

2. Присяжнюк М.В. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук та ін. / За ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселка, М.М. Федорова. – К.: Вид-во ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.

3. Корінець Роман. Оптові ринки сільськогосподарської продукції: запитання та відповіді / Роман Корінець, Людмила Швецова // Проект USAID "Реформа у галузі сільського господарства, вдосконалення законодавчо-нормативної бази", – Український освітній центр реформ.

4. Методичні рекомендації щодо створення та функціонування кооперативних оптово-роздрібних ринків сільськогосподарської продукції/ Автори-укладачі: Гриценко М.П., Воскобійник Ю.П., Корінець Р.Я., Копитець Н.Г., Лузан Ю.Я., Малік М.Й., Могильний О.М., Молдаван Л.В., Розгон А.В., Саблук П.Т., Саблук Р.П., Шмідт Р.М., Шпикуляк О.Г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.minagro.gov.ua/.../method.recomendacii_schodo_stvorenni_optovo-rozdribnih_rinkiv.doc>.

5. Присяжнюк Микола: Створення мережі оптових ринків с.-г. продукції сприятиме залученню 10 млрд грн інвестицій в агропринк // РБК-Україна. – 23.02.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/m-prisyazhnyuksozdanieseti-optovyh-rynkov-s-h-produktsii-3022011161900>.

Экономические основы развития оптовых рынков сельскохозяйственной продукции в Украине

И.М. Паска

В статье осуществлена оценка роли и места оптовых рынков сельскохозяйственной продукции в цепи товародвижения от производителя к потребителю. Значительное внимание уделяется формированию нормативно-правовой базы функционирования оптовых рынков сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: товаропроизводитель, потребитель, сельскохозяйственная продукция, оптовые рынки сельскохозяйственной продукции.

Economic foundations for agricultural wholesale markets in Ukraine

I. Paska

Assessment of the role and place of agricultural wholesale markets in goods movement chain from producer to consumer has been done. Much attention is paid to the development of the legal framework of the wholesale markets for agricultural products.

Key words: commodity, consumer, agricultural products, wholesale markets of agricultural products.

УДК 657.422.1:336.71:631.11

РУДИЧ О.О., КАРПЕНКО А.М., кандидати екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

РОЗВИТОК СИСТЕМИ КРЕДИТУВАННЯ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті здійснено оцінку сучасного стану кредитування особистих селянських господарств. Розглядаються перспективні джерела надходження позичкових коштів на розвиток особистих селянських господарств.

Ключові слова: кредитування, особисті селянські господарства, кредитний договір, кредитор.

Постановка проблеми. У період адаптації до життя в умовах ринкової економіки значна частина населення знаходиться за межею бідності. Пошук способів виживання, забезпечення прийняттого рівня життя стали насущною проблемою для величезної кількості людей. Особливо гострою є ця проблема для значної частини сільського населення, що втратила за час проведення структурної перебудови в країні робочі місця і, отже, джерела постійних доходів. Держава не в змозі цілком вирішити проблему бідності виключно за рахунок заходів соціальної підтримки.

Будь-яка економічна діяльність вимагає залучення різних ресурсів, і фінансові ресурси займають у цьому ряду одне із перших місць: успіх розвитку кожної галузі, регіону, місцевості, у тому числі сільської, багато в чому визначається наявністю доступу до джерел фінансування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу економічної природи кредиту та кредитних відносин між банками і суб'єктами господарювання значну увагу приділяли вітчизняні та зарубіжні вчені: В.М. Алексійчук, О.В. Васюренко, З.В. Гуцайлюк, М.Я. Дем'яненко, Е.Дж. Долан, В.С. Загорський, К.Д. Кемпбел, М.В. Кужельний, П.А. Лайко, А.М. Мороз, Є.В. Мних, П.Т. Саблук, М.І. Савлук та інші вчені.

Однак, незважаючи на численні наукові розробки, питання методології і методики аналізу банківського кредитування залишаються малодослідженими.

Мета дослідження – здійснити оцінку існуючого стану кредитування особистих селянських господарств, запропонувати напрями їх удосконалення та дієвий механізм кредитування.

Матеріали та методика дослідження. У процесі дослідження використовувались наступні методи наукового дослідження: нормативно-розрахунковий та балансовий, монографічний метод.

Результати досліджень та їх обговорення. Наявна нині інфраструктура кредитування в нашій країні представлена переважно комерційними банками, які, будучи націленими на роботу із середнім і великим бізнесом, не в змозі задовольнити потреби у фінансових ресурсах дрібних підприємців. Відсутність джерел кредитування особливо гостро відчувається на селі, де найбільш масовою формою організації виробництва є дрібні домогосподарства – особисті селянські господарства (ОСГ). ОСГ відповідно до Закону «Про особисте селянське господарство» – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи 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.

Як бачимо, ОСГ не визнаються суб'єктами підприємництва, але фактично на сьогодні в сільській місцевості – це одна з головних форм зайнятості населення і найважливіше (а для багатьох – єдине) – джерело одержання доходів. Проблема кредитування саме особистих селянських господарств не приділяється увага науковцями-економістами. Більшість з них вважають, що ця форма організації праці не має перспективи подальшого розвитку, тому недоцільно займатися проблемою кредитування [1]. В умовах перехідної економіки, як свідчать статистичні дані, особисті селянські господарства стали єдиним товаровиробником багатьох видів сільськогосподарської продукції, тому вони також повинні користуватися всіма фінансовими ресурсами, а також і колективні сільськогосподарські підприємства, у тому числі й кредитними. Борхунов А. [2] вважає, що особисті селянські господарства не можуть отримувати банківський кредит, оскільки він не є суб'єктом підприємницької діяльності. На думку Гайдука В.І. [3], основним кредитором господарств населення повинен стати переробник, якому господарства населення реалізують свою сільськогосподарську продукцію.

Як свідчать результати опитування власників особистих селянських господарств, лише 53 приватники із 250 опитаних скористалися кредитами. При цьому джерела кредитування досить різняться: так, у комерційному банку отримали позику лише 5 приватників, в кредитній спілці – 1, в компанії агробізнесу – 10, комерційна позика – 36 чоловік. Середній розмір позики становив – 6-7 тис. грн під 17-20%, за середньої тривалості 12 місяців. Кредити використовувалися, головним чином, на придбання сільськогосподарських машин та навісного інвентарю до них (40 приватників), решта на придбання сільськогосподарських тварин та на будівлю господарських споруд.

Проблема доступу сільських підприємців до фінансових ресурсів пов'язана не тільки з розмірами їхньої справи. Одержання банківського кредиту на селі часто ускладнено в зв'язку із віддаленістю банківських структур, недоліком заставного забезпечення, відсутністю у сільських жителів постійних і формально підтверджених джерел доходів, неможливістю знайти поручителів, складністю процедури оформлення кредиту. Комерційні банки уникають кредитування дрібних сільських підприємців через високі операційні витрати, пов'язані з невеликими розмірами кредитів, віддаленістю сільських поселень, високими ризиками сільськогосподарського виробництва і слаборозвиненою системою страхування, а іноді й у зв'язку з відсутністю у банків фахівців у сфері кредитування агробізнесу. Нині жоден філіал комерційних банків Хмельницької області не бажає мати справу з господарствами населення. До основних причин вони відносять:

1. Високий ризик неповернення кредиту власниками особистих селянських господарств через ризикованість виробництва сільськогосподарської продукції.

2. Юридичний статус особистого селянського господарства. Нині комерційні банки не мають права видавати кредит на здійснення виробничої діяльності суб'єктам, які не займаються підприємницькою діяльністю.

3. Відсутність гарантії третьої сторони. На сьогодні органи місцевої влади не мають права бути гарантом повернення кредиту власниками особистих селянських господарств.

У свою чергу, приватники також не мають особливого бажання звертатися до комерційних банків з приводу отримання кредиту. Основна причина – це об'єкт і вартість застави.

Отже, на сьогодні існує ціла низка проблем, які стають на перепоні щодо кредитування господарств населення.

Нині досить дивну позицію щодо кредитування господарств населення зайняли переробні підприємства. Адже особисті селянські господарства є одними з головних постачальників сиро-

вини переробникам. Під час дослідження цієї проблеми з'ясувалося, що більшість переробних підприємств не укладає договори із приватними товаровиробниками сільськогосподарської продукції. Більшість з них реалізують свої лишки на основі усної домовленості. Проте, де переробні підприємства уклали договори на реалізацію продукції з власниками особистих підсобних господарств, за відповідного контролю з боку місцевих органів влади існують випадки кредитування індивідуального сільськогосподарського товаровиробника під майбутні обсяги реалізації сільськогосподарської продукції. В основному, приватники брали як на розширення власного особистого господарства, так і на споживчі цілі. При цьому працівники фінансових відділів висували цілу низку вимог. По-перше, власник приватного господарства повинен оформити договір на реалізацію лишків сільськогосподарської продукції за фіксованою ціною. По-друге, необхідність наявності гаранта третьої особи, бажано суб'єкта підприємницької діяльності, яка є постійним партнером переробного підприємства, і нині це колективні сільськогосподарські підприємства. По-третє, це вартість і об'єкт застави. У більшості випадків об'єктами застави виступають автомобілі та будівлі і споруди, які знаходяться в приватній власності власника особистого селянського господарства.

Як свідчать результати соціологічного обстеження, основним кредитором є фізична особа. Чим приваблює комерційна позика власника особистого селянського господарства? По-перше, відсутністю процедури оформлення кредиту. По-друге, комерційна позика в більшості випадків надається без сплати відсотків за її користування. Адже, в більшості випадків приватник отримував позичку в осіб, з якими він знаходиться в родинних чи дружніх стосунках. По-третє, не вимагається застава.

Проте, надання таких позик – це анахронізм розвинутого суспільства. Адже, надання позики відбувається без юридичного оформлення. Кредитор в цьому випадку піддається досить значному ризику неповернення позички. Фактично він не має юридичного права на примусове стягнення позики із позичальника.

По-іншому оформляється комерційна позика у фізичних осіб – представників торговельно-посередницьких структур. Основною метою, яку ставлять перед собою представники цих структур, що діють на ринку сільськогосподарської продукції, є забезпечення надходження сільськогосподарської продукції на ринок в майбутньому. Основна вимога до позичальника – це реалізація вирощеної сільськогосподарської продукції за договірними цінами. У більшості випадків ціни на продукцію – нижчі від ринкових. Позика юридично оформлюється у вигляді видачі нотаріально завіреної розписки позичальником. Як свідчать багаторічні спостереження, зростає кількість отримання позик власниками приватних господарств від торгово-посередницьких структур, які діють на ринку сільськогосподарської продукції. У такому співробітництві зацікавлені обидві сторони, тому що це призводить до зростання виробництва сільськогосподарської продукції.

Деякі приватники беруть кредити у представників «тіньового» валютного ринку. Необхідно відзначити, що рівень позичкових ставок на 2-3% нижчий ніж в комерційних банках. Проте, об'єктом застави виступають дорогоцінні метали, коштовне каміння. При цьому необхідно відзначити, що така категорія кредиторів притаманна лише нашій країні.

На сьогодні, на нашу думку, є декілька основних джерел кредитування розвитку приватного сектору сільськогосподарського товаровиробництва.

Перше джерело – це банківське мікрокредитування діяльності особистих селянських господарств. З метою отримання кредиту від власника особистого селянського господарства потрібна успішна робота протягом мінімум одного сезону, підтвердження права власності на землю, майно і клопотання місцевих органів влади. Об'єктами застави може виступати техніка, нерухомість, яка знаходиться у приватній власності. Брати ж у заставу землю поки не дозволяє чинне законодавство. Доцільно було б приймати під заставу майбутній урожай, за умови його страхування. Проте, додаткові витрати для особистих приватних господарств призведуть до зростання вартості отриманих кредитів. Основна умова отримання кредиту – це гарантії фінансово стабільної третьої сторони.

Друге джерело – кредитна кооперація. Кредитне кооперування в сільській місцевості має специфічні особливості, що дозволяють виділити його в самостійну сферу фінансових взаємин:

- близькість до місця проживання,
- обмеженість учасників довірчими відносинами,

- надійність оцінки кредитоспроможності учасників,
- солідарна субсидіарна відповідальність членів кооперації,
- можливість оперувати малими розмірами вкладень і позик,
- безприбуткове визначення ціни послуг,
- гнучкість устанавлення процентних ставок та ін.

Зазначимо, що кредитні спілки мають змогу здійснювати кредитування особистих селянських господарств. Кредит може бути використаний на такі цілі:

- розширення особистого селянського господарства;
- відновлення засобів, що вийшли з вжитку, виробництва (ремонт старого сараю, придбання автомобіля для підвозу кормів);
- покриття тимчасової нестачі обігових коштів (придбання кормів, насіння тощо).

Вигідність (чи не вигідність) використання позик покаже грамотно складений бізнес.

Збір необхідних документів — процес нескладний. Фактично безпосередніх зусиль клієнта вимагає збір наступних документів:

1. Витяг погосподарської книги.
2. Довідка про склад сім'ї.
3. Клопотання сільської ради про виділення позикових коштів фізичній особі, яка звернулася за позикою (наявність цього документа бажана, але не обов'язкова).
4. Договори поруки.

Перші три із перерахованих документів можуть бути отримані в сільській раді. Договір поруки заповнюється гарантими потенційного позичальника, чий підписи також завіряються в сільській раді. Документи, що залишилися – заявка і бізнес-план – складаються спільно із фахівцем кредитної спілки. Довідки про доходи поручителів мають бути отримані поручителями за місцем їх роботи (для працюючих осіб) чи в службі соціального забезпечення (для пенсіонерів).

Правила кредитної спілки передбачають три варіанти погашення позики і сплати відсотків:

- 1) щомісячне погашення відсотків і основного боргу. Цей варіант зручний для клієнтів, що мають регулярні надходження коштів (заробітна плата, пенсія, виручка від реалізації молока тощо);
- 2) щомісячне погашення відсотків і щоквартальне погашення основного боргу. Цей порядок розрахунку по кредитних зобов'язаннях прийнятний для позичальників, які мають сезонну форму надходження доходу (наприклад, сезонні надходження коштів від реалізації м'яса, картоплі, птиці і т.п.). Якщо, вибравши цей варіант повернення позикових засобів, позичальник не має можливості щомісяця погашати відсотки, спілка здійснює прийом процентних платежів за 3 місяці у формі попередньої оплати;
- 3) одноразове погашення відсотків і щоквартальне погашення основного боргу.

Досвід показує, що деякі позичальники прагнуть якомога швидше розрахуватися з кооперативом, не чекаючи закінчення терміну позики. Однак у цьому випадку, відповідно до умов договору позики, відсотки перерахуванню не підлягають.

Третє джерело – це кредитування приватних сільськогосподарських товаровиробників переробними та торговельно-посередницькими структурами під майбутнє постачання вирощеної сільськогосподарської продукції.

Висновок. Розвиток системи кредитування особистих селянських господарств буде стимулювати нарощення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в категорії сільськогосподарських товаровиробників, створення нових суб'єктів малого бізнесу в агросфері на базі високотоварних особистих селянських господарств та зниження рівня безробіття в сільській місцевості. У цьому випадку роль державних органів повинна помітно зростати. Адже більшість кредитів слід видавати селянам відповідно до розроблених цільових програм. Позитивний досвід їх впровадження є у Росії, Білорусії та інших країнах СНД.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Адукова А.Н. Оценка эффективности ЛПХ / А.Н. Адукова // Рыночная трансформация сельского хозяйства: десятилетний опыт и перспективы. – М., 2002. – С. 138-140.
2. Борхунов Н.А. Цены как стимул и ориентир для субъектов аграрного рынка / Н.А. Борхунов // Личное и коллективное в современной деревне. – М.: 1997 – С. 182-183.
3. Гайдук В.И. Хозяйства населения Краснодарского края / В.И. Гайдук // Рыночная трансформация сельского хозяйства: десятилетний опыт и перспективы. – М., 2002. – С. 147-148.

4. Добрынин В.А. Актуальные проблемы экономики агропромышленного комплекса / В.А. Добрынин. – М.: МСХА, 2001. – 401 с.

5. Калугина З.И. Личные подсобные хозяйства сельского населения: проблемы и перспективы / З.И. Калугина. – Новосибирск: Наука, 1984. – 190 с.

Развитие системы кредитования личного крестьянского хозяйства как инструмент поддержки их деятельности
О.А. Рудич

В статье осуществляется оценка современного состояния кредитования личных крестьянских хозяйств. Рассматриваются перспективные источники поступления заемных средств на развитие личных крестьянских хозяйств.

Ключевые слова: кредитование, личные крестьянские хозяйства, кредитный договор, кредитор.

Development of loans personal farms as a tool support for their activities

O. Rudich

In article the current state of lending subsidiary farms is assessed. The promising sources of loan funds for the development of private farms are considered.

Key words: credit, private households, credit agreement, the creditor.

УДК 338.43:338.49(477.43)

БАБЕНКОВА Т.Ю., аспірантка

Науковий керівник – **КАЛЕТНИК Г.М.**, д-р екон. наук, професор

Вінницький національний аграрний університет

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ
ЛОГІСТИЧНО-ЗБУТОВИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР**

У статті розглядаються проблеми збуту сільськогосподарської продукції. Основна увага приділена ролі виробничо-збутового підприємства, яке існує на кооперативних засадах.

Ключові слова: збут, витрати, виробничо-збутове підприємство.

Постановка проблеми. У сучасних умовах інфраструктура виступає важливим фактором інтенсифікації економіки сільського господарства. Управління розвитком сфер інфраструктурного обслуговування галузі являє собою важливу сторону загальної проблеми управління ефективністю виробництва. З переходом на засади ринкової економіки виникає потреба з'ясувати закономірності формування та функціонування інфраструктури в аграрному секторі.

На сучасному етапі в нових умовах господарювання аграрне виробництво та його інфраструктура функціонують в агресивному конкурентному середовищі, в умовах різновекторності їх мотиваційної поведінки, що зумовлює проблему забезпечення ефективності взаємодії виробничої сфери та галузей інфраструктури. На практиці економічні відносини між ними реалізуються через систему технічно-технологічного забезпечення та надання виробничих, маркетингових та інформаційно-консультативних послуг аграрному виробництву.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній науці різним аспектам інфраструктурного забезпечення аграрних формувань приділяють значну увагу такі вчені: М.Я. Дем'яненко, О.І. Здоровцов, В.В. Зіновчук, О.В. Крисальний, П.О. Лайко, І.І. Лотоцький, І.І. Лукинов, Л.М. Левківська, В.І. Мацибора, Л.В. Молдаван, П.О. Мосіюк, М.К. Орлатий, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, М.Й. Хорунжий, Г.В. Черевко, Л.О. Шепотько, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та ін.

Метою дослідження є оцінка сучасної збутової діяльності сільськогосподарських товаровиробників та вивчення напрямів її вдосконалення.

Матеріали та методика дослідження. В основу методологічного забезпечення дослідження інфраструктури сільськогосподарських підприємств покладено системний підхід, який дозволяє розглядати це явище у тісному взаємозв'язку з економічними процесами, що відбуваються в межах самого підприємства та в середовищі, що його оточує. Монографічний метод застосовувався у дослідженні досвіду застосування торгово-збутових підприємств в інфраструктурному обслуговуванні сільськогосподарського виробництва.

Результати досліджень та їх обговорення. У сучасних умовах розвитку української економіки взаємодія сільськогосподарських товаровиробників та підприємств роздрібної торгівлі є неефективною, внаслідок чого перші перебувають здебільшого у скрутному фінансовому становищі, а другі ризикують зіткнутися з ефектом упущеної вигоди. Крім того, споживачі позбавляють-