і металообробки, кожне четверте – підприємства харчової промисловості, кожне восьме – будівельних матеріалів та легкої промисловості (21).

У той же час формувалися спільні українсько-іноземні підприємства. Ще до прийняття “Декларації про державний суверенітет України” (липень 1990 року) виникли спільні українсько-іноземні агропромислові підприємства. У січні 1990 року почало функціонувати спільне підприємство “Зоря-насіння”, співзасновниками якого стали українська агрофірма “Зоря” (Рівненського району Рівненської області) та американська фірма “Піонер” (2). Вже у 1991 році асоціація “Агромашсистема” встановила зв’язки із зарубіжними фірмами. Підписано протокол про наміри на кооперативних принципах налагодити виробництво сівалок точного висіву, зернозбиральних комбайнів та ін. (7).

До Кабінету Міністрів України неодноразово надходили листи з проханням дозволити встановити зв’язки з іноземними фірмами. Держагропром УРСР у листі до Кабінету Міністрів від 6 березня 1991 року обґрунтував доцільність співробітництва з бельгійською фірмою “Европен Фуд енд Індастріал Компані С. К.” і просив дозволити відкриття представництва фірми у Києві (4). У листі від 7 березня 1991 року повідомлялося, що індійська акціонерна компанія “Голден Протеїн Лімітед” і Пологівський олійно-екстракційний завод Запорізької області домовилися про створення на території Індії спільного підприємства, що дасть можливість Україні щорічно одержувати понад 400 тисяч доларів США, а також близько 100 тонн соєвого шроту. Ставилося питання про зареєстрування Кабінетом Міністрів спільного індійсько-українського підприємства (3). Кабінет Міністрів України задовольнив вказані прохання (5).

Постановою Кабінету Міністрів України №156 від 1 лютого 1996 року затверджено “Перелік підприємств, приватизацію майна яких, що перебуває у загальній державній власності, доцільно здійснити із залученням іноземних інвестицій”. Із 104 підприємств, перелічених у “Переліку...”, 22 входять до агропромислового комплексу. Це 7 акціонерних товариств (“Новгород-Волинськмаш” /Житомирська область/, “Коломияськмаш” /Лвано-Франківська область/, “Мелітопольпродмаш” /Запорізька область/, “Червона зірка” /Кіровоградська область/, Сокирянський машзавод” /Чернівецька область/,

Кам’янецький машинобудівний завод, Корсунь-Шевченківський машинобудівний завод /Черкаська область/, Красилівський машзавод /Хмельницька область/); 14 орендних підприємств (Бердичівський цукрорафінадний завод /Житомирська область/, Корецький цукровий завод /Рівненська область/, Дубов’язівський, Нивівський, Півненський цукрові комбінати, Дружівський, Червонозоряний цукрорафінадні заводи /Сумська область/, Кам’янець-Подільський птахокOMBІНАТ /Хмельницька область/, Вінницький та Кам’янець-Подільський заводи продовольчих товарів, Сумський м’ясокомбінат, Острозький маслосировинний завод /Рівненська область/, Вінківецький консервний завод /Хмельницька область/). Результатом плідної співпраці українських виконавчих структур з провідним американським виробником сільськогосподарської техніки – компанією “Джон-Дір” є початок спільного виробництва зернозбирального комбайна “Макси-майзер – 9500”. З дев’яти запропонованих машинобудівних підприємств України представники “Джон Діра” обрали для співпраці виробниче акціонерне товариство “Херсонські комбайни”. На першому етапі проекту, розрахованого на 5 років, передбачено залучити кредит США у розмірі 68 мільйонів американських доларів для складання на потужностях Херсонського заводу першої партії машин. Спочатку частка українських комплектувальних становитиме 15%. У подальшому вони зростуть до 50%. Це відбудеться на основі включення у реалізацію проекту 16 заводів-суміжників (13).

Спільне українсько-німецьке підприємство “Агрос”, центральний офіс якого розташований у Білій Церкві, засновано наприкінці 1991 року за сприянням Міністерства сільського господарства і продовольства. Мета створення – підтримка сучасного вітчизняного агропромислового комплексу. Основні напрями діяльності: підвищення ефективності ведення сільського господарства, завдяки впровадженню передових технологій вирощування сільськогосподарських культур; передання ноу-хау в галузі сільськогосподарського виробництва; консультації, навчання, надання машин, обладнання, агрохімікатів, насінневого матеріалу, технічних та інших послуг у сільськогосподарській галузі; реалізація спільно виробленої та іншої продукції на зовнішньому ринку за конкурентоспроможними цінами. За п’ять років існування через “Агрос” український сільськогосподарський виробник отримав 38,5 млн. марок у вигляді техніки, технологій, добрив тощо (14).

Із 1991 року неодноразово ставилося питання про створення урядової структури, яка б займалася виключно вітчизняним машинобудуванням для потреб сільського господарства. Адже Україна витратила великі валютні кошти для закупки в Росії, країнах Європи та у США техніки для виробництва і переробки сільськогосподарської продукції (1). Вносилися пропозиції щодо утворення спеціального Міністерства сільськогосподарського машинобудування. Вони не прийняті. З метою проведення єдиної державної політики розвитку тракторного і сільськогосподарського машинобудування, забезпечення потреб агропромислового комплексу в машинах та обладнанні для виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції, удосконалення управління цією галуззю в умовах реформування економіки утворений Державний департамент тракторного і сільськогосподарського машинобудування (Укراгромаш) як орган державної виконавчої влади, підвідомчий Міністерству машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії України.

До основних завдань Украгромашу віднесено: а) проведення державної політики з питань розвитку машинобудування, забезпечення народного господарства технікою; б) розробка та реалізація національних і державних цільових програм щодо створення технологічних комплексів машин та обладнання для агропромислового комплексу і організації виробництва; в) координація роботи підприємств і організацій незалежно від форм власності, що беруть участь у роботі, пов'язаній зі створенням, виробництвом, технічним обслуговуванням сільськогосподарської техніки; г) здійснення заходів щодо підвищення технічного рівня, якості та конкурентноспроможності тракторів і сільськогосподарських машин, обладнання; д) забезпечення оптимізації галузевої, міжгалузевої та міжнародної кооперації, систем стандартизації та сертифікації техніки для агропромислового комплексу; е) здійснення кадрової політики на державних підприємствах і в організаціях, що належать до сфер його управління.

Украгромаш очолює заступник міністра машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії, директор Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування, якого призначає Президент України. До сфери управління Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування передано 35 підприємств, організацій і установ. В їх числі – 11 науково-

дослідних установ, проектно-конструкторських бюро, проблемних лабораторій; 24 – державних (включаючи малі) підприємства з випуску сільськогосподарської техніки. Серед промислових підприємств, включених до сфери Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування, – Павлоградський та Ніжинський заводи сільськогосподарського машинобудування, “Львівсільмаш”, “Сімферопільсільмаш”, Кримський машинобудівний завод (24).

Державний департамент тракторного і сільськогосподарського машинобудування водночас координує діяльність 96 підприємств, організацій та установ, заснованих на недержавних формах власності. В їх числі 32 колективних виробничих підприємства, 3 закритих акціонерних товариств, 80 відкритих акціонерних товариств, 10 орендних підприємств. Відкритими акціонерними товариствами є Харківський тракторний завод, Харківський завод тракторних двигунів, “Харківський завод тракторних самохідних шасі”, “Херсонські комбайни”, Чернівецький завод сільськогосподарського машинобудування, “Київсільмаш”, “Миколаївсільмаш”, “Рівнесільмаш”, “Сумсільмаш”, Кіровоградський “Червона зірка” та інші. Орендними підприємствами є Запорізький дослідний завод сільськогосподарського машинобудування”, Луганський завод колінчастих валів, Роменський “Тракторозапчастина”, Созівський “Трактородеталь” та інші (25).

Значна увага приділялася розвитку сільськогосподарського машинобудування на Всеукраїнській нараді з питань агропромислового комплексу, яка відбулася 10 січня 1997 року. У її рекомендаціях визнано необхідним розробити чітку, всебічно прораховану програму в галузі сільськогосподарського машинобудування. Причому вказано, що у програмі важливо відобразити два взаємопов'язані аспекти. По-перше, вирішення завдань створення конкурентноспроможного вітчизняного сільськогосподарського машинобудування. По-друге, завершити реформування форм власності та господарювання на підприємствах, що випускають сільськогосподарську техніку. Це свідчить, що й у вирішенні проблем розвитку сільськогосподарського машинобудування наступив новий етап.

Висновки. Отже, у всіх галузях АПК одночасно вирішується проблема зміни економічних відносин – основи їх ефективної діяльності. Виробництво машинобудівної продукції провадиться шляхом кооперації з підприємствами військово-промислового комплексу елементарної ба-

зи, створюються спільні підприємства з виробництва сучасної високопродуктивної ресурсозберігаючої техніки та високотехнологічного обладнання.

Виходячи з економічної доцільності, налагоджується виробництво сільськогосподарської техніки, яка раніше в Україні не випускалася, широко впроваджується спільно з іноземними партнерами виробництво складних машин та обладнання. Паралельно з цим створюється сучасна загальномашинобудівна та спеціальна елементна база з виробництва сільськогосподарської техніки, кардинально змінюється система обслуговування та використання техніки у сільському господарстві з об'єднанням можливостей машинобудівного та агропромислового комплексів. На діяльність промислового блоку АПК негативно впливає два взаємопов'язаних фактори: по-перше, різке зменшення обсягу випуску

продукції промисловими підприємствами вказаного блоку; по-друге, різке обмеження платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників.

Зміна форм власності та господарювання призвела до появи в галузі, що випускає техніку для аграрного сектора, нових соціальних верств. На 1 січня 1997 року серед працівників підприємств сільськогосподарського машинобудування і хімічної промисловості були такі категорії: робітники та службовці державних (казенних) підприємств; робітники та службовці підприємств, що були власністю вітчизняних підприємців; робітники та службовці спільних українсько-іноземних підприємств; робітники та службовці акціонерних підприємств; робітники та службовці орендних підприємств. Збільшується кількість вітчизняних підприємців, які володіють малими та середніми підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Архів "Держхарчопрому" України. – Ф.4743. – Оп.1. Спр. Листування з Кабінетом Міністрів України, Верховною Радою України. – Арк. 256-257.
2. Архів Міністерства аграрної політики України. – Ф.Р-27. – Оп.1. – Спр.449. – Арк. 14.
3. Архів Міністерства аграрної політики України. – Ф.Р-27. – Оп.1. – Спр.500. – Арк. 12.
4. Архів Міністерства аграрної політики України. – Ф.Р-27. – Оп.1. – Спр.500. – Арк. 14.
5. Архів Міністерства аграрної політики України. – Ф.Р-27. – Оп.1. – Спр.501. – Арк. 50, 66.
6. Архів Міністерства аграрної політики України. – Ф.Р-27. – Оп.1. – Спр.502. – Арк. 190-191.
7. Архів Міністерства аграрної політики України. – Ф.Р-27. – Оп.1. – Спр.523. – Арк. 73.
8. *Бородін С.* Зернозбиральні комбайни України: проблеми та шляхи їх вирішення // Пропозиція. – 1996. – №8. – С.4-5.
9. *Бородін С.* Зернозбиральні комбайни України: проблеми та шляхи їх вирішення // Пропозиція. – 1996. – №10. – С.70-72.
10. *Бородін С.* Трактори для сільського господарства // Пропозиція. – 1996. – №11. – С.70-72.
11. *Герасимчук В.* Стратегія маркетингу машинобудівного підприємства // Економіка України. – 1996. – №4. – С.56.
12. Голос України. – 1997, 11 січня.
13. Голос України. – 1997, 14 січня.
14. Голос України. – 1997, 22 січня.
15. Голос України. – 1997, 31 січня.
16. *Гончарук Н.* Специфіка перепрофілювання і зміни форм власності у сільськогосподарському машинобудуванні / Громадські організації: їх роль у суспільно-політичному та соціально-економічному житті України. – К., 1997. – С.130.
17. *Климчук Б.* Потрібна політична воля для реалізації реформ / Економіка України та шляхи її подальшого реформування. – К., 1996. – С.68.
18. *Краснова Е.* Приватизація в металургії и машиностроении // Приватизация в Украине. – 1996. – №1. – С.23.
19. *Луговський В., Ольшевський В.* Конверсія в военній сфері // Машинобудування України. – 1995. – №4. – С.2-6.
20. *Найда П., Павленко П.* До розробки конструкцій та освоєння виробництва тракторів і машин в Україні // Техніка АПК. – 1996. – №1. – С.1-3.
21. Підраховано за даними Міністерства аграрної політики України. Головне управління механізації сільського господарства. Зведені дані про придбання техніки колективними сільгосппідприємствами. – 1995. – Січень.
22. Порядок перетворення у процесі приватизації державних, орендних підприємств і підприємств із змішаною формою власності у відкриті акціонерні товариства. Постанова Кабінету Міністрів України №1099 від 11 вересня 1996 року – Приватизація в агропромисловому комплексі. – К., 1996. – С.118-119.
23. Поточний архів Адміністрації Президента України. Економічний і соціальний розвиток України у 1995 році. – К., 1996. – С.147.
24. Поточний архів Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування. Перелік державних підприємств, ор-

- ганізацій і установ, що передаються до сфери управління Укргромашу. Додаток №1 до постанови Кабінету Міністрів України від 16 травня 1996 року “Питання Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування”.
25. Поточний архів Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування. Перелік підприємств, організацій і установ, заснованих на недержавних формах власності, діяльність яких координується Укргромашем. Додаток №2 до вказаної постанови.
26. Поточний архів Державного департаменту тракторного сільськогосподарського машинобудування. “Національна програма виробництва машин і устаткування для сільського господарства, харчової і переробної промисловості”. – 1992.
27. Поточний архів Державного департаменту тракторного сільськогосподарського машинобудування. Стан освоєння та виробництво машин і устаткування для сільського господарства, харчової і переробної промисловості з початку освоєння Національної програми. – 1996.
28. Поточний архів інституту аграрної економіки УААН. Концепція реформування і розвитку агропромислового виробництва в Україні в 1993-1995 рр. – 1993. – Лютий.
29. Поточний архів Інституту аграрної економіки УААН. Стратегічні напрями розвитку ринку технічних засобів і послуг (рекомендації). – 1994. – Травень. – С.5.
30. Поточний архів Міністерства аграрної політики України. Національна програма виробництва технологічних машин і устаткування для сільського господарства, харчової та переробної промисловості. – 1992. – Жовтень.
31. Поточний архів Міністерства статистики України. Зведені дані про недержавні структури у промисловості України. – 1996. – Березень.
32. Поточний архів Української національної компанії “Укрсільгоспмаш”. Інформація про діяльність “Укрсільгоспмаш у 1992-1994 роках. – 1995. – Лютий.
33. Урядовий кур’єр. – 1996, 20 червня.
34. Урядовий кур’єр. – 1996, 31 грудня.
35. Урядовий кур’єр. – 1997, 25 січня.
36. Урядовий кур’єр. – 1997, 28 січня.
37. Чекалин В., Бондарь М., Яковлев В. Зерноуборочный комбайн “Славутич”: планы и реальность // Машинобудування України. – 1995. – №4. – С.2.
38. Ярмолюк С. Олександрійський завод “Автоштамп” випустив перші комбикормові мінізаводи // Пропозиція. – 1996. – №1.

УДК 334.73.01+330.47

© 2006

*Кравченко С.А., кандидат психологических наук,
Сумской национальный аграрный университет*

УРОВЕНЬ АДАПТАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К УСЛОВИЯМ РЫНКА

Постановка проблемы. Современная социально-экономическая ситуация в стране отличается состоянием глубокого трансформационного кризиса и институциональной нестабильностью. Постсоветской действительности Украины свойственны не-

виданные экономические и социальные потрясения. Констатируя системное несовершенство аграрной политики, исследователи А. Онищенко и В. Юрчишин заметили: „... потери сельскохозяйственной отрасли в мирный постсоветский период в несколько раз превышают потери вследствие лихолетий Великой Отечественной войны... в полном объеме они, вероятнее всего, никогда не будут восполнены” (5, с. 12). А исследователь А. Могильный, анализируя состояние транзитивности производственных и организационно-правовых структур, подчеркнул: „Актуализируются требования рыночной среды... в условиях несовершенной конкуренции, неэквивалентности межотраслевых отношений, неразвитой товаропроводящей инфраструктуры, наличия значительных сезонных и конъюнктурных колебаний цен на сельскохозяйственную продукцию, энергоносители и другие средства производства... Ни одно из предприятий не застраховано от банкротства” (3, с. 62). Переходу предприятия в адаптированное состояние к условиям рынка способствует развитие экономического механизма адаптации с соответствующей системой диагностики адаптивного состояния и уровня адаптации в среде функционирования.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассмотрены решения проблемы. Работая над проблемами развития экономического механизма адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка в Украине, учитывали научные достижения исследователей А. Алексеевой, С. Бабенко, Т. Васильевой, С. Виноградского, А. Голубева, Ю. Губени, Х. Деккера, В. Денисова, Т. Драги, С. Ерохина, А. Завгородней, Н. Калинчик, А. Касич,

Розглянуто адаптацію як форму відображення діючим підприємством і його сітковими структурами механізмів впливу ринкового середовища, яка намагається встановити рівновагу у відносинах та зв'язках ринку. Рівень адаптації сільськогосподарських підприємств до умов ринку пропонується визначити нормативною шкалою, враховуючи параметри і критерії економічного механізму адаптації.

Т. Клебановой, М. Ксенофонтова, П. Макаренко, С. Наконечного, С. Онисько, В. Петренко, С. Рамазанова, С. Савиной, В. Тимохина, О. Тридида и других. Выявляя уровни адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка, пристальное

внимание уделяли также разработкам В. Амбросова, Т. Маренича (1, с.14-19), Р. Долана, Г. Саймона (2, с.129-179), А. Онищенко (4, с.59-70), Ю. Полтавского (6, с.74-87), П. Саблука, Ю. Коваленко (7, с.17-183) и другим. Тем не менее, позиции специалистов лишь частично проявляют уровневые аспекты адаптации предприятий к условиям рынка, не являясь интегративными, и нуждаются в модификациях. Модификации исследований должны отражать: концептуальные установки экономического механизма адаптации; параметры, направления, формы и периоды адаптации; методы диагностики; нормативные шкалы определения уровня адаптации и рейтингового места предприятия в среде и другое.

Выделение нерешенной раннее части общей проблемы. Улучшение социально-экономической ситуации в стране зависит от оперативности изменения экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий Украины (совокупности направлений, способов, форм и методов влияния на социально-экономическую стабилизацию через систему государственной поддержки). Раскрывая проблемы совершенствования механизмов развития сельского хозяйства, исследователи В. Амбросов и Т. Маренич, в частности, определили: „Визначальним серед усіх механізмів регулювання є економічний механізм... необхідно прискорити стимулювання інвестицій у галузь, забезпечити тут повну зайнятість трудових ресурсів, стимулювати експорт, впливати на рівень цін та їх паритет, підтримати стабільні доходи товаровиробників, добитися перерозподілу бюджетних коштів на користь агропромислового комплексу з урахуванням його реальної ролі в народногоспо-

дарському комплексі країни” (1, с.16). Определение уровня адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка с учетом критериев, составляющих экономического механизма адаптации и параметров адаптации, является неотъемлемой частью системы диагностики адаптивного состояния, а значит, и системы развития механизма адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка.

Постановка задачи. Цель данной статьи – представление и обоснование результатов диагностики уровней адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка на примере предприятий Сумской области. Достижению цели способствовали *общенаучные методы*: методы теоретических исследований (анализ и синтез); методы эмпирических исследований (измерение, сравнение, наблюдение); а также *локальные (специфические) методы*: методы прогнозной оценки (моделирование); методы анализа ситуации (расчетно-конструктивный метод).

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Концептуальные установки изучения экономического механизма адаптации и диагностики уровня адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка исходят из первоначального определения сущности адаптации как формы отражения действующим предприятием и его сетевыми структурами механизмов воздействия рыночной среды, стремящейся установить равновесие в отношениях и связях рынка. Диагностика уровня адаптации предприятия связана с реализацией разработанной нами модели экономического механизма адаптации предприятий к условиям рынка. По типам и признакам классификации модель определена как кибернетическая. Для применения модели создана также информационная система „ЭМА” и нормативные шкалы оценки показателей (параметров адаптации, уровня адаптации, рейтингового места предприятия в среде функционирования).

Нормативная шкала оценки уровня адаптации учитывает параметры адаптации финансово-кредитной системы, системы ценообразования, системы налогового планирования, системы организации производства, системы принятия управленческих решений по обеспечению конкурентных преимуществ, системы адаптивного менеджмента и маркетинга, системы нормативно-правового обеспечения, системы адаптивного поведения, системы диагностики адаптивного состояния. Основные критерии определения

уровня адаптации (обеспечение предприятия информационной системой моделирования, ценообразования и корректирования цен; условиями снижения налоговой нагрузки без нарушений законодательства Украины; внутривоздейственными регулирующими нормативно-правовыми документами; конкурентоспособности; кредитоспособности и прибыльности и другие) соответствуют составляющим экономического механизма адаптации.

Параметрами высокого уровня адаптации сельскохозяйственных предприятий являлись: стабильное финансово-кредитное состояние; увеличение рыночной капитализации; расширение организованной торговли акциями; прибыльное и рентабельное производство; снижение себестоимости и издержек; увеличение конкурентоспособной продукции; адаптивные отношения с банком; реализация инвестиционных проектов; инновационная и кредитная привлекательность; развитость конкурентно-кооперационных взаимодействий; ориентация метода ценообразования на увеличение денежных поступлений; снижение системы налоговой нагрузки без нарушений действующего законодательства; стабильность конкурентных преимуществ; конгломератная стратегия ассортиментной политики; внедрение ресурсосберегающих технологий; гибкость производственного профиля; обеспеченность воспроизводства ОПФ; укомплектованность МТС; принципы демократического управления; активность структурно-функциональных изменений внутренней организации и другие параметры.

Параметрами среднего уровня адаптации сельскохозяйственных предприятий являлись: устойчивое финансово-кредитное состояние; увеличение рыночной капитализации, но не большими темпами; оптимизация торговли акциями; прибыльное и рентабельное производство; поиск путей снижения себестоимости и издержек; оптимизация производства конкурентоспособной продукции; оптимальные отношения с банком; разработка и реализация инвестиционных проектов; оптимизация инновационной и кредитной привлекательности; оптимальность конкурентно-кооперационных взаимодействий; ориентация метода ценообразования на безубыточность денежных поступлений; разработка путей снижения системы налоговой нагрузки без нарушений действующего законодательства; устойчивость конкурентных преимуществ; концентрическая стратегия ассортиментной политики; разработка путей внедрения ресурсосберега-

ющих технологий; оптимизация производственного профиля; оптимальность воспроизводства ОПФ; поддержка оборудования в работоспособном состоянии; оперативность реагирования на возмущения внешней среды и другие параметры.

Параметрами низкого уровня адаптации сельскохозяйственных предприятий являлись: неустойчивое финансово-кредитное состояние; низкая рыночная капитализация; отсутствие торговли акциями; неприбыльное и нерентабельное производство; увеличение себестоимости и издержек; производство неконкурентоспособной продукции; неоптимизированные отношения с банком; отсутствие инвестиционных проектов; инновационная и кредитная непривлекательность; низкий уровень конкурентно-кооперационных взаимодействий; ориентация метода ценообразования на безубыточность объема производства; система налоговой нагрузки не снижается; неустойчивость конкурентных преимуществ; неадекватность стратегии ассортиментной политики условиям рынка; не разрабатываются пути внедрения ресурсосберегающих технологий; отсутствие гибкости производственного профиля; неуккомплектованность МТС; закрытость распределительных отношений и другие параметры.

Оптимизация параметров процесса адаптации способствует решению проблем функционирования экономического механизма предприятий с определением направлений, форм и периодов стратегии обеспечения адаптации. Выбор и комбинирование вариантов стратегии обеспечения адаптации к условиям рынка отражают сущность методического подхода в системе принятия управленческих решений.

Составляющие, параметры, направления и формы адаптации задействованы в процессе моделирования экономического механизма адаптации вместе с функциональными зависимостями: адаптивного состояния предприятия; способности выживания предприятия; конкурентно-кооперационных взаимодействий; спроса на продукцию при адаптивном состоянии предприятия; отношений между предприятием и банком; прогнозируемой прибыли для предприятия в результате адаптивных отношений с банком; динамики дохода; уровня рентабельности и другими. Моделирование реализовывалось на примере конкретных сельскохозяйственных предприятий Сумской области в период 2003-2005 гг.

Система внешнеэкономической деятельности и маркетинга оценивалась с целью расширения рыночного потенциала предприятия, а уровень раз-

вития техники, технологии и организационной структуры – для обогащения производственного потенциала. Механизмы резервирования, диверсификации и достижения целей функционирования предприятия анализировались по форме активной адаптации. Особенности маневрирования ресурсами, тенденции развития и состояния производственного процесса, а также цели хозяйствования предприятия оценивались по форме пассивной адаптации. По результатам диагностики экономического механизма адаптации и уровня адаптации разрабатывались и предлагались к внедрению экономические мероприятия, позволяющие не только перейти от более низкого уровня адаптации к более высокому, но, прежде всего, перевести предприятие из одного состояния (неадаптированного) в другое (адаптированное). Предложение и реализация таких мероприятий особую значимость имели для предприятий низкого уровня адаптации: СПК „Прогрес”, СПК „Підставки”, СПК „Правда”, СПК „Московське”, ЗАТ „Нива”, ЗАТ „Колос”, ТОО „АФ Лан”, ТОО „Мрія”, ТОО „АФ Шпилі”, ТОО „Прогрес”, ТОО „Кіровське”, ТОО „Степанівське”, ЧСП „Червонослобідська”. Некоторыми общими характеристиками данных предприятий являлись: высокий коэффициент износа техники (0,80-0,85); сокращение общей площади сельскохозяйственных угодий (в среднем на 23,41%), в том числе и сельскохозяйственных пашен; сокращение более 42% количества работников; снижение объема выпуска валовой продукции; нерентабельное производство; административные методы управления; территориальный принцип структуры управления; высокий уровень централизации управленческих решений; нерациональность использования ресурсного потенциала; низкий уровень капитализации; наличие дебиторской и кредиторской задолженности; неэффективность механизмов хозяйственно-коммерческих отношений и ценовой политики; отсутствие средств хранения и транспортировки продукции; пассивность маркетингово-сбытовой деятельности; отсутствие условий реализации целей функционирования и другое. 30,78% предприятий низкого уровня адаптации имеют малопродуктивные земли; 30,76% сельскохозяйственных предприятий используют земли с уровнем плодородия выше среднего. Высокий уровень товарности, концентрации и интенсивности сельскохозяйственного производства отличает ЗАТ „Нива” (73 балла), ЗАТ „Колос” (71 балл), ТОО „АФ Шпилі” (70 баллов), но уровень рентабельности (низкий) здесь не менялся (природное плодородие грунта земли не выполняло функции

одного из основных катализаторов).

В процессе диагностики параметров адаптации сельскохозяйственных предприятий определялись также параметры конкурентно-кооперационных взаимодействий предприятий в процессе адаптации (координаты особой точки – устойчивого узла). Оценивались видовые вариации в двухмерном и трехмерном случаях. Конкурентные взаимодействия анализировались по каждому уровню адаптации отдельно. Принцип конкурентного исключения не активизировался в проявлениях, благодаря вариации конкурентных и кооперационных стратегий. Уровень отражения конкурентно-кооперационного потенциала был адекватен адаптационному потенциалу в системе принятия

управленческих решений по обеспечению конкурентных преимуществ. Учитывая уровень заполнения емкости рыночной ниши, уровень адаптации и выявленный уровень конкурентно-кооперационных взаимодействий определили рейтинговое место сельскохозяйственного предприятия как экономического агента в среде функционирования (табл. 1). Для этого нами была разработана специальная нормативная шкала установления рейтингового места предприятия (табл. 2).

Определение рейтинговой оценки позволяет отслеживать „незаполненные каузальные емкости” между уровнями отражения конкурентно-кооперационного потенциала и адаптации сельскохозяйственного предприятия к условиям рынка.

1. Рейтинговое место сельскохозяйственных предприятий Сумской области в соответствии с уровнем проявления конкурентно-кооперационного потенциала и уровнем адаптации в условиях рынка (2003-2005 гг.)*

Название предприятия	Уровень адаптации	Уровень проявления потенциала взаимодействий	Рейтинговое место
1. ЧСП АФ „Искра”	высокий	средний	(2-3)
2. ЧСП „Червоно слобідська”	низкий	низкий	13
3. ЧСП „В. Вистороп”	выше среднего	средний	5
4. ЧСП „Посульский”	очень высокий	высокий	1
5. ЧСП „Жовтневе”	очень высокий	высокий	1
6. ЧСП „Весна”	выше среднего	высокий	3
7. ЧСП „АФ Маково”	выше среднего	высокий	3
8. ТОО „Степанівське”	низкий	низкий	13
9. ТОО „Прогрес”	низкий	низкий	13
10. ТОО „Мрія”	низкий	низкий	13
11. ТОО „Кіровське”	низкий	низкий	13
12. ТОО „Вітчизна”	выше среднего	средний	5
13. ТОО „АФ Обрій”	высокий	выше среднего	2
14. ТОО „АФ ЛАН”	низкий	низкий	13
15. ТОО „Агро контракт”	высокий	выше среднего	2
16. ТОО „Гарант”	выше среднего	средний	5
17. ТОО „Дружба”	выше среднего	ниже среднего	(5-6)
18. ТОО „АФ Шпилі”	низкий	низкий	13
19. ЗАТ „Світанок”	ниже среднего	средний	9
20. ЗАТ „Вільшана”	ниже среднего	средний	9
21. ЗАТ „Недригайлівське”	ниже среднего	средний	9
22. ЗАТ „Колос”	низкий	низкий	13
23. ЗАТ „Нива”	низкий	низкий	13
24. СПК „Синівка”	высокий	высокий	1
25. СПК „Беєво”	высокий	высокий	1
26. СПК „Підставки”	низкий	низкий	13
27. СПК „ім. Т. Шевченка”	ниже среднего	средний	9
28. СПК „Московське”	низкий	низкий	13
29. СПК „Кочерезький”	выше среднего	высокий	3
30. СПК „Богатир”	средний	средний	7
31. СПК „Правда”	низкий	низкий	13
32. СПК „Прогрес”	низкий	низкий	13
33. СПК „ім. Браташа”	средний	средний	7
34. СПК „Зоря”	средний	средний	7
35. СПК „АФ 1 Травня”	очень высокий	высокий	1
36. СПК „Миколаївський”	выше среднего	высокий	3
37. СПК „Шанс”	ниже среднего	ниже среднего	10

* Источник информации – собственные исследования.

2. Нормативная шкала определения рейтингового места сельскохозяйственного предприятия в соответствии с уровнем проявления конкурентно-кооперационного потенциала и уровнем адаптации в условиях рынка, выявленная эмпирическим путем в процессе моделирования экономического механизма адаптации*

Уровень проявления взаимодействий	Уровень адаптации сельскохозяйственного предприятия				
	высокий	выше среднего	средний	ниже среднего	низкий
высокий	1	3			
выше среднего	2	4	6		
средний	(2-3)	5	7	9	
ниже среднего		(5-6)	8	10	12
низкий			(8-9)	11	13
Рейтинговое место сельскохозяйственного предприятия в среде функционирования					

* Источник информации – собственные исследования.

К примеру, среди диагностируемых сельскохозяйственных предприятий Сумской области фиксировались: 1) более высокий уровень общей адаптации (СПК „АФ 1 Травня”, ЧСП „АФ Искра”, ЧСП „В. Вистороп”, ТОО „Вітчизна”, ТОО „АФ Обрій”, ТОО „Гарант”, ТОО „Дружба”, ТОО „Агро-контракт”, ЧСП „Жовтневе”, ЧСП „Посульський”), что доказывает несоответствие требованиям рынка уровня функционирования системы принятия управленческих решений по обеспечению конкурентных преимуществ; 2) более высокий уровень конкурентно-кооперационного потенциала (СПК ім. Т. Шевченка, СПК „Миколаївський”, СПК „Кочерезький”, ЗАТ „Вільшана” ЗАТ „Недригайлівське”, ЗАТ „Світанок”, ЧСП „Весна”, ЧСП „АФ Макова”), означающий несоответствие требованиям рынка уровня развития иных составляющих экономического механизма адаптации (кроме системы принятия управленческих решений по обеспечению конкурентных преимуществ).

Выводы. 1. Установление параметров и критериев адаптации в соответствии с составляющими экономического механизма адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка способствуют оценке уровня адаптации (низкий, ниже среднего, средний, выше средне-

го, высокий). Основными критериями оценки уровня адаптации предприятия являются обеспечение: прибыльности и кредитоспособности; конкурентоспособности; снижения налоговой нагрузки; информационной системой ценообразования и корректирования цен; внутривладельческими регулирующими нормативно-правовыми документами; информационной системой моделирования и другие.

2. Уровень проявления конкурентно-кооперационного потенциала и уровень адаптации предприятия позволяют определить рейтинговое место сельскохозяйственного предприятия в среде функционирования. Рейтинговая оценка отслеживает „разрывы” между уровнями конкурентно-кооперационного потенциала и адаптации к условиям рынка или между уровнями развития системы принятия управленческих решений по обеспечению конкурентных преимуществ и составляющими механизма адаптации.

3. Перспективы дальнейших научных исследований в этом направлении связаны с совершенствованием нормативной шкалы оценки уровня адаптации и моделирования экономического механизма адаптации сельскохозяйственных предприятий, расширением и углублением параметров адаптации.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Наукові положення удосконалення економічного і господарського механізмів розвитку сільського господарства // Економіка АПК. – 2005. – №10. – С.14-19.
 2. Долан Р., Саймон Г. Эффективное ценообразование. – М.: Экзамен, 2005. – 416 с.
 3. Могильный А. К вопросу о многоукладности сельского хозяйства // Экономика Украины. – 2005. – № 6. – С. 59-66.
 4. Онищенко А. Финансовая результативность сельскохозяйственных предприятий // Экономика Украины. – 2005. – № 2. – С. 59-70.
 5. Онищенко А., Юрчишин В. Сельское хозяйст-

во, село и крестьянство Украины в зеркале постсоветской аграрной политики // Экономика Украины. – 2006. – №1. – С. 4-13.
 6. Полтавський Ю.А. Адаптація сільськогосподарських підприємств до ринкової кон'юнктури / Ціновий механізм АПК. – Х.: ХНАУ, 2005. – 154 с.
 7. Саблук П.Т., Коваленко Ю.С. Обґрунтування та проект концепції адаптації управління аграрних підприємств до ринкових умов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2003. – 22 с.
 8. Стасюк В.П. Модели адаптивного управления предприятием. – Донецк: Юго-Восток, 2003. – С.17-189.

УДК 336.71:338.436 (477)
© 2006

*Журба І.О., Єресько І.Г., кандидати економічних наук,
Черкаський державний технологічний університет*

ВПЛИВ КРЕДИТУВАННЯ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми.

Кредитне забезпечення і подальший розвиток ефективної фінансової інфраструктури аграрного ринку є актуальним питанням у процесі здійснення аграрної реформи в Україні. Ефективні кредитні відносини – необхідна умова досягнення стійких темпів економічного зростання аграрного виробництва і забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Об'єктивна необхідність запровадження кредитних відносин в аграрній сфері пов'язана з особливостями сільськогосподарського виробництва, нерівномірністю руху оборотних засобів підприємств, значними відхиленнями потреби в них від фактичної наявності. Тому всі аграрні формування (незалежно від форм власності та способу виробництва) у процесі господарської діяльності змушені залучати кредитні кошти.

Об'єктивна необхідність запровадження кредитних відносин в аграрній сфері досліджують В.Г. Андрійчук, В.М. Алексійчук, В.В. Гончаренко, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, Т.Г. Дудар, С.Л. Дусановський, Ю.С. Коваленко, О.В. Крисальний, П.А. Лайко, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, А.М. Мороз, В.О. Паламарчук, Л.О. Примостка, П.Т. Саблук, А.М. Стельмашук, А.А. Чухно, І.Г. Яремчик та інші.

У більшості наукових праць розглядаються особливості кредитного механізму аграрного сектора економіки в ринкових умовах (1), нетрадиційні методи кредитування в аграрному секто-

Доведено, що одержання кредиту аналізованими підприємствами збільшує розмір їх прибутку на 3%. При отриманні кредиту за пільговою ставкою 18% річних прибуток підприємства в середньому збільшується на 7%

рі економіки, роль держави в кредитному забезпеченні сільськогосподарських товаровиробників (2), проблеми заставного кре-

дитування нових господарських структур (3), гарантування кредитів сільгосптоваровиробникам (4), шляхи вдосконалення кредитного механізму в аграрному секторі. Проте зміни економічної ситуації загострюють старі й породжують нові проблеми, що вимагають своєчасної адекватної реакції, змушуючи вести постійний пошук шляхів удосконалення кредитування сільськогосподарських підприємств.

Мета досліджень та методика їх проведення. Метою дослідження є обґрунтування пропозицій щодо удосконалення механізму банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників за допомогою моделі поведінки аграрної виробничої системи при різних варіантах її кредитного забезпечення.

Результати досліджень. Побудуємо модель, яка дозволить оцінити вплив факторів, зокрема кредитування, на ефективність виробництва та показники фінансового стану аграрних підприємств. Для побудови даної моделі застосовано лінійну множинну регресію:

$$Y = f(X1, X2, X3, X4, X5) \quad (1),$$

де Y – прибуток звітного періоду; $X1$ – {0 – якщо підприємство не брало кредит; 1 – якщо брало}; $X2$ – виручка від реалізації; $X3$ – запаси і затрати; $X4$ – основні засоби; $X5$ – оборотні активи; $X1:X5$ – фактори, що впливають на результативну ознаку Y . Виходячи з цього, побудуємо вихідну таблицю по семи підприємствах.

1. Дані для аналізу по семи підприємствах

У	X1	X2	X3	X4	X5
85	1	2893	3100	1265,4	4388,4
41,8	0	1332	3010	486	3141
40,2	0	4791,7	1132,8	842	2039,8
89,8	1	5201	4561,2	1121	4562
76,4	1	4832	2996	1496	5861
66,8	1	3762	2571	1522	4963
32	0	1020	1250	440	2003

ЕКОНОМІКА

На основі цих даних можна побудувати модель, яка матиме вигляд:

$$Y=A_1*X_1+A_2*X_2+A_3*X_3+A_4*X_4+A_5*X_5 \quad (2),$$

де $A = (X^T * X)^{-1} * X^T * Y$,

де X – це матриця $(X_1:X_5)$,

X^T – транспонована матриця $(X_1:X_5)$.

Отже:

$X^T =$	1	0	0	1	1	1	0
	2893	1332	4791,7	5201	4832	3762	1020
	3100	3010	1132,8	4561,2	2996	2571	1250
	1265,4	486	842	1121	1496	1522	440
	43388,4	3141	2039,8	4562	5861	4963	2003

$X^T * X =$	4	16688	13228,2	5404,4	19774,4
	1668	98695730,89	67552232,96	27576322,6	99414742,86
	13228,2	67552232,96	579066438,28	20397600,8	79000508,84
	5404,4	27576322,6	20397600,8	8551138,16	31114182,96
	19774,4	99414742,86	79000508,84	31114182,96	117091262,6

$(X^T * X)^{-1} =$	2,190024	0,000277364	-0,000371953	-0,003074312	0,000462534
	0,000277	1,77611E-07	-1,70739E-07	-1,23201E-06	2,44935E-07
	-0,000372	-1,70739E-07	4,68396E07	1,87897E-06	-6,07534E-07
	-0,003074	-1,23201E-06	1,87897E-0,6	1,41429E-05	-3,46065E-06
	0,000463	2,44935E-7	-6,07534E-07	-3,46065E-06	1,05195E-06

$(X^T * X)^{-1} * X^T =$	-0,021067	-0,791426	-0,73739	0,5998194	0,527617	-0,10637	-0,60827
	-0,000222	-0,000107	0,000119	0,0001586	0,000216	-0,0015	-8,4E-05
	0,000298	0,000187	5,5312E-05	0,0002112	-0,000543	3,46E-05	2,12E-05
	0,001896	1,8208E-05	0,001074	-0,000845	-0,002523	0,001472	0,000383
	-0,000475	0,000119	-0,000283	-0,000115	0,0008142	-0,00022	7,448E-05

Звідси:

3,087947
-0,000639
0,015792
0,047067
-0,007432

Отримаємо таку функцію:

$$Y=3,0879 * X_1 - 0,0006 * X_2 + 0,0158 * X_3 + 0,047 * X_4 - 0,0074 * X_5 \quad (3).$$

Отже, одержання кредиту підприємством істотно впливає на ефективність його діяльності – отримання прибутку. Проаналізувавши формулу, доходимо висновку, що наявність кредиту збільшує розмір прибутку на три одиниці. Наприклад, перше підприємство має такі показники:

Y	85
X1	1
X2	2893
X3	3100
X4	1265,4
X5	4388,4

Оскільки $X_1=1$, то підприємство брало кредит і отримало прибуток у розмірі $Y=85$ тис. грн. У випадку, якщо б $X_1=0$ (підприємство відмовилося від кредиту), прибуток становив: $85 - 3,0879 * X_1 = 81,9$ тис. грн. Отже, в разі відмови від кредиту прибуток зменшується на 3,1 тис. грн.

Ібатулін Ш.І. у своїй науковій праці „Кредитна інфраструктура АПК" побудував модель поведінки аграрної виробничої системи при різних варіантах її кредитного забезпечення. Розрахунки можна побачити в таблицях 3 та 4.

ЕКОНОМІКА

2. Прогноз обсягів державної кредитної підтримки за методами часткової компенсації процентних ставок за оптимальних обсягів кредитів та необхідного рівня кредитних ставок, грн./га

Показник	Кредити відсутні				Кредити за ринковими ставками				Кредити за пільговими ставками			
	1 рік	2 рік	3 рік	Сума	1 рік	2 рік	3 рік	Сума	1 рік	2 рік	3 рік	Сума
Надано кредитів	0	0	0	0	2313,4	1389,2	1429,3	5131,9	2313,4	1335,6	1331,7	4980,7
Необхідно погасити кредитів	0	0	0	0	1340,1	1389,2	2402,6	5131,9	1340,1	1335,6	2305,0	4980,7
Погашено кредитів	0	0	0	0	496,5	418,5	649,9	1564,9	496,5	455,1	792,1	1743,7
Не повернено кредитів	0	0	0	0	843,7	970,7	1752,7	3566,9	843,7	880,5	1512,9	3237,0
%, сплачені господарством	0	0	0	0	656,1	669,6	680,6	2006,3	99,4	99,2	99,1	297,7
Компенсаційні % (різниця між ринковими та пільговими)	0	0	0	0	0	0	0	0	556,7	555,6	554,7	1667,0
Державні витрати	0	0	0	0	843,7	970,7	1752,7	3566,9	1400,3	1436,1	2067,6	4904,1
Податки, сплачені господарством	304,5	299,3	294,3	898,1	509,8	668,7	661,9	1840,5	509,8	677,6	678,2	1865,7

3. Прогнозна ефективність сільського господарства при різних варіантах кредитного забезпечення

Показник		Кредити відсутні				Кредити за ринковими ставками				Кредити за пільговими ставками			
		1 рік	2 рік	3 рік	Середнє	1 рік	2 рік	3 рік	Середнє	1 рік	2 рік	3 рік	Середнє
Рентабельність продажу	до виплати процентів та податків, %	-19,37	-19,67	-19,95	-19,66	6,00	6,04	6,04	6,03	6,00	6,04	6,04	6,03
	після виплати процентів і податків, %	-19,37	-19,67	-19,95	-19,66	-22,65	-23,01	-23,45	-23,04	0,13	0,19	0,20	0,17
Рентабельність активів	до виплати процентів та податків, %	-4,77	-5,00	-5,23	-5,00	2,69	2,88	3,34	2,97	2,64	2,56	2,63	2,61
	після виплати процентів і податків, %	-4,77	-5,00	-5,23	-5,00	-10,15	-10,97	-12,95	-11,36	0,06	0,08	0,09	0,08
Коефіцієнт повернення кредитів на кінець періоду		0,35	0,33	0,31	0,33	0,30	0,27	0,26	0,27	0,34	0,34	0,38	0,35
Відношення державної підтримки до випуску		0	0	0	0	0,33	0,37	0,67	0,46	0,54	0,55	0,79	0,63

ЕКОНОМІКА

Із наведених таблиць видно, що кредитування за пільговими ставками має більш ефективний вплив на розвиток аграрного сектора. Цей висновок підтвердимо розрахунками, побудувавши модель на основі лінійної множинної регресії за формулою 1. Тільки у даному випадку X1 – ставка кредиту; X2 – величина кредиту; X3 – кількість одиниць техніки; X4 – кількість робітників; X5 – основні засоби (див. табл. 4).

4. Дані для розрахунків по підприємствах

Y	X1	X2	X3	X4	X5
31,2	25	100	7	56	608
41,8	22	200	11	71	981
61,3	20	250	15	98	971,4
91,9	18	500	19	200	1270
111,5	17	500	21	181	1560
56,5	21	300	11	123	1231
51,3	19	200	12	109	1009

Розрахунки

X ^T =	25	22	20	18	17	21	19
	100	200	250	500	500	300	200
	7	1	15	19	21	11	12
	56	71	98	200	181	123	109
	68	981	971,4	1270	1560	1231	1009

X ^T *X=	2924	39500	1875	16253	150612
	39500	742500	32350	293500	2485950
	1875	323500	1462	12905	112157
	16253	293500	12905	117552	996650,2
	150612	2485950	112157	996650,2	8855584,96

(X ^T *X) ⁻¹ =	0,006521	0,000752	-0,005094	-0,000804	-0,000167005
	0,000752	0,000199	-0,001201	-0,000347	-1,44179E-05
	-0,005094	-0,001201	0,044761	5,4E-05	-0,000149114
	-0,000804	-0,000347	5,4E-05	0,000963	2,01534E-06
	-0,000167	-1,44E-05	-0,000149	2,02E-06	8,662442E-06

(X ^T *X) ⁻¹ *X ^T =	0,056019	0,016911	0,000989	0,023687	-0,02618661	0,002033	-0,04296
	0,002098	0,004371	-0,001213	0,002561	0,001820516	0,001882	-0,01268
	-0,021791	-0,002404	0,129653	-0,020457	0,029889891	-0,15191	0,055516
	0,000746	-0,016139	-0,005683	0,008216	-0,00859034	0,00547	0,022986
	-0,001281	0,000443	-0,000569	-0,001644	0,000698713	0,001439	0,001114

Звідси:

$$A = \begin{pmatrix} -0,316514 \\ 0,067984 \\ 2,885142 \\ 0,007584 \\ 0,008922 \end{pmatrix}$$

Отже, отримаємо функцію:

$$Y = -0,3165 * X1 + 0,0679 * X2 + 2,8851 * X3 + 0,0076 * X4 + 0,0089 * X5 \quad (4)$$

Таким чином, збільшення ставки відсотка негативно впливає на прибуток, зменшуючи його розмір.

Знайдемо економічну ефективність від надання сільськогосподарському підприємству кредиту за пільговою ставкою, порівняно з ринковою. Розрахунки проведемо на прикладі розглянутого підприємства №1.

Дані підприємства такі:

Y	31,2
X1	25
X2	100
X3	7
X4	56
X5	608

Як бачимо, товариство брало кредит у розмірі 100 тис. грн. за ставкою 25% річних. За таких умов воно отримало прибуток у розмірі 31,2 тис. грн. Якби у підприємства була можливість отримати кредит за пільговою ставкою, наприклад 18% річних, то прибуток би збільшився на 2,2155 тис. грн. = $-0,3165 \cdot (25-18)$.

Це дає підстави для висновку, що без створення державою відповідних сприятливих умов для розвитку сільськогосподарського виробництва зупиниться його розвиток, що може призвести до занепаду всього аграрного сектора.

Висновки: Зростанню обсягів і поліпшенню умов кредитування виробників сільськогосподарської продукції сприятиме застосуванню ринкових методів стимулювання кредитної актив-

ності комерційних банків, які враховують інтереси суб'єктів кредитних відносин. Йдеться про необхідність податкового стимулювання кредиторів, які здійснюватимуть окремі види довгострокових (понад 5 років) кредитних вкладень, зокрема у впровадження нових ресурсозберігаючих технологій у сільськогосподарське виробництво, кредитування інших пріоритетних напрямів розвитку галузі. Ці методи мають прийти на зміну адміністративних (втручання в кредитну політику окремих банків шляхом доведення необхідних обсягів кредитування сільськогосподарських товаровиробників, визначення максимального розміру ставок за кредитами, за якими надаватиметься кредитна субсидія), що застосовуються нині. На нашу думку, застосування щодо кредитора стимулюючих заходів є виправданим через високу ризикованість довгострокового кредитування галузі, обмеженість банківських кредитних ресурсів і наявність альтернативних позичальників, зокрема підприємств сфери торгівлі та промисловості зі швидкою оборотністю капіталу й помірними кредитними ризиками.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Гудзь О., Степасюк О. Кредитне забезпечення підприємств аграрного сектора економіки: досвід та проблеми // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2002. – №13. – С.27-30.
 2. Дем'яненко М.Я. Кредитна політика держави щодо аграрного сектора економіки в ринкових умовах // Економіка України. – 2002. – №1. –

С.51-59.
 3. Онищенко О.М. Проблеми заставного кредитування нових сільськогосподарських структур // Економіка АПК. – 2002. – №9. – С.3-7.
 4. Старіков О. Гарантування кредитів сільгосптоваровиробникам // Економіка України. – 2002. – №3. – С.65-69.

УДК 338.43.01:338.433

© 2006

*Русанова Г.М., кандидат економічних наук,
Пасюта А.А., асистент,*

Полтавська державна аграрна академія

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКУ

Постановка проблеми.

Із переведенням вітчизняної економіки на ринкові

засади сформувався комплекс складних проблем, однією з яких є необхідність підвищення ефективності та прибутковості сільськогосподарського виробництва як об'єктивної потреби будь-якої системи господарювання. Цій проблемі належить центральне місце у процесі вибору перспективних напрямів розвитку агропромислового комплексу.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Питання ефективності діяльності підприємств та методику її оцінки вивчали вчені В.Г. Андрійчук, П.І. Гайдуцький, Я.І. Шваб (1-3) та інші.

Мета дослідження. Метою дослідження є вивчення ефективності діяльності підприємств Полтавської області в умовах ринку.

Результати дослідження. Економічна ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на її досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або у певному обсязі за їх первісною вартістю, або частиною їх вартості у формі виробничих витрат.

Визначення ефективності виробництва полягає в оцінці його результату. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному виразі або прибуток. Однак сама по собі величина цих результатів не дає змоги зробити висновок про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Тому для отримання об'єктивної оцінки ефективності підприємства необхідно також врахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати.

Отже, ефективність підприємства – комплексна оцінка кінцевих результатів використання оборотних і необоротних активів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період.

Для оцінки ефективності діяльності аграрних підприємств використовують показники ефектив-

Розглянуто ефективність діяльності підприємств Полтавської області в умовах реформування аграрного сектора економіки.

ності використання авансового капіталу, показники собівартості продукції і

продуктивності праці, фондівіддачі виробничих фондів, рентабельності.

Реформування аграрного сектора економіки України передбачало розв'язання низки проблем щодо ефективного функціонування АПК в цілому. Серед них основними були усунення державної монополії власності на засоби виробництва і землю шляхом проведення роздержавлення і приватизації; реструктуризація системи організації ведення аграрного виробництва; реорганізація діючих та організація нових господарських формувань; забезпечення рівних економічних, соціальних і правових умов для функціонування різних господарських структур усіх форм власності на основі законів ринкової економіки; надання можливості кожному колективу обрати ту форму, яка для нього найприйнятніша і в якій він зможе найповніше реалізувати свої інтереси.

У процесі здійснення аграрної реформи проведено в належному обсязі організаційні зміни, орієнтовані на ринкові механізми, але при цьому не вдалося зберегти досягнуті обсяги виробництва продукції, ефективності виробництва в цілому (табл. 1).

Аналіз даних таблиці 1 показує, що в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області вартість валової продукції зменшилася з 4461,8 млн. грн. у 1990 р. до 1785 млн. грн. у 2004 р., або на 60%. Вартість валової продукції рослинництва зменшилася на 43% і становила 1410,1 млн. грн., а тваринництва – на 81% і становила 374,9 млн. грн. Із 1995 по 2004 рр. спостерігається зростання валової продукції фермерських господарств із 25 млн. грн. до 118,8 млн. грн., або в 4,8 рази. Рівень рентабельності основних видів продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах знизився (табл. 2). На спад сільськогосподарського виробництва і зниження його ефективності значно вплинуло порушення інтеграційних міжгалузевих зв'язків, за яких новостворені у процесі приватизації організаційно-правові структури в переробній галузі, займаючи монопольне стано-

вище, намагаються забезпечити результативність своєї діяльності за рахунок сільськогосподарських товаровиробників, встановлюючи в односторонньому порядку занижені ціни на сировину.

На спад сільськогосподарського виробництва вплинуло погіршення матеріально-технічної бази підприємств. За період із 1990 по 2004 рік значно знизилася кількість тракторів, комбайнів та вантажних автомобілів, що використовуються в сільському господарстві (табл. 3).

Дані таблиці 3 показують, що в 2004 році наявність тракторів у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області зменшилася, порівняно з 1990 роком, на 47%, зернозбиральних комбайнів – на 57%, вантажних автомобілів – на 37%.

Із 2000 року колективні сільськогосподарські підприємства реформуються у господарські структури ринкового типу (табл. 4).

У 2004 році в Полтавській області вже діяло 434 господарських товариств, 239 приватних підприємств, 49 виробничих кооперативів і 1396 фермерських господарств.

Сільськогосподарський виробничий кооператив “Перемога” Хорольського району Полтавської області створений внаслідок реформування колективного сільськогосподарського підприємства “Перемога” 18 лютого 2000 року. Засновниками кооперативу є працюючі члени колишнього КСП “Перемога”.

Загальна земельна площа господарства складає 4709 га, площа сільськогосподарських угідь становить 4503 га, з них рілля – 3857 га (табл. 5).

У 2005 році на підприємстві налічувалося 335 чоловік, зайнятих у сільськогосподарському виробництві. Фондозабезпеченість у 2003 році становила 82,8 тис. грн., а в 2005 році вона зростає

1. Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства в Полтавській області

Показники	Роки						
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Сільськогосподарські підприємства							
Валова продукція, млн. грн.	4461,8	2378,7	1283,0	1496,2	1648,5	1238,2	1785,0
у т. ч.: рослинництва	2485,0	1412,6	864,5	1055,0	1206,0	859,7	1410,1
тваринництва	1976,8	966,1	418,5	441,2	442,5	378,5	374,9
у тому числі фермерські господарства							
Валова продукція, млн. грн.	–	25,0	34,8	65,3	76,6	64,9	118,8
у т. ч.: рослинництва	–	21,6	34,0	64,4	74,7	62,3	116,1
тваринництва	–	3,4	0,8	0,9	1,9	2,6	2,7

2. Рівень рентабельності основних видів продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області (у відсотках)

Види продукції	Роки						
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Зерно	339,0	126,2	73,5	56,1	30,0	55,6	20,4
Насіння соняшнику	327,0	232,7	59,9	66,7	74,9	60,6	43,2
Цукрові буряки	39,5	46,4	0,3	7,1	-6,5	3,9	-3,0
Молоко	27,5	-17,2	1,6	4,8	-13,2	18,3	7,4
М'ясо: великої рогатої худоби	27,1	-10,6	-31,4	-13,4	-39,6	-41,5	-32,0
свиней	30,0	-6,8	-44,9	-12,9	-24,9	-42,2	-25,8
Яйця	27,6	57,6	17,3	29,6	20,2	30,4	17,9

3. Кількість тракторів, зернозбиральних комбайнів та вантажних автомобілів сільськогосподарських підприємств Полтавської області

Роки	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Трактори	25738	22129	17995	16821	15781	14716	13509
Зернозбиральні комбайни	5859	4759	3263	3002	2853	2703	2511
Вантажні автомобілі	14815	15005	12368	11424	11043	10179	9236

4. Кількість діючих підприємств у Полтавській області (сільське господарство)

Назва підприємства	2000 р.		2004 р.	
	Всього	%	Всього	%
Всього підприємств	1471	100	2249	100
Господарські товариства	50	3,4	434	19,3
Приватні підприємства	28	1,9	239	10,6
Виробничі кооперативи	–	X	49	2,2
Фермерські господарства	–	X	1396	62,1
Державні підприємства	747	50,8	19	0,8
Підприємства інших форм власності	70	4,8	112	5,0
Колгоспи	12	0,8	–	X
Колективні сільськогосподарські підприємства	540	36,7	–	X
Селянські спілки	24	1,6	–	X

5. Забезпеченість СВК “Перемога” Хорольського району трудовими ресурсами, виробничими засобами та ефективність їх використання за 2003-2005 роки

Назва земельних угідь	Роки		
	2003	2004	2005
Загальна земельна площа, га	4614	4626	4709
Всього сільськогосподарських угідь, га	4418	4478	4503
із них рілля, га	3773	3841	3857
Зайнято працівників у сільськогосподарському виробництві, чол.	339	312	335
Фондозабезпеченість, тис. грн.	82,8	91,6	147,9
Фондоозброєність, тис. грн.	10,8	13,1	19,9
Фондовіддача, грн.	1,79	2,02	1,40

до 147,9 тис. грн. Фондоозброєність зросла з 10,8 тис. грн. у 2003 до 19,9 тис. грн. у 2005 році. Фондовіддача в 2005 році становила 1,40 грн., що в двічі перевищує аналогічний показник по району. В господарстві налічується 37 тракторів, 42 автомобілі, 8 зернових і 7 інших комбайнів.

До складу СВК “Перемога” входять такі виробничі одиниці: дві рілничо-тракторні бригади; три молочно-товарні ферми; свиноферма; птахоферма; вівцеферма; автопарк і дві будівельні бригади; два зернотоки і склади. Крім того в господарстві є три млини, крупорушка, пилорама.

СВК “Перемога” спеціалізується на виробництві молока, яловичини, зерна.

Найбільшу посівну площу займають кормові культури (1389 га). Це пояснюється тим, що в господарстві розвивається галузь тваринництва і збільшується поголів'я великої рогатої худоби. Обсяги виробництва продукції рослинництва зросли. Так, валовий збір зернових культур у 2003 році становив 18752 ц, а в 2005 році він збільшився на 177% і склав 52079 ц. Валовий збір цукрових буряків збільшився з 29612 ц у 2003 до 78828 ц у 2005 році, соняшника, відповідно, з 7430 ц до 9895 ц, кормових буряків – з

5723 ц до 8698 ц. Зростання обсягів виробництва продукції рослинництва відбулося за рахунок зростання урожайності сільськогосподарських культур. У 2005 році урожайність озимої пшениці становила 41,2 ц, що на 8,2 ц перевищує аналогічний показник по району.

Збільшення урожайності сільськогосподарських культур відбулося внаслідок використання нових районованих сортів, збільшення внесення органічних добрив та дотримання технологій вирощування.

Поголів'я великої рогатої худоби в СВК “Перемога” в 2005 році становило 2298 голів, у тому числі корів 750 голів (табл. 6).

Із 2003 по 2005 рр. поголів'я великої рогатої худоби збільшилося на 11,9 %. Поголів'я свиней зросло з 345 голів у 2003 році до 2017 у 2005 році. За досліджуваний період зросла продуктивність тварин: так, у 2005 році надій на одну корову становив 5208 кг, що на 44,5% перевищує рівень 2003 року. Середньодобовий приріст великої рогатої худоби збільшився з 292 г до 536 г, свиней – з 287 г до 516 г.

За останні три роки ефективність діяльності СВК “Перемога” підвищилася (табл. 7).

**6. поголів'я тварин та їх продуктивність у СВК "Перемога"
Хорольського району за 2003-2005 роки**

Показники	Роки			2005 рік у % до 2003 р.
	2003	2004	2005	
ВРХ – всього	2052	2176	2298	111,9
в т.ч.: корів	750	750	750	100,0
молодняк ВРХ	1302	1426	1548	118,9
Свині	345	996	2017	584,6
Вівці	68	71	89	130,8
Птиця	2313	2581	3607	155,9
Коні	72	87	95	131,9
Надій на 1 корову, кг	3602	3864	5208	144,5
Середньодобовий приріст ВРХ, г	292	474	536	183,5
Середньодобовий приріст свиней, г	287	456	516	179,7

**7. Показники економічної ефективності діяльності СВК "Перемога"
Хорольського району за 2003-2005 роки**

Показники	Роки		
	2003	2004	2005
Валова продукція сільського господарства, тис. грн.	6539	8282	9314
– на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	148,0	184,9	206,8
– на 1 середньорічного працівника, грн.	19289	26545	27803
– на 1000 грн. основних виробничих фондів, тис. грн.	1,79	2,02	1,40
Прибуток, тис. грн.	1704	2445	4344
– на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	38,6	54,6	96,5
– на 1 середньорічного працівника, грн.	5026	7836	12967
– на 1000 грн. основних виробничих фондів, тис. грн.	0,47	0,60	0,65
Рівень рентабельності, %	39,4	52,5	64,3

Так, вартість валової продукції на одного середньорічного працівника зросла з 19289 грн. у 2003 році до 27803 грн. у 2005 році, або на 44,1%. Прибуток на одного середньорічного працівника збільшився на 157,9% і становив 12967 грн., що в 4,5 рази перевищує аналогічний показник по району. Рівень рентабельності в 2003 році становив 39,4%, у 2004 – +52,5%, в 2005 році – +64,3%. Прибуток по підприємству зріс із 1704 тис. грн. у 2003 році до 4344 тис. грн. у 2005 році, або на 154,9%. До реформування, в 1999 р., колишнє колективне сільськогосподарське підприємство "Перемога" мало 109 тис. грн. прибутку, рівень рентабельності становив 5,2%.

Підвищення ефективності діяльності СВК "Перемога" сприяло покращанню соціальної сфери: рівень середньої заробітної плати збільшився в 2 рази, виплати на паї зросли в 1,5 рази, кращі працівники мають можливість безкоштовно відпочивати в санаторіях м. Миргорода. Під-

приємство відкрило магазин, кафе. В 2003-2004 рр. у господарстві проведено реконструкцію доріг на суму 273 тис. гривень. У 2004-2005 рр. СВК "Перемога" за результатами господарської діяльності зайняло перше місце серед підприємств Хорольського району.

Висновки. Після створення нових господарських структур із 2000 року простежуються позитивні тенденції.

Із 2000 по 2004 рік вартість валової продукції в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області зросла з 1283 млн. грн. до 1785 млн. грн., у тому числі рослинництва – з 864,5 млн. грн. до 1410,1 млн. грн. Найефективнішими нині можуть бути формування, побудовані на приватній власності на землю і майно і колективних формах організації праці, за яких кожний учасник одержує плату залежно від розміру вкладеного у виробництво капіталу і праці.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 642 с.
2. Гайдуцький П.І. Формування та розвиток аграрного ринку // Економіка АПК, 2004. – №3. –

С.4-15.
3. Шваб Я.І. Економіка підприємств: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.

УДК 338.43
© 2006

Адоньєв Є.О., кандидат економічних наук,
Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми.

Однією з основних причин повільного виходу економіки, зокрема, паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) України з кризового стану, є неефективна державна інвестиційна політика, яка не забезпечує оптимального використання наявних інвестиційних ресурсів та їх залучення в економіку. В зв'язку з цим важливого значення набуває вдосконалення методів державного регулювання інвестиційної діяльності.

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

Власне організацію державного регулювання інвестиційною діяльністю на концептуальному рівні (включаючи іноземне інвестування як її складову частину) визначають Концепція регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки, Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 роки та інші документи.

Проблемами вдосконалення нормативно-правової бази, розробки ефективних державних програм займається значна частина вчених, державних і недержавних установ та організацій, зокрема, Національна комісія регулювання електроенергетики України, Центр політичного аналізу, ТОВ «Юрэнергоконсалтинг» та багато інших.

Проблеми створення привабливого інвестиційного клімату вивчають Н.М. Мова, В.О. Хаустов, Л.Я. Тканка (2, 6). Методологічну базу прийняття інвестиційних рішень удосконалює А.А. Пересада (4). Як визначає О. Осадча, стратегічною метою державної політики в енергетичному секторі є досягнення бажаного рівня енергобезпеки країни (3). На думку В. Єрмоленка, для розвитку ПЕК життєво необхідним є створення ефективного фондового ринку (1).

У доповіді Європейської Бізнес-Асоціації «Перешкоди для інвестицій в Україну» зазначено, що одним із негативних факторів, які гальмують розвиток української енергетики та залучення іноземних інвестицій в цю стратегічну

Обґрунтовані основні напрями державного регулювання інвестиційної діяльності: регулювання сфер і об'єктів інвестування; податкове регулювання інвестиційної діяльності; фінансова допомога і кредитна політика; регулювання участі інвесторів у приватизації; регулювання фінансових інвестицій; експертиза інвестиційних проектів; державний захист інвестицій; розробка інвестиційних програм; амортизаційна політика.

галузь, є недоліки українського законодавства, що регулює відносини між суб'єктами (які генерують і постачають електроенергію) та її споживачами. Серед першочергових завдань виділяється юридичне вирішення питань функціонування оптового

ринку електроенергії (5).

Мета дослідження і методика його проведення. Зважаючи на виключно важливе значення енергетики для економічного розвитку та національної безпеки України, шляхи виводу цієї галузі з кризового стану пропонуються багатьма вченими-економістами, політиками, відповідними державними та недержавними профільними установами й організаціями. Не викликає сумніву той факт, що без збільшення обсягів та оптимізації структури інвестицій неможливо вирішити проблеми ПЕК. Однак інвестиційний клімат як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів є не цілком сприятливим через суперечності діючого законодавства, відсутність ефективної державної енергетичної стратегії. Отже, прийняття доцільних законів та інших нормативних актів, які регулюють інвестиційну діяльність, є однією з найбільш важливих умов реалізації державної інвестиційної політики.

Метою даної роботи є обґрунтування пропозицій щодо системного вдосконалення діючого законодавства за такими напрямами: регулювання сфер і об'єктів інвестування; податкове регулювання інвестиційної діяльності; регулювання шляхом надання фінансової допомоги та проведення відповідної кредитної політики; проведення відповідної амортизаційної політики; регулювання участі інвесторів в приватизації; регулювання фінансових інвестицій; експертиза інвестиційних проектів; забезпечення захисту інвестицій; розробка інвестиційних програм.

У процесі підготовки матеріалу використані загальноприйняті методи економічних досліджень: абстрактно-логічний, системно-функціональний тощо.

Результати досліджень. Створення сприятливого інвестиційного клімату пов'язане, насамперед, із чітким регулюванням інвестиційної діяльності. Згідно зі ст. 12 Закону України "Про інвестиційну діяльність", державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності та контроль за її здійсненням усіма інвесторами й учасниками.

З усього різноманіття методів та інструментів державного регулювання, перш за все, необхідно виділити наступне.

1. *Регулювання сфер і об'єктів інвестування*, що визначає загальні вимоги до їх вибору, а також найбільш пріоритетні напрями інвестування. Чинним законодавством визначено, що об'єктами інвестиційної діяльності може бути будь-яке майно, в тому числі й основні фонди та оборотні активи в усіх галузях і сферах економіки, цінні папери, цільові грошові вклади, інші об'єкти власності, а також майнові права. Ніхто не має права обмежувати права інвесторів у виборі об'єктів інвестування (за винятком випадків, передбачених законодавством). Для окремих інституційних інвесторів (інвестиційних фондів, інвестиційних і страхових компаній, комерційних банків) встановлений особливий перелік об'єктів інвестування.

2. *Податкове регулювання інвестиційної діяльності*, що включає спрямованість інвестицій в пріоритетні сфери економіки шляхом встановлення відповідних податкових ставок і податкових пільг. Так, спільним підприємствам з іноземними інвестиціями, зареєстрованим до 1 січня 1995 р., державою було обіцяне звільнення від оподаткування упродовж п'яти років. Однак 1 липня 1997 р. цю пільгу було скасовано. Це означає, що навіть ті підприємства, які не встигли скористатися з повного строку податкових канікул терміном п'ять років, повинні були сплачувати податки, як і всі інші підприємства. Скорочення обсягів інвестування в Україні компаніями, що потерпіли від цього рішення уряду, за попередніми оцінками дорівнюватиме 30% прибутку, отриманого ними в Україні, оскільки більшість іноземних компаній реінвестує всі отримані тут прибутки.

Очевидно, не було б перебільшенням стверджувати, що таке одностороннє рішення уряду не на користь репутації України. Посилання на розрахунки, що свідчать про додаткові надходження в бюджет від іноземних компаній внаслідок скасування податкових пільг, є недалеким і небезпечним.

3. *Регулювання інвестиційної діяльності шляхом надання фінансової допомоги і реалізація відповідної кредитної політики*, що нині продекларовано у відповідних законодавчих актах, однак широкою практичною реалізацією ще не одержало у зв'язку зі складним фінансовим становищем у країні.

Важливе значення на сучасному етапі має інвестиційний податковий кредит, який визначається як відстрочка сплати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк із метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано згідно з чинним законодавством внаслідок реалізації інноваційних програм.

Інвестиційний податковий кредит повинен мати цільове призначення. Надання його доцільно здійснювати переважно під інноваційні програми. Запровадження інвестиційного податкового кредиту не вимагає додаткових кредитних ресурсів, оскільки в ньому використовується ресурсний потенціал самого підприємства у вигляді прибутку, а саме тієї її частини, яка повинна відраховуватися до бюджету у вигляді податку на прибуток. Тому запровадження інвестиційного податкового кредиту буде заохочувати підприємства до підвищення ефективності своєї роботи та отримання прибутку.

4. *Регулювання участі інвесторів у приватизації* здійснюється у відповідності з законами України "Про приватизацію майна державних підприємств", "Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)", "Про приватизаційні папери", державними програмами приватизації, які затверджуються щороку, іншими нормативними актами. Ця галузь регулювання інвестиційної діяльності представлена найбільшою кількістю законодавчих актів. Проте на реальні процеси приватизації це поки що суттєво не вплинуло. Україна значно відстає від Російської Федерації в здійсненні процесу приватизації державних підприємств. Разом із тим слід зауважити, що прискорення приватизації дозволяє суттєво активізувати інвестиційні процеси.

5. *Регулювання фінансових інвестицій*. Правову основу цього складають закони України "Про цінні папери і фондову біржу", "Про господарські товариства", Указ Президента України "Про інвестиційні фонди і інвестиційні компанії".

Законодавчі та інші нормативні акти, що діють

у цій сфері, визначають види цінних паперів, які випускаються в Україні, порядок їх обігу, вимоги до емітентів, форми і способи реалізації окремих фінансових інструментів на первинному та вторинному фондовому ринках, порядок державного контролю за випуском та обігом цінних паперів і діяльністю фінансових посередників. Крім того Кабінетом Міністрів України в 1994 р. затверджена Концепція функціонування і розвитку фондового ринку України, реалізація якої дозволить наблизити форми фінансового інвестування до вимог сучасних світових стандартів.

6. *Експертиза інвестиційних проектів*, яка є однією з найважливіших складових державного регулювання інвестиційної діяльності. У відповідності з чинним законодавством України, державні, міждержавні і регіональні інвестиційні проекти та програми, які реалізуються за рахунок бюджетних та позабюджетних коштів, підлягають обов'язковій державній експертизі. Інвестиції за рахунок інших джерел підлягають державній експертизі з питань дотримання екологічних і санітарно-гігієнічних вимог. При необхідності експертиза окремих інвестиційних проектів і програм може здійснюватись експертними комісіями, які створюються Верховною Радою України.

Особливі вимоги пред'являються до експертизи інвестиційних проектів із залученням іноземних інвестицій, за якими інвестори претендують на одержання додаткових податкових, митних та інших пільг. Такі інвестиційні проекти повинні сприяти створенню нових робочих місць на підприємствах, впровадженню ресурсозберігаючих і екологічно безпечних видів технологій, сприяти зниженню енергозатрат на одиницю продукції, орієнтуватися на раціональніше використання сировинної бази України, бути конкурентоспроможними на міжнародних ринках. Визнання інвестиційного проекту із залученням іноземних інвестицій відповідним зазначеним вимогам здійснюється Агентством міжнародного співробітництва та інвестицій на підставі висновків експертної комісії.

7. *Забезпечення захисту інвестицій*, що здійснюється державними органами в різних формах. Перш за все, держава гарантує цей захист незалежно від форм власності інвестора. Всім інвесторам, у тому числі й іноземним, забезпечується рівноправний правовий режим інвестиційної діяльності, який виключає застосування засобів дискримінаційного характеру, спрямованих на заборону управління інвестиціями, їх використання і ліквідацію. Законодавством передбачені

умови і порядок вивезення вкладених цінностей.

8. *Розробка ефективних інвестиційних програм*, які б повинні містити щодо ПЕК такі розділи: реабілітація електромереж, підстанцій, будівництво нових мережевих об'єктів; відновлення і розширення мережевих зв'язків з сусідніми країнами; вдосконалення оперативного управління енергосистемою за допомогою автоматичних систем; зменшення втрат шляхом оптимізації режимів мережі та вдосконалення системи обліку й ін. (3).

9. *Регулювання інвестиційної діяльності шляхом проведення відповідної амортизаційної політики*. Здійснюється шляхом надання права здійснення прискореної амортизації для окремих галузей економіки, елементів основних фондів, видів обладнання. З цією метою розроблений і затверджений порядок застосування норм прискореної амортизації машин і обладнання під час реалізації інвестиційних проектів за участю іноземних інвесторів. Що стосується нематеріальних активів, то норми їх списання підприємства встановлюють самостійно в межах десяти років. Оскільки амортизація основних фондів і нематеріальних активів відноситься на собівартість продукції (товарів, послуг), то використання норм прискореної амортизації дозволяє, з одного боку, зменшити базу обкладання податком на прибуток (тобто, знизити суму сплаченого податку на прибуток), а з іншого – в більшому обсязі формувати амортизаційний фонд, який потім може бути спрямований на нове інвестування.

Переваги прискореної амортизації аналогічні перевагам безпроцентної позики, спрямованої на технічний розвиток підприємства. Крім того прискорена амортизація має перевагу перед іншими видами податкових пільг, оскільки додаткові ресурси, які надаються підприємствами, за рахунок її застосування зрештою повертаються до державного бюджету.

Висновки. Розвиток правової бази інвестиційної діяльності в енергетичній галузі, згідно з визначеними напрямками, має привести до суттєвого поліпшення інвестиційного клімату і збільшення обсягів вітчизняних та іноземних інвестицій. Це є запорукою системного розвитку ПЕК – життєво важливої складової економіки України. Зокрема, регулювання сфер і об'єктів інвестування дозволить сконцентрувати інвестиційні ресурси на стратегічних об'єктах ПЕК. Застосування податкових пільг та реалізація відповідної амортизаційної політики має зумовити прискорення розвитку та відновлення зношених основних фондів енергетичних підприємств. Неупере-

джена якісна експертиза інвестиційних проектів дозволить обирати оптимальні варіанти розвитку кожного об'єкту ПЕК. Зниження відсоткових ставок по кредитах та надання інвестиційного податкового кредиту дозволить швидше акумулювати значні кошти. Ефективна система захисту інвестицій, стабільна державна інвестиційна

політика повинні суттєво знизити ризики та підвищити довіру іноземних інвесторів. Необхідно удосконалити законодавчу базу для функціонування дієвого ринку цінних паперів та швидкого й якісного формування фондового ринку як основних механізмів інвестування енергетики України.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Ермоленко В.* Енергетика ценных бумаг // Енергетична політика України. – 2005. – №3. – С.5-7.
2. *Мова Н.М., Хаустов В.О.* Інноваційна діяльність в Україні та напрями її розвитку // Економіка України. – 2001. – №6. – С.23-26.
3. *Осадчая О.* Практика инвестирования и роль регулирующего органа // Енергетична політика України. – 2005. – №2. – С.36-38.
4. *Пересада А.А.* Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
5. Перешкоди для інвестицій в Україну: Доповідь Європейської Бізнес-Асоціації, 2004 / www.eba.com.ua
6. *Тканка Л.Я.* Система інноваційно-інвестиційних фондів в Україні // Фінанси України. – 1999. – №1. – С.31-33.