

льніше розробити плани реалізації продукції, яка є найбільш перспективною для реалізації, а саме горілчані вироби та олії.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бабенко А.А. Продовольственная безопасность Украины и ее регионов / Збірник наук. праць Луганськ. нац. аграрн. ун-ту. (За ред. В.Г. Ткаченка). – Луганськ: Вид-во ЛНАУ, 2005. – № 51 (74). // Серія “Економ. науки”. – С. 19.
2. Економічне і соціальне становище Вінницької області за 2012 рік. Головне управління статистики у Вінницькій області. – Відпов. за випуск Ігнатів С.Н., Шевченко О.В. – 75 с.
3. Крисанов Д. Пріоритети аграрної сфери та їх реалізація в умовах економічної кризи. / Д. Крисанов // Економіка України. – 2004. – № 11. – С.53-57.
4. Криворучко В.І. Розвиток овочівництва в Україні [текст] / В.І. Криворучко // Економіка АПК. – 1999. – №1. – С. 117-123.
5. Месель-Веселяк В.Я. Реформування аграрного сектору України: здобутки і проблеми / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 3-8.
6. Мостовий Г.І. Агробізнес: державне регулювання: монографія. / Г.І. Мостовий – Харків: Основа, 2002. – 300 с.
7. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство / П.Т.Саблук, Г. Білорус, В.І. Власов. – К.: Київ:ННЦ „ІАЕ”, 2008. – 632 с.

#### **Структурний аналіз об'ємів реалізації продукції харчової промисловості Вінницької області на глобалізованих агропромислових ринках**

**Я.В. Гонтарук**

В статті досліджено об'єми виробництва основних видів продукції харчової промисловості (мясо великого рогатого скота, молоко, цукор, масло) Вінницької області, що обумовлено присутністю значительних потужностей харчової промисловості АПК. Визначено основні напрями її експорту. Предложено заходи, які дозволять збільшити частку харчової продукції на глобалізованих агропродовольствених ринках.

**Ключові слова:** готова продукція, глобалізація, міжнародні ринки продуктів харчування.

#### **Structural analysis of sales of food products Vinnytsia region globalized agricultural markets**

**Y. Gontaruk**

The article examines the output of major food products (meat of cattle, milk, sugar, oil) Vinnytsia region, due to the presence of large capacity food agriculture. The main directions of its exports. The measures that will enable enterprises to increase the share of food in the globalized agricultural markets.

**Key words:** finished products, globalization, international food markets.

**УДК 330.322:336**

**СТАРИЧЕНКО М.А.,** здобувач

Науковий керівник – **ВАРЧЕНКО О.М.,** д-р екон. наук

*Білоцерківський національний аграрний університет*

#### **ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ**

У статті узагальнено підходи щодо визначення сутності понять «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість». Автором систематизовано особливості прояву інвестиційної привабливості на рівні країни, регіону та підприємства. Визначено основні складові інвестиційної привабливості аграрних підприємств та встановлено зв'язок між ними. Ідентифіковано чинники формування інвестиційного клімату сільськогосподарських підприємств. Досліджено вплив економічних умов функціонування й розвитку галузі сільського господарства на інвестиційну привабливість конкретного суб'єкта. Обґрунтовано необхідність розробки заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна привабливість, державна підтримка, аграрний сектор.

**Постановка проблеми.** Нині формування інвестиційної привабливості відіграє вагомий роль в активізації інвестиційних процесів. Поняття «інвестиційна привабливість» в економічній літературі з'явилося нещодавно, проте його трактування характеризується значною різноманітністю. Така неоднозначність та багатовекторність зумовлює відмінне сприйняття та розуміння змістового наповнення інвестиційної привабливості. Багатоваріантність у тлумаченні інвестиційної привабливості надалі ускладнює її діагностику, оскільки різне змістове наповнення категорії зумовлює різні підходи до її оцінювання та ідентифікування. З огляду на це, виникає необхідність в обґрунтованому уточненні змісту поняття “інвестиційна привабливість”.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання розвитку інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки висвітлено у працях відомих вітчизняних вчених: І.О. Бланка [1], Дукки А.П. [2], В.К. Збарського [3], В.В. Ковальова [4], М.І. Кісіля [5], М.Ю. Коденської, П.Т. Саблука [6] та багатьох інших. Однак окремі сторони проблеми залишаються актуальними й потребують подальшого дослідження.

**Метою дослідження** є теоретико-методичне обґрунтування напрямів формування інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств і розробка практичних рекомендацій щодо її підвищення.

**Матеріали та методика дослідження.** Теоретичною та методологічною базою дослідження слугували праці зарубіжних та вітчизняних науковців. У процесі дослідження використовувались такі наукові методи: діалектичний, графічний, абстрактно-логічний, узагальнення та порівняння, метод структурного аналізу.

**Результати досліджень та їх обговорення.** У процесі дослідження нами виявлено, що термін «інвестиційна привабливість» зустрічається в економічній літературі не дуже часто. Як правило, економісти та інші фахівці пов'язують його із такими виразами, як інвестиційний клімат, інвестиційна політика, інвестиційний потенціал, інвестиційний рейтинг та ін.

Необхідно зазначити, що «інвестиційна привабливість» як особлива економічна категорія розглядається економістами та фахівцями органів управління на макро- і мікрорівнях, а також на рівні галузі в цілому й окремого господарюючого об'єкта (підприємства). Поряд із терміном «інвестиційна привабливість» використовуються споріднені категорії: «привабливість бізнесу»; «привабливість можливостей», «привабливість інвестицій», «привабливість галузі», «привабливість продуктової пропозиції», «привабливість стратегії» тощо.

Серед науковців поширена думка, що інвестиційну привабливість доцільно розглядати по вертикалі: країна, регіон, галузь, підприємство, інвестиційний проект. При цьому інвестиційна привабливість характеризується через поєднання ознак, засобів, можливостей, що зумовлюють у сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в країні, регіоні, галузі і т.д. Залежно від часового горизонту аналізу, управління і прогнозування вона може бути поточною і перспективною. Вважаємо, що такий підхід ускладнює процедуру ідентифікації чинників привабливості, їх кількісну та якісну оцінку, оскільки той чи інший об'єкт інвестування внаслідок дії регіональних і галузевих особливостей, географічного положення та інших чинників матиме різну інвестиційну привабливість.

Поділяємо слухність думки про те, що інвестиційна привабливість регіону є об'єктивними передумовами для інвестування і кількісно виражається в обсязі капітальних вкладень, які можуть бути залучені в регіон, з урахуванням сформованого у ньому інвестиційного потенціалу і рівня інвестиційних ризиків [2].

Інвестиційна привабливість регіону – поняття віртуальне, оскільки бажане не завжди відповідає дійсності. Оцінюючи інвестиційну привабливість певного регіону, рейтингові агентства враховують не лише природний і виробничий потенціал, наявність трудових і фінансових ресурсів, але й отримані (як правило, в результаті опитувань) оцінки політичної ситуації в ньому, рівень корупції чиновників, судового захисту підприємництва на території тощо. Причому думки опитуваних можуть бути полярними залежно від їх особистого досвіду взаємодії зі структурами державної влади.

Для інвесторів, що приходять в регіон, важливі не декларативна, а реальна підтримка (особливо на етапі становлення бізнесу), рівень компетентності чиновників, з якими інвесторів доведеться контактувати, передбачуваність дій органів влади. Отже, поняття «інвестиційна привабливість регіону» розглядається як сукупність багатьох об'єктивних ознак, засобів і обмежень, що зумовлюють можливість залучення інвестицій в регіон.

Як зазначає О.В. Бражко, інвестиційна привабливість у загальному сенсі – це інтегральна характеристика, достатня соціально-економічна, організаційно-правова, морально-психологічна і суспільно-політична зацікавленість суб'єкта інвестиційної діяльності вкладати свої кошти у той або інший об'єкт [7].

Вважаємо, що інвестиційна привабливість регіону – це сукупна характеристика окремих територій країни з погляду інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення фінансових ресурсів, що істотно впливають на формування прибутковості засобів, які вкладаються, та інвестиційних ризиків [8]. Наведене вище дозволяє зробити висновок про те, що поняття «інвестиційна привабливість» означає наявність таких умов інвестування, які впливають на переваги інвестора у виборі певного об'єкта інвестування. Об'єктом інвестування може бути окремий проект, підприємство, місто, область, регіон, країна.

В.М. Хобта обґрунтовує положення про те, що «інвестиційна привабливість підприємства як об'єкта інвестування є важливим показником, під яким слід розуміти його інтегральну характеристику з погляду наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, ділової активності та рентабельності. Вона поєднує у собі дані про ступінь очікуваної доходності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення» [9].

Інвестиційна привабливість підприємства формується на кількох щаблях. Це рівень держави, регіону, галузі та безпосередньо підприємства. Визначити, який із зазначених рівнів з погляду впливу на інвестиційну привабливість є домінантним, а який менш важливий досить складно. З

ієрархічної сторони найвищим є рівень факторів, що формують державну компоненту інвестиційної привабливості, далі розміщені чинники, що обумовлюють привабливість регіону та галузі, яка ієрархічно знаходиться на тому ж рівні, що й регіон. Нижній щабель формують фактори інвестиційної привабливості підприємства.

На наше переконання, інвестиційна привабливість підприємства характеризується ефективністю використання ресурсного потенціалу майна, платоспроможністю, фінансовою стійкістю, його спроможністю до економічного зростання, підвищення прибутковості капіталу, техніко-економічного рівня виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції. Інвестиційну привабливість підприємства необхідно розглядати через перспективність, вигідність, ефективність і мінімізацію ризиків інвестиційних вкладень у його розвиток.

Розрізняють абсолютну інвестиційну і порівняльну інвестиційну привабливість регіону, галузі (останнє припускає порівняння з показниками інвестиційної привабливості інших регіонів, галузей).

Інвестиційна привабливість країни визначається великими консалтинговими компаніями або спеціалізованими державними установами. При цьому основну увагу приділяють ролі підприємства щодо збереження та економічного розвитку потенціалу країни, забезпечення технологічної та економічної її безпеки, досягнення пріоритетів світового науково-технологічного розвитку тощо.

Оцінку інвестиційної привабливості підприємства на рівні регіону здійснюють територіальні органи державної влади і відповідно її критеріями є: місце підприємства на регіональному ринку, вплив на соціально-економічний розвиток регіону, ставлення територіальних органів державної влади до досліджуваного об'єкта тощо. Така оцінка дозволяє формувати ефективну регіональну інвестиційну політику. Інвесторами, як правило, виступають регіональні органи державної влади або великі фінансово-кредитні компанії, які залучають інвесторів через гарантії з боку держави.

Інвестиційна привабливість підприємств на рівні галузі визначається з огляду на необхідність відділення галузевих підприємств, здатних самостійно здійснювати відтворювальний процес від підприємств, що потребують дотацій з боку держави або пільгового кредитування процесів оновлення виробництва. Така характеристика дозволяє будувати інвестиційну стратегію розвитку галузі.

Отже, кожному об'єкту інвестиційного ринку притаманна власна інвестиційна привабливість. Інвестиційна привабливість підприємства, крім врахування власного потенціалу, формується під впливом галузі, регіону та країни. У свою чергу, сукупність підприємств утворює галузь, яка впливає на інвестиційну привабливість цілого регіону, а із привабливості регіонів формується привабливість країни.

Поняття «інвестиційна привабливість» має в економічній літературі ряд подібних виразів: «інвестиційний клімат», «інвестиційний імідж». Так, на думку Н.В. Єгошина, «інвестиційний клімат – це сукупність політичних, економічних, соціальних і юридичних умов, що максимально сприяють інвестиційному процесу; можливості, рівні для вітчизняних і іноземних інвесторів; однакові за привабливістю умов для вкладення капіталів у національну економіку» [10].

Більшість фахівців розглядають інвестиційний клімат (від англ. *investment climate*) як економічні, політичні, фінансові умови, що впливають на надходження внутрішніх і зовнішніх інвестицій в економіку країни, тобто інвестиційна привабливість будь-якої галузі, підприємства багато в чому визначається загальним інвестиційним кліматом [11].

Отже, під інвестиційним кліматом розуміють середовище, в якому відбуваються інвестиційні процеси. Формується інвестиційний клімат під впливом політичних, економічних, юридичних, соціальних та інших чинників, що визначають умови інвестиційної діяльності в країні (галузі, регіоні, конкретному підприємстві) і зумовлюють рівень ризику інвестицій. Оцінки інвестиційного клімату коливаються в широкому діапазоні – від сприятливого до несприятливого. Сприятливим вважається клімат, який забезпечує активну діяльність інвесторів, стимулює приплив капіталу. Несприятливий клімат підвищує ризик для інвесторів, що призводить до відтоку капіталу й уповільнення інвестиційної діяльності.

Складовими інвестиційної привабливості прийнято виділяти інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик. Так, Матвієнко П.В. зазначає, що інвестиційний потенціал регіону – це сукупність наявних у регіоні чинників виробництва і сфер вкладення капіталу, тобто це кількісна характеристика, що враховує основні макроекономічні характеристики, насиченість території факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними фондами, інфраструктурою тощо), споживчий попит населення та інші показники [12].

Також інвестиційний потенціал розглядають як сукупність інвестиційних ресурсів, складових тієї частини накопиченого капіталу, яка представлена на інвестиційному ринку у формі потенційного інвес-

тиційного попиту, що має можливість перетворитися на реальний інвестиційний попит і забезпечує задоволення матеріальних, фінансових та інтелектуальних потреб відтворення капіталу.

Зазначимо, що інвестиційна привабливість і ризик нерозривно пов'язані між собою і спільно використовуються у визначенні рейтингу країни, регіону, галузі, підприємства й інвестиційного проекту.

На інвестиційну привабливість впливають дві групи чинників: регіональні та об'єктні. До чинників, що формують інвестиційний клімат, доцільно віднести: політичні – визначають можливість втрат інвестицій внаслідок дестабілізації ситуації в країні-реципієнті інвестицій (наприклад, оголошення дефолту через зовнішні борги), політичної взаємодії між країною-реципієнтом і країною – потенційним інвестором, загальнополітичної ситуації в регіоні та у світі; економічні – визначають сучасний економічний стан розвитку території, рівень фіскального навантаження на певній території, стратегічні можливості регіонального ринку; нормативно-правові – передбачають додержання нормативних законів, підзаконних актів, що характеризують діяльність не лише законодавчих, але і виконавчих органів влади; інфраструктурні – визначають забезпеченість регіону об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури та їх доступністю; природоохоронні – включають інформацію про ступінь забрудненості території відходами (негативний вплив екологічного чинника на бізнес) і дані про витрати на природоохоронні заходи; демографічні – чисельність і щільність населення, статеві-вікова характеристика, зайнятість населення, тривалість життя, можливість міграції робочої сили; природно-кліматичні (географічні) – економіко-географічне положення регіону, його кліматичні умови, можливість появи надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру (смерч, повінь, снігопад, землетрус).

Будь-який регіон володіє ресурсами, які впливають на інвестиційну привабливість. Ресурси – це об'єкти, що характеризуються потенційною можливістю їх участі у виробництві та споживанні. Серед ресурсних факторів, що впливають на інвестиційний клімат, доцільно виділити: природні – поділяються на відтворювані (лісові та сільськогосподарські), а також невідтворювані. До невідтворюваних відносять мінеральні ресурси органічного (нафта, газ) і неорганічного (руда; корисні копалини) походження, а також земельні та водні ресурси; виробничі – обсяги виробництва промислової і сільськогосподарської продукції; фінансові – розглядаються як прибутковість підприємств і організацій, а також через обсяги наданих кредитів та їх доступність; інтелектуальні – визначаються через розвиток науки, освіти, культури, наявності організацій, що ведуть НДДКР. Інтелектуальні ресурси – це досвід, спеціалізація, освіта і культурний рівень населення регіону.

Об'єктні чинники характеризують інвестиційні об'єкти за кінцевими результатами господарської діяльності, які включають якісні та кількісні відмінності певного виробничого об'єкта від інших компаній за певний період. З цього формулювання випливає, що оцінку інвестиційної привабливості можна охарактеризувати, як, по-перше, аналітичну процедуру розрахунку ступеня потенційної ефективності капіталовкладення і, по-друге, як висновок у кількісному аспекті щодо рівня та динаміки показників, що відображає ступінь привабливості підприємства стосовно вкладання коштів.

Отже, можна стверджувати, що одним із важливих засобів оптимального досягнення цілей інвестування, який забезпечує виконання функції механізму управління інвестиціями, є оцінка інвестиційної привабливості, яка відіграє роль з'єднувальної ланки між етапом аналізу й етапом прийняття рішення про інвестування. Основною ж метою оцінки інвестиційної привабливості є синтез узагальнювальних висновків, кількісним відображенням яких є інтегральний показник. На базі певних висновків потенційний інвестор має можливість вибору найкращого підприємства-реципієнта, а підприємство – можливість вжити певних заходів для покращення свого економічного стану.

З метою підвищення інвестиційної привабливості підприємств аграрної сфери економіки доцільно забезпечити реалізацію наступних умов: сприяти розвитку сучасних інвестиційних інструментів і технологій, які оптимізують фінансові потоки та знижують ризики у галузі, що зумовлені особливостями руху інвестицій і дією ринкових інструментів; управляти ризиками – процесами, які мають своєю метою зменшити або компенсувати втрати для об'єкта інвестування за настання несприятливих умов.

Більшість дослідників, що займаються економічними проблемами аграрного виробництва, відстоюють думку, що базова галузь АПК – сільське господарство – є інвестиційно непривабливою. Серед основних причин вони називають, насамперед, складний фінансово-економічний стан більшості сільськогосподарських підприємств, що не дає змоги формувати інвестиційні ресурси за рахунок власних засобів, але і породжує низьку інвестиційну привабливість аграрної сфери, що, у свою чергу, ускладнює процес залучення інвестицій із зовнішніх джерел [3].

На підставі узагальнення різних підходів і поглядів до розуміння категорії «інвестиційна привабливість» можна зробити висновок про їх неоднорідність, що зумовлено процесами, які відбу-

ваються в галузях національного господарства і, найголовніше, з огляду на різний інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик. У зв'язку з цим, вважаємо за доцільне розкрити економічний зміст інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств, яке є складною сукупністю організаційних заходів, нормативно-правових актів і фінансово-економічних інструментів та механізмів за безпосередньої участі держави, яка виділяє бюджету кошти, що забезпечує прибутковість аграрного виробництва та знижує інвестиційні ризики, що зумовлює спроможність суб'єктів галузі до економічного росту, підвищення конкурентоспроможності на аграрному ринку та сталого розвитку через об'єднання фінансових ресурсів.

**Висновки.** На інвестиційну привабливість конкретного суб'єкта безпосередньо впливають економічні умови функціонування й розвитку галузі сільського господарства. Крім того, через привабливість підприємства як складової частини інвестиційної привабливості галузі виявляється узагальнена характеристика щодо перспективності, вигідності, ефективності та мінімізації ризику вкладення інвестицій. Нині існує необхідність обґрунтування й розробки заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості з метою реалізації продовольчої та енергетичної безпеки держави. Зважаючи на важливість цієї вимоги, у країні слід створювати економічні, організаційні, фінансові та правові умови для ведення вітчизняними сільськогосподарськими товаровиробниками розширеного відтворення як за рахунок власних ресурсів, так і залучених інвестицій.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 448 с.
2. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. / А. П. Дука. – К.: Каравела, 2008. – 432 с.
3. Збарський В.К. Особливості стимулювання процесів інвестування в агропромисловому комплексі / В.К. Збарський // Інноваційна економіка, 2012. – № 8 [34]. – С. 8–11.
4. Ковальов В.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності в аграрній сфері / В.В. Ковальов. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 182 с.
5. Панорама інвестиційної привабливості АПК України / [М.І. Кисіль, Т.В. Мацибора, С.П. Іващук та ін.]; пер. з англ. Мелколм Андервуд. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 122 с.
6. Саблук П.Т., Коденська М.Ю. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.
7. Бражко О.В. Особливості формування оцінки інвестиційної привабливості економіки / О. В. Бражко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 12. – С. 16–20.
8. Борсук О.М. Зарубіжний досвід формування сільськогосподарської кредитної кооперації як основної ланки у фінансовому кредитному забезпеченні аграрного виробництва / О.М. Борсук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 5 (108). – С. 102-105.
9. Хобта В.М. Управління інвестиціями: навч. посіб. / В. М. Хобта. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 394 с.
10. Егошин Н.В. Інвестиції. Организация, управление, финансирование: Учебник для студентов вузов. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2005. – 364 с.
11. Демчук Н.І. Ефективність механізму створення інвестиційного середовища в Україні / Н. І. Демчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 11. – С. 3–6.
12. Матвієнко П.В. Покращення інвестиційного клімату – пріоритетне завдання державного управління / П.В. Матвієнко // Економіка та держава. – 2006. – № 11. – С. 57–61.

#### **Инвестиционная привлекательность как экономическая категория**

**Н.А. Стариченко**

В статье обобщены подходы к определению сущности понятий «инвестиционный потенциал» и «инвестиционная привлекательность». Автором систематизированы особенности проявления инвестиционной привлекательности на уровне страны, региона и предприятия. Определены основные составляющие инвестиционной привлекательности аграрных предприятий и установлена связь между ними. Идентифицированы факторы формирования инвестиционного климата сельскохозяйственных предприятий. Исследовано влияние экономических условий функционирования и развития отрасли сельского хозяйства на инвестиционную привлекательность конкретного субъекта. Обоснована необходимость разработки мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная привлекательность, государственная поддержка, аграрный сектор.

#### **Investment attractiveness as economic category**

**M. Starychenko**

The approaches on the determination of essence of concept “investment potential” and “investment attractiveness” are generalized in the article. The features of display of investment attractiveness at the level of country, region and enterprise are systematized by the author. The basic constituents of investment attractiveness of agrarian enterprises are determined and connection between them is set. The factors of forming of investment climate of agricultural enterprises are identified. The features of display of investment attractiveness are systematized at the level of country, region and enterprise. Influence of economic conditions functioning and development of agricultural branch on the investment attractiveness of concrete subject are investigated. The necessity of development of measures on the increase of the investment effectiveness of enterprise of agrarian sector is grounded.

**Key words:** investment, investment attractiveness, governmental support, agrarian sector.

ТКАЧЕНКО К.В., аспірантка

Науковий керівник – ВАРЧЕНКО О.М., д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН МІЖ КОНТРАГЕНТАМИ ЗА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕРНА

У статті узагальнено особливості збуту зерна сільськогосподарськими товаровиробниками в Україні. Охарактеризовано відносини між контрагентами та запропоновано методи їх удосконалення. Уточнено причини виникнення проблем за реалізацією продукції в ринкових умовах. Проаналізовано динаміку реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами в Україні. Ідентифіковано конфлікти сільськогосподарських підприємств із ринковими контрагентами під час реалізації продукції рослинництва. Досліджено канали реалізації зерна й основні проблеми агрохолдингів щодо зберігання врожаю. Доведено необхідність запровадження складських свідоцтв у господарську практику торговельно-закупівельних організацій як ефективного інструменту передачі права власності на зерно.

**Ключові слова:** зерновиробники, агропродовольчий ринок, канали реалізації зерна, спеціалізовані елеватори, складські свідоцтва.

**Постановка проблеми.** Проблема реалізації продукції в ринкових умовах обумовлена наступними причинами: недосконалість ціноутворення, слабкорозвинена інфраструктура, низька ефективність зв'язків у ланцюзі "виробник-споживач", відсутність необхідної інформації про стан ринку, недостатня державна підтримка. Монополізм заготівельників, переробників і торгівлі, стримуючий розвиток конкуренції на внутрішньому ринку, не стимулює насичення його товарами.

Інфраструктура складається з галузей, які надають суб'єктам господарської діяльності матеріальні й нематеріальні послуги, забезпечуючи їх ефективне функціонування. У ринкових умовах з високою конкуренцією та низьким рівнем розвитку інфраструктури сільськогосподарських товаровиробників розвиваються кооперативні відносини у сфері реалізації продукції. У процесі формування елементів інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції велике значення має поєднання ринкового механізму з державним регулюванням.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми функціонування національного зернового ринку досліджуються у працях таких українських науковців: В.І. Бойко, Т.М. Гайдук, П.І. Гайдуцький, І.В. Кобута, З.П. Ніколаєва, В.Ю. Протасов, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, Л. М. Худолій, О.М. Шпичак та інших. Україна нещодавно ввійшла до трійки найбільших світових зернових експортерів, але її частка на ринку досить мала, тому Україні необхідно зміцнювати свої позиції на світовому ринку зерна. Проте, значно мало уваги приділялося дослідженню проблем відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками і покупцями за реалізації зерна.

**Мета дослідження** – здійснити оцінювання відносин між контрагентами під час реалізації зерна та запропонувати методи їх удосконалення.

**Матеріал і методи дослідження.** У роботі використано системний підхід (у разі вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення збуту), структурно-логічний аналіз (за дослідження структурно-динамічних тенденцій зміни кон'юнктури ринку зерна), монографічний метод (для вивчення літературних джерел, нормативно-правових актів і практики діяльності окремих виробників зерна).

**Результати досліджень та їх обговорення.** Частково регульованими напрямками продажу зерна сільськогосподарськими товаровиробниками є реалізація його заготівельним організаціям, населенню, через продаж та видачу зерна в рахунок оплати праці. Частка цих каналів збуту зерна неухильно скорочується, відповідно збільшується обсяг чисто ринкових напрямів реалізації зерна: за «іншими каналами збуту».

Це свідчить про чітко виражений зсув у структурі реалізації зерна до все більшого домінування суто ринкового сегмента, навіть незважаючи на те, що ціни реалізації зерна заготівельним організаціям за всі ці роки були значно вищими. Їх рівень був вищий і по окремих видах зерна. У роки ринкових перетворень сталася втрата не тільки керованості, але і стабільності зернового ринку, виражена в різкій динаміці ринкових цін на зерно та продукти його переробки, посилення спекулятивних тенденцій в торгівлі ними, прихованому адміністративному обмеженні ринкового руху зерна в окремих суб'єктах [1].

Вибір каналу реалізації зерна визначається різними чинниками, до яких, зокрема, можна віднести: обсяги товарних партій, споживчі властивості зерна, рівень цін та умови розрахунку, транспортні витрати на його перевезення тощо.

Протягом останніх років відбулися певні трансформаційні зміни щодо каналів збуту та реалізації вирощеного врожаю зернових культур сільськогосподарськими підприємствами – основного товаровиробника.

Основним каналом збуту для більшості сільськогосподарських товаровиробників України стала реалізація за «іншими каналами збуту». Оскільки за двадцятирічний період ринкових перетворень біржова торгівля зерном не отримала належного розвитку в країні, то основний обсяг товарного зерна реалізується за ринковими каналами збуту, минаючи біржі [2]. Для цих каналів характерні неорганізованість, кількісна та цінова інформаційна непрозорість, високі транзакційні витрати, слабе використання принципів логістики (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка та структура реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами

Рік	Реалізовано тис. т.	З нього за напрямками реалізації									
		переробним підприємствам		населенню в рахунок оплати праці		пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток)		на ринку через власні магазини, ларки, палатки		За іншими напрямками	
		тис. т.	%	тис. т.	%	тис. т.	%	тис. т.	%	тис. т.	%
1990	18498,8	14868,7	80,4	2441,2	13,2	-	-	582,1	-	606,8	3,2
1995	13108,8	4911,0	37,5	3973,0	30,3	-	-	2509,3	-	1715,5	13,0
2000	10725,6	427,7	4,0	2214,3	20,6	-	-	3734,6	34,8	4349,0	40,5
2001	16967,3	368,1	2,2	2733,7	16,1	2167,4	12,7	3004,5	17,7	-2994,7	-17,6
2002	18979,4	450,3	2,4	2163,1	11,4	2376,7	12,5	3064,5	16,1	13301,5	70,1
2003	8999,2	353,0	3,9	911,4	10,1	1178	13	1222,5	13,6	6512,3	72,4
2004	16698,1	1069,3	6,4	1142,3	6,9	2090,8	12,5	1901,8	11,4	12584,7	75,4
2005	19458,4	1021,0	5,2	910,5	4,7	2032,6	10,5	1941,3	10	15585,6	69,5
2006	17814,2	824,9	4,6	659,6	3,7	18117,2	10,2	1757,3	9,9	12741,4	71,5
2007	13965,4	710,8	5,1	377,1	2,7	1526,6	10,9	1209,3	8,7	10094,8	72,3
2008	24763,1	1085,3	4,4	371,5	1,5	2286	9,2	1953,4	7,9	19066,7	77
2009	31686,3	1239,6	3,9	311,2	1	2349,1	7,4	2100,9	6,6	25685,3	81,1
2010	23661,6	8060	3,4	223,8	0,9	2262,6	9,6	1683,6	7,1	18685,5	79
2011	286090	1038,5	3,6	149,8	0,5	2370,9	8,3	1407	4,9	23642,5	82,7

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України.

Для більшості суб'єктів господарювання основним документом, що підтверджує торгові угоди, є договори купівлі-продажу зерна, зміст яких часто має довільну форму, створюючи тим самим певні труднощі у вирішенні сторонами спірних питань. Частина зерна реалізується і без укладання договорів, оскільки багато сільськогосподарських товаровиробників не мають власних зерносковищ і не об'єднані в збутові кооперативи, що давало б їм можливість формувати великі товарні партії зерна вищої якості, знижувати витрати обігу. Крім того, вони слабо оснащені зерноочисною і зерносушильною технікою, що не дозволяє їм у період збирання врожаю зернових культур доводити зерно до базисних кондицій, а за можливості їх післязбиральної доробки, в умовах відсутності біржової торгівлі зерном за стандартизованим контрактами реалізувати його за ціною, що відшкодовує додаткові витрати у разі підвищення якості зерна [3]. Це змушує їх основний обсяг товарного зерна продавати в сезон збирання врожаю за заниженими цінами торговим посередникам або агентам великих зернових компаній за готівковий розрахунок, не несучи при цьому витрат на транспортування і доробку зерна. Певною мірою орієнтації на названий вище канал сприяв і значно вищий рівень закупівельних цін.

Ще одним значним блокуючим фактором у розвитку зернового ринку та збуту зерна є робота елеваторів і хлібоприймальних підприємств. Поспішне акціонування підприємств зберігання зерна в більшості випадків різко погіршило стан їх матеріально-технічної бази, яка в дореформений період постійно підтримувалася переважно новим будівництвом за рахунок централізованих державних капітальних вкладень [4]. Тільки одна п'ята частина елеваторів з технічного забезпечення наближається до світового рівня, а інша їхня частина потребує модернізації, без якої неможливо істотно поліпшити умови зберігання зерна та підвищити його якість. При цьому близько десяти провідних компаній контролюють майже четверту частину елеваторів. Одночасно спостерігається висока собівартість зберігання зерна, оскільки елеватори завантажені менш ніж на половину. У результаті значна частина врожаю зернових культур залишається в господарствах,

які мають одну третину загальної ємності, більшість з яких не здатні самостійно нормально зберігати зерно, що призводить до необґрунтованих його високих втрат і зниження якості.

Так, 28% українських агрохолдингів взагалі не мають потужностей для зберігання врожаю. При цьому багато холдингів хоч і мають зерносховища, все ж не забезпечені ними повністю. Навіть підприємства топ-десятки холдингів (за обсягами земельних угідь) не можна назвати цілком забезпеченими своїми зерносховищами й елеваторами. В цілому ж 77 холдингів (із земельним банком понад 10 тис. га) дефіцит потужностей зі зберігання відчувають 22 компанії, з них 11 свою продукцію експортують. Через відсутність власних елеваторів ці підприємства вдаються до послуг великих трейдингових компаній [5].

Сезон 2012-2013-го рр., за свідченнями експертів, обіцяє стати переломним для елеваторної галузі. По-перше, активно зростає кількість нових та відремонтованих елеваторів. Нині потужності з одночасного зберігання на складах в Україні сягають 58 млн тонн, зокрема на сертифікованих складах – 31 млн, на несертифікованих – 27 млн. По-друге, активно просувається питання стосовно зміни підходів до сертифікації підприємств, що зберігають зернові культури, чому, без сумніву, сприяє недавня відміна щорічної обов'язкової сертифікації складів.

Останнім часом збільшується і кількість дрібних зерновиробників, які намагаються заощадити на елеваторах, облаштовуючи місце для зберігання на своїх територіях. Водночас нові спеціалізовані елеватори, що надають послуги зі зберігання продукції, відчувають потребу в клієнтах. Слід відзначити, завантаження таких елеваторів нині сягає лише 46% від максимально можливо-го. Більше того, у другій половині сезону на елеваторах зберігається приблизно 20-25% збіжжя.

У зв'язку зі скороченням державних закупівель зерна і приватизацією елеваторів і хлібоприймальних підприємств, перед сільськогосподарськими товаровиробниками гостро постала проблема зберігання зерна. Якщо раніше майже всі витрати зі зберігання і транспортування зерна на елеватор або хлібоприймальний пункт несла держава, то тепер їх змушені оплачувати самі сільськогосподарські товаровиробники, зберігаючи його у власних, часто непристосованих зерносховищах, або оплачуючи оренду ємностей елеваторів і хлібоприймальних підприємств.

За таких обставин, визначальним для формування територіальних меж ринку є вплив витрат на транспортування зерна від виробника до зерносховища. На його розмір суттєвий вплив мають – вартість залізничних перевезень, висока вартість палива, необхідність перевезення на зберігання великих обсягів щойно зібраного зерна, за умови обмеженості кількості придатних транспортних засобів. При цьому транспортні витрати є найбільш впливовим фактором у виборі зерносховища навіть у порівнянні з цінами на його послуги.

Як і раніше, невирішеною проблемою розвитку зернового ринку залишається організація оформлення, укладення та виконання договорів, які є основним правовим документом, що підтверджує акт передачі. На вітчизняному зерновому ринку фактично відсутній комплекс затверджених торгових правил зерном і продуктами його переробки, що тягне за собою численні порушення під час укладання та виконання угод. Не задіяні також повною мірою узгоджені типові контракти (договори) на закупівлю зерна (за винятком контракту на закупівлю зерна до аграрного фонду) з уніфікованим понятійним апаратом, що створює додаткові труднощі під час розгляду спорів у арбітражному суді. Не налагоджений механізм справляння заборгованості по неплатежах, немає спеціалізованого арбітражного суду, а наявна універсальна система державного арбітражу не володіє всіма тонкощами ведення зернової торгівлі, є тривалою за часом, оскільки відсутня єдність у стандартах на зерно. Тому додаткові труднощі викликають численні порушення у визначенні якісних показників зерна в бік їх заниження елеваторами і хлібоприймальними підприємствами. Як і раніше, багато сільськогосподарських товаровиробників не мають необхідного лабораторного обладнання для проведення аналогічних аналізів. З розвитком зовнішньоекономічних зв'язків багато складнощів виникає в питаннях відповідності нормативних документів різних зарубіжних країн [6].

Після розгляду відносин з підприємствами системи заготівлі зерна 76% керівників і 64% фахівців відзначили, що сформована практика розрахунків робить не вигідною для господарства реалізацію зерна за схемою «поле – елеватор». Через відсутність можливості зберігати зерно у себе, підприємства змушені погоджуватися на умови, які диктуються власниками елеваторів. Керівники відзначають низький рівень цін на реалізовану продукцію. Найбільш вигідні ціни для реалізації зерна складаються в зимово-весняний період, а сільськогосподарські підприємства продають його у міру появи покупця, тобто за цінами нижче можливих. Не маючи реального уявлення про стан справ на агропродовольчому ринку і про ціни на сільськогосподарську сировину, підприємства укладають договори не з найбільш вигідними і надійними покупцями, а з тими, хто «прийшов першим».



У відносинах із хлібоприймальними підприємствами існують недоліки організаційного порядку: знижується під час приймання якість зерна (кількість клейковини, вага, засміченість зерна та інші параметри) – заготівельні організації отримують від цього додатковий прибуток, а господарства несуть втрати. Для контролю за працівниками, що визначають якість зерна, сільгосптоваровиробники змушені відправляти своїх представників на елеватори, внаслідок чого виникають додаткові матеріальні і трудові втрати (табл. 2).

Окрім того, одним із найбільш ефективних інструментів поповнення оборотних засобів й управління ціновими ризиками на ринку зерна є використання практики випуску, обігу та погашення складських свідоцтв, які оформляються на власників товару в момент завезення його на сертифікований склад. Товарні запаси зерна, які знаходяться на сертифікованих складах, можуть бути матеріальним забезпеченням кредиту.

Таблиця 2 – Конфлікти, які виникають у сільськогосподарських підприємств у процесі взаємодії з ринковими контрагентами за реалізації продукції рослинництва

Зміст проблеми	Втрачені ресурси			
	матеріальні	трудові	фінансові	продукція у фізичному обсязі
1. Труднощі, що не дозволяють організувати реалізацію зерна за схемою «поле – елеватор». Господарства змушені витратити кошти на сушильне господарство, механізацію токів, зайві обсяги перевезень	+	-	+	+
2. Конфлікти через визначення якості зерна. Господарство змушене направляти для контролю свого представника		+	+	+
3. Підприємство не одержує інформацію про графіки приймання зерна через відсутність координації в пікові періоди, мають місце черги на елеваторах	+	+	+	

Досвід зарубіжних країн свідчить, що складські свідоцтва на зерно використовуються як: ефективний інструмент передачі права власності на зерно при торговельно-закупівельних організаціях (при цьому право власності передається на папері через відповідний запис у складському свідоцтві, а зерно не підлягає фізичній перевалці і залишається на складі); застави під час оформлення кредиту в банку чи іншій фінансовій установі; на товарних біржах у разі здійснення механізму постачання наявного зерна відносно строкових контрактів, торгівля якими здійснюється на біржі.

**Висновки.** Складські свідоцтва сприятимуть забезпеченню надійної, чіткої й оперативної процедури зміни права власності на товар без його фізичного переміщення, а виробники зерна й усі учасники зернового ринку можуть знайти надійні джерела фінансування своїх господарських операцій й обирати вигідний період для збуту зерна. Окрім того, складські свідоцтва сприяють: зниженню цінових коливань на зерно; підвищенню ефективності й прозорості функціонування товарних складів (елеваторів); стимулюють зниження втрат під час зберігання; зменшують ризик для банків; підвищують прозорість зернового ринку, а також сприяють розвитку системи поширення ринкової інформації в зерновому секторі економіки країни.

Для того, щоб в Україні запровадження складських свідоцтв було успішним, необхідно реалізувати ряд заходів: відпрацювати відповідну законодавчу базу; активізувати функціонування ринку сільськогосподарських товарів із численними його учасниками (виробники, переробні та торгові підприємства), що призведе до підтримання балансу попиту та пропозиції і формуванню цін на товари, які віддзеркалюють структуру витрат (включно витрати на зберігання); забезпечити надійність й ефективність функціонування складських приміщень (елеваторів); організувати ефективно діючу систему сертифікації, інспектування і моніторингу складських приміщень (елеваторів); створити компенсаційний фонд і забезпечити систему гарантій виконання; домогтися довіри з боку банків.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Решетняк В. Зерновой рынок и большая политика – игра по правилам боев без правил / В. Решетняк // Зерно: Журнал современного агропромышленника. – 2011. – № 11.
2. Шпичак О.М. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / О.М. Шпичак, О.М. Боднар, І.В. Кобута; за ред. О.М. Шпичака. – К.: Нічлава, 2009. – 406 с.
3. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990-2001) / За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2002. – 499 с.
4. Голомша Н.С. Конкурентоспроможність зернових на аграрному ринку / Н.С. Голомша // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С.83-87.

5. Український клуб аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agribusiness.kiev.ua/uk/press/1349853795>

6. Копитець Н. Г. Передумови формування ринкової системи збуту та реалізації сільськогосподарської продукції / Н. Г. Копитець // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 118-125.

### **Организационно-экономические принципы формирования взаимоотношений между контрагентами при реализации зерна**

**К.В. Ткаченко**

В статье обобщены особенности сбыта зерна сельскохозяйственными товаропроизводителями в Украине. Обоснованы отношения между контрагентами и предложены методы их усовершенствования. Уточнены причины возникновения проблем при реализации продукции в рыночных условиях. Проанализирована динамика реализации зерновых и зернобобовых культур сельскохозяйственными предприятиями в Украине. Идентифицированы конфликты сельскохозяйственных предприятий с рыночными контрагентами во время реализации продукции растениеводства. Исследованы каналы реализации зерна и основные проблемы агрохолдингов относительно хранения урожая. Доказана необходимость внедрения складских свидетельств в хозяйственную практику торгово-закупочных организаций как эффективно-го инструмента передачи права собственности на зерно.

**Ключевые слова:** зернопроизводители, агропродовольственный рынок, каналы реализации зерна, специализированные элеваторы, складские свидетельства.

### **Organizational-economic principles of forming of mutual relations between contractors during realization of grain**

**K. Tkachenko**

The features of sale of grain by agricultural commodity producers in Ukraine are generalized in the article. The relations between contractors are described and the methods of their improvement are offered. Reasons of origin of problems are specified for realization of products in market conditions. The dynamics of realization of corn cultures by agricultural enterprises in Ukraine is analysed. The conflicts of agricultural enterprises with market contractors are identified during realization of products of plant-grower. The ductings of realization of grain and basic problems of agroholdings in relation of harvest storage are investigated. The necessity of introduction of ware-house certificates is well-proven for economic practice of trade organizations as effective instrument of transfer of proper right on grain.

**Key words:** grain producers, ductings of realization of grain, specialized elevators, ware-house certificates.

**УДК 339.133.024: 378.4:338.431**

**ХОМЕНКО О.М.**, аспірант

Науковий керівник – **ДАНИЛЕНКО А.С.**, д-р екон. наук

*Білоцерківський національний аграрний університет*

### **ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ НА ОСВІТНІ ПОСЛУГИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ АГРАРНОЇ ОСВІТИ**

У статті обґрунтовано основні заходи стимулювання попиту на послуги вищої аграрної школи. Сформульовано модель ефективного маркетингового механізму регулювання попиту на освітні послуги вищих навчальних закладів аграрного профілю, яка надає дієвий спосіб впливу на вибір абітурієнтами освітньої стратегії, та безпосередньо впливає на споживчі переваги, підсилює цінність затребуваних на ринку праці напрямків підготовки й спонукає абітурієнтів до вибору спеціальності відповідно до регіональних потреб у трудових ресурсах. Розглянуто інструменти маркетингу (товарна і цінова політика, доступність послуг, персонал, матеріальне забезпечення) як структурного елементу механізму регулювання споживчого попиту на послуги аграрних закладів вищої освіти. Висвітлено групи факторів, що впливають на процес регулювання попиту на освітні послуги.

**Ключові слова:** споживчий попит, освітні послуги, інструменти маркетингу, методи просування.

**Постановка проблеми.** Успішна адаптація постачальників освітніх послуг до запитів споживачів у рамках невизначеного й динамічного середовища потребує ефективного маркетингового механізму регулювання попиту на послуги вищої аграрної освіти, який забезпечить найкращі кінцеві результати у нинішніх умовах. Інерційне формування споживчого попиту на професійні освітні послуги у довгостроковому періоді призводить до серйозних деформацій ринку трудових ресурсів. У зв'язку із цим, великого значення набуває розробка такого механізму, який сприяв би підвищенню рівня відповідності інтересів абітурієнтів та роботодавців.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вивченню питань формування споживчого попиту на освітні послуги аграрних закладів вищої освіти присвячено праці відомих вчених, серед яких: Д.В. Бондаренко, Л. Головій, А.Я. Дмитрів, Я.В. Зоська, О.А. Кратт, Т.Б. Решетілова, Г.О. Черніченко [1-7] та інші. Водночас, окремі заходи стимулювання попиту на освітні послуги аграрних закладів вищої освіти на сьогодні залишаються недостатньо розкритими та потребують поглибленого дослідження.

**Метою дослідження** є створення маркетингового механізму регулювання споживчого попиту на освітні послуги вищих навчальних закладів аграрного профілю з метою досягнення динамічної відповідності інтересів усіх учасників відносин на ринку послуг на взаємовигідній основі.