

ТЕМА IV

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АГРОПРОВОЛЬЧОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

4.1. Інтеграція агропромислових формувань задля їх синергічного ефекту

Виробництво товарів масового використання тим ефективніше, чим більшими є його обсяги – це пояснює закон масштабу виробництва. Сутність якого, по-перше, проявляється в розподілі постійних витрат на більшу кількість продукції, а по-друге, збільшення обсягів виробництва сприяє підвищенню продуктивності ресурсів, задіяних у виготовленні кінцевої продукції, а також зумовлює створення синергічного ефекту від їх поєднання. Однак, на практиці на діяльність економічних систем впливає низка чинників, які обмежують дані ефекти. Особливого значення набуває дослідження питання укрупнення виробничих систем в агропромисловій сфері. Кількість суб'єктів господарювання, які перевищують розміри середніх агроформувань постійно збільшується. Причому така тенденція характерна не тільки для України, а і для низки країн із значним аграрним потенціалом.

Агропромислова інтеграція проявляється в трьох основних напрямках – горизонтальна, пряма та зворотна вертикальна інтеграція. На практиці, може застосовуватись один із зазначених векторів або всі три одночасно. Останній варіант є найбільш поширеним для сучасних інтегрованих об'єднань агропромислових підприємств. Для пояснення такого виду інтеграції доцільно вживати категорію “синергічна інтеграція”. Дана дефініція зустрічається лише у працях [701, 686]. При цьому, жоден із авторів не розкриває її сутності. Так, І.Г. Фадєєва розглядає синергічний підхід у координуванні підсистем нафтогазовидобувних підприємств корпоративних структур [686], при цьому, вживає категорію організаційно-синергічна інтеграція, але не дає їй визначення. Однак, виходячи із пропонованої автором моделі, можна зробити висновок, що основними складовими організаційно-синергічної інтеграції є механізми вертикальної і горизонтальної інтеграції. Хитра

О.В., розглядаючи синергічну орієнтацію стратегій міжнародної корпорації [701], пропонує схему багаторівневості її стратегічного синергізму, у якій синергічна інтеграція разом із синергічною диверсифікацією розглядається як чинник досягнення ринкової, виробничої та управлінської відповідності. Таким чином, з огляду на відсутність наукових праць, присвячених дослідженню феномену синергічної інтеграції в цілому та в аграрній сфері зокрема, виникає необхідність з'ясування концептуальної сутності даної дефініції (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Смысловая схема синергичной интеграции та диверсифікації агропромислових формувань

Отже, синергічна інтеграція агропромислових формувань – це їх об'єднання одночасно в трьох напрямках (вертикальному прямому і зворотному та горизонтальному), що зумовлює синергічну диверсифікацію.

Для формулювання об'єктивного визначення категорії “синергічна диверсифікація” доцільно дослідити генезу та сучасні підходи до дефініції “диверсифікація”. Ефективне функціонування ринкової економіки ґрунтується на диверсифікації всіх сфер функціонування економічної системи. Диверсифікація може проявлятися на різних рівнях, як на державному, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Актуального значення набуває обґрунтування аспектів розвитку диверсифікації з різних концептуальних позицій з огляду на роль, механізми та значення цього процесу в системі розвитку ринкових відносин. Розмаїття напрямів господарювання, джерел фінансування підприємницької діяльності, різноманіття методів управління впливає на головний принцип ринкової економіки – свободу вибору, яка проявляється, по-перше, у можливості вільного доступу до виробничих ресурсів, а по-друге, до готових товарів та економічних благ у виробників та споживачів.

Економічну сутність диверсифікації досліджували різні науковці, зокрема таких, як Андрійчук В.Г. [11], Джолдибаева С. [113], Захарін С.В. [146], Ніценко В.С. [300], Фадєєва І.Г. [700], Хитра О.В. [701], Цимбал С.В. [704], Шкварчук Л. О., Коваленко К.С. [720]. Більшість вчених розглядають диверсифікацію з позиції товарного, галузевого розширення або фінансово-інвестиційного формування бізнес-портфеля економічного суб'єкта з різних джерел. Крім того, науковці розглядають диверсифікацію в аспекті інтеграції, як один з механізмів одержання синергічного ефекту. На нашу думку, диверсифікація має ширші межі і глибше значення. Дану категорію можна розглядати з різних позицій, однак з точки зору розвитку ринкових відносин найбільшого значення

набуває саме економічна диверсифікація, оскільки від її ефективності залежить збалансований розвиток національного та світового господарства, що і визначає актуальність даного дослідження.

Для ефективного розвитку економічної системи в ринкових умовах необхідно гнучко реагувати на перманентність зовнішнього середовища, при цьому важливого значення набуває мінімізація господарських ризиків, чого можна досягти за рахунок їх розподілу або диверсифікації. Крім того, актуальним питанням є обґрунтування оптимальної галузевої (виробничої), організаційної та управлінської структур суб'єкта господарювання, що, у свою чергу, передбачає формування синергічного бізнес-портфелю. Таким чином, у системі ринкових відносин проявляються різні аспекти диверсифікації. У науковому світі існує низка підходів до трактування категорії “диверсифікація” (додаток Т). Як видно з аналізу поглядів науковців щодо сутності диверсифікації, її значення зводиться переважно до товарної політики, зокрема розширення асортименту та номенклатури продукції, а також розвитку різних напрямів діяльності та галузевого розмаїття. Однак, значення даної категорії дає можливість її вживання набагато в ширших аспектах.

Виходячи з точного перекладу слова “диверсифікація” (новолат. *diversificatio* – зміна, різноманітність; від лат. *diversus* – різний і *facere* – робити [630]), доцільно зазначити, що дану категорію можна вживати у різних суспільно-економічних сферах. В економічному словнику викладено наступне: “диверсифікація – розосередження капіталу між різними об'єктами вкладень з метою зниження економічних ризиків, розрізняють: а) диверсифікацію банківських активів; б) диверсифікацію валютних резервів банків і держави; в) диверсифікацію інвестицій; г) диверсифікацію вкладень у цінні папери; д) диверсифікацію продукції; е) диверсифікацію виробництва; ж) диверсифікацію економічної діяльності; з) диверсифікацію імпорту” [132].

У науковій літературі найчастіше вживаються такі словосполучення, як “диверсифікація виробництва”, “диверсифікація діяльності”, “диверсифікація економіки”, “диверсифікація інвестиційного портфеля”. На нашу думку, у контексті формування стратегії розвитку підприємства або держави в цілому доцільним є вживання саме категорії “економічна диверсифікація”, оскільки вона має на меті, по-перше, максимізацію прибутку, по-друге, спрямована на мінімізацію ризиків. Однак, у класичній та сучасній науковій літературі словосполучення “економічна диверсифікація” зустрічається лише у С.В. Захаріна [146], проте науковець у своїх працях не дає їй визначення. Виявлення сутності даної категорії є досить важливим, оскільки дає змогу узагальнити концептуальні підходи щодо значення, механізму та стратегії диверсифікації в різних аспектах господарювання на різних рівнях.

Отже, на нашу думку, у широкому розумінні категорії “економічна диверсифікація” можна дати таке трактування: це стратегічний механізм структуризації господарської діяльності, що передбачає розширення, розподіл і розвиток пов’язаних або непов’язаних між собою елементів економічної системи з метою розподілу ризиків, максимізації економічного блага, досягнення цілей та ефекту синергії. Економічну диверсифікацію доцільно розглядати на макро- (державному), мезо- (регіональному) та мікрорівнях (рівень підприємства), на кожному з яких діють певні особливості. У той же час, економічна диверсифікація проявляється у різних видах.

Андрійчук В.Г. виділяє в сільському господарстві за критерієм сфери здійснення три форми диверсифікації: виробничу, фінансову і маркетингову [11, с. 580]. Науковці [11, 124, 146] пов’язують диверсифікацію з інтеграцією, виділяючи горизонтальну інтегровану і горизонтально неінтегровану [11, с. 581] або зв’язану (концентричну), яка, у свою чергу, поділяється, на “вертикальну зворотну та пряму та незв’язану (конгломератну), яка поділяється на горизонтальну, що

проявляється в розширенні спектра продуктів та географічному розширенні” [65]. Переглянуті підходи щодо виділення видів диверсифікації є однобічними, оскільки характеризують механізм диверсифікації в одному аспекті. Тому доцільно запропонувати класифікаційну систему економічної диверсифікації. У даній класифікації особливу увагу доцільно приділити такій ознаці, як функціональна сфера впливу, згідно якої економічну диверсифікацію можна поділити на такі види: фінансово-інвестиційна – розподіл інвестицій та інших фінансових ресурсів між різними напрямками діяльності; галузева – розвиток різних напрямів діяльності та галузей; організаційна – формування системи різноманітних функціональних структурованих напрямків діяльності, що створюють умови для ефективного розвитку. Кожен з цих видів економічної диверсифікації можна розглядати більш широко, поділяючи їх на підвиди. (рис. 4.2).

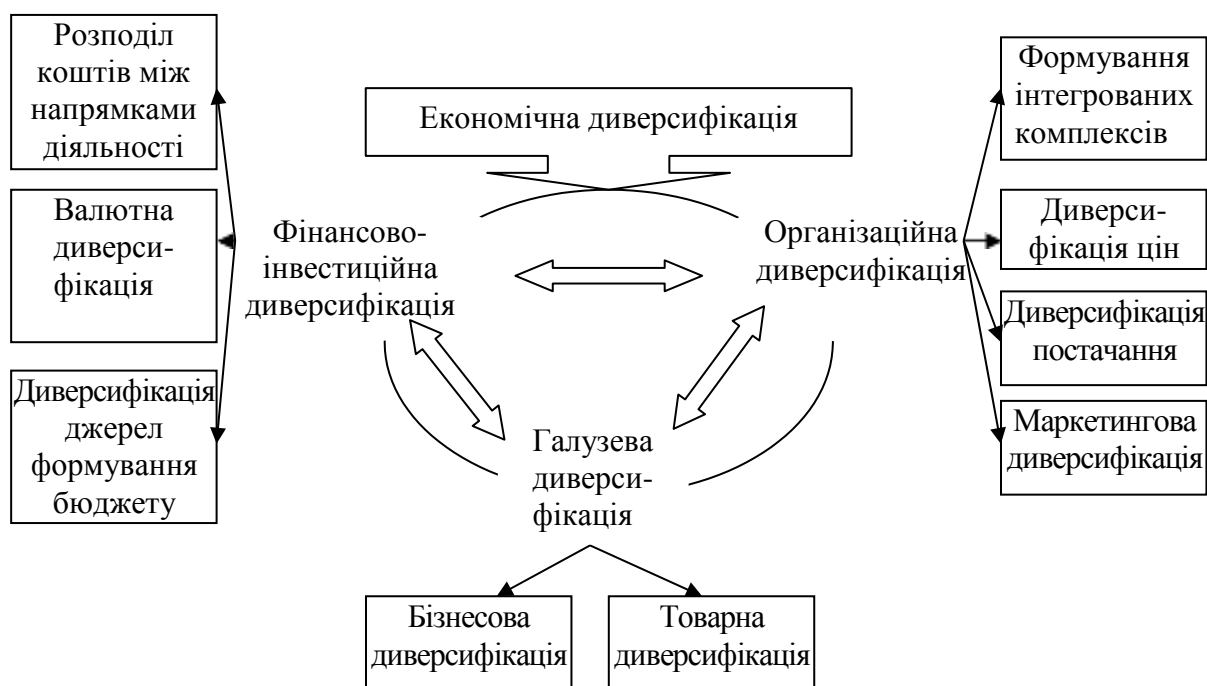


Рис. 4.2. Види економічної диверсифікації за функціональною сферою

Економічну сутність диверсифікації досліджували різні науковці, зокрема таких, як Андрійчук В.Г. [11], Жолдибаева С. [113], Захарін С.В. [146], Ніценко В.С. [300], Фадєєва І.Г. [700], Хитра О.В. [701], Цимбал

С.В. [704], Шкварчук Л. О., Коваленко К.С. [720]. Більшість вчених розглядають диверсифікацію з позиції товарного, галузевого розширення або фінансово-інвестиційного формування бізнес-портфеля економічного суб'єкта з різних джерел. Крім того, науковці розглядають диверсифікацію в аспекті інтеграції, як один з механізмів одержання синергічного ефекту. На нашу думку, диверсифікація має ширші межі і глибше значення. Дану категорію можна розглядати з різних позицій, однак з точки зору розвитку ринкових відносин найбільшого значення набуває саме економічна диверсифікація, оскільки від її ефективності залежить збалансований розвиток національного та світового господарства, що і визначає актуальність даного дослідження.

Для ефективного розвитку економічної системи в ринкових умовах необхідно гнучко реагувати на перманентність зовнішнього середовища, при цьому важливого значення набуває мінімізація господарських ризиків, чого можна досягти за рахунок їх розподілу або диверсифікації. Крім того, актуальним питанням є обґрунтування оптимальної галузевої (виробничої), організаційної та управлінської структур суб'єкта господарювання, що, у свою чергу, передбачає формування синергічного бізнес-портфелю. Таким чином, у системі ринкових відносин проявляються різні аспекти диверсифікації. У науковому світі існує низка підходів до трактування категорії “диверсифікація”. Як видно з аналізу поглядів науковців щодо сутності диверсифікації, її значення зводиться переважно до товарної політики, зокрема розширення асортименту та номенклатури продукції, а також розвитку різних напрямів діяльності та галузевого розмаїття. Однак, значення даної категорії дає можливість її вживання набагато в ширших аспектах.

Виходячи з точного перекладу слова “диверсифікація” (новолат. *diversificatio* – зміна, різноманітність; від лат. *diversus* – різний і *facere* – робити [630]), доцільно зазначити, що дану категорію можна вживати у

різних суспільно-економічних сферах. В економічному словнику викладено наступне: “диверсифікація – розосередження капіталу між різними об’єктами вкладень з метою зниження економічних ризиків, розрізняють: а) диверсифікацію банківських активів; б) диверсифікацію валютних резервів банків і держави; в) диверсифікацію інвестицій; г) диверсифікацію вкладень у цінні папери; д) диверсифікацію продукції; е) диверсифікацію виробництва; ж) диверсифікацію економічної діяльності; з) диверсифікацію імпорту” [132].

Таким чином, класифікація видів економічної диверсифікації за різними ознаками є досить умовною. Наприклад, галузева диверсифікація неможлива без фінансово-інвестиційної та організаційної економічної диверсифікації, оскільки розвиток галузей на рівні підприємства потребує насамперед розробки комплексу маркетингу, що включає дослідження ринку, формування асортименту та номенклатури продукції в межах галузі. Крім того, ефективність функціонування галузі залежить від напрямків капіталовкладення та обсягів фінансування, а також економічного обґрунтування ефективності її розвитку. З огляду на проведені дослідження сутності економічної диверсифікації можна сформулювати визначення категорії “синергічна диверсифікація інтегрованого об’єднання агропромислових підприємств”. Це розвиток оптимально обґрунтованої максимальної кількості напрямів діяльності інтегрованого об’єднання, а також джерел ресурсного забезпечення виробничо-комерційної діяльності та напрямів розподілу вихідного продукту, що забезпечує отримання додаткових ефектів від поєднання та підвищення продуктивності всіх складових виробничо-комерційного ланцюга інтегрованого об’єднання. Синергічна диверсифікація залежить від низки детермінантів (рис. 4.3).

Отже, основні детермінанти синергічної диверсифікації визначаються системою управління, організації діяльності економічного суб’єкта, а також ринковим середовищем його функціонування.

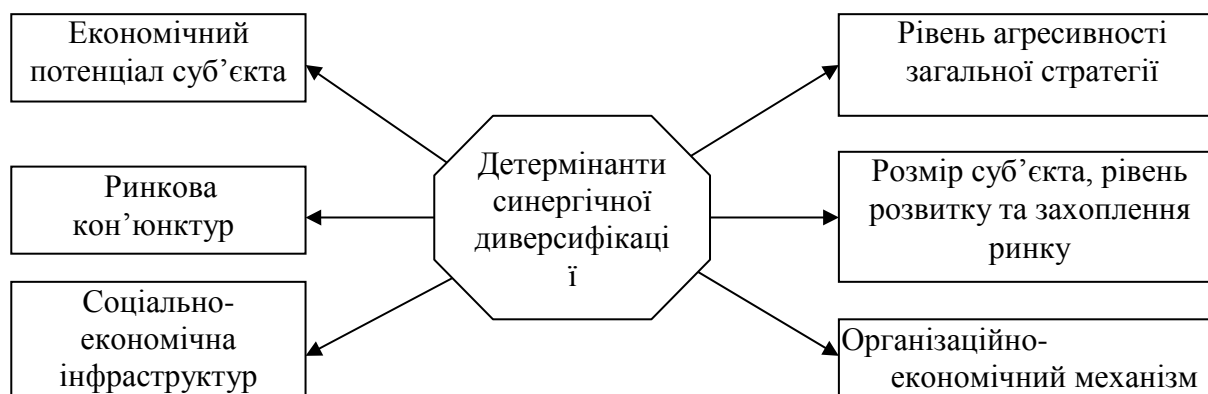


Рис. 4.3. Детермінанти синергічної диверсифікації, що визначають механізм її впровадження

Щодо світових тенденції інтеграції агропромислових підприємств, то лідерами за масштабами об'єднання є такі країни, як Австралія, Китай, Аргентина, Росія, Казахстан, Україна (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Рейтинг найбільших інтегрованих об'єднань агропромислових підприємств світу, 2017 р.

Назва інтегрованого об'єднання	Основна країна	Площа, млн. га	Характеристика діяльності
1	2	3	4
S. Kidman & Co Ltd	Австралія	10,1	Спеціалізація – виробництво яловичини, історія діяльності охоплює 117 років. Земельні ресурси займають 1,3 % площі країни і 2,5 % сільськогосподарських угідь. Поголів'я ВРХ – понад 185 тис. голів, вартість компанії – понад 266 млн. дол. США. Експортують яловичину в Японію, США, Південно-Східну Азію
Beidahuang Group	Китай	5,62	Спеціалізація – зернові. Заснована у 1998 р. землі розташовані в Китаї, Південній Америці, Австралії. Щорічний обсяг виробництва зернових 10 млн. т. Має 9 філіалів, які об'єднують 104 господарства, 1136 підприємств з переробки, торгівлі, транспортуванню, будівництву, наданню послуг. Статутний капітал – близько 1 млрд. дол. США, співпрацює з 60 країнами світу на 5 континентах.
Consolidated Pastoral Company (CPC)	Австралія	5,6	Спеціалізація – виробництво яловичини. Заснована у 1860 р., консолідація відбулась у 1983 р. Вартість компанії 850 млн. дол. Поголів'я ВРХ 367,5 тис. голів. Головний акціонер – Terra Firma (Великобританія), землі в Австралії та Індонезії.

1	2	3	4
Холдинг “Каз- Експорт- Астик”	Казах- стан	1	Спеціалізація – зернові, олійні культури, зокрема ріпак і олійний льон. Створена у 1999 р. 13 % капіталу належить ЄБРР.
UkrLand- Farming	Україна	0,605	Спеціалізація – рослинництво; насінництво; молочне і м'ясне скотарство; промислове виробництво яєць і яєчних продуктів; виробництво цукру; переробка, зберігання та торгівля зерновими і технічними культурами; дистрибуція агротехніки, запчастин, засобів захисту рослин, мінеральних та спеціальних добрив, насіння.

Н

Найбільші інтегровані об'єднання агропромислових підприємств зосереджені в Австралії – перша трійка лідерів за площею сільськогосподарських угідь. Варто звернути увагу на історію створення даних консолідованих підприємств. Більшість з них були створені понад 100 років тому, таким чином, процес їх інтеграції здійснювався на основі еволюційного розвитку.

Австралійські об'єднання спеціалізуються на м'ясному напрямку. Російські та Казахстанські агрооб'єднання перевагу віддають рослинництву, їх домінуючим напрямком діяльності є зерновий або олійний. Протягом останніх років в Україні спостерігається збільшення консолідації сільськогосподарських угідь (табл. 4.2).

У ТОП-20 найбільших інтегрованих об'єднань агропромислових підприємств світу входять два українських формування – UkrLandFarming, яке є багатогалузевим, та ПрАТ “Кернал”, основним напрямком діяльності якого є виробництво олії. В цілому інтегровані об'єднання агропромислових підприємств є диверсифікованими і розвивають різні напрямки діяльності, при цьому, виділяють домінуючу галузь.

У наступні роки динаміка кількості малих підприємств та площі, яку вони займають, зменшувалась.

Таблиця 4.2

**Укрупнений розподіл сільськогосподарських підприємств
України, які мали угіддя, 2007-2016 рр.**

Показники	Площа сільськогосподарських угідь				
	до 100 га	100,1 - 2000	2000,1 - 7000	7000,1- 10000	понад 10000
2007 р.					
Кількість підприємств	34936,0	13533,0	2795,0	128	64
Питома вага підприємств у загальній кількості, %	59,8	23,2	4,8	0,2	0,1
Площа с.-г. угідь, тис. га	1030,3	8185,8	9324,8	1044,7	905,4
Питома вага с.-г. угідь у загальній площі, %	5,0	39,9	45,5	5,1	4,4
2012 р.					
Кількість підприємств	32286,0	12450,0	2573,0	179	164
Питома вага підприємств у загальній кількості, %	57,8	22,3	4,6	0,3	0,3
Площа с.-г. угідь, тис. га	986,2	7344,9	8722,3	1504,3	3356,5
Питома вага с.-г. угідь у загальній площі, %	4,5	33,5	39,8	6,9	15,3
2013 р.					
Кількість підприємств	32148,0	12455,0	2528,0	166	178
Питома вага підприємств у загальній кількості, %	57,8	22,4	4,5	0,3	0,3
Площа с.-г. угідь, тис. га	1007,4	7323,7	8561,3	1401,4	3466,2
Питома вага с.-г. угідь у загальній площі, %	4,7	33,7	39,2	6,4	15,9
2015 р.					
Кількість підприємств	29295,0	11889,0	2179,0	141	161
Питома вага підприємств у загальній кількості, %	56,4	22,9	4,2	0,3	0,3
Площа с.-г. угідь, тис. га	937,7	6978,0	7355,0	1172,3	3527,9
Питома вага с.-г. угідь у загальній площі, %	4,7	34,9	36,8	5,9	17,7
2016 р.					
Кількість підприємств	27370,0	12034,0	2120,0	152	150
Питома вага підприємств у загальній кількості, %	57,4	25,2	4,4	0,3	0,3
Площа с.-г. угідь, тис. га	900,1	7030,8	7107,0	1268,2	3515,1
Питома вага с.-г. угідь у загальній площі, %	4,5	35,5	35,9	6,4	17,6

Джерело: за [611]

Так, у 2016 р. питома вага підприємств з площею до 5 га зменшилась до 7,6 %, в цілому питома вага підприємств з площею до 100 га зменшилась до 57,4 %, їх сукупна площа складала 900,1 тис. га (4,5 %). У той же час, спостерігається суттєве збільшення кількості

великих підприємств та їх консолідованої площі (рис. 4.4).



Так, у 2007 р. кількість підприємств з площею понад 10000 га становила 64, у 2012 р. вона збільшилась до 164, у 2016 р. їх налічувалось 150, що складало 0,3 % від загальної кількості сільськогосподарських підприємств, при цьому, їх консолідована площа становила понад 3,5 млн. га, або 17,6 % (тоді, як у 2007 р. цей показник складав 905,4 тис. га, або 4,4 %). За даними дослідження асоціації “Український клуб аграрного бізнесу” [679] нині інтегрованими агрооб'єднаннями консолідовано 5,75 млн. га, що складає 27,6 % площі сільськогосподарських угідь.

Суттєве перевищення показників консолідації земельних ресурсів інтегрованими об'єднаннями (рис. 4.4) над офіційними статистичними даними земельних банків великих підприємств (за даними табл. 4.2 сукупна площа сільськогосподарських підприємств розміром понад 7000

тис. га у 2016 р. складала 4783,3 тис. га, або 24 %) пояснюється неформальністю інтегрованих об'єднань, які не враховуються в офіційних даних. За прогнозами асоціації “Український клуб аграрного бізнесу” у 2017-2020 рр. відбуватиметься нарощування земельних банків інтегрованих агропромислових підприємств, їх частка становитиме 28,2 %.

У 2007 р. 10,5 % підприємств мали площу сільськогосподарських угідь до 5 га, 24,9 % підприємств – до 50 га, в цілому малі форми сільськогосподарського виробництва (до 100 га) складала 59,8 %, які займали площу 1030,3 тис. га (або 5 %). Втім, з огляду на низку деструктивних чинників та тенденцій щодо дефолтів кількох провідних агроформувань даний прогноз може бути скоригований в песимістичному напрямку.

Щодо динаміки землекористування провідними інтегрованими агрооб'єднаннями України, то протягом останніх період на лідируючих позиціях знаходяться ті ж самі підприємства: UkrlandFarming, КернелГруп, Агроіндустріальний холдинг “Миронівський хлібопродукт”, “Агропросперис” (New Century Holding), агрохолдинг “Мрія”, Астарта-Київ.

До 2017 р. абсолютним лідером за розміром було об'єднання підприємств UkrlandFarming з площею 605 тис. га, однак, станом на 1 січня 2018 р., втративши 35 тис. га, підприємство перемістилось на друге місце, поступившись Агрохолдингу “Кернел Груп”. Земельні ресурси не належать підприємствам, згідно законодавства України, на продаж землі встановлено мораторій, тому підприємства їх орендують. У зв'язку з цим, оцінювати ефективність діяльності агроформувань за площею земельного банку не доцільно.

Важливим показником є виручка від реалізації продукції, обсяг якої характеризує масштаби діяльності підприємства, його позицію в конкурентному середовищі, ефективність діяльності (рис. 4.6).



Рис. 4.6. Виручка від реалізації продукції провідних інтегрованих об'єднань агропромислових формувань, 2016 р., млн. дол. США [785]

За рейтингом виручки від реалізації продукції лідируючу позицію займає компанія “Кернел Групп” з показником 2329,5 млн. дол. США, на другому місці знаходиться СП “Нібулон” – 1946,4 млн. дол. США, на третьому – компанія “Миронівський хлібопродукт”. Ukrlandfarming PLC знаходиться на четвертому місці (937,5 млн. дол. США).

Компанія Ukrlandfarming PLC зареєстрована на Кіпрі, організаційно- правова форма – публічна акціонерна компанія з обмеженою відповідальністю, тобто капітал компанії розділений на акції. Основними напрямками її діяльності є вирощування зернових культур, які забезпечують 38 % виручки, виробництво яєць і яєчної продукції – 33 % виручки, виробництво цукру – 7 %, тваринництво і виробництво м’яса – 6 %, дистрибуція сільськогосподарської техніки та інших товарів – 16 %.

Компанія “Кернел Групп” входить до лідерів світу та Україні в галузі експорту соняшникової олії та іншої сільськогосподарської продукції в більш ніж 60 країн світу. З листопада 2007 р. акції компанії торгуються на Варшавській фондовій біржі (WSE).

З одного боку, формування інтегрованих об’єднань у даній сфері сприяє створенню синергічного виробничого ефекту. Однак, з іншого боку, має низку негативних соціально-економічних наслідків. За даними табл. 4.3 визначено вплив діяльності інтегрованих об’єднань великих підприємств та господарств населення, які виробляють значну сільськогосподарської продукції, на розвиток аграрної сфери в розрізі регіонів.

Результати кореляційно-регресійного аналізу представлено в додатку Ф. Даний аналіз проведений за допомогою програми Statistica, за його допомогою визначено вплив трьох факторів (X_1 – кількість інтегрованих об’єднань агропромислових формувань, X_2 – частка земель в оренді інтегрованих об’єднань, %, X_3 – частка продукції, виробленої господарствами населення, %) на результативну ознаку (Y – продукція сільського господарства в розрахунку на 1 га, млн. грн). Взаємозв’язок між цими ознаками є помірно тісним, про свідчить коефіцієнт кореляції 0,745; критерій Фішера складає $F(3,18)=7,4867$, що свідчить про високу якість

моделі і можливість її використання для прогнозування.

Таблиця 4.3

**Показники для проведення кореляційно-регресійного
аналізу впливу факторів на обсяги виробництва продукції
сільського господарства на 1 га (млн. грн) за регіонами України,
2016 р.**

Регіони України	Продукція сільського господарства на 1 га, млн. грн	Кількість інтегрованих об'єднань агропромислових формувань	Частка земель в оренді інтегрованих об'єднань, %	Частка продукції, виробленої господарствами населення, %
Вінницька	11,60	23	27,20	35,3
Волинська	7,87	8	12,00	60,8
Дніпропетровська	6,90	17	8,18	39,8
Житомирська	7,29	13	12,40	54,2
Закарпатська	10,23	7	25,79	91
Запорізька	4,67	9	4,70	45,1
Ів.-Франківська	11,74	9	20,26	68,8
Київська	10,27	27	23,12	34
Кіровоградська	6,72	15	14,52	38,2
Львівська	9,17	15	34,67	64,1
Миколаївська	5,47	10	20,82	41,8
Одеська	5,38	15	4,53	41,8
Полтавська	9,37	27	29,94	33,5
Рівненська	8,51	7	12,66	66,4
Сумська	7,04	16	24,17	32,8
Тернопільська	8,81	14	36,18	47,9
Харківська	7,15	16	16,46	43,3
Херсонська	6,30	9	14,59	48,5
Хмельницька	8,45	12	33,69	39,9
Черкаська	11,38	23	26,58	24,1
Чернівецька	9,68	8	22,59	78,6

Джерело: узагальнено та розраховано за даними [2, 321, 421, 645, 679, 785]

Аналіз парних коефіцієнтів кореляції вказує на те, що на обсяг продукції сільського господарства в розрахунку на 1 га, млн. грн найбільший вплив здійсню третій фактор – частка продукції, виробленої господарствами населення, парний коефіцієнт кореляції між цими факторами становить 0,788, також суттєвий вплив на розвиток аграрного сектору здійснює кількість інтегрованих агроформувань, що працюють в регіоні (коефіцієнт кореляції становить 0,710). Від частки земель в їх користуванні результати залежать не суттєво (коефіцієнт кореляції 0,339).

Проведений кореляційно-регресійний аналіз підкреслив те, що високі показники виробництва продукції сільського господарства в розрахунку

на 1 га насамперед зумовлені діяльністю господарств населення. Чим вища частка продукції виробляється в господарствах населення, тим більший обсяг виробництва сільськогосподарської продукції в розрахунку на 1 га. Також значну роль відіграє кількість агроформувань в регіоні, тобо конкуренція в галузі також позитивно позначається на загальних результатах. Рівняння регресії має вигляд:

$$Y = -1,469 + 0,234 X_1 + 0,075 X_2 + 0,097 X_3 \quad (4.1)$$

Дане рівняння можна інтерпретувати таким чином: якщо кількість інтегрованих підприємств збільшиться на одне формування, обсяг продукції сільського господарства на 1 га зросте на 234 тис. грн; якщо збільшиться частка земель в оренді інтегрованих агроформувань на 1 %, то обсяг продукції відповідно збільшиться на 75 тис. грн, при зміні частки виробленої продукції господарств населення на 1 % обсяг продукції зміниться на 97 тис. грн.

Таким чином, можна зробити висновок, що діяльність інтегрованих формувань в Україні набуває все більшого поширення, подібні тенденції спостерігаються і у світі, насамперед в країнах із значними площами земельних угідь. Негативним фактором діяльності об'єднання агроформувань в Україні є неврегульованість їх господарювання, недосконалість організаційно- економічних механізмів регулювання, негнучкість систем управління. Тенденції останніх років свідчать про суттєві перетворення – на ринку відбувається поглинання одних підприємств іншими, реструктуризація організаційно-правових форм, укрупнення та вихід провідних гравців з ринку, що свідчить про нестійкість даних формувань до зовнішні викликів. Вагому роль у розвитку агропродовольчого ринку відіграють господарства населення, однак вони до нині не розглядаються як повноцінні контрагенти ринку.

4.2. Роль і перспективи розвитку господарств населення у глобальному ринковому середовищі

У процесі аграрного виробництва важливу роль відіграє діяльність

господарств населення – домогосподарств, які задіяні в сільському господарстві, виготовляючи продукцію даної сфери для задоволення власних потреб та подальшого продажу. У ринковій економіці господарства населення в якості потужного суб'єкта ринку не розглядаються, оскільки їх діяльність здебільшого носить хаотичний характер без ефективних механізмів формування конкурентоспроможності та підвищення ефективності. У той же час, в умовах різних трансформаційних та перехідних періодів, які супроводжували розвиток національного аграрного сектора, саме домогосподарства, зайняті в сільському господарстві, показали свою життєздатність, гнучкість, адаптивність до екзогенних стримуючих чинників та змін зовнішнього середовища.

З огляду на зростання ролі господарств населення на аграрному ринку з одного боку, та посилення конкурентного тиску на них зі сторони сільськогосподарських підприємств, зокрема інтегрованих об'єднань агропромислових підприємств, насамперед за рахунок ефекту масштабу виробництва, з іншого боку, виникає необхідність виявлення перспектив розвитку господарств населення на аграрному ринку.

Перші ґрунтовні праці, у яких розглядаються проблеми їх функціонування належать М. Туган-Барановському [672], О. Чаянову [707]. З початком трансформаційних процесів в Україні роль і місце господарств населення різко змінилася. У зв'язку з деколективізацією в аграрному секторі економіки частка продукції, виготовленої господарствами населення для реалізації на ринку, суттєво зросла в розрізі всіх підгалузей сільського господарства. Тому питання розвитку даних форм господарювання почали привертати увагу науковців з новим інтересом.

Роль господарств населення у ринковому середовищі, їх місце та значення викликають значні дискусії у дослідників. Невирішеними залишаються проблеми трансформації господарств населення у підприємницькі структури в ринковому середовищі і доцільність таких перетворень. Частка господарств населення у виробництві валової

продукції сільського господарства досить вагома. У 2016 р. у господарствах усіх категорій в Україні було вироблено валової продукції сільського господарства у постійних цінах 2010 р. 254640,5 млн. грн, у тому числі продукція рослинництва складала 185052,1 млн. грн, тваринництва – 69588,4 млн. грн, тобто продукція рослинництва перевищує продукцію тваринництва у 2,7 рази. Для порівняння у 2010 р. загальна вартість валової продукції становила 187526,1 млн. грн, що на 35,8 % менше, ніж у 2016 р., при цьому, перевищення обсягів рослинницької продукції над тваринницькою складало 80,2 %. Частка господарств населення у виробництві продукції рослинництва у 2016 р. складала 38,7 %, у виробництві продукції тваринництва – 54,4 %. У 2010 р. ці показники становили відповідно 46,2 % і 61,3 %.

За останні три роки (2015-2018 рр.) спостерігається зменшення кількості особистих підсобних господарств із 4108,4 тис. од. станом на 1 січня 2016 р. до 4031,7 тис. од. станом на 1 січня 2018 р. Зменшення кількості даних господарств зумовлене трансформацією незначної їх частини у підприємницькі структури – фермерські господарства, з одного боку, та відмовою від сільськогосподарської діяльності – з іншого боку. Частка земельних угідь, що перебуває у населення складала у 2016 р. 43,1 %, потягом останніх п'яти років цей показник залишався майже незмінним, тоді як у 2000 р. їх питома вага складала лише 15,5 % (табл. 4.1). Загальна площа землекористування господарств населення у 2016 р. складала 15706,4 га.

Таблиця 4.1

Землекористування особистих селянських господарств, 2000-2016 рр., га

Показники	Роки						2016 у % до 2000
	2000	2012	2013	2014	2015	2016	
Сільськогосподарські підприємства	34064,6	20499,3	20665,5	20437,2	20548,9	20746,9	60,9
Громадяни	6243,2	15984	15815,1	15958,2	15868,7	15706,4	251,6
у тому числі особисті селянські господарства та ділянки для будівництва, обслуговування житлового будинку та господарських будівель	4029,9	4984,3	5032,3	5040,4	5045,5	5056,4	125,5
товарне виробництво	427,1	9471,9	9281,2	9504,3	9424,6	9286,7	2174,4
колективні та індивідуальні сади	180,4	184,6	186,8	187,6	187,7	188,1	104,3
колективні та індивідуальні городи	299,9	184,7	183,8	177,6	175,4	174,1	58,1
ділянки для сінокосіння та випасу худоби	1303	1150,6	1122,7	1040,3	1027,2	993,2	76,2
Частка сільськогосподарських угідь господарств населення у загальній площі в Україні, %	15,5	43,8	43,4	43,8	43,6	43,1	x

Для товарного виробництва (виращування сільськогосподарських рослин і тварин) відведено 9286,7 га (або 59,1 % загальної площі особистих господарств населення), для будівництва, обслуговування житлового будинку та господарських будівель використовується 5056,4 га (32,2 %). Колективні та індивідуальні городи, сади, ділянки для сінокосів та випасу худоби складають незначну частку – 8,7 %. Групування особистих господарств населення в розрізі регіонів за площею земельних наділів свідчить про нерівномірний розподіл.

За всіма регіонами України найбільша кількість сільських домогосподарств має земельні наділи в розмірі 0,51-1 га, разом з тим, найбільша площа угідь зосереджена в господарствах, що мають наділи понад 1 га. Найбільше господарств з великими земельними наділами знаходяться в Полтавській, Вінницькій, Сумській областях України. Щодо малих господарств населення з площею до 0,5 га, то їх найбільше

розташовано у Донецькій, Житомирській, Івано-Франківській, Львівській, Рівненській, Тернопільській, Чернівецькій областях. Такі тенденції зумовлені регіональною забезпеченістю земельними ресурсами. Західні області мають менші площі земельних угідь, тому кількість і обсяг угідь в розпорядження населення також є меншими. Найбільша частка земель сільських домогосподарств зайнята під рілля – 89,6 %, сіножаті і пасовища при цьому складають 8,3 % (рис. 4.1).

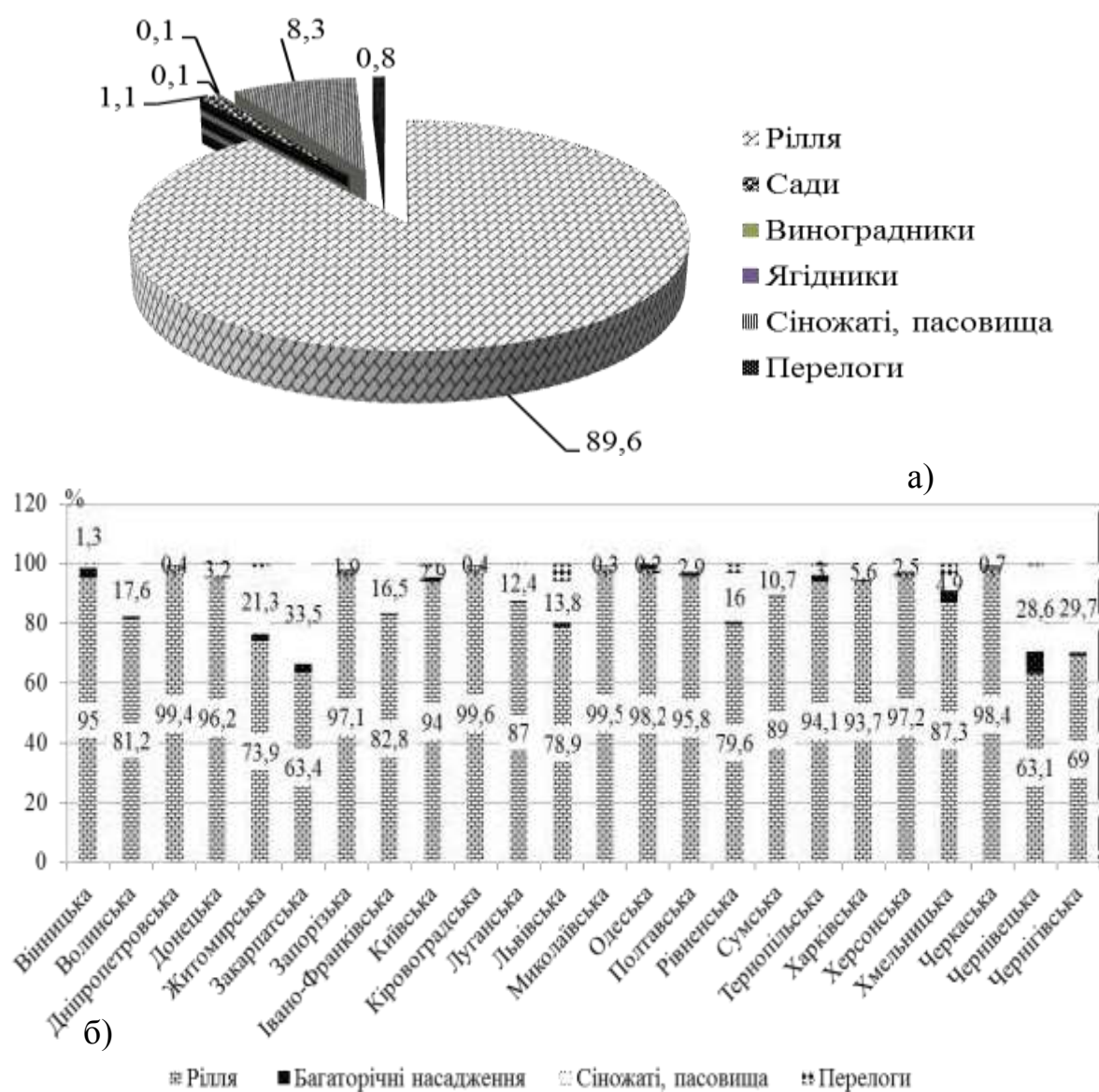


Рис. 4.1. Структура сільськогосподарських угідь за їхнім фактичним використанням у сільських домогосподарствах у 2017 р. у цілому та за регіонами, %

У розрізі регіонів найбільший рівень розораності сільськогосподарських угідь спостерігається у Вінницькій – 95 %, у

Дніпропетровській – 99,4 %, Донецькій – 96,2 %, Запорізькій – 97,1 %, Кіровоградській – 99,6 %, Миколаївській – 99,5 %, Одеській – 98,2 %, Полтавській – 95,8 % та Черкаській – 98,4 % областях. Щодо площі сіножатей і пасовищ, то їх найбільше зосереджено в Чепнігівській – 29,7 % та Чернівецькій – 28,6 % регіонах. Провідними культурами для вирощування у господарствах населення є пшениця (21,9 %), ячмінь (14,7 %), кукурудза (11,4 %) (рис. 4.2).

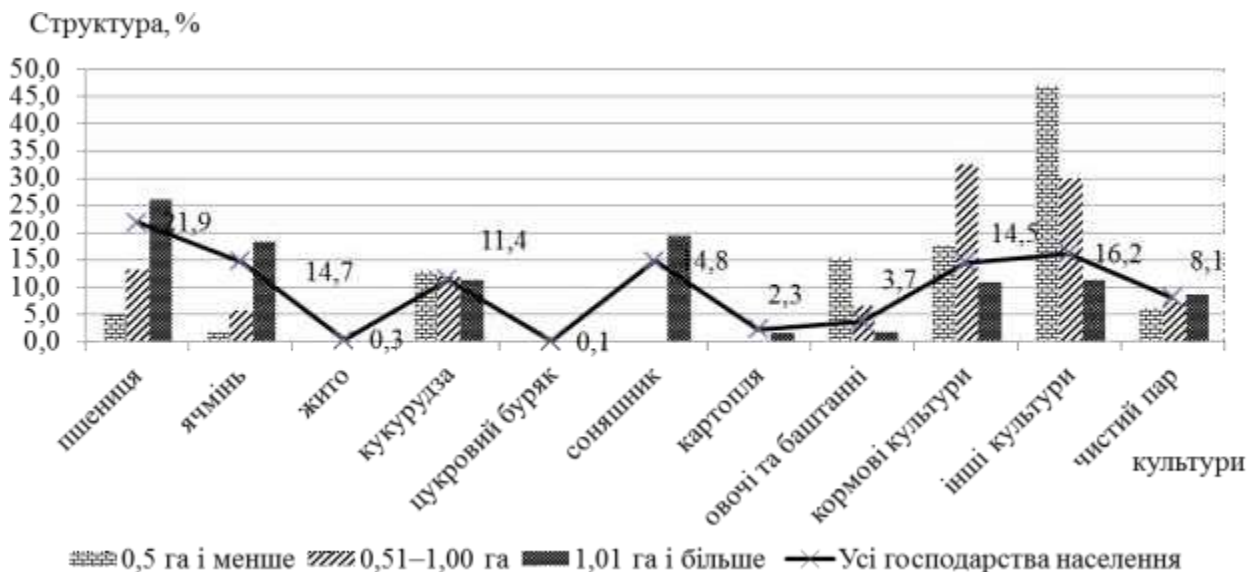


Рис. 4.2. Структура посівних площ у сільських домогосподарствах у 2017 р., %

Щодо розвитку тваринництва у господарствах населення, то 84,8 % домогосподарств з розміром землі понад 1 га утримують сільськогосподарських тварин. Майже всі домогосподарства (96,4 %) займаються птахівництвом, 40,1 % – свинарством. Корів утримують 33,3 % домогосподарств, відповідно по 6,8 % і 6,5 % домогосподарств утримують кролів і кіз (табл. 4.6). Провідну роль господарства населення відіграють у виробництві картоплі – 97,8 % даної продукції виробляється в даній категорії господарств, відповідно овочі та плодів і ягід в господарствах населення виробляється 85,9 % і 81,5 %.

Найменшу увагу господарства населення приділяють вирощуванню технічних культур, зокрема цукрового буряка – 4,7 % у

2016 р. При цьому, у 2000 р. дана продукція рослинництва на 12,2 % вироблялась у господарствах населення. Частка соняшнику складає 13,9 %. Протягом досліджуваного періоду цей показник був стабільним (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Показники динаміки питомої ваги господарств населення у виробництві продукції рослинництва, 2000-2016 рр.

Сільськогосподарські культури	Роки							2016 р. +/- до	
	2000	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2000	2010
Обсяги виробництва продукції рослинництва – всього, тис. тонн									
Зернові та зернобобові	24459	39271	46216	63051	63859	60126	66088	41629	26817,1
Буряк цукровий фабричний	13199	13749	18439	10789	15734	10331	14011	812	262,1
Соняшник	3457	6771	8387	11050	10134	11181	13627	10169	6855,4
Картопля	19838	18705	23250	22258	23693	20839	21750	1912	3045
Культури овочеві	5821,3	8122,4	10017	9873	9638	9214	9414	3593,2	1292,1
Культури плодові та ягідні	1452,6	1746,5	2008,7	2295,3	1999,1	2152,8	2007,3	554,7	260,8
Питома вага господарств населення у виробництві продукції рослинництва, %									
Зернові та зернобобові	18,4	24,2	21,9	21,2	21,9	22,7	21,3	2,9	-2,9
Буряк цукровий фабричний	12,2	7,9	8,7	15,7	7,2	7,5	4,7	-7,5	-3,2
Соняшник	12,5	17,5	15	14,5	14,3	14,6	13,9	1,4	-3,6
Картопля	98,6	97,4	96,7	97	96,8	97,8	97,8	-0,8	0,4
Культури овочеві	83,1	88,1	85,7	88,3	86,1	86,1	85,9	2,8	-2,2
Культури плодові та ягідні	81,8	83,6	81,6	80,6	83,4	80,9	81,5	-0,3	-2,1

Ефективність вирощування продукції рослинництва в господарствах населення суттєво нижча, ніж в сільськогосподарських підприємствах (табл. 4.3). Так, урожайність зернових і зернобобових в господарствах населення складала у 2016 р. 35,7 ц/га, тоді як у підприємствах – 50 ц/га, у тому числі у фермерських господарствах – 39,2 ц/га. Урожайність цукрових буряків та соняшнику також є заниженою у господарствах населення – відповідно 319,1 ц/га та 17,2 ц/га. Урожайність овочів майже вдвічі нижча, ніж у

сільськогосподарських підприємствах і становить 196,1 ц/га.

Таблиця 4.3

Показники динаміки урожайності основних сільськогосподарських культур за категоріями господарств, 2010-2016 рр.

Сільськогосподарські культури	Роки							2016 у % до 2010
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Сільськогосподарські підприємства								
Зернові та зернобобові	27,9	39,2	34	43,7	47,5	43,8	50	179,2
Буряк цукровий фабричний	281,5	370,9	420,6	419,4	490,2	448,2	494	175,5
Соняшник	15,4	19,2	17,5	23	20,5	23	23,5	152,6
Картопля	172,3	219,6	194,3	223,3	256,4	198,6	212,1	123,1
Культури овочеві	205,2	281,2	314,1	311	346,4	363,4	382,7	186,5
Культури плодові та ягідні	34,8	39,5	47,3	59,9	53,7	70,8	72,5	208,3
у т.ч. фермерські господарства								
Зернові та зернобобові	22	30,5	24,3	32,6	35,3	33,4	39,2	178,2
Буряк цукровий фабричний	250,8	326,8	387,2	376	507,1	422,3	486,4	193,9
Соняшник	13,4	17,1	15,5	21	18,2	20,8	21,2	158,2
Картопля	162,1	119,5	172,8	229,1	227	163,2	182,6	112,6
Культури овочеві	161,2	241,2	267,2	291,9	297	316,3	307,9	191,0
Культури плодові та ягідні	51,6	49,7	51,1	58,8	68,2	69,8	91,3	176,9
Господарства населення								
Зернові та зернобобові	25,3	31,5	25,8	32,2	33,9	33,9	35,7	141,1
Буряк цукровий фабричний	257,3	298,1	329,6	316	350,7	325,3	319,1	124,0
Соняшник	13,1	15,6	12,9	16,9	14,7	16,1	17,2	131,3
Картопля	131,6	166,5	160,5	158,1	174,6	160,8	165	125,4
Культури овочеві	170,1	185	189,1	190,4	195,2	192,6	196,1	115,3
Культури плодові та ягідні	97,7	105,9	108	121,7	112,5	117,8	112,2	114,8

Такі тенденції зумовлені тим, що підприємства здебільшого використовують інтенсивні технології вирощування сільськогосподарських культур, зокрема мінеральне удобрення, хімічний захист рослин, використання високоврожайних гібридів, що в комплексі сприяє формуванню значних врожаїв. Разом з тим, надмірна інтенсифікація може негативно відобразитись на якості продукції. Тому господарства населення мають переваги щодо розвитку органічного напрямку виробництва. Варто відмітити, що урожайність

плодів і ягід у господарствах населення є вищою і становить 112,2 ц/га, у сільськогосподарських підприємствах цей показник становить 72,5 ц/га.

Отже, дана галузь є ефективнішою в господарствах населення. Внесок господарств населення у виробництво продукції тваринництва також значний (рис. 4.3).

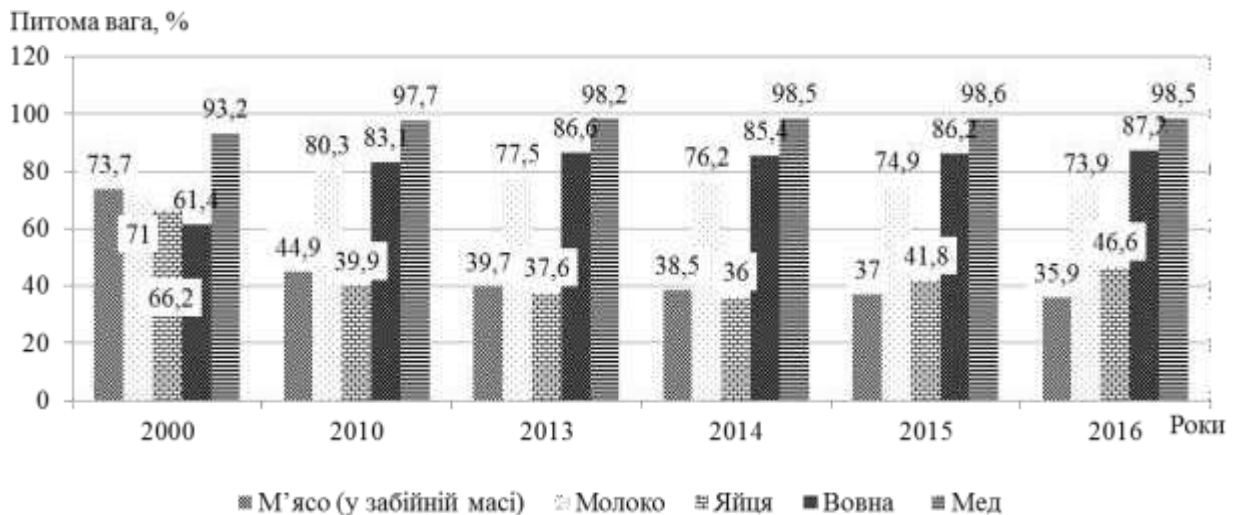


Рис. 4.3. Показники динаміки питомої ваги обсягів виробництва продукції тваринництва господарств населення, 2000-2016 рр., %

Виробництво меду на 98,5 % зосереджено в господарствах населення, так само, як і 87,2 % вовни також виробляється населенням. Частка виробленого молока в даній категорії господарств становить 73,9 %. Протягом останніх років дані тенденції були стабільними, що підкреслює провідну роль господарств населення у розвитку ринку продукції тваринництва. Однак, продуктивність корів в господарствах населення нижча, ніж у підприємствах (рис. 4.4).

Господарства населення у всі періоди свого існування займали особливе місце у ринковому середовищі. Островський В., Самсонов В., Беккер І., розглядаючи відмінності домашніх господарств від особистих підсобних господарств, зазначають, що останні являють собою форму виробництва продуктів і доходу, відтворення особистої власності [322, с.13]. Отже, у дослідженнях ставився акцент на тому, що особисті

підсобні господарства належать до особистої власності громадян.



Рис. 4.4. Продуктивність корів у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення, 2000-2016 рр. кг/гол.

Основним дискусійним моментом в наукових працях виступають питання конкурентоспроможності особистих господарств населення, особливо порівняно з великими формами господарювання. Виступаючи на підтримку дрібного сільськогосподарського виробництва, М. Туган-Барановський зазначав, що “головною підвалиною стійкості дрібного сільського господарства є не економічні переваги його над великим господарством, а та поважна обставина, що господарство провадиться як капіталістичне підприємство заради прибутку і ренти, а дрібне – для забезпечення існування самого виробника” [672, с. 57]. Саме стійкість особистих господарств населення до негативних змін зовнішнього середовища, їх гнучкість та адаптивність, першочергова орієнтованість на задоволення власних потреб, а потім вже на отримання прибутку робить їх невід’ємними суб’єктами аграрного ринку.

Спосіб, масштаб виробництва, напрями розподілу продукції, механізм використання засобів і предметів праці робить особисті господарства населення досить диференційованими. Перші праці, у яких здійснено їх класифікацію, належать О. Чайнову, Б. Кніповичу, С. Маслоу, які розподіляли особисті господарства залежно від характеру виробництва і використання продукції [262, 707]. Островський В.,

Самсонов В., Беккер І. класифікували особисті підсобні господарства за рівнем товарності, об'єднуючи їх у три групи: підсобні, багатогалузеві споживчі господарства, власники яких споживають всю вироблену продукцію; споживчо-товарні господарства, які реалізують надлишки продукції на ринку чи заготівельним організаціям; товарні, монокультурні, спеціалізовані ринкової господарства [7, с. 19]. В інших наукових дослідженнях [253] пропонують наступну класифікацію особистих підсобних господарств: багатогалузеве споживче господарство, орієнтоване на забезпечення внутрішніх споживчих потреб домогосподарства; товарно-споживче господарство – більшу частину виробленої продукції спрямовує на внутрішнє споживання, надлишки реалізовує на ринку; товарне – моногалузеве спеціалізоване ринкове господарство [253, с. 5].

Таким чином, частину особистих господарств, які активно реалізують сільськогосподарську продукцію, можна віднести до суб'єктів ринку, що впливають на формування конкурентного середовища. А інші господарства, які виготовляють таку продукцію і повністю її споживають, не є ринковими агентами, але при цьому вони створюють особливий сегмент споживачів аграрного ринку, які лише в обмежених обсягах купують продукцію, виготовлену сільськогосподарськими підприємствами.

Вивчення історичного досвіду функціонування господарств населення свідчить, що “великий поштовх розвитку селянських господарств дала столипінська аграрна реформа початку ХХ століття, за прийнятим у листопаді 1906 р. законом селяни отримали право на вільний вихід з общини із зміцненням власності окремих домохазяїн, саме з цього часу було узаконено функціонування сімейних селянських господарств, селяни отримували у власність общинну землю без викупних платежів, крім цього, їм виділялися вільні державні землі, зокрема на необжитих територіях, під мінімальні відсотки селянський банк надавав кредити для придбання селянами земельних ділянок у

поміщиків, частину відсотків сплачувала держава, кредити надавалися довготермінові до 55,5 року, типовим їх розміром стало 14– 15 десятин землі (середняцьке господарство)” [413, с. 493-494].

Важливим етапом у визначенні статусу господарств населення було прийняття Закону України “Про особисте селянське господарство” у 2003 р., у ст.1 якого зазначається, що “особисте селянське господарство – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних або родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму” [392]. Згідно даного Закону діяльність господарств населення не відноситься до підприємницької. У той же час, значна чисельність науковців вважає господарства населення підприємницькими структурами. Так, колектив науковців [5] пропонує до підприємницьких відносити ті особисті селянські господарства, “розмір сільськогосподарських угідь яких перевищує норму 2 га за рахунок приєднання земельних часток (паїв) членів господарства”. При цьому, трудовою зайнятістю буде вважатися “період, коли на громадянина – члена господарства припадає доходу більше за прожитковий мінімум” [5, с. 433]. Доцільність віднесення господарств населення до підприємницьких форм також розглядається у працях М.В. Дубініна, П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г. Мазнева, які зазначають, що “особисті селянські господарства можна розглядати як особливу форму підприємницької діяльності, як фермерські господарства споживчого типу, у яких праця селянина в умовах кризового стану економіки направляється переважно на те, щоб вижити, а не “робити бізнес” [122, с. 161].

Варто звернути увагу на тези Т.І. Яворської та І.Б. Франчука щодо потен- ціалу господарств населення як суб'єктів підприємництва: “по- перше, ділянки, які використовуються особистими селянськими господарствами перевищують встановлену Земельним кодексом України граничну для сільських присадибних ділянок площу (0,25 га); по-друге, наприклад у 2012 р., 46,1 % цих господарств розширили своє землекористування понад граничну норму особистих селянських господарств, визначену Земельним кодексом України (2 га); по- третє, можливості зазначеного розширення площ супроводжуються певними ознаками капіталізації, представленими тенденцією до розширення власної технічної бази та використання сторонньої робочої сили” [732, с.48].

На думку В.А. Пехова, “підприємництво в аграрній сфері – складне та багатогранне явище, яке набуває різних форм, ця різноманітність дозволяє організовувати підприємницьку діяльність конкретною особою на конкретній території таким чином, щоб найкращим чином використовувати ресурсну базу та отримувати максимальну вигоду” [336, с. 35]. Розглядаючи перспективи розвитку підприємництва на селі у формі господарств населення, доцільно звернути увагу на комплекс проблем, що гальмують розвиток бізнес-середовища, які виділяють В.М. Русан, О.В. Собкевич, А.Д. Юрченко: “низька ефективність сільськогосподарського виробництва в Україні, порівняно з іншими країнами світу; загострення продовольчої проблеми через незбалансоване споживання продуктів харчування населенням, низький рівень споживання продуктів тваринного походження та імпортозалежність за окремими групами продовольства, передусім по рибі і рибопродуктах, плодах, ягодах та винограду; зниження рівня зайнятості на селі та відсутність якісних робочих місць; відставання доходів сільського населення від доходів міських жителів та зростанні трудової міграції; зменшення чисельності сільського населення;

погіршення соціальної інфраструктури на селі; виснаження ґрунтів, погіршенні екології агротериторій” [430, с. 21-23].

В умовах деструктивних процесів на селі, а також у зв'язку із зростанням ролі великих підприємств та їх об'єднань, які обмежують конкуренцію та розвиток соціально-економічної інфраструктури на селі, господарства населення відіграють важливу роль і як суб'єкти ринку та підприємницької діяльності, і як соціальні інститути. Ще на початку ХХ століття С. Маслов зазначав, що “головним фундаментом дрібного виробництва є не його технічні переваги над крупним, а сама мета заради якої ведеться селянське господарство, крупне капіталістичне підприємство ведеться заради прибутку і ренти, а дрібноселянське – для забезпечення існування самого виробника і його сім'ї” [262, с. 309]. Такої ж точки зору притримувався і Н.П. Огановський, на його думку, “перед крупним господарством середнє має великі переваги у скороченні простору, що сприяє зменшенню непродуктивних витрат, дрібне господарство, порівняно із середнім, має на одиницю площі більші запаси праці і капіталу, тому за інших рівних умов, воно є більш інтенсивним і розвиває максимум продуктивності землі, а середнє індивідуальне – максимум продуктивності праці” [309, с.147].

Певний стимул щодо реорганізації господарств населення в підприємницькі структури, а саме, у сімейні фермерські господарства, очікується після прийняття Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про фермерське господарство” щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств” від 31.03.2016 № 1067-VIII [369]. Даний Закон чітко розмежовує статуси фермерського господарства і сімейної ферми. Основна відмінність полягає в тому, що у сімейній фермі працюють лише члени однієї сім'ї, фермерське ж господарство може використовувати найману працю.

Фермерське господарство, зареєстроване як юридична особа, має

статус сімейного фермерського господарства, за умови, що “в його підприємницькій діяльності використовується праця членів такого господарства, якими є виключно члени однієї сім’ї відповідно до статті 3 Сімейного кодексу України” [\[612\]](#). Фермерським господарствам зі статусом сімейних фермерських господарств надається додаткова державна підтримка у порядку, передбаченому Законом України “Про державну підтримку сільського господарства України” від 24.06.2004 № 1877-IV (з наступними змінами) [\[373\]](#).

Ринкова економіка передбачає існування різних форм господарювання, як за організаційно-правовим статусом, так і за розміром. Тому малі форми господарювання на селі, враховуючи їхні конкурентні переваги та соціально-економічне значення, повинні зайняти свою нішу на ринку аграрної продукції. Варто звернути увагу на передумови функціонування малих форм у сільському господарстві, які виділяють І.В. Прокопа і Т.В. Беркута [\[411\]](#), с. 149-151]:

“виробники сільськогосподарської продукції повинні свою діяльність вписувати у сформовані екосистеми, останні ж характеризуються багатьма відмінностями, зокрема ландшафтними: існують невеликі за розміром земельні ділянки (поряд з крупними земельними масивами), залучати які в господарський оборот найдоцільніше за малих форм господарювання; на користь функціонування малих форм свідчать організаційно-технологічні особливості окремих галузей сільського господарства;

механізація процесів, у яких призводить до зниження продуктивності та якості продукції; у сільському господарстві, як в жодній з інших сфер економічної діяльності, надто важливим є поєднання в одній особі господаря, організатора виробництва і виконавця робіт, малі форми господарювання дозволяють зберігати традиційну власницьку, підприємницьку і господарську психологію землероба, яка означає, що різноманітні сільськогосподарські операції

будуть виконані у найкращі строки, і буде забезпечене турботливе ставлення до землі, вирощування рослин і тварин; проблемою найманої праці у великих сільськогосподарських підприємствах є те, що примусити найманого працівника якісніше виконувати свою роботу складно;

у сільському господарстві сама природа ставить природний поріг збільшення розміру сільськогосподарських підприємств, малі форми господарювання здійснюють менший екологоструктурний пресинг на використовувані природні агроресурси і навколишнє середовище, на невеликих земельних ділянках зберігаються елементи природного каркасу: зелені межі, окремі дерева, природні осередки; у невеликих приміщеннях дотримується менша забрудненість та кращі умови утримання худоби, індивідуальний догляд сприяє кращому стану тварин; загальне локальне забруднення повітря, води ґрунту відходами невеликих тваринницьких ферм менше, ніж великих промислових;

сама земля, дім і господарство є головними умовами, які “прив’язують” громадян, сім’ї до проживання в сільській місцевості; за їх відсутності сільських мігрантів до міст виявилось б ще більше, наслідки такої міграції – обезлюднення сільських територій, деградація виробничого агропотенціалу, втрата соціального контролю за цими територіями” [411, с. 149-151].

Також доцільно визначити функції особистих підсобних господарств. На думку групи науковців [413], “перша функція полягає у виробництві сільськогосподарської продукції, поповненні продовольчого фонду країни, друга функція особистих підсобних господарств населення полягає в участі у формуванні сукупних доходів сімей, третя їх функція – трудове виховання підростаючого покоління, сфера відпочинку, зокрема, коли мова йде про колективне садівництво та городництво, крім цих основних функцій особистих підсобних господарств, дослідники виділяють й інші, зокрема, через явно

занижений рівень цін на сільськогосподарську продукцію особисті підсобні господарства виконують функцію соціального захисту не тільки сільського, але й міського населення” [413, с.497]. Отже, господарства населення у ринковій економіці займають важливе місце (рис. 4.11). Варто чітко розмежувати господарства населення згідно їх функцій та кінцевої мети діяльності. Так, доцільно виокремлювати виробничі господарства, які вирощують сільськогосподарську продукцію для реалізації на ринку; споживчі, які повністю споживають вироблену сільськогосподарську продукцію; а також змішані, які частково реалізують вироблену сільськогосподарську продукцію, а частково споживають. Функціонування господарств населення в ринковому середовищі супроводжується низкою проблем, які варто об’єднати в чотири групи:

По-перше, господарства населення мають невизначений статус в якості суб’єкта ринку. Законодавчо розміри та масштаби діяльності господарств населення є обмеженими, зокрема щодо площі (2 га), однак, значна частина з них виходить за межі, здебільшого перетворюючись у підприємницькі структури. Нормативно-правовою базою не передбачено чіткого механізму регулювання процесу реорганізації господарств населення у фермерські господарства, сімейні ферми, підприємства або об’єднання підприємств. При цьому, мотивація до створення юридичної особи у господарств населення є низькою. У той же час, обов’язкова трансформація господарств населення у фермерські господарства не доречна. Тому необхідний різновекторний підхід до забезпечення ефективного механізму набуття господарствами населення статусу ринкового суб’єкта.

По-друге, недосконала система оподаткування. Дана проблема пов’язана з попередньою, оскільки набуває особливого значення саме з моменту виходу масштабів діяльності господарств населення за законодавчо встановлені межі.

Нині не розроблено ефективної фіскальної політики у сфері функціонування господарств населення. Відповідно до чинного законодавства господарства населення здійснюють плату за землю або орендну плату та ринкові збори, якщо реалізують вирощену продукцію на спеціалізованих торгових майданчиках. По-суті, мають ще сплачуватись податки з доходу фізичних осіб, однак, здебільшого через складність обліку товарообігу господарств населення та відсутність контролю за масштабами їх діяльності цей податок недотримується. У той же час, надмірне податкове навантаження на господарства населення знижуватиме їх мотиваційний механізм до інтеграції в ринкове середовище. Необхідно чітко визначити базу оподаткування (обсяг товарообігу) та масштаб діяльності господарства населення, за якого необхідне його реформування у підприємницьку структуру. При цьому, необхідна розробка системи фінансових пільг, які мотивуватимуть господарства населення до повноцінної діяльності в якості суб'єкта ринку.

Насамперед доцільною є їх фінансова підтримка при створенні сільськогосподарських виробничих та обслуговуючих кооперативів, а також поглибленні інтеграційних зв'язків з переробними підприємствами.

По-третє, недосконалі трудові відносини. Основною ознакою господарств населення є безпосередня участь членів родини в сільськогосподарському виробництві, при цьому, облік затрат та оплати їх праці не ведеться, таким чином, їх трудовий внесок може бути оцінений трьома методами:

1) витратним – за обсягом виробленої сільськогосподарської продукції в грошовому вигляді за ринковими цінами;

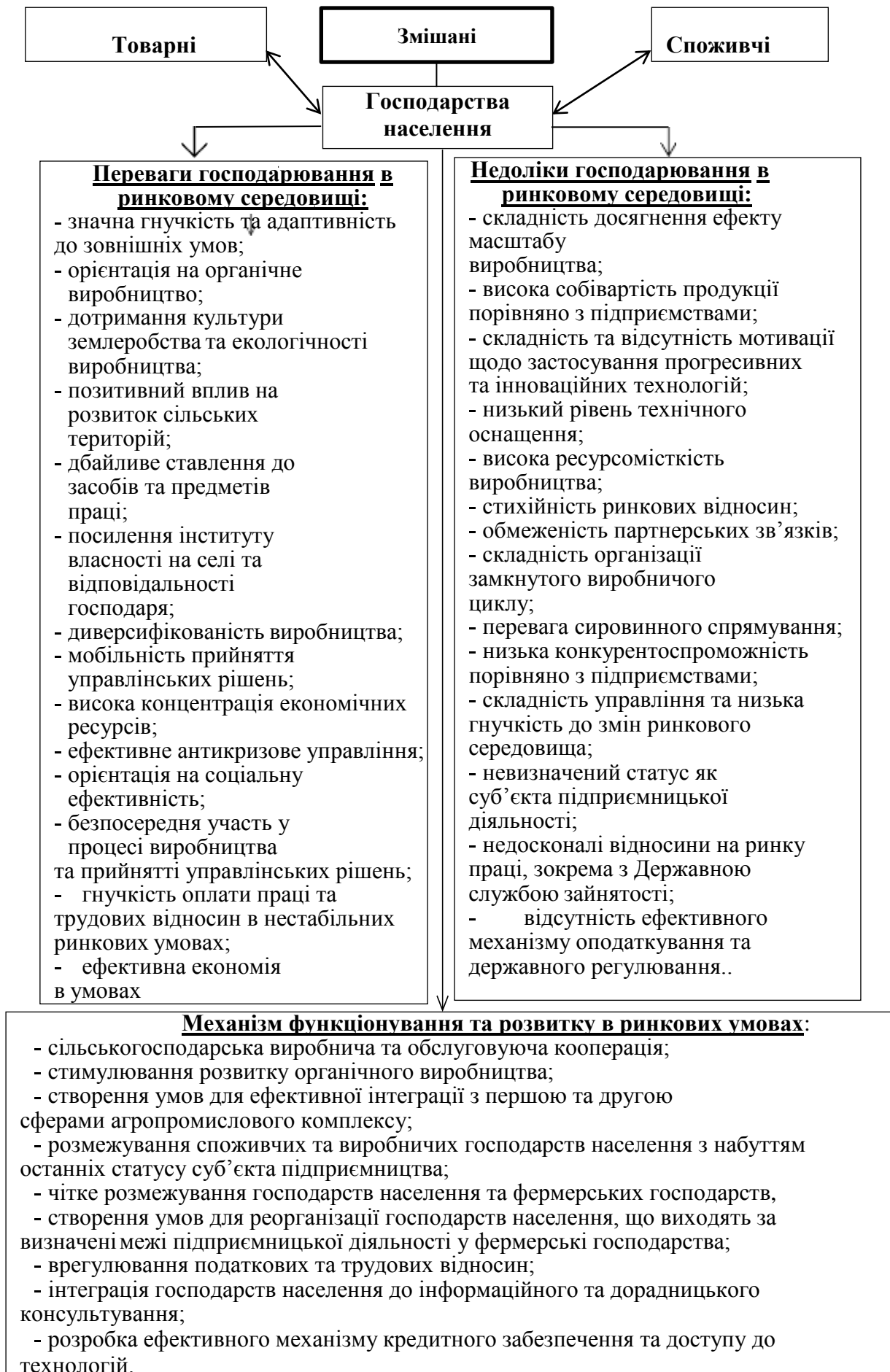


Рис. 4.6. Модель механізму функціонування господарств населення

2) середньостатистичним – шляхом оцінки трудових затрат за середньостатистичними показниками оплати праці в сільськогосподарських підприємствах;

3) альтернативним – шляхом оцінки можливих середніх заробітків членів господарства в даній місцевості. Даний механізм оцінки затрат праці є досить приблизний, а тому нівелює трудовий внесок членів господарств населення.

Варто зауважити, господарства населення інколи використовують найману робочу силу, при цьому їхня праця здебільшого не оформляється трудовою угодою, що суперечить нормам соціально-трудових відносин на ринку праці, оскільки таким працівникам господарств населення не зараховується трудовий стаж. Крім того, заслуговує на увагу проблема відносин господарств населення з Держаною службою зайнятості. Здійснення сільськогосподарської особистої діяльності може стати на заваді звернення громадян до центрів зайнятості. Такі правові норми урівнюють вимоги до господарств населення незалежно від отримуваних доходів і обсягів діяльності, обмежують трудові права сільського населення та суперечать принципам соціального захисту. Таким чином, урегулювання трудових відносин у господарствах населення потребує легалізації праці їх учасників, нарахування їм страхового стажу та забезпечення соціального захисту. По-четверте, господарства населення є неконкурентоспроможними на аграрному ринку порівняно із сільськогосподарськими підприємствами та їх об'єднаннями. Їх поодинокі функціонування не забезпечує ефекту масштабу виробництва та ефекту синергії. Малі форми не мають можливості впроваджувати сучасні інноваційні технології та здійснювати технічне переоснащення. Собівартість сільськогосподарської продукції, вирощеної господарствами населення, є вищою, ніж при крупнотоварному виробництві, що

зумовлює низьку цінову конкурентоспроможність. Крім того, господарства населення не надають значення системі менеджменту та маркетингу, налагодженню партнерських зв'язків, а також консалтинговим послугам, що не дає можливості прогресивного розвитку.

Для вирішення даної проблеми та перелічених вище групи проблем дієвим механізмом може бути участь господарств населення у сільськогосподарській виробничій та обслуговуючій кооперації. Це дозволить збільшити масштаби своєї діяльності, отримати доступ до прогресивних інноваційних технологій, ринків збуту та економічної інформації. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація надасть можливості господарствам населення використовувати у своїй діяльності сучасну техніку та інші засоби виробництва. Важливою є державна підтримка кооперативного руху та участі в ньому господарств населення. Важливе значення має формування конкурентних переваг господарств населення, якою може стати органічна орієнтація виробництва. Дані суб'єкти господарювання мають кращі передумови щодо органічного землеробства порівняно з іншими учасниками ринку, які проявляються в такому: порівняно невеликі площі вирощування сільськогосподарських культур, що дозволяє обробляти землю на органічній основі; заміна технологічних процесів із боротьби зі шкідниками та бур'янами власною працею, що є дешевшим; власне споживання виробленої сільськогосподарської продукції, що мотивує до вирощування органічної продукції; можливість встановлення вищої ціни, яка забезпечить цінову конкурентоспроможність.

Доцільно розглянути доцільність створення сільськогосподарського кооперативу, наприклад, молочарського або м'ясопереробного, оскільки ефективною є не реалізація сільськогосподарської сировини (органічних кормів для

сільськогосподарських тварин), а кінцевої продукції (молока, м'яса, м'ясопродукції). За таких умов сільськогосподарських обслуговуючий кооператив повинен набути спеціального статусу органічного. Необхідно розробити договір, у якому будуть сформульовані чіткі вимоги до членів кооперативу щодо виробництва органічної продукції та сформувати спеціальну службу контролю за дотриманням технологій в кооперативі. Крім того, органічне виробництво на кооперативній основі має підтримуватись з боку держави, як із законодавчої точки зору (прийняття відповідних Законів, Програм та інших нормативно-правових актів), так і з організаційно-економічної та фінансової – надання пільгових кредитів, сприяння отримання відповідних сертифікатів якості.

Таким чином, на сучасному агропродовольчому ринку присутня значна кількість суб'єктів різних організаційно-правових форм, важлива роль тут належить господарствам населення, які, особливо в останні роки, виступають потужними виробниками сільськогосподарської продукції, частка якої у середньому складає 40 %. Малі форми господарювання на селі, враховуючи їхні конкурентні переваги та соціально-економічне значення, повинні зайняти свою нішу на ринку аграрної продукції. Їх основною конкурентною перевагою порівняно з іншими суб'єктами аграрного ринку, зокрема агрохолдингами, є орієнтація на органічне землеробство. Для розвитку даного органічного напрямку доцільна кооперація господарств населення з набуттям спеціального статусу та державною підтримкою.

4.3. Методологічні засади розвитку партнерських відносин між суб'єктами агропродовольчого ринку в умовах глобалізації економіки

Розвиток агропродовольчого ринку не можливий без поглиблення партнерських зв'язків між його суб'єктами. Даний сегмент,

у порівнянні з іншими, найбільше залежить від досконалості та конструктивності відносин між різними рівнями виробництва і реалізації аграрної продукції. Перехід до ринкових відносин вніс кардинальні зміни у побудову ланцюгів поставок. Низка ключових структур, які існували за часів колективізації і виконували посередницькі функції (установи споживчої та обслуговуючої кооперації, заготівельні пункти, машинно-тракторні станції), втратили своє значення, натомість не було побудовано нових механізмів ефективної взаємодії підприємств аграрної сфери. В умовах глобалізації економіки все більшого значення набуває побудова ефективних партнерських зв'язків. Кожне підприємство самостійно обирає форму відносин із ринковими контрагентами, при цьому, сутність такої взаємодії зводиться до агропромислової інтеграції.

“Інтеграційні взаємозв'язки, включаючи обмін інформацією, стають найбільш значущим чинником конкурентоспроможності, здійснюючи визначальний вплив на продуктивність решти всіх чинників” [152,с. 46].

Термін “інтеграція” (від латинської – відновлення і цілий) означає поєднання окремих частин в єдине ціле” [81, с. 73; 350, с. 64], а з економічної точки зору – “поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення та ін.)” [130, с. 668]. Для більш поглибленого розуміння сутності економічної інтеграції доцільно проаналізувати точку зору Є.Ф. Герштейна, який зазначає, що “інтеграція в економіці виявляється у розвитку взаємодії між її елементами при виробництві, розподілі, обміні й споживанні, проявах нових форм взаємодії, зростання цілісних властивостей системи, сутність інтеграції проявляється через: 1) установлення зв'язків між раніше розрізненими підприємствами-елементами системи; 2) поглиблення, посилення і надання системного характеру існуючим зв'язкам; 3) збільшення кількості зв'язків і встановлення нових; 4) поява нових інтегрованих

(цілісних) властивостей у системі, узгодження зв'язків між підприємствами, зміна структури системи” [82, с. 259]. Дане визначення підкреслює тезу про те, що основою економічної інтеграції є формування міцних партнерських зв'язків. Заслуговує на увагу точка зору О.М. Коростишевської: “економічна інтеграція – особлива складна форма усупільнення праці та виробництва, якісно нова об'єднуюча структура зі спільною (загальною) цільовою функцією, що виникла на сучасному етапі розвитку виробничих сил, які в умовах нової інформаційної хвилі науково-технічного прогресу характеризуються все більш активним застосуванням науки” [207, с. 58]. Ми погоджуємось з тим, що економічна інтеграція передбачає наявність спільної цільової функції, втім, в цілому, дане визначення ми вважаємо дещо узагальненим, яке не враховує специфіки економічної діяльності при здійсненні інтеграційних процесів.

Дискусійним є визначення О.Й. Бабаєва, який стверджує, що “інтеграція – об'єднання двох і більше підприємств під загальним контролем у межах однієї організаційної структури” [14, с. 7]. На відміну від попереднього визначення, даний підхід є дещо звуженим, а тому потребує певних уточнень. По-перше, економічна інтеграція не обов'язково передбачає об'єднання підприємств, існують більш м'які форми інтеграції без злиття і створення нової юридичної особи, по-друге, загальний контроль за діяльністю інтегрованої структури може не здійснюватись, при цьому регулюючі функції рівномірно розподіляються за центрами відповідальності, по-третє, економічна інтеграція може передбачати лише часткове зближення окремих функцій, а не економік в цілому.

Проаналізувавши наукові підходи до трактування категорії “агропромислова інтеграція”, можна виділити спільні риси та водночас дискусійні положення.

По-перше, науковці зазначають, що агропромислова інтеграція у

будь-якому випадку передбачає об'єднання, при цьому дискусійним моментом є рівень такої інтеграції і ступінь втрати незалежності суб'єктами господарювання, які залучаються до даного формування. На нашу думку, агропромислова інтеграція не обов'язково передбачає об'єднання, це може бути зближення господарських інтересів шляхом укладання альянсів, удосконалення договірних відносин тощо.

Другим важливим аспектом агропромислової інтеграції є визначання оптимальних сфер, виробничих рівнів, спорідненості галузей, до яких належать підприємства, що інтегрують. Для обґрунтування оптимальності поєднання підприємств в даному напрямі доцільно виявити особливості вертикальної та горизонтальної інтеграції, а також з'ясувати сутність економічної диверсифікації.

По-третє, поряд з агропромисловою інтеграцією існують альтернативні варіанти поглиблення зв'язків, зокрема сільськогосподарська кооперація, яка в останні роки набуває все більшої актуальності і стає дієвим механізмом конкурентного протистояння агропромисловим інтегрованим формуванням.

По-четверте, більшість наукових досліджень у сфері агропромислової інтеграції присвячені загальнонаціональним аспектам даного процесу. Втім, за умови активної інтеграції економіки України на європейський ринок та посилення впливу глобалізації на державу і зокрема на агропродовольчий сегмент ринку, агропромислову інтеграцію доцільно розглядати як інструмент гармонійного входження суб'єктів даної сфери на міжнародний аграрний ринок та як механізм формування конкурентних переваг на ньому.

По-п'яте, неоднозначним є вплив агропромислової інтеграції в цілому на національну економіку, соціальну сферу та діяльність окремих господарських суб'єктів різних форм, тобто є низка позитивних та негативних детермінантів агропромислової інтеграції, які діють не тільки на даний процес, а і на розвиток агропродовольчого ринку в цілому.

Для з'ясування сутності агропромислових структур, глибини зв'язків між їх структуроутворювальними складовими, особливостей товароруху доцільно розглянути організаційно-правові форми об'єднань підприємств. У сучасній теорії та практиці можна зустріти різні форми об'єднань підприємств, а також назви цих об'єднань. Насамперед, необхідно звернути увагу на види об'єднань підприємств, які представлені у Господарському кодексі [89]. Форми об'єднань підприємств згідно Господарського кодексу представлені в додатку Є. Проаналізувавши нормативно-правові особливості функціонування об'єднань підприємств згідно Господарського кодексу, слід відзначити той факт, що учасники об'єднання підприємств незалежно від організаційно-правової форми, вступаючи в об'єднання зберігають статус незалежної юридичної особи.

Крім офіційних, юридично закріплених організаційно-правових форм об'єднань підприємств, у науковій літературі зустрічаються інші назви, які характеризують інтеграцію підприємств.

Щодо агропромислової інтеграції, то для сільського господарства мало характерною є корпоративна форма власності. Акціонерні товариства створюються у переробній галузі, зокрема у харчовій. Однак, така форма господарювання, як корпорація, має низку переваг, які при ефективній системі управління можуть суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності аграрних структур.

Отже, розгляд особливостей функціонування корпоративних структур та сутності акціонерної форми власності підкреслює тезу про те, що вживання назви “корпоративне підприємство” та поняття “корпоративна структура” доречно лише для акціонерних товариств.

У сучасній теорії і практиці в галузі аграрної економіки досить часто можна зустріти назву “агрохолдинг” [11, 105, 298, 299, 342], яку прийнято вживати до характеристики об'єднань підприємств в аграрній сфері із замкнутим циклом виробництва – “сільськогосподарська

сировина – переробка – реалізація”. Але з точки зору господарського права існує дискусія щодо легітимності назви даної форми інтеграції. У Законі України “Про холдингові компанії в Україні” прописано, що “холдингове підприємство – це господарське товариство, холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв) якого володіє, користується і розпоряджається холдингова компанія – акціонерне товариство, яке володіє, користується і розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств” [372]. Подібне визначення прописано в ст. 126 Господарського Кодексу України: “холдингова компанія – публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності)” [89]. При цьому, у Господарському Кодексі визначаються правові засади відповідальності в холдингові компанії – “якщо корпоративне підприємство через дії або бездіяльність холдингової компанії виявиться неплатоспроможним та визнається банкрутом, то холдингова компанія несе субсидіарну відповідальність за зобов’язаннями корпоративного підприємства” [89]. Це положення підкреслює взаємозалежність та обмежену самостійність між підприємствами, які входять до складу холдингу.

Таким чином, формування холдингу передбачає створення акціонерного товариства, а більшість агрохолдингів засновуються, як товариства з обмеженою відповідальністю. Але саме корпоратизація дозволить підвищити ефективність функціонування цієї структури, як з точки зору самого підприємства, так і з боку зовнішнього середовища. Поширення акцій дозволить залучити додаткові капітали до підприємств, і з іншого боку забезпечить участь інвесторів (власників акцій) в діяльності підприємства. Назву “агрохолдинг” доречно вживати до “групи компаній, які функціонують в аграрній сфері і включають холдингову

(батьківську) компанію і її філії (дочірні компанії); компанія є дочірньою ((subsidiary) по відношенню до іншої, якщо ця інша володіє більш ніж половиною номінальної вартості її акціонерного капіталу або має в ній скільки-то акцій і контролює склад ради її директорів; якщо якась компанія має дочірні, а ті в свою чергу теж мають дочірні компанії, всі вони утворюють одну групу; групи компаній повинні мати групові рахунки (group accounts), які зазвичай включають консолідований балансовий звіт і консолідований рахунок прибутків і збитків за всією групою” [694]. “Створення групи підприємств відбувається тоді, коли одне підприємство (материнське) контролює інше підприємство (дочірнє), це можливо: у разі купівлі материнським підприємством більше як половини акцій (часток) у статутному капіталі дочірнього підприємства; у разі отримання контролю (вирішального впливу на фінансову та господарську політику дочірнього підприємства) в інший спосіб, на підставі передбачуваного впливу материнської компанії на діяльність підконтрольних компаній останні в МСФЗ поділяються на асоційовані, дочірні та спільні” [320, 694].

Розвиток корпоративного управління в агропромисловому комплексі має низку переваг, зокрема: широке залучення капіталів формування інституту власності на селі, стимулювання працівників через їх участь в прибутках, збільшення вартості підприємства, залучення пайовиків у вигляді акціонерів. При цьому основні причини незначного поширення корпоративної власності в агропромисловому комплексі і зокрема в сільському господарстві пов'язані з особливостями управління в даному секторі економіки і полягають в складнощах створення в порівнянні з такими формами, як товариство з обмеженою відповідальністю, приватне підприємство тощо; значному статутному капіталі – 1250 мінімальних заробітних плат; особливості сільського господарства, пов'язаних з використанням землі як фактора виробництва; існування часткової власності та недосконалого механізму відносин по використанню, присвоєнню і розпорядженню паями; складності

управління корпорацією; посиленому контролю з боку акціонерів, якого немає при створенні іншого господарського суб'єкта.

У контексті наукових досліджень агропромислової інтеграції в сучасній науковій літературі, окрім розглянутих вище, можна зустріти такі загальні назви об'єднань підприємств: інтегрована структура, інтегроване підприємство, інтегрована структура бізнесу, інтегрована компанія, інтегроване об'єднання, агроформування тощо (табл. 4.4).

Проаналізувавши концептуальні підходи щодо сутності об'єднань підприємств, варто зазначити, що науковці використовують різні назви даних об'єднань, при цьому, можна простежити, як спільні, так і відмінні риси. Науковці схиляються до єдиної думки, що об'єднання підприємств обов'язково мають спільну мету та поглиблені зв'язки. Разом з тим, дискусійним є питання доречності вживання запропонованих авторами назв у різних контекстах.

Таким чином, у контексті агропромислової інтеграції доцільним є вживання такої категорії, як “інтегроване об'єднання аграрних (агропромислових) формувань” – це сукупність господарюючих суб'єктів аграрної (агропромислової) сфери, діяльність яких є взаємопов'язаною і взаємодоповнюючою, характеризується координацією функцій управління, розподілу ресурсів, перерозподілу доходів і прибутків, що створюється з метою узгодження соціально-економічних інтересів, посилення впливу на контрагентів ринку, мінімізації трансакційних витрат, забезпечення ефекту масштабу виробництва та синергічного ефекту.

Науковці пропонують кілька інтеграційних моделей: “комерційна угода, при якому інтеграція мінімальна – немає участі в капіталі компанії або обміну акціями; спільне підприємство (СП), коли партнерами створюється абсолютно нова організація (СП дозволяє розділити витрати та знизити ризик); пряма купівля або поглинання;

**Наукові концепції щодо виявлення сутності об'єднань підприємств
на основі інтеграції**

Автор	Назва об'єднання	Сутність концепції
Левківська Л.М., Швець Г.Б. [230, с. 234]	Інтегрована структура	Метою створення інтегрованих структур є спільне вирішення конкретних задач (проектів), підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів, організація спільної діяльності, акумуляція знань та інформації, спеціалізація та кооперування, а також проведення інших заходів виробничого, комерційного чи природоохоронного характеру
Скопенко Н.С. [618, с. 8]	Інтегроване об'єднання	сукупність підприємств (як з однієї галузі, так і різногалузевих), що функціонують як єдина система та мають спільну мету господарювання. Підприємства, що входять до складу інтегрованої структури, є цілісними фінансово-майновими комплексами, які можуть самостійно виконувати виробничо-комерційні операції, ефективно здійснювати господарсько-фінансову діяльність і бути конкурентоспроможними на ринку
Буряк П.Ю. [52, с.50]	Інтегрована підприємницька структура	об'єднання економічно самостійних підприємств (організацій), що створюються на основі консолідації активів або реалізації договірних (контрактних) відносин для здійснення спільної діяльності та досягнення спільної мети в умовах ринкової трансформації української економіки
Гостева І.С. [91]	Інтегровані підприємства	це структури, утворені двома або більше економічними суб'єктами (що мають майно у власності) шляхом встановлення цивільно-правових відносин з метою отримання прибутку або іншого виду ефекту від діяльності та її координації, з встановленням організаційних та владних відносин та визначенням керівного органу на основі договору або інших підстав
Вергал К.Ю., Рогоза М.Є. [425, с. 18]	Інтегрована структура	складна соціально-економічна система, яка визначається організаційною підсистемою та підсистемою управління (управління інтеграційним розвитком та управління інтеграційними процесами), що знаходяться у взаємозв'язку та визначають тип інтеграції
Паппе Я. [332, с. 176]	Мета-корпорація	об'єднання декількох юридичних осіб, з яких хоча б частина є комерційними організаціями; причому в більшості випадків саме об'єднання статусом юридичної особи не є
Паппе Я.Ш. [332, с. 176]	Інтегровані бізнес-групи	сукупність підприємств і організацій, діяльність яких виходить за межі звичайних контрактних відносин на ринках виробничих товарів і капіталу, однак зберігається статус партнерства по групі як окремих господарюючих суб'єктів. Промислово-фінансову групу в цьому випадку слід розглядати як приватний випадок ІБГ – це сукупність кредитно-фінансових організацій, виробничих і збутових компаній, що пов'язані між собою довгостроковими виробничими, кредитними, фінансовими та іншими відносинами

перехресне володіння акціями за допомогою обміну; злиття” [169, с. 394]. При цьому, розглядають вертикальну і горизонтальну інтеграцію. Вертикальна інтеграція передбачає упорядковане поглиблення зв’язків між виробниками різного рівня – “виробники сировини – переробні підприємства – торгівельна мережа”. Горизонтальна інтеграція передбачає об’єднання підприємств, які знаходяться на одному рівні.

У наукових працях, присвячених питанням агропромислової інтеграції, часто зустрічається категорія “агроформування”. Втім, у науковій літературі відсутнє чітке визначення даної категорії, з одного боку, дану категорію вживають для характеристики інтегрованих об’єднань аграрних підприємств, з іншого боку, – у контексті аналізу будь-яких підприємств і організацій аграрної сфери.

У широкому розумінні “формування – процес надання форми чогось; будь-який процес, в якому чомусь надається стійкість, завершеність, певний тип або щось створюють, організовують, складають, з’єднують” [67]. У вузькому економічному розумінні формуванням є комплекс, система, що має свою структуру. По-суті, будь-який суб’єкт господарювання є формуванням, оскільки відповідає даним критеріям.

Отже, категорія “агроформування” має широкий зміст, вона є узагальнюючою і може вживатись для характеристики як інтегрованих об’єднань аграрних підприємств, такі і окремих сільськогосподарських підприємств, які не входять до жодних об’єднань. При цьому, правовий статус “сільськогосподарську кооперацію” (щодо уточнення терміну “сільськогосподарський товаровиробник”) від 29.06.2004 № 1929-VI, де зазначається, що “сільськогосподарський товаровиробник – фізична або юридична особа незалежно від форми власності та господарювання, в якій валовий доход, отриманий від операцій з реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, за наявності сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень тощо) та/або поголів’я сільськогосподарських тварин

у власності, користуванні, в тому числі й на умовах оренди, за попередній звітний (податковий) рік перевищує 75 відсотків загальної суми валового доходу” [371]. Досить новою для аграрної сфери є така форма інтеграції, як створення стратегічних альянсів. Як зазначають Г.В. Козаченко, Л.Є. Шульженко, “стратегічні альянси як організаційна форма співпраці є порівняно новим явищем у світовій економіці. Їхнє виникнення спричинено впливом сил зовнішнього (збільшення конкуренції, її глобалізація, активізація інноваційних процесів) та внутрішнього середовища (наявність ресурсів, можливостей та компетенції у підприємств, якими вони в силу певних обставин повною мірою ефективно не можуть розпорядитися)” [200, с. 123]. Тезу про вплив глобалізації на розвиток стратегічних альянсів можна простежити у працях С. Носова, який зазначає, що “на мега- та макрорівні інтеграція розвивається шляхом формування стратегічних альянсів, які все більше впливають на забезпечення стабільності та прозорості світогосподарських відносин” [306, с. 141]. Науковці [200, 303, 306, 258] вбачають у стратегічних альянсах важливі інструменти світового бізнесу та глобального корпоративного зростання: “стратегічні альянси є найперспективнішою формою інтеграції компаній, саме вони з усіх можливих форм опинилися в центрі уваги транснаціональних корпорацій у ХХ ст., останніми роками у світі було сформовано приблизно 20000 стратегічних альянсів, сьогодні кожна з 500 найбільших компаній світу бере участь у середньому в 60-х подібних альянсах” [279; 142, с. 346].

Отже, науковці схильні вважати, що стратегічні альянси більш характерні для транснаціональної співпраці і виникають під впливом глобалізації. Разом з тим, створення стратегічних альянсів може відбуватись на різних рівнях ринкового середовища. У контексті інтеграції підприємств доцільно розглядати міжфірмові стратегічні альянси.

На думку А.О. Машлякевич, “міжфірмовий стратегічний альянс – форма довгострокової взаємодії фірм з метою координації виробничої й ринкової діяльності для досягнення стійких переваг на ринку, у

стратегічному альянсі модель “ціль – спосіб – результат” трансформується в модель “сукупність цілей – сукупність способів – сукупність результатів” [267, с. 11]. “Вступ підприємств до стратегічного альянсу передбачає певні ризики та загрози, тому, хоча основою партнерських відносин має бути повна взаємодовіра, компаніям важливо у письмових контрактах не лише зафіксувати місію альянсу, цілі та терміни їх досягнення, а й визначити межі партнерства, глибину інформації, що може бути надана, внесок кожної сторони з погляду технологій, ноу-хау, прав власності, взаємну відповідальність, гарантії та розподіл ризику для уникнення проблем у спільній діяльності” [142, с. 348]. “Життєздатність стратегічних альянсів зумовлена тим, що їх не нав’язано згори, а вони є закономірним результатом самоорганізації господарських суб’єктів за горизонталлю в умовах ринку: по-перше, у стратегічному альянсі не можливе встановлення переваг одного партнера за рахунок іншого, по-друге, залежність від партнерів має знаходитись у певних межах і не може замінити власну компетенцію” [304,с.141]. Стратегічний альянс досить опосередковано відноситься до інтегрованих об’єднань, оскільки це тимчасове об’єднання не передбачає поглиблення зв’язків між підприємствами та підрозділами, які входять до даного об’єднання. Стратегічний альянс можна віднести до форми контрактних відносин, при цьому, такий вид відносин не обов’язково має юридичне вираження у вигляді укладання офіційних договорів.

Для аграрної сфери створення стратегічних альянсів нині є мало характерним, однак, така форма співпраці є досить перспективною і може забезпечити формування стратегічних конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Таким чином, агропромислова інтеграція є важливим важелем розвитку агропродовольчого ринку. В умовах глобалізації економіки даний процес набуває нових рис, форм і значення.

Дієвим механізмом поєднання зусиль агровиробників є кооперація. Існує низка переваг і недоліків механізму функціонування кооперації на

аграрному ринку, що визначає кооперативний рух неоднозначним в контексті його впливу на розвиток ринкових відносин в агропромисловому комплексі. Тому виявлення основних тенденції розвитку кооперативного руху, переваг та недоліків даної форми об'єднання зусиль сільськогосподарських товаровиробників є актуальним, своєчасним та необхідним.

Так наприклад, Смоленюк А.П. зазначає, що “сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи мають в повній мірі замінити і поповнити сервісні послуги в умовах, коли держава поступово відходить від таких функцій, як заготівля, збут та переробка сільськогосподарської продукції, забезпечення виробників матеріально-технічними засобами, надання технічних і технологічних послуг, створення та підтримка виробничої інфраструктури. Найбільш ефективним буде створення товаровиробниками повністю ними контрольованих кооперативних” [627, с. 64]. Довгань О.В. стверджує, що “сільськогосподарська кооперація дає можливість поліпшити становище сільських товаровиробників в умовах ринку, зберегти для них сприятливі комерційні умови, зменшити диктат галузей переробки і торгівлі, які традиційно ще зберігають за собою монополізм” [117, с.74]. Черевко Г.В., Горбонос Ф.В., Черевко Д.Г. вважають, що “можливість досягнення синергійного ефекту в результаті кооперації робить її реальним шляхом підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств” [709, с. 271]. Науковці акцентують увагу на позитивних моментах кооперації. Ми підтримуємо їхню точку зору, однак вважаємо, що кооперація має низку особливостей залежно від типу підприємств – учасників кооперативу, мети його створення, розміру, перманентності середовища функціонування, напрямів діяльності.

Функціонування аграрних підприємств характеризується низкою особливостей, які насамперед пов'язані з поглибленими міжгосподарськими відносинами ринкових суб'єктів агропромислового комплексу, а також з необхідністю укрупнення своїх розмірів для досягнення ефекту синергії, масштабу виробництва та концентрації ресурсів. Для ефективного розвитку

аграрних підприємств необхідне поєднання як їхніх окремих функцій чи підрозділів, так і підприємств у цілому. Нині найбільш поширеними є інтегровані об'єднання агропромислових підприємств та сільськогосподарські кооперативи (розвиток яких набув поширення в останні роки). Ці дві форми мають абсолютно різну мету створення та діяльності, а також правові основи функціонування, однак спільним для них є те, що за своєю природою вони є інтеграційними утвореннями, в основу яких покладено інтерес підвищення конкурентоспроможності за рахунок об'єднання зусиль. Таким чином, актуальним є концептуальне порівняння інтеграційних механізмів функціонування сільськогосподарських кооперативів та інтегрованих об'єднань агропромислових підприємств в умовах глобалізації економіки. 68].

Характеризуючи передумови розвитку агропромислової інтеграції, Макаренко П.М. зазначає, “що агропромислова інтеграція зумовлює об'єднання зусиль і засобів у єдиний процес виробництва високо-спеціалізованих і всебічно розвинутих галузей з виробництва, переробки, зберігання та реалізації сільськогосподарської продукції” [240, с.4]. Цікавою є теза Н.С. Скопенко щодо кооперації та інтеграції сільськогосподарських виробників: “З одного боку, кооперація та інтеграція взаємовигідні для суб'єктів господарювання різних сфер АПК, з іншого боку, існує дисбаланс економічних інтересів, характерний для продавців і покупців сільськогосподарські підприємства вимушені будувати власні переробні цехи, міні-заводи, млини, пекарні та самостійно реалізовувати свою продукцію споживачам через мережу власних магазинів” [616, с. 198]. Науковець акцентує увагу на перевагах кооперації та інтеграції, що безумовно є беззаперечним фактом. Однак, паралельне вживання понять “кооперація” та “інтеграція” є не зовсім доречно. На нашу думку, поняття “інтеграція” набагато ширше, включає різні форми об'єднань підприємств, у тому числі і кооперацію.

Томілін О.О. вважає обслуговуючу кооперацію одним з проявом

вертикальної інтеграції при міжгалузевій взаємодії і стверджує, що “основою функціонування організаційно-правових виробничих структур горизонтального і вертикального типів є кооперація, при кооперації основний та обіговий капітал застосовують спільно, розподіляючи його на більшу масу готової продукції, при цьому собівартість одиниці продукції знижується” [666, с.40]. Ми підтримуємо точку зору науковця у тому, що агропромислова інтеграція та кооперація мають схожу мету, при цьому, вважаємо за доцільне глибше дослідити інституціональні основи цих форм об’єднання агроформувань.

На думку М.А. Крутька, “zasлугує на увагу кооперація всіх учасників агропромислового виробництва і торгівлі в межах району в такі інтегровані системи, як агрофірми, вони реально вписуються в перехідний період ринкової економіки, їх діяльність дозволяє уникнути цінового тиску на галузь рослинництва і тваринництва з боку переробних підприємств і торгівлі при одночасному досягненні ефективного кінцевого результату” [221, с.153]. Така організаційно-правова форма, як агрофірма, дійсно передбачає інтеграцію та кооперацію праці в ланцюгу “виробництво-переробка-реалізація”. Нині на ринку присутня значна кількість агрофірм, однак їх інтеграційні механізми є недосконалими порівняно з агроформуванням інтеграційного та кооперативного типу. Переробні комплекси та заготівельні пункти, що входять до структури агрофірм, не здатні забезпечити повний виробничо-реалізаційний цикл, тому такі підприємства звертаються до інших ринкових суб’єктів для переробки продукції, її збуту, постачання тощо. Таким чином, організаційно-економічний механізм агрофірми також потребує вдосконалення.(табл.4.5).

Таблиця 4.5

Концептуальні порівняння організаційних механізмів інтегрованих об’єднань агропромислових формувань і сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

Концепція	Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи	Інтегровані об’єднання агропромислових формувань
-----------	-----------------------------------------------	--------------------------------------------------

Інституційна	Збереження і посилення інституту власності на селі. Моральний аспект відповідальності за результати діяльності.	Делегування повноважень власності. Усвідомлення масштабу діяльності
Інтеграційна	Порівняно вузька виробнича спеціалізація членів кооперативу. Збереження економічної та організаційно-правової незалежності членів кооперативу.	Широка диверсифікованість виробництва Вертикальна та горизонтальна інтегрованість підрозділів.
Маркетингова	Аутсорсінг маркетингових функцій членами обслуговуючого кооперативу.	Інтеграція маркетингових функцій у діяльність суб'єкта господарювання.
Соціальна	Взаємодія з територіальною громадою з питань розвитку соціально-економічної інфраструктури. У створеному кооперативі її член розглядається з точки зору теорії соціальної економіки як “людина соціальна”, тобто агроформування створене для забезпечення потреб людини	Необов'язковість і незацікавленість у виконанні соціальних функцій. В ІОАПФ працівник сприймається як “людина економічна”, тобто створена для формування економічного блага, зокрема доходів та прибутків.
Організаційно-економічна	Самостійне управління через делегування повноважень. Неприбуткова основа функціонування сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Розподіл прибутку членів кооперативу пропорційно авансованому капіталу.	Необхідність ефективного менеджменту на всіх рівнях. Переважання роботи за наймом.
Політико-правова	Договірна основа входу і виходу в кооператив. Співпраця з державними органами влади. Державна підтримка в рамках кооперації	Відносна незалежність від держави. Вплив антимонопольного комітету на діяльність ІОАПФ.

Ми підтримуємо точку зору Ю.В. Ушкаренка та В.І. Грека про те, що кооперація найбільш характерною є для фермерства. Науковці зазначають, що “однією з форм сільськогосподарського виробництва, покликаною забезпечити потреби держави і населення в продукції сільського господарства, стало фермерство, проте, одноосібне ведення сільськогосподарського виробництва, за незначним винятком, не забезпечує високої його ефективності і виникає потреба об'єднати зусилля для продуктивної діяльності, тобто скооперуватися” [685, с. 39].

Порівнюючи масштаби діяльності інтегрованих об'єднань агропромислових формувань та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, можна чітко простежити значне домінування перших. Однак, з

огляду на динамізм і перманентність ринкового середовища, дані тенденції можуть змінитися, тому доцільним є визначення концептуальних засад господарювання цих форм об'єднань сільськогосподарських виробників на основі порівнянь їх організаційних механізмів.

Організаційні механізми створення та функціонування інтегрованих об'єднань агропромислових підприємств та сільськогосподарських кооперативів суттєво відрізняються. Основна відмінність закладена в меті створення цих об'єднань. Мета створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – це забезпечення потреб сільськогосподарських виробників у виконанні невиробничих функцій.

При цьому, варто зауважити, що істинну кооперативну природу мають саме обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи, а не виробничі. По суті, організаційно- економічні основи діяльності виробничих кооперативів кардинально не відрізняються від товариств з обмеженою відповідальністю або приватних підприємств.

Метою створення інтегрованих об'єднань агропромислових підприємств є отримання прибутку та його максимізація. При цьому, соціальний ефект стає дещо знівельованим. Ще однією різницею у створенні цих двох агрооб'єднань є розмір та організаційно-правова форма суб'єктів інтеграції. У кооперативи здебільшого об'єднуються дрібні власники, які потребують якісного виконання допоміжних функцій (збут, переробка продукції, маркетинг, технічне обслуговування тощо). Інтегровані об'єднання агропромислових формувань створюються як на основі приєднання паїв фізичних осіб, так і шляхом поглинання сільськогосподарських підприємств різних розмірів, у тому числі й інших інтегрованих об'єднань агропромислових формувань.

Звичайно, після передачі землі або сільськогосподарського підприємства у володіння інтегрованих об'єднань агропромислових підприємств, відбувається делегування відповідальності за кінцеві результати діяльності та передача управлінських функцій. Але при цьому втрачається і

право участі в управлінні та розподілі прибутків. При створенні кооперативів посилюється інститут власності та відповідальності за результати діяльності, зокрема соціальної, що сприяє розвитку сільських територій та, в національному масштабі, розбудові соціально орієнтованої ринкової економіки. Проводячи концептуальні порівняння організаційних механізмів ІОАПФ та кооперативів в контексті їх впливу на ринкову економіку, доцільно акцентувати увагу на загрозі монополізації аграрного ринку у зв'язку із збільшення масштабів діяльності ІОАПФ та посиленням інституту латифундизму. Особливо небезпечною дана ситуація може стати після відміни мораторію на продаж землі, коли ринок землі може перетворитися на олігополістичний. Діяльність агрооб'єднань має бути чітко регламентована з правової точки зору. Провівши концептуальні порівняння організаційних механізмів кооперативів та ІОАПФ, можна стверджувати, що кооперація та інтеграція мають свої переваги та недоліки, які і визначають інституціональні основи функціонування даних форм об'єднань (табл.4.6).

Таблиця 4.6

Переваги та недоліки інституціональних основ кооперації та інтеграції суб'єктів аграрного ринку

Форми об'єднань	Переваги		Недоліки	
Кооперація	Забезпечення ефекту масштабу виробництва та	Збереження статусу юридичної особи та існуючої форми власності, що забезпечує формування міцного інституту власності; участь в управлінні та прийнятті господарських рішень; ефект від аутсорсінгу; державна підтримка в рамках програм Мінагрополітики та продовольства України; перевага соціальних інтересів над економічними.	Значна взаємозалежність між	Недосконалий механізм обґрунтування розміру підприємств-членів кооперативів та перерозподілу прибутку; конкурентоспроможність функціонування лише за умов значного масштабу діяльності; потреба в швидкому реагуванні на ринкову кон'юнктуру у зв'язку зі специфічними характеристиками аграрної продукції; неефективний контролінг функцій управління.

Інтеграція	<p>Зниження собівартості за рахунок трансфертного ціноутворення;</p> <p>можливість корпоратизації за рахунок створення акціонерного товариства;</p> <p>ефективна координація всіх функцій на аграрному ринку;</p> <p>інтегрована система управління;</p> <p>досконала логістика та мінімізація трансакційних витрат;</p> <p>наявність передумов для збалансованого розвитку галузей сільського господарства.</p>	<p>Обмеження діяльності Антимонопольним комітетом;</p> <p>складність управління; значна залежність від головного стратегічного плану, розробленого вищим керівництвом;</p> <p>низька гнучкість та адаптивність до змін зовнішнього середовища;</p> <p>перевага економічних інтересів над соціальними.</p>
-------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Отже, у ринковій економіці мають право на існування різні форми господарювання сільськогосподарських об'єднань, у тому числі агрохолдинги та сільськогосподарські кооперативи, однак при цьому необхідно дотримуватись певних обмежень у діяльності. Організаційно-правовим основами функціонування інтегрованих об'єднань агропромислових формувань та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів мають бути: обмеження монополізації ринку та домінуючого становища на ньому; захист інтересів членів інтегрованої структури, власників, управлінців та працівників; розвиток соціально-економічної інфраструктури сільських територій; співпраця з місцевими та державними органами влади та територіальними громадами; самоокупність функціонування (держава не повинна фінансувати сільськогосподарські об'єднання, а має створювати належне правове поле для їх діяльності та, за необхідності, проводити контроль та регулювання у сфері агроінтеграції); досягнення ефекту масштабу виробництва та синергії; розвиток конкуренції та підвищення рівня конкурентоспроможності як окремого товаровиробника, такі сільського господарства в цілому; підвищення рівня національної продовольчої безпеки.

Таким чином, в останні роки у сільському господарстві спостерігається зростання ролі інтегрованих об'єднань агропромислових підприємств. Поряд з ними, дрібні сільськогосподарські виробники

виявляються не конкуренто-спроможними за розмірами, обсягами діяльності, ресурсними можливостями. Отже, виникає потреба в об'єднанні виробничих зусиль у вигляді кооперативів.

4.4. Формування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів матеріально-технічного і фінансового забезпечення виробництва

Для одержання синергічного ефекту в господарській діяльності необхідна злагоджена робота всіх елементів та важелів організаційно-економічного механізму підприємства. Для суб'єктів агропродовольчого ринку насамперед необхідно забезпечити оптимальний взаємозв'язок між підсистемами ресурсного забезпечення, виробництва та реалізації продукції. При цьому, саме матеріально-технічне забезпечення виступає підґрунтям для ефективного сільськогосподарського виробництва та переробки продукції, оскільки забезпеченість сировиною, матеріалами та технікою відповідно до внутрішньогосподарських потреб забезпечує процес реалізації місії та генеральної стратегії підприємства, а також сприяє формуванню конкурентних переваг суб'єкта господарювання. Нині значна частина суб'єктів агропродовольчого ринку мають проблеми з реалізацією стратегії матеріально-технічного забезпечення відповідно до виробничих потреб та тенденцій інноваційного розвитку. Суттєве подорожчання виробничих засобів, недосконалість кредитних, інвестиційних та лізингових механізмів їх придбання, диспаритет цін та інші чинники унеможливають інноваційний розвиток.

Дослідники наголошують на негативних тенденціях в системі матеріально-технічного забезпечення агропродовольчого сектору економіки. Зокрема, Тредіт В.Є. зазначає, що "матеріально-технічне забезпечення аграрного сектора України в сучасних умовах досягло тієї критичної межі, коли, навіть за умови існуючої динаміки та незастосуванні кардинальних заходів стосовно її покращення, уже в найближчий час

вплине на порушення технологічних процесів у тваринництві й рослинництві та суттєву екстенсивність виробництва в сільському господарстві взагалі” [671, с. 3]. Науменко А.О. і Науменко І.В. акцентують увагу на тому, що “рівень забезпечення більшості сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними засобами не перевищує 50 % від нормативної технологічної потреби” [290, с. 145]. Отже, для суб’єктів агропродовольчого ринку в контексті реалізації стратегії матеріально-технічного забезпечення найбільш гостро стоїть питання оновлення техніко-технологічної бази. Для більшості суб’єктів господарювання досить складним виявляється процес придбання новітньої техніки у зв’язку із браком фінансових ресурсів, а тому основні засоби, які є в наявності, морально та фізично застарілі. Різні передумови щодо забезпеченості технікою мають підприємства та господарства населення (рис. 4.6).

Кількість, од.

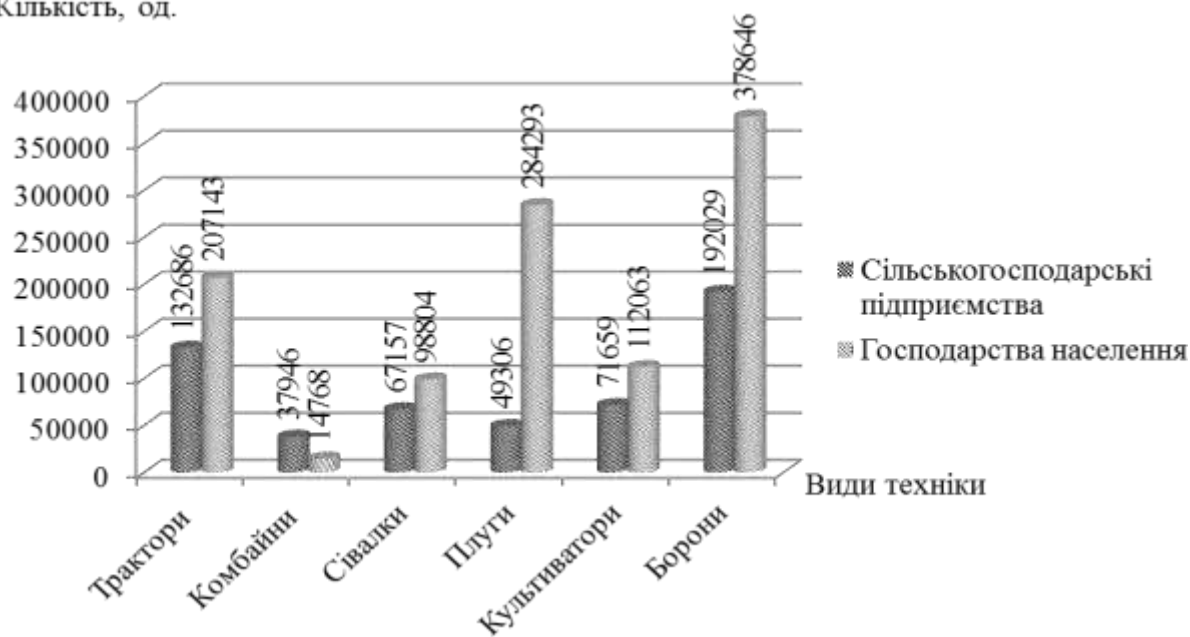


Рис. 4.6. Наявність основних видів сільськогосподарської техніки за категоріями господарств, 2016 р., од.

За кількістю одиниць вся сільськогосподарська техніка, крім комбайнів, більше зосереджена в господарствах населення. Так, кількість тракторів у 2016 р. у господарствах населення становила 207143 од., що на 56,1 % більше, ніж у підприємствах.

Значно перевищує наявність плугів та борон у господарствах

населення відповідно у 5,8 разів та у 2 рази. Такі показники пояснюються тим, що сільськогосподарські підприємства використовують більш потужну техніку, тому не мають потреби у збільшенні їх кількості, при цьому, дана техніка є універсальною і використовує меншу кількість начіпного обладнання, на відміну від господарств населення, які здебільшого працюють за екстенсивними (кількісними) технологіями. Господарства населення мають порівняно значну кількість тракторів малої потужності, менше 40 кВт, такі як “Агромаш”, “Білорус”, “ХТЗ” та ін., які фінансово доступні для домогосподарств. Протягом останніх років кількість тракторів у сільськогосподарських підприємствах зменшилась не суттєво і становила у 2016 р. 132686 одиниць (табл. 4.7). Кількість зернозбиральних комбайнів, а також вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів зменшилась відповідно на 14,6 % і 15,4 %. Дана техніка переважно зосереджена в сільськогосподарських підприємствах. Це пояснюється тим, що така техніка є великогабаритною та дорогою для придбання.

Таблиця 4.7

Наявність окремих видів техніки за категоріями господарств, 2011–2016 рр.

Види сільського сподарської техніки	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 у % до 2011
Трактори всіх марок без тракторів, на яких змонтовані машини	134554	137958	134177	130811	127852	132686	98,6
Зернозбиральні комбайни	32062	31997	30061	27196	26735	27366	85,4
Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	100944	104367	99298	87307	83567	85417	84,6

Для господарств населення їх купівля не є доцільною, вони віддають перевагу придбанню міні-тракторів та мотоблоків. Середня кількість тракторів в одному підприємстві становить 3 од., вантажно-пасажирських автомобілів – 2, зернозбиральних комбайнів – 1 на 2 підприємства. Враховуючи середній розмір підприємства – 378 га, варто зазначити, що така кількість техніки здатна задовольнити потреби виробників.

Однак, це усереднені дані, більшість новітньої техніки зосереджена в інтегрованих об'єднаннях агропромислових формувань, а малі та середні підприємства потребують суттєвого оновлення машинно-тракторного парку. Протягом 2016 р. відбулося збільшення наявності тракторів на кінець року порівняно з початком року на 4223 шт., або на 3,3 %, при цьому, рівень оновлення тракторів становив лише 7,9 %, відсоток вибуття є незначним – 1,6 %, таким чином, можна говорити про розширене вілтворення по цій групі техніки не спостерігається (табл. 4.8). Щодо структури тракторів за потужністю, то найбільше у підприємствах зосереджено тракторів потужністю від 40 до 60 к Вт – 41303 шт., або 31,1 %, переважно це колісні трактори – 123439 шт., або 93 % від кількості на кінець року. Протягом 2016 р. збільшилась наявність вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів – на 858 шт., або на 1 %, рівень оновлення при цьому становив 5,2 %. Збільшилась наявність машин для захисту сільськогосподарських культур на 1569 шт., по цій групі техніки один з найвищих рівень оновлення – 11,9 %.

Таблиця 4.8

Енергетичні потужності в сільськогосподарських підприємствах, 2011–2016 рр., на кінець року, тис.кВт

Види енергетичних потужностей	2011	2012	2013	2014	2015	2016.	2016 у % 2011
Енергетичні потужності – всього	36360	41438	41651	39107	31020	32835	90,3
у т. ч. двигуни тракторів	12656	12942	12469	11826	12033	12615	99,7
двигуни комбайнів і самохідних машин	6201	6298	6066	5722	5797	6096	98,3
двигуни автомобілів	12152	12364	12246	10243	10044	10353	85,2
інші механічні двигуни	337	379	326	324	312	351	104,2
електродвигуни і електроустановки	4999	9441	10522	10971	2806	3397	68,0
устаткування для виробництва відновлювальної енергії	2	3	12	13	21	15	750,0
робоча худоба в перерахунку на механічну силу	13	11	10	8	7	8	61,5

Енергетичні потужності в розрахунку на 1 підприємство, кВт	1622	1595	924	898	724	761	46,9
------------------------------------------------------------	------	------	-----	-----	-----	-----	------

Що стосується техніки для галузі тваринництва, то кількість доїльних установок та апаратів залишилась майже незмінною і становила на кінець року 10305. Наявність машин і механізмів для приготування кормів збільшилася на 140 шт., або на 3,5 %, рівень оновлення склав 8,7 %. Щодо роздавачів кормів, то суттєвих змін за даною категорією не спостерігається. До 2013 р. спостерігалась позитивна тенденція збільшення енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах та фермерських господарствах.

Енергетичні потужності фермерських господарств з 2014 р. спостерігається зменшення енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах на 9,7 %, разом з тим, у фермерських господарствах даний показник збільшується на 15,6 %. Негативною є тенденція суттєвого зменшення енергетичних потужностей в розрахунку на одне підприємство – на 53,1 % і фермерське господарство – на 52,7 %. Енергетичні потужності сільськогосподарських підприємств насамперед складають двигуни тракторів, комбайнів та автомобілів. Найбільшу питому вагу в структурі енергетичних потужностей підприємств займають двигуни тракторів – 12615 кВт, або 38,4 % у 2016 р.

За кількістю тракторів лідируючі позиції займає Полтавська область – 10215 шт., також значна їх наявність є у Вінницькій – 9686 шт., Дніпропетровській – 9599 шт., Кіровоградській – 9216 шт., Одеській – 8869 шт., Харківській – 8841 шт. та Київській – 8338 шт. областях. Найменша кількість тракторів знаходяться в Закарпатській, Чернівецькій областях та м. Києві – відповідно 412, 1188 та 1372 шт.

Такий розподіл пояснюється рівнем розвитку сільського господарства у відповідних регіонах (рис. 4.7).

Лідерами за кількістю зернозбиральних комбайнів (понад 2000 од.) є

Запорізька, Кіровоградська, Дніпропетровська області. Для розвитку системи матеріально-технічного забезпечення суб'єктів агропродовольчого ринку необхідний дієвий організаційно-економічний механізм, його складовими мають бути такі елементи: розвиток національного машинобудування; підвищення рівня інноваційної активності агроформувань; збільшення державної підтримки інвестиційних проектів щодо оновлення матеріально-технічної бази аграрної сфери; розвиток кредитних, лізингових та орендних відносин; створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів зі спільного використання техніки; розвиток агросервісних підприємств; удосконалення техніко-технологічних процесів в агроформуваннях.

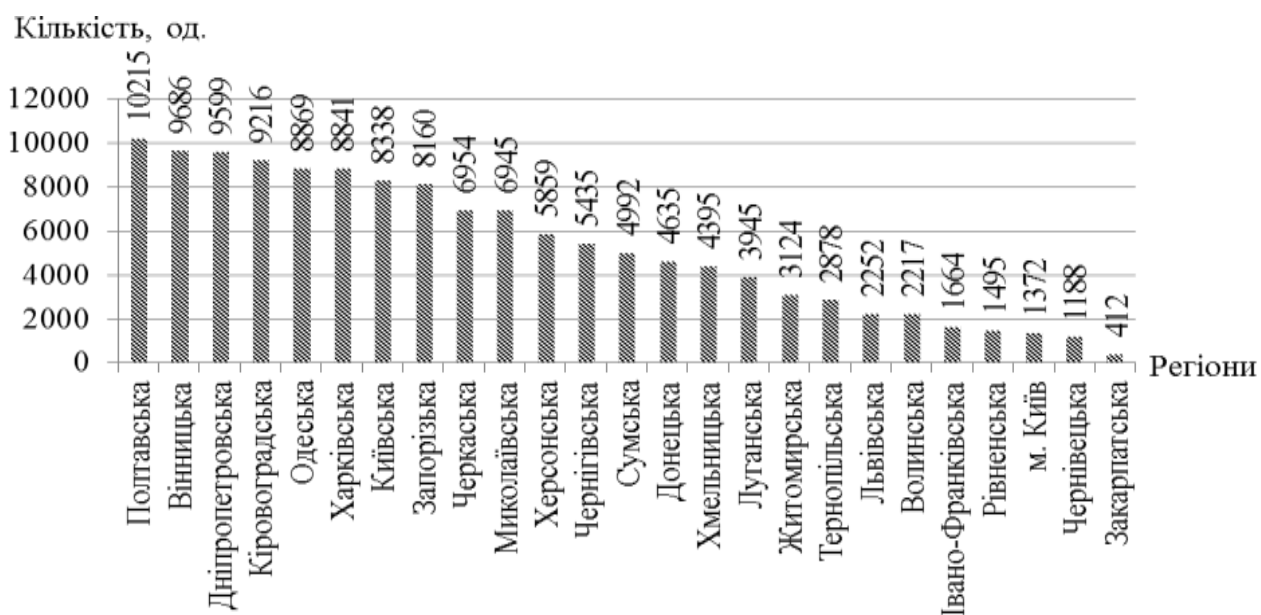


Рис. 4.7. Рейтинг регіонів України за наявністю тракторів у сільськогосподарських підприємствах, 2016 р.

Ці елементи є взаємодоповнюючими, їх комплексне використання на рівні окремих суб'єктів господарювання та на державному рівні має сприяти удосконаленню системи матеріально-технічного забезпечення суб'єктів агропродовольчого ринку. У той же час, кожен суб'єкт господарювання має право вибору стратегії та оновлення машинно-

тракторного парку. Так, наприклад, для малих, зокрема фермерських господарств, доцільною є сільськогосподарська обслуговуюча кооперація зі спільного використання техніки. Для середніх – лізинг чи кредит, для великих підприємств – придбання техніки, кредит чи лізинг. При цьому, рівень матеріально-технічного забезпечення має відповідати технологічним потребам господарюючих суб'єктів, їх рівню інноваційного розвитку, вимогам ринку та конкурентного середовища.

Отже, важливою проблемою ефективного розвитку суб'єктів господарювання агропромислового комплексу є пошук джерел відтворення основних засобів. Більшість підприємств неспроможні забезпечити потреби в техніці за рахунок власних фінансових ресурсів. Нині найбільш поширеним джерелом відтворення матеріально-технічного забезпечення виступають банківські кредити. Однак, у зв'язку зі складними, недоступними та незрозумілими для більшості суб'єктів господарювання умовами кредитних відносин, зокрема, високими відсотковими ставками, необхідністю представлення даних управлінського обліку поряд з бухгалтерською звітністю, подвійною заставою та іншими умовами, залучення банківських кредитів для суб'єктів аграрного ринку виявляється досить складним та неефективними. Тому виникає необхідність пошуку альтернативних джерел залучення інвестицій для відтворення основних засобів. У сучасних умовах все більшого поширення набувають орендні відносини, які набувають форми лізингу. Проте сільськогосподарські виробники мало обізнані з умовами лізингових відносин, тому до укладання подібних угод ставляться з недовірою.

Питання лізингових відносин широко досліджені науковцями з різних точок зору. Основні ґрунтовні праці з даної проблематики належать таким науковцям, як Біла І.В. [33], Білоусько Т.Ю. [38], Гнезділова О. М. [85], Ковальчук К.Ф. [199], Косовець Л. [211], Ладюк О.Д. [227], Михайлов А. М. [275], Скоцик В.Є. [619], Стаднік Є.О. [640], Якушева І.Є. [735] та ін. Більшість науковців притримуються думки, що для сільськогосподарських

виробників для підвищення рівня технічного забезпечення найкращим механізмом виявляється фінансовий лізинг, однак, його розвитку заважає низка організаційно-економічних чинників. Виникає необхідність проведення поглиблених досліджень питань лізингових відносин в аграрній сфері з метою формування ефективної стратегії підвищення рівня технічного забезпечення аграрної сфери.

Правові основи лізингових відносин в Україні закладені в Господарському кодексі України ст. 292 де зазначено, що “лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів” [89].

В аграрній сфері більшого поширення набув фінансовий лізинг. Згідно Закону України “Про фінансовий лізинг” “за договором фінансового лізингу лізингодавець зобов’язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі)” [403].

Досліджуючи ринок лізингових послуг в Україні, Є.О. Стаднік акцентує увагу на особливостях розвитку фінансового лізингу і зазначає, що “загалом зараз спостерігаються тенденції зростання ринку лізингових послуг в Україні порівняно з кризовими роками, активно вступили в гру не лише лізингові компанії, що частково є дочірніми підприємствами банків, а також й інші суб’єкти, підписавши домовленості з банками на кредитування в обмін на отриманих клієнтів” [640, с. 66]. Розглядаючи

сферу фінансового лізингу на ринку сільськогосподарської техніки, Скоцик В.Є. виділяє такі проблеми, які перешкоджають розвитку лізингу в Україні: “недостатній ступінь готовності лізингового законодавства; великий термін амортизації більшої частини техніки; низька платоспроможність існуючих і потенційних лізингодержувачів, економічна та соціальна нестабільність, які призводять до високих ризиків для лізингу в Україні” [619, с. 258].

Якушева І.Є. стверджує, що “лізинг є особливою фінансовою послугою, яка об’єднує риси орендних, торговельних, інвестиційних, кредитних операцій, за економічним змістом лізинг є сукупністю відносин між всіма учасниками лізингових послуг з приводу розподілу капіталу, забезпечення розширеного відтворення і ефективності господарювання, лізингові схеми інвестування дають можливість використання механізму прискореної амортизації” [735, с. 399].

Для визначення переваг фінансового лізингу доцільно порівняти дану форму придбання основних засобів з кредитом, підрядом та купівлею техніки. При цьому, варто провести розрахунки основних показників (додаток Щ). Використання даних показників дозволить провести комплексну експертизу лізингового проекту, встановити рівень економічної ефективності та розмір сумарного ефекту від проведення конкретної лізингової операції. Розрахунки можуть виконуватися як на весь термін лізингу, так і на окремі часові інтервали. За допомогою даного методичного підходу можна обґрунтувати беззбитковість лізингу, зокрема розрахувати для сільськогосподарського підприємства доцільність купівлі власного комбайна, взяття його за лізинговою угодою, отримання кредиту та залучення приватних підрядчиків. Для прикладу обрано комбайн марки Дон-Лан-Вектор, вартість якого складає 1099426 грн. Послуги підрядчика зі збирання зернових культур коштують в середньому 500 грн/га. Також підприємство може укласти фінансову лізингову угоду на комбайн цієї марки із ТОВ “Украгрослізинг” з подальшим викупом техніки або укладання кредитного договору з банком, що співпрацює з

сільськогосподарськими підприємствами. Сума попереднього лізингового платежу за користування технікою в частині відшкодування її вартості складатиме 10 % вартості комбайна, строк угоди 3 роки. Кредит – 30 %, строк угоди – 5 років.

Провівши відповідні розрахунки можна визначити, що загальна сума лізингових платежів з урахуванням попередньої оплати складатиме 1206207,8 грн, з яких 106781,75 грн становить сума щорічної винагороди лізингодавцю за передану в лізинг техніку з невідшкодованої вартості за три роки, сума платежів за кредитними відсотками разом з попереднім платежем – 1627993,88 грн. Норма амортизації складає 10 %. Витрати на ремонт комбайна і його технічне обслуговування в розрахунку на гектар зібраної площі – 13 грн, вартість паливно-мастильних матеріалів і оплата праці комбайнерів на цю ж площу – відповідно 12,8 і 4,5 грн. Витрати на утримання гаража, де знаходиться комбайн, – 700 грн за рік. Звідси постійні річні витрати на утримання комбайна становитимуть 512711,9 грн, у тому числі амортизація 109942,6 грн, сума лізингових платежів – 402069,27 грн, визначається як середня за три роки. Змінні витрати в розрахунку на гектар зібраної площі становлять 30,3 грн, в тому числі паливо і мастильні матеріали – 12,8, ремонт і технічне обслуговування – 13,0 і оплата праці комбайнерів – 4,5 грн. Отже, обсяг робіт, за якого підприємство досягає беззбиткової роботи техніки, взятої на основі лізингової угоди порівняно з послугами підрядників, становить 995,12 га.

Якщо підприємство купуватиме комбайн власними силами, то постійні річні витрати на утримання комбайна становитимуть 110642,6 грн. Тоді критичний обсяг робіт дорівнював би 235,56 га, як і при кредитуванні. Це означає, що за меншої ніж 235,56 га площі збирання зернових культур підприємству економічно вигідніше брати комбайн на підряд. Із збільшенням цієї площі експлуатація власного комбайна господарству обходитиметься дешевше, ніж найманого. При порівнянні кредиту та лізингу беззаперечно вигіднішим є лізинг, оскільки переплата за

лізинговою угодою складає 9,7 %, а за кредитною – 46,4 % (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

Порівняльна характеристика витрат при укладанні лізингової угоди, купівлі власного комбайну та кредиту

Показники	Лізинг	Купівля	Кредит
Змінні витрати, грн/га:	30,3	30,3	30,3
у тому числі витрати на ремонт і технічне обслуговування	13	13	13
вартість паливно-мастильних матеріалів	12,8	12,8	12,8
оплата праці комбайнерів	4,5	4,5	4,5
Постійні витрати, грн	512712	110643	110642,6
Попередній одноразовий платіж, грн	109943	1099426	329827
Відсоток за банківський кредит, %	10	–	30
Всього виплат за відсотками за весь період	106782	–	509877,6
Загальна сума платежів з урахуванням попередньої оплати	1206208	–	1627993,9
Обсяг робіт, за якого підприємство досягає безбиткової роботи техніки порівняно з підрядним комбайном, га	995,12	235,56	235,56
Переплата, %	9,7	-	46,4

Варто також зазначити, що “лізинг припускає використання податкових та амортизаційних пільг, а саме: взяте за лізингом майно відображається на балансі користувача або лізингодавця по узгодженню між ними; орендна плата відноситься на собівартість продукції, що виробляється і відповідно зменшує прибуток, який підлягає оподаткуванню; застосування прискореної амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку контракту, що зменшує оподаткований прибуток та прискорює оновлення матеріально-технічної бази” [85].

“Однією з головних переваг лізингових операцій, крім можливості користування об’єктом лізингу без сплати його вартості є гнучкість лізингових платежів. Лізингові платежі можуть розрізнятися і за складом елементів, які враховуються під час розрахунку, і за методом нарахування платежів, і за способом та періодичністю сплати, і за формою розрахунків, так, за способом сплати розрізняють платежі лінійні (рівними частками), прогресивні (розмірами, що збільшуються), дегресивні (розмірами, що зменшуються), прискорені, сезонні та ін. За періодичністю сплати платежі поділяються на щорічні,

піврічні, щоквартальні та щомісячні, а за термінами їх внесення – на такі, що вносяться на початку, в середині та в кінці періоду сплати” [199, с. 12].

Таким чином, агролізинг являє собою перспективну форму залучення інвестицій для оновлення техніко-технологічної бази сільськогосподарських підприємств. Основні переваги лізингу проявляються в гнучких умовах платежів та нижчими процентними ставками, порівняно з банківськими кредитами. Проведені розрахунки показали, що придбання великої техніки, такої, наприклад, як комбайн, в лізинг доцільне для підприємств з розміром понад 1000 га, тому для більшості фермерських господарств, малих за розміром, а також для господарств населення, придбання техніки є не вигідним. Для вирішення цієї проблеми доцільно розглянути особливості кооперування сільськогосподарських товаровиробників для спільного використання техніки. Нині організаційно-економічний механізм їх створення та функціонування залишається недосконалим, тому сільськогосподарські товаровиробники ставляться до такої форми об’єднання з недовірою.

Ця проблема частково розкривається Г.В. Станко, яка стверджує, що “в умовах недостатності фінансових ресурсів у сільськогосподарських товаровиробників доцільним є створення сервісно-ремонтних майстерень на умовах кооперації. Ще одним дієвим механізмом покращення техніко-технологічної бази є розвиток кооперації з використання сільськогосподарської техніки, яка сприятиме зменшенню потреби в техніці та технічному обслуговуванні, скороченню експлуатаційних витрат при виконанні механізованих технологічних операцій та витрат на виробництво продукції, що зумовить економію фінансових ресурсів аграрних підприємств” [642, с.48]. Заслужують на увагу дослідження П.В. Пивовар, у яких автор акцентує увагу на тому, що “членство в кооперативі дає можливість фермерам використовувати дорогу високоякісну техніку і розподілити інноваційні ризики між членами кооперації, завдання кооперативів полягають у технічній підтримці сільськогосподарських

товаровиробників, створенні зв'язків між учасниками аграрного бізнесу, наданні консалтингових послуг своїм членам, проведенні дослідницької роботи, підтримці зв'язків із виробниками” [337, с. 130].

Пріоритетність завдання щодо покращення техніко-технологічної бази суб'єктів агропродовольчого ринку визначається стратегічним курсом держави на підвищення конкурентоспроможності та ефективності агропромислового виробництва та інтеграцією національної аграрної сфери у світовий ринок. Проблеми техніко-технологічного оснащення останнім часом втрачають свою актуальність для великих підприємств, зокрема інтегрованих об'єднань агропромислових формувань. Такі суб'єкти господарювання мають потужну технічну базу, яка постійно оновлюється відповідно до сучасних тенденцій. Але для малих та середніх сільськогосподарських формувань питання матеріально-технічного забезпечення та своєчасного оновлення техніко-технологічної бази постає досить гостро. Значні капіталовкладення в основні засоби для таких підприємств зазвичай окуповуються після амортизаційного періоду, що свідчить про неефективність прямих інвестицій в технічну сферу. Отже, оскільки не кожне сільськогосподарське підприємство може дозволити собі у процесі діяльності придбати нові основні засоби, а зокрема активну частину їх структури (машини, обладнання, транспортні засоби), то одним із шляхів раціонального використання техніки може стати створення кооперативів по її спільному використанню.

Сільськогосподарським підприємствам середніх розмірів та фермерським господарствам доцільно створити машинні та багатофункціональні кооперативи, а також кооперативи з обміну і прокату техніки. Завдяки цьому сільськогосподарські підприємства, матимуть змогу забезпечити свою діяльність технікою згідно технологічної потреби. Кооперативи із спільного використання техніки дають змогу раціонально використовувати сільськогосподарську техніку, а також зменшити витрати членів кооперативу на придбання основних засобів та виконання

механізованих робіт. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив із спільного використання техніки утворюється групою сільськогосподарських товаровиробників на основі авансування ними капіталу у придбання основних засобів з метою подальшого їх спільного використання. Спільне використання техніки є ефективним з точки зору таких аспектів, як зменшення витрат на її придбання, ефективного використання техніки, розподілу організаційних та адміністративних витрат між членами кооперативу (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

**Складові економічного ефекту від створення
сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу зі спільного
використання техніки**

Економічний ефект від створення кооперативу зі спільного використання техніки, що проявляється у підвищенні рівня прибутковості	Економічний ефект від створення кооперативу зі спільного використання техніки, що проявляється у зниженні витрат
Виконання агротехнічних робіт в оптимальні строки	Економія грошових ресурсів для придбання техніки
Підвищення ефективності використання та продуктивності техніки	Ефективний розподіл витрат на управління
Збільшення прибутку за рахунок ефекту масштабу виробництва при збільшенні площ сільськогосподарських культур, що обробляються	Зниження витрат на оплату праці найманих працівників
Збільшення прибутку від збільшення коефіцієнту використання техніки, зумовленого черговістю її використання	Оптимізація витрат напереміщення техніки та працівників

При відтворенні техніко-технологічного потенціалу аграрних підприємств доцільно використовувати досвід інших країн, зокрема Франції, Німеччини, Польщі, у яких сільськогосподарські виробники володіють частиною техніки, або ж не є її власниками, при цьому ефективно ведуть свою господарську діяльність за рахунок обслуговуючої кооперації. Для оцінки ефективності функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із спільного використання техніки доцільним є розрахунок

такого показника, як вартість втрат урожаю за рахунок несвоєчасного його збирання.

У процесі дослідження ефективності збирання врожаю зернових культур у шести типових фермерських господарствах, середня площа посіву зернових у яких становила 300 га, визначено, що сумарні втрати за рахунок запізнення виконання агротехнічних операцій при збиранні врожаю в оптимальні строки цими підприємствами становили 604,2 тис. грн.

Для мінімізації цих втрат необхідною є оптимізація термінів збирання врожаю, для цього доцільним є придбання зернозбирального комбайну ACROS- 580, первісна вартість якого становить 1000 тис. грн, вантажного автомобіля КАМАЗ Террег, вартість якого становить 250 тис. грн на вторинному ринку. Якщо шість фермерських господарств створять сільськогосподарський обслуговуючий кооператив із спільного використання запропонованої техніки продуктивністю 800 т за сезон, то ця техніка окупиться протягом 2 років для кожного підприємства, при цьому, можна розглянути варіант придбання такої кооперативної техніки в лізинг. Отже, можна запропонувати методику оцінки ефективності створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу зі спільного використання техніки. В основу цієї методики доцільно покласти механізм розрахунку втрат від несвоєчасного збирання урожаю за рахунок нестачі техніки, втрати врожаю під час перевезення у зв'язку з неякісною технікою, що необхідно співвіднести з витратами на кооперативне придбання основних засобів:

$$E_{кті} = Bn_i - Bm \times K_{акі} + A_i + \sum_{i=1}^m (П_i \times \Delta U_i + O_i) \times Pp_i + E_{орг} \quad (4.3)$$

де $E_{кт}$ – економічний ефект від кооперативного придбання техніки для i -го підприємства, члена СОК зі спільного використання техніки, учасника проекту щодо придбання конкретної техніки для галузі рослинництва, грн;

Bp_i – альтернативна вартість підряду для i -го підприємства; Bt –

вартість техніки, придбаного кооперативом, грн;

K_{aki} – коефіцієнт авансованого капіталу i -того підприємства в проект кооперативного придбання техніки;

A_i – амортизаційні відрахування від використання техніки, визначеного пропорційно виконаним робіт;

Π_i – площа посіву i -ї культури, урожай якої не був зібраний в оптимальні агротехнічні терміни, га;

ΔU_i – втрата врожайності у зв'язку з несвоєчасним збиранням i -ї сільськогосподарської культури, ц/га;

O_i – обсяг i -ї сільськогосподарської продукції, втраченої за рахунок неякісного збирання та перевезення, ц;

Pr_i – прогнозований прибуток від реалізації i -го виду сільськогосподарської продукції;

E_{org} – економічний ефект від оптимізації організаційних витрат, пов'язаних з використанням техніки.

Такий підхід до оцінки ефективності кооперативного використання техніки доцільний для галузі рослинництва. Виробничий процес у тваринництві має інші технологічні операції. Для обґрунтування ефективності кооперативного використання техніки у тваринництві доцільно аналізувати показники продуктивності тварин, а отже і можливості збільшення обсягів виробництва продукції. Наприклад, використання кормозмішувача позитивно впливає на якість годівлі тварин, що сприятиме зростанню продуктивності корів. Крім того, економічний ефект в такому випадку проявлятиметься у вигляді підвищення продуктивності праці за рахунок зростання рівня фондоозброєності праці. Таким чином, економічний ефект від спільного використання техніки у тваринництві можна визначити за таким підходом:

$$E_{кті} = \Delta O v_i + E_{фон} - B m \times K_{aki} + A_i + E_{org} \quad (4.4)$$

де $E_{кт}$ – економічний ефект від кооперативного придбання техніки для

і- го підприємства, члена СОК зі спільного використання техніки, учасника проекту щодо придбання конкретної техніки для галузі тваринництва, грн;

ΔO_{vi} – приріст обсягів виробництва і-го виду продукції тваринництва за рахунок використання придбаної техніки, грн;

V_T – вартість техніки, придбаного кооперативом, грн;

K_{aki} – коефіцієнт авансованого капіталу і-того підприємства в проект кооперативного придбання техніки;

E_{fop} – економія фонду оплати праці за рахунок вивільнення працівників у зв'язку із заміною ручної праці механізованою, грн;

A_i – амортизаційні відрахування від використання техніки, визначеного пропорційно виконаним робот;

E_{org} – економічний ефект від оптимізації організаційних витрат, пов'язаних з використанням техніки.

Пропонований підхід до визначення ефективності створення обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу зі спільного використання техніки враховує лише основні аспекти впровадження проекту технічного переоснащення виробництва. Використання даної методики є більш доцільним для обґрунтування проектів з терміном окупності 2-3 роки на суму до 10 млн.грн. Для обґрунтування більш масштабних проектів необхідно проводити дисконтування очікуваних витрат і доходів. Крім того, при обґрунтуванні доцільності кооперативного використання техніки доцільно брати до уваги соціально-психологічні аспекти, які мотивують агроформування до спільного використання техніки.

Таким чином, ефективний розвиток сільського господарства значною мірою залежить від технічного забезпечення. В умовах нестачі коштів для своєчасного оновлення технічної бази у більшості малих та середніх сільськогосподарських підприємств виникає необхідність пошуку ефективних організаційно-економічних механізмів підвищення рівня технічного забезпечення суб'єктів господарювання агропромислового комплексу. При цьому, в дієвим організаційно-економічним засобом

виступає створення СОК зі спільного використання техніки. Організація такого кооперативу позитивно вплине на результати діяльності кожного члену кооперативу внаслідок появи можливості виконувати необхідні сільськогосподарські роботи в оптимальні строки. Створення кооперативу передбачає додаткові витрати на управління, переміщенням техніки між господарствами, оплату праці найманих механізаторів, що обслуговують техніку. Однак ці витрати будуть окупуватись за рахунок збільшення обсягів виробництва, досягнутого шляхом підвищення продуктивності сільськогосподарських рослин і тварин в умовах поліпшення техніко-технологічних операцій.

Розвиток агропродовольчого ринку нині характеризується динамізмом, що насамперед пов'язано із необхідністю пристосування до нових умов господарювання, а саме євроінтеграції, необхідності підвищення рівня конкурентоспроможності, провадження інновацій тощо. На фоні позитивних тенденцій, які свідчать про поступовий вихід галузі із затяжної кризи, пов'язаної із реформуванням та реструктуризацією аграрної сфери за період незалежності України, можна простежити низку стримуючих чинників, серед яких – чимала потреба у зовнішніх джерелах фінансування, зокрема кредитних ресурсах. Питання кредитування аграрної сфери є досить актуальним і проблематичним. Кон'юнктура ринку банківських послуг з кредитування аграрної галузі є неврівноваженою, що пов'язано із незбіганням потреб суб'єктів господарювання та пропозицією кредитних установ. Останніми роками на національному аграрному ринку з'являється все більша кількість кредитних установ, які прагнуть співпрацювати з цією сферою. Здебільшого це провідні банки з іноземним капіталом.

У той же час в Україні починає розвиватися кредитна кооперація, однак частка таких установ, які функціонують в аграрній сфері, мінімальна, хоча цей напрям функціонування сільськогосподарської обслуговуючої кооперації є досить перспективним, насамперед, з огляду на позитивну динаміку створення багатофункціональних обслуговуючих кооперативів

останніми роками в Україні на тлі державної підтримки та позитивних світових тенденцій.

Питання залучення кредитних ресурсів в аграрну сферу привертають увагу низки науковців, у тому числі проблеми та перспективи розвитку кредитної кооперації знайшли своє відображення у працях [153, 260, 659]. Науковці доходять до висновку, що існуючий механізм кредитування агроформувань є недосконалим. Поряд з налагодженням співпраці з банківськими установами, доцільною є диверсифікація зовнішніх джерел формування капіталу, зокрема створення кредитних спілок у формі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Система їх функціонування та організаційно-правовий режим господарювання нині є недосконалим, а рівень конкурентоспроможності – низьким порівняно із банківськими структурами.

Ефективна діяльність виробників агропромислової продукції можлива лише за умови збалансування ендогенних та екзогенних чинників функціонування, а зокрема, відповідного розвитку об'єктів ринкової інфраструктури, що до своєї системи долучає кредитні установи. Останніми роками значно зростає інтерес банківських установ до аграрної сфери. Все більше банків, формуючи кредитний портфель, спрямовують домінуючу частку грошових коштів на аграрну галузь. За даними Національного Банку України в останні роки спостерігається суттєве зростання попиту на кредити та відповідно обсяги їх видачі. Протягом 2017 р. аграрії отримали кредитів понад 60 млрд. грн, при цьому, збільшується обсяг гривневих кредитів порівняно із доларовими, частка яких становила близько 80 %. Разом з тим, частка аграрних кредитів у портфелі банків не перевищує 10 %, що свідчить про низький рівень розвитку даного напрямку банківської діяльності (рис. 4.8).

У середньому в агропромислових підприємствах у структурі активів частка позикового капіталу становить близько 70 % у 2016 р., для порівняння у 2006 р. цей показник становив лише 30 %. Щодо структури кредитів за

термінами, то найбільше видано середньострокових кредитів (1-5 років) – 36 % від загальної суми заборгованості за кредитними договорами, 34 % – це заборгованість за короткостроковими кредитами, решта 30 % складає заборгованість за довгостроковими кредитами понад 5 років. Лідерами серед банків, які кредитують аграрний сектор, є Приватбанк, Райфайзенбанк Аваль, КредіАгріколь, Прокредитбанк, ОТП-банк, Ощадбанк, Укрсоцбанк, ПУМБ.

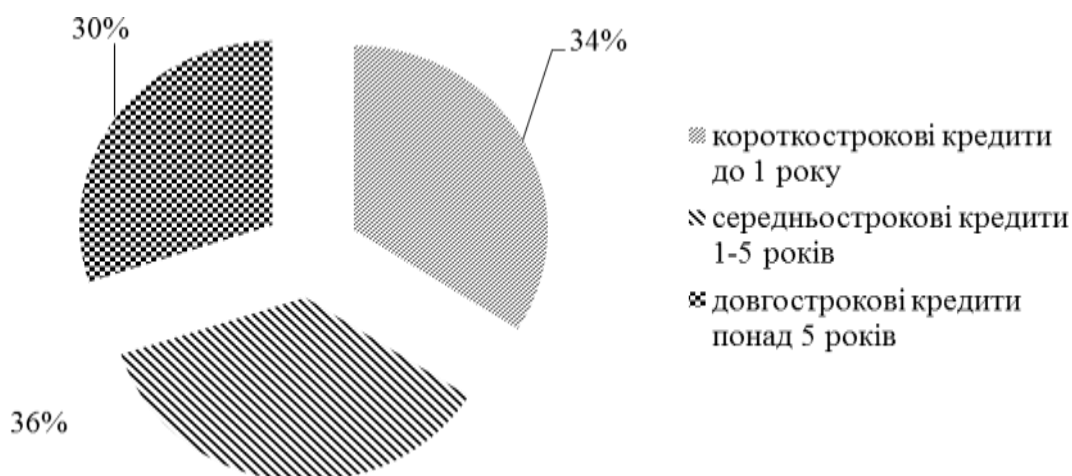


Рис. 4.8. Структура обсягів заборгованості за кредитами за термінами, %

Кожен з цих банків має свої унікальні продукти, спрямовані на конкретні сегменти ринку агрокредитування. Разом з тим, усі види кредитів можна моділити на кілька груп (табл. 4.11).

Для прикладу, ПАТ “Креді Агріколь банк” пропонує різні види кредитних послуг для аграріїв, зокрема популярним серед споживачів

Таблиця 4.11

Класифікація агрокредитів, що пропонуються українськими банками

Класифікаційна ознака агрокредитів	Види агрокредитів в межах класифікаційної ознаки
За періодом	короткострокові (до 1 року); довгострокові (понад 1 рік)
За обсягом	малі (до 2 млн. грн), середні (2-8 млн. грн), великі (понад 8 млн. грн)
За призначенням	для купівлі техніки; для придбання оборотних засобів; для капітального будівництва; для інших цілей

За наявності застави	без застави; застава – майбутній урожай; застава – наявні основні засоби; застава – об'єкт кредитування; аграрні розписки та інші фінансові директиви
За наявності поруки	без поруки, з порукою
Залежно від наявності партнерських агропрограми	без партнерських програм; з партнерськими програмами з виробниками техніки; з партнерськими програмами із виробниками та дистриб'юторами насіння, засобів захисту рослин та інших оборотних засобів
Залежно від площі сільськогосподарських угідь	без обмеження площі, зі встановленням мінімальної площі агроформування
За організаційно-правовою формою та юридичним статусом кредитуємого суб'єкта	для фізичних осіб (господарств населення), для фермерських господарств, для сільськогосподарських підприємств, для інтегрованих об'єднань агропромислових формувань
За овердрафтом	без овердрафту, з овердрафтом
За формою видачі	одноразова видача всієї суми, видача кредиту траншами, кредитна лінія з відновлювальним лімітом
За механізмом видачі	готівкові, безготівкові
За графіком погашення	в чітко обумовлені терміни (щомісяця), за графіком, який адаптований до термінів збирання урожаю
За обсягом першого внеску	без першого внеску, з першим внеском до 30 %, з першим внеском понад 50 %
За необхідністю страхування	зі страхуванням, без страхування
За наявністю комісії	без одноразової комісії, з одноразовою комісією

кредитів є банківський продукт щодо фінансування придбання сільськогосподарської техніки. За умовами даного банку об'єктом кредитування може виступати нове або вживане обладнання та техніка, при цьому, максимальний розмір кредитного ліміту становить 75 % вартості техніки або обладнання, що кредитується (тобто перший внесок в розмірі 25 % має сплатити кредитуєме підприємство), банк може фінансувати до 90 %, якщо буде надано додаткове забезпечення. Кредит може бути виданий в національній валюті, євро або доларах США у вигляді строкового кредиту або траншами в рамках невідновлювальної кредитної лінії шляхом перерахування на рахунок постачальника обладнання.

Графік погашення кредиту адаптований до надходжень коштів від реалізації врожаю, одноразова комісія становить 1 % від суми кредиту, річна

кредитна ставка в середньому становить 20 %. Вимоги до клієнта такі: сільськогосподарська спеціалізація понад 2 років, стійкий фінансовий стан, ліквідність, платоспроможність, відкриття поточного рахунку в даному банку.

Кредит є заставним, у якості застави виступає техніка, що береться в кредит, а також у вигляді додаткової застави може бути задіяне наявне майно. Також необхідне страхування в компанії, яка акредитована даним банком. Також популярним є кредитний продукт АТ “ОТП Банк” Агро кредит “Мттевий”. Його особливістю є те, що попереднє рішення про надання даного кредиту приймається за 1 день, а грошові кошти видаються на 9 день, такий кредитний продукт передбачає лояльні підходи до застави – майбутній урожай або фінансова аграрна розписка, частково може бути залучена сільськогосподарська техніка або нерухомість.

Відсоткова ставка становить від 18 %, одноразова комісія – 1 %, сума кредитування до 15 млн. грн. Якщо сума кредиту до 2 млн. грн, то застава не потрібна, до 12 млн. грн – аграрна розписка, майбутній урожай в розмірі 150 % від суми кредитного ліміту, а також техніка або нерухомість в розмірі 40 % ліміту, для кредиту до 15 млн. грн – частка застави технікою збільшується до 60 %. Подібні умови передбачаються і в інших банках. Отже, в цілому можна зробити висновок, що агрокредити в комерційних банках є досить “дорогими” для аграріїв, при цьому, здебільшого виробники повинні вже володіти майном і мати досвід сільськогосподарської діяльності для отримання банківських кредитів, тобто для нових або малих підприємств такі кредити є майже не доступними. Також недоліком сучасного ринку агрокредитів є поглиблений аналіз всіх показників діяльності підприємства та тривалий період прийняття рішень щодо видачі кредитів, що не завжди є прийнятним для сільгоспвиробників через обмежені строки виконання технологічних операцій. Перспективною формою розвитку кредитних відносин у сільському господарстві є створення кредитних спілок у формі обслуговуючих коопера- тивів. Останніми роками відбувається зменшення

кількості кредитних спілок та зниження їх активності. Крім того, варто зауважити, що в аграрній сфері кредитна кооперація взагалі є мало розвинутою.

Кількість кредитних спілок в Державному реєстрі фінансових установ України [185] за станом на 30 вересня 2017 р. скоротилася на 124 установи (23,8 %), або в порівнянні з аналогічною датою 2016 р. – до 397, повідомляється на сайті Нацкомісії, що здійснює держрегулювання в сфері ринку фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), за даними регулятора, найбільша кількість кредитних спілок знаходиться в Києві та Київській області (43, або 10,8 % від загальної кількості), Луганській (37, або 9,3 %), Донецькій (30, або 7,6 %) і Харківській (24, або 6 %) областях. Загальний обсяг активів кредитних спілок країни до кінця III кварталу скоротився на 1,3% в порівнянні з тією ж датою 2016 р. – до 2,165 млрд. грн, загальний обсяг капіталу – на 8,5%, до 1 млрд. грн, лідерами за розміром активів є спілки Києва і Київської області (395 млн. грн), Харківської (216,6 млн. грн), Херсонській (226,1 млн. грн) і Львівській (190,7 млн. грн) областей. Кількість учасників кредитних спілок знизилася на 15 % – до 576300, кількість учасників з діючими кредитними договорами – на 8 %, до 141000, а кількість членів із внесками на депозитних рахунках зросла на 10,6 % до 22000. За кількістю учасників кредитних спілок лідирують Львівська область (75700), Київ і Київська область (52800), Івано-Франківська (60200) та Закарпатська (46900) області, при цьому, як і раніше, більшість кредитних спілок (171, або 57,8 %) об'єднує незначна кількість учасників – до 1000, а більш ніж третина кредитних спілок (113, або 38,2 %) об'єднує від 1000 до 10000 учасників” [185].

“Загальний обсяг кредитів, наданих учасникам кредитних спілок до 30 вересня 2017 р., склав 1,9 млрд. грн (+ 3,3%), внески членів КС на депозитні рахунки – 904 млн. грн (+ 7,7 %), загальна сума заборгованості по кредитах становить 363,4 млн. грн (-6,8 %); у структурі заборгованості переважають неповернені кредити терміном понад 12 місяців, питома вага

яких – 62,5 % (227,3 млн. грн), показник частки простроченої заборгованості у кредитному портфелі кредитних спілок склав 19 %, що на 2,1 в. п. менше, ніж на 30 вересня 2016 р., найбільшим попитом продовжують користуватися споживчі кредити (55,5 % суми кредитів, або 1065 млрд. грн), в тому числі частка кредитів на придбання автотранспорту становить 3,4 %, аудіотехніки, відео- і побутової техніки – 4,8 %, на інші потреби – 91,8 %, на другому місці – кредити на нерухоме майно – 21,2 % (405 млн. грн), найменша частка в загальному обсязі виданих кредитів (3,5 %, або 67,5 млн. грн), як і в попередні періоди, доводиться на кредитування фермерських господарств, найбільш ризиковими виявилися автотранспортні кредити (середній кредит – 36500 грн), при цьому, прострочення понад три місяці мають 39,6 % (14,2 млн. грн), найбільша кількість кредитних спілок – 106 (35,8 %) – надають кредити за середньозваженою ставкою відсотка в межах від 40 % до 50 % річних, половина кредитних спілок (54 %) надають своїм учасникам кредити за ставкою від 30 % до 50 % річних” [\[185\]](#).

Функціонування кредитних спілок у форму сільськогосподарських кооперативів має низку проблем, насамперед пов’язаних з правовими основами. Так, згідно з Законом України “Про кредитні спілки” від 20.12.2001 р. № 2908- III [\[388\]](#) члени кредитної спілки є пайовиками, оскільки вкладають свої внески до цієї організації, ця організація є неприбутковою і покликана задовольняти потреби її членів у кредитних ресурсах на взаємовигідних умовах. Тому з одного боку можна зазначити, що кредитна спілка має кооперативну форму. Однак основна її відмінність від сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є те, що учасниками кредитної спілки є фізичні особи, які позичають кошти, здебільшого, не для розвитку підприємницької діяльності, а для задоволення особистих потреб. На нашу думку, кредитні кооперативи мають створюватись у формі юридичної особи і об’єднувати подібні за розміром, але різні за виробничим напрямом фермерські господарства, а

також домогосподарства, які потребують фінансових ресурсів.

Отже, пайова участь у кредитному кооперативі різних за галузевою структурою фермерських господарств дасть змогу,

Література

1. Агарков О.А. Соціальна інфраструктура як один з напрямів реалізації соціально-державного маркетингу. *Науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах "Грані"*. 2010. № 2 (70). С. 124-129.

2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРИФРУ) – (Stock market infrastructure development agency of Ukraine(SMIDA)). web-site. URL: <https://smida.gov.ua/> (дата звернення: 12.03.2018).

3. Аграрне інформаційне агентство. web-site. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/top-10-tovariv-agrarnogo-eksportu-z-ukraini-u-2017> (дата звернення: 12.02.2018)

4. Аграрний маркетинг. За ред. П.І. Островського. К.: Центр навчальної літератури. 2006. С. 34–35.

5. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: інформаційно-аналітичний збірник. Вип. 5 / за ред. П.Т. Саблука та ін. К.: ІАЕ УААН. 2002. С. 433.

6. Агрохолдинг "Agrofusion" – найбільший в Україні і один з найбільших в Європі виробників томатної пасти / Херсонська правда. 2013. веб-сайт. URL: Режим доступу: <http://pravda.ks.ua> (дата звернення: 12.02.2018).

7. Акционерное дело: учебник / В.А. Галанов, З.К. Голда, О.А. Гришина и др.; под ред. В.А.Галанова. М.: Финансы и статистика, 2003. 544 с.

8. Альтернативна енергетика в Україні URL: <http://moesonce.com/ukraine/bilshe-alternativnoi-energetiki-v-ukraini.html>.

9.Амеліна Ю.С. Модель формування оптимального асортименту органічної овочево-ягідної продукції закритого ґрунту. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1 (7). С. 14-20.

9. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році". К. : НІСД, 2017. 928 с.

10. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник 2-ге вид., доп. і перероблене. К. : КНЕУ, 2002. 624 с.

11. Артиш В.І. Управлінські аспекти розвитку виробництва екологічно чистої продукції в сільському господарстві України. *Науковий вісник Національного аграрного університету*. 2006. № 102. С. 242-247.

12. Афанасьев И.В., Рогожин В.Д., Рудика В.И. Управление развитием

предприятия : монографія. Харків : ИНЖЕК, 2003. 184 с.

13. Бабаев О.И. Совершенствование управления вертикально интегрированными структурами (на примере пищевой промышленности): автореф. дис. к.э.н.: спец 08.00.05. М. 2007. 20 с.

14. Бакум М.М. Напрями та інструменти управління ефективністю виробництва зерна. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 112*. Харків: ХНТУСГ. 2011. С. 23-34.

15. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України: Статистичний збірник / Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. К. Державний комітет статистики України. 50 с.

16. Батуріна М., Луков В. Ринок: сутність, основні поняття і структура. К. 2005.384 с.

17. Бачуріна І.В. Сутність поняття “аграрний ринок”. *Економіка АПК*. 2009. № 9. С. 108–111.

18. Башнянин Г.И. Экономические системы: монография. Т. 4 Львов: Лига-Пресс, 2013. 508 с.

19. Башнянин Г.І. Генеза ринкової економіки (політекономія, макро-, мікроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси банку, інвестиції, біржова діяльність): терміни, поняття, персоналі). За ред. Г.І. Башнянина, В.С. Іфтемінчука. К. : Магнолія плюс, 2004. 688 с.

20. Башнянин Г.І. Економічні системи: монографія: Т. 4. Львів : Ліга-Прес, 2013. 508 с.

21. Башнянин Г.І. Загальна економічна теорія; Спеціальна економічна теорія Ч.1; Ч.2. / Г.І. Башнянин, П.Ю. Лазур, В.С. Медведєв. К.: Ніка-Центр; Ельга, 2002. 527 с.

22. Бевентер Э., Фон Хампе Й. Основные знания по рыночной экономике в восьми лекциях / пер. с нем. В. П. Гутника. М. : Республика. 1993. 176 с.

23. Безверхий К.В. Дотація як ефективна форма державної аграрної політики щодо розвитку селянських господарств в Україні. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2011. Вип. 3 (21), част. 2. С.68-72.

24. Безус Р.М. Формування організаційно-економічних засад розвитку виробництва органічної продукції / Дис... доктора. екон. наук : 08.00.04; Житомирський національний агроєкологічний університет. Житомир : ЖНАУ, 2015. 499 с.

25. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма ответы на глобали-

зацию / пер. с нем. А. Григорьева и В. Седелькина. М.: Прогресс-Традиция, 2001. 304 с.

26. Белей С.І. До проблем розвитку сільських територій. Сталий розвиток економіки. 2011. № 2. С. 111-115.

27. Белей С.І. До проблем розвитку сільських територій. Сталий розвиток економіки. 2011. № 2. С. 111-115.

28. Белопольский Н.Г. Энвайроника – наука о развитии и совершенствовании общества и мира. Донецк; Мариуполь : ИЭП НАН Украины, 1997. 331 с.

29. Береговий В. Проблеми продовольчої безпеки України. *Економіка АПК*. 2011. № 5. С. 71–78.

30. Березін О.В. Продовольчий ринок України. Теоретико-методологічні засади формування і розвитку : монографія. К. : Центр учбової літератури, 2008. 184 с.

31. Бернар И., Колли Ж-К Толковый экономический и финансовый словарь : франц., русская, англ., немецкая, испанская терминология : в 2-х т. / пер. с фр. М. : Международные отношения, 1996. Т. 1. 784 с.

32. Біла І.В. Оцінка ефективності використання фінансового лізингу в сучасних умовах на Україні. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект*. Донецк: ДонНУ, 2007. № 4. С. 1480-1484.

33. Білан Л.В., Гуцуляк Ю.В. Шляхи енергозбереження в сільському господарстві. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України: Техніка та енергетика АПК*. К., 2011. Вип. 166, Ч. 4. С. 254-259.

34. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І., Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка, Макроекономіка). К. : Центр учбової літератури, 2009. 688 с.

35. Білоброва Т.О. Циклічність як важлива характеристика розвитку ринку нерухомості. *Вісник Донецького університету. Сер. В: економіка і право*. 2008. Вип. 1. С. 213-219.

36. Білорус О., Власов В. Глобалістика – нова синтетична наука. *Вісник НАН України*. 2010. № 3. С. 17-26.

