ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

На правах рукопису

Семцов Володимир Михайлович

УДК 631.1.02

КОНТРАКТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МІСЦЕВИХ ГРОМАД

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
Мороз Олена Омелянівна,
доктор економічних наук, доцент

Вінниця – 2011

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ 3
ВСТУП 4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОНТРАКТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В АГРАРНІЙ ЕКОНОМІЦІ 12
1.1. Категорія "контракт" в контексті сучасних економічних досліджень 12
1.2. Методичні засади типології контрактів 25
1.3. Контрактний підхід як парадигма побудови системи регулювання в аграрній економіці 40
Висновки до розділу 1 70
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПОТЕНЦІАЛ КОНТРАКТНОГО ПІДХОДУ ПРИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 72
2.1. Сучасний стан сільського господарства України 72
2.2. Динаміка функціонування сільськогосподарських підприємств корпоративного типу та проблеми їх розвитку контрактного змісту 83
2.3. Контрактний підхід при регулюванні місцевих бюджетів сільських територій 99
2.4. Обґрунтування узгодженого стратегічного розвитку сільськогосподарського виробництва і місцевих громад 112
Висновки до розділу 2 131
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МІСЦЕВИХ ГРОМАД ЗА УМОВ ВИКОРИСТАННЯ КОНТРАКТАЦІЇ 133
3.1. Контрактно-регулятивні основи потенціалу розвитку кластерної організації АПК 133
3.2. Універсальний механізм опортунізму у системі контрактних відносин в АПК та шляхи його подолання 145
3.3. Контрактна теоретико-ігрова модель узгодження інтересів державної влади, місцевих громад та підприємств 176
Висновки до розділу 3 190
ВИСНОВКИ 192
ДОДАТКИ 195
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 209

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

БКУ – Бюджетний кодекс України

ЗАТ – закрите акціонерне товариство

ЗУ – Закон України

КМУ – Кабінет Міністрів України

КСП – колективне сільськогосподарське підприємство

МДПІ – міжрайонна державна податкова інспекція

ОДА – обласна державна адміністрація

ПДВ – податок на додану вартість

ПКУ – Податковий кодекс України

ПП – приватне підприємство

РДА – районна державна адміністрація

СВАТ – сільськогосподарське відкрите акціонерне підприємство

СПД – суб’єкт підприємницької діяльності

ФОП – фізична особа підприємець

ФСП – фіксований сільськогосподарський податок

ЦКУ – Цивільний кодекс України

ВСТУП

Актуальність теми. Основною тенденцією на даний час у вітчизняному аграрному секторі залишається подальший розвиток ринкових відносин. Однак з огляду на існуючі проблеми галузі життєво необхідним завданням стає забезпечення ефективного використання обмежених ресурсів за умови збалансованого соціально-економічного розвитку аграрного соціуму. Такі пріоритети потребують постановки нових задач, концепцій і використання нових методів подолання всієї сукупності проблем.

За всієї різноманітності наукових підходів до вирішення соціально-економічних проблем сучасного аграрного сектору набувають актуальності, гостроти та невідкладності дослідження щодо ролі контрактів як ключового елементу ефективного функціонування аграрної економіки. З цих позицій контрактний підхід слід розглядати як перспективний і дієвий напрям вирішення існуючих проблем у вітчизняній аграрній економіці в соціально-економічному і суто технологічному плані, причому як на макро-, так і мікроекономічному рівні. Основними при цьому є завдання швидкої адаптації вітчизняних реалій до світового досвіду контрактного регулювання, насамперед щодо мінімізації трансакційних витрат учасників економічних відносин як передумови до максимізації загальної вартості та запобігання виникненню негативних за наслідками організаційних конфліктів.

Проблемами контрактних відносин як одного з важливих інструментів забезпечення ефективного управління займалися такі зарубіжні науковці, як Дж. Акерлоф, А. Алчіан, О. Вільямсон, М. Деватріпонт, Г. Демсец, К. Ерроу, Р. Коуз, Ж.-Ж. Лафон, П. Мілгром, Дж. Робертс, Г. Саймон, М. Спенс, Дж. Стіглер, Дж. Стігліц, Ж. Тіроль, М. Харріс, О. Харт, Б. Холмстром та ін. На пострадянському просторі теорія та практика використання контрактів в економіці формувалася на основі наукових праць Г. Журавльової, Б. Корнейчука, В. Луця, О. Мороз, М. Одінцової, А. Олійника, О. Скоробогатова, В. Тамбовцева, М. Юдкевич та ін. Саме даними авторами обґрунтовано фундаментальні принципи контрактного підходу, де зроблено спробу врахувати віт-

чизняні реалії. Окремо слід відзначити роботи В. Дієсперова, С. Кафлевської, М. Маліка, О. Павлова, П. Саблука, В. Юрчишина та ін., що присвячені розв'язанню проблеми депресивності сільських територій, де означені перспективи законодавчо-нормативного регулювання. Разом з тим важливо відзначити, що відомі до останнього часу дослідження щодо пошуків шляхів ефективного використання контрактного регулювання в економіці мають здебільшого фрагментарний характер; практично не застосовується даний вид регулювання в аграрній економіці. Як у світі в цілому, так і в Україні потребують теоретичного та практичного вирішення принципи та методи використання контрактів в аграрному секторі, де, зокрема, актуалізується необхідність розробки та впровадження стимулюючих реляційних контрактів. Недостатньо висвітленими залишаються й механізми ефективного контролю виконання контрактів. Зазначене зумовило вибір теми дисертаційного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконувалась відповідно до плану науково-дослідних робіт Вінницького національного технічного університету за темою "Теорія еволюційних процесів, стійкості та безпеки економічних систем" (номер державної реєстрації 0107U002093), яка виконувалась у 2007-2009 рр., де автором визначено теоретико-методологічні засади контрактів в економіці; за темою "Теорія ефективності сучасного підприємства на основі організаційних поведінкових моделей" (номер державної реєстрації 110U002162), термін виконання якої 2010-2012 рр., де автором розроблено принципи побудови реляційних стимулюючих контрактів в аграрному секторі, а також госпдоговірною темою "Розробка та впровадження нових управлінських технологій, які орієнтовані на підвищення ефективності діяльності підприємств" (номер державної реєстрації 0109U008965), яка виконувалась у 2009-2010 рр. в рамках якої автором обґрунтований механізм контрактного підходу в регулюванні діяльності підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою даного дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних і методичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо ефективного використання контрактів в аграрному секторі

економіки. Для реалізації поставленої мети в роботі вирішувався комплекс таких взаємопов'язаних задач:

– визначити сутність, значення та перспективи контрактного підходу в економіці та її аграрному секторі;

– виявити основні причини та ймовірні наслідки нерозвиненості контрактного регулювання у вітчизняному аграрному секторі економіки;

– ідентифікувати роль, стан, проблеми та перспективи контрактного регулювання, його впливу на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств, у т. ч. з урахуванням особливостей підприємств корпоративного типу (агрохолдингів), ринкових відносин, стану сільських громад і т.д.;

– уточнити морфологію, принципи типології та структурної побудови контрактів як фактору зростання ефективності розвитку сільськогосподарських підприємств та сільських територій;

– розробити методичний підхід до оцінювання ефективності контрактного регулювання в аграрному секторі економіки;

– обґрунтувати підходи та розробити рекомендації щодо використання потенціалу реляційних стимулюючих контрактів в аграрному секторі.

Об'єктом дослідження є процеси забезпечення ефективності аграрної сфери на основі використання потенціалу контрактного регулювання.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та методичні підходи до використання контрактного регулювання як фактору узгодження соціально-економічного розвитку сільськогосподарських підприємств та місцевих громад.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дисертаційного дослідження стали теорії контрактів, інституціональних змін, державного регулювання економіки, агентських відносин, праці представників вітчизняних і зарубіжних наукових шкіл. Під час написання роботи використовувалися такі основні методи та прийоми: *ретроспективного аналізу* (при аналізі існуючих теорій контрактів, державного регулювання та ін.); *монографічний* метод (при вивченні наукових праць з питань використання контрактного підходу в діяльності корпоративних сільськогосподарських підприємств, а також особ-

ливостей їх функціонування); *структурно-логічного узагальнення* (під час здійснення теоретичного узагальнення матеріалів роботи); *статистичних групувань і середніх величин* (при виявленні тенденцій основних соціально-економічних показників, що характеризували суть досліджуваної проблеми); *індукції, дедукції та системного аналізу* (при формулюванні загального алгоритму процесу досліджень та отриманих результатів); *експертно-аналітичний* метод (під час проведення експертних опитувань спеціалістів, вищого менеджменту та/або власників підприємств, державних службовців та ін.); *графічний* метод (використано для ілюстрації результатів структурно-логічних схем, явищ та процесів) та ін.

Інформаційною базою дисертаційного дослідження стали Закони України, Укази Президента України, нормативні документи Верховної ради України та Кабінету Міністрів України, офіційні матеріали Державного комітету статистики, Міністерства аграрної політики та продовольства України, дані Головного управління агропромислового розвитку Вінницької ОДА, Вінницького територіального управління Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Державної податкової адміністрації у Вінницькій області, вітчизняні та іноземні публікації з проблем контрактного регулювання економіки, статистичні дані та дані внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств і місцевих громад – об’єктів дослідження, оперативна інформація інших органів державної влади, а також результати власних досліджень автора.

Наукова новизна одержаних результатів. Основним науковим результатом стало обґрунтування та розробка теоретико-прикладних основ контрактного регулювання соціально-економічних відносин в АПК, зокрема, реляційних стимулюючих контрактів в аграрному секторі економіки, а також доведена їх соціально-економічна ефективність. Так,

вперше:

– розроблено методологічний підхід до аналізу ефективності сільського господарства, який передбачає логічно-аргументовану сукупність критеріїв та показників такого аналізу в рамках контрактного підходу, які можуть слугувати

інформаційно-аналітичною базою для прийняття адекватних управлінських рішень у діяльності підприємств, а також сприяти більш ефективному регулюванню розвитку місцевих громад;

удосконалено:

– критерії оцінювання опортуністичних поведінкових моделей соціально-економічного змісту, в основу яких покладено ефект дисфункціональної ролі поширених до останнього часу контрактів; загалом це дозволяє як визначити недоліки існуючих контрактів, так і обґрунтувати загальні (для аграрного сектору економіки) і конкретні (для кожного конкретного об’єкту) шляхи їх вдосконалення;

– логічний алгоритм опису взаємозв’язку між категоріями і поняттями "контрактне регулювання", "державне регулювання", "соціально-економічна ефективність", "опортунізм", "ефективний розвиток сільських територій", де, на відміну від інших тлумачень, обґрунтовано взаємодоповнюючу роль контракту як фактору ефективності функціонування АПК;

– методичні засади типізації структури універсального контракту, який, на відміну від інших відомих підходів, передбачає принцип максимізації вартості та прогнозування можливих втрат і виграшів учасників контрактних відносин, що у свою чергу є основою мінімізації конфліктів в аграрному секторі економіки.

дістали подальшого розвитку:

– розробка моделі ефективності сільського господарства, де авторський варіант, на відміну від існуючих аналогів, передбачає ідентифікацію синергетичного соціально-економічного ефекту системного контрактного регулювання на основі взаємодії таких системних елементів, як виробничі, територіальні, культурні, правові та ін.

– теорія агентських відносин в рамках інституціонального підходу, що, на відміну від поширених тлумачень, ґрунтується на визначальній ролі морфології реляційних контрактів, зокрема їх регулятивних контролюючих норм, із визна-

ченням – на основі теорії ігор – аналітичної та формалізованої моделі відповідного економічного ефекту.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці пропозицій та рекомендацій, а саме: щодо використання контрактного підходу в аграрному секторі з метою досягнення балансу інтересів між учасниками корпоративних відносин (сільськогосподарських підприємств корпоративного типу, селян, місцевої влади, держави); щодо системного обґрунтування функцій регламентації, стимулювання, контролю в рамках реляційних контрактів у загальній моделі ефективності сільського господарства; щодо доведення дієвості даного фактору ефективності виробництва, соціально-культурного розвитку сільського соціуму, забезпечення макроекономічного зростання тощо. Розроблені принципи стимулюючої ролі контрактів розглядалися автором як методологічна основа побудови механізмів запобігання опортуністичним моделям поведінки, зокрема протидії мінімізації податкових зобов'язань, банкрутству (стратегічному дефолту) в АПК, мінімізації трансакційних витрат, максимізації додаткової вартості. Обґрунтовані автором принципи, роль та значення взаємних імпліцитних контрактів між власниками (вищим менеджментом) корпоративних структур, а також державними органами влади та місцевими громадами в аграрному секторі економіки доведені до рівня практичних рекомендацій, адаптованих до широкого впровадження. Результати дисертаційного дослідження впровадженні в сільськогосподарське виробництво: СТОВ "Матейківінвестагро" (довідка № 15 від 11.01.2011 р.), ФГ "Дар'я і Я" (довідка № 49/01 від 18.01.2011 р.) Барського району Вінницької області, ТОВ "Платани" (довідка № 28 від 03.03.2011 р.) Жмеринського району Вінницької області. Окремі положення дисертаційної роботи використані в роботі Регіонального відділення Фонду Державного майна України по Вінницькій області (довідка № 321/01-4-28 від 21.02.2011 р.), Барської МДПІ (довідка № 578/03-46 від 02.03.2011 р.), Головного управління економіки Вінницької ОДА (довідка № 395/03 від 17.02.2011 р.), Управління Пенсійного фонду України у Жмеринському районі Вінницької області (довідка № 503/06-38/09 від 02.02.2011 р.), а також у роботі

Гаївської (довідка № 26 від 09.02.2011 р.), Войнашівської (довідка № 2-10-29 від 01.02.2011 р.) сільських рад Барського району Вінницької області, Крикливецької сільської ради (довідка № 65 від 18.02.2011 р.) Крижопільського району Вінницької області. Основні теоретичні положення та результати дисертаційної роботи впроваджено у навчальний процес Вінницького національного технічного університету (довідка від 16.02.2011 р.) та Вінницького інституту економіки Тернопільського національного економічного університету (довідка № 048 від 02.03.2011 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є завершеною роботою автора і результатом самостійного наукового дослідження, виконаного відповідно до поставленої мети і завдань. З опублікованих наукових статей, написаних у співавторстві, у дисертації використані лише ті положення, які є особистим здобутком автора. До таких здобутків слід зарахувати уточнення визначення поняття "контракт"; визначення ролі стимулюючих реляційних контрактів у регулюванні соціально-економічного розвитку місцевих громад; уточнення типологізації контрактів в економіці; принципи побудови контрактів з позицій збалансування функцій управління, у т. ч. щодо реляційного стимулюючого контракту; обґрунтування принципової ролі контрактів у формуванні сільськогосподарських підприємств кластерного типу в АПК; аналіз впливу опортунізму в системі контрактних відносин на розвиток місцевих громад; пропозиції автора, сформовані на основі теорії ігор щодо побудови контрактної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств та місцевих громад.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дослідження, що викладені в дисертаційній роботі, доповідались і одержали схвалення на таких міжнародних, всеукраїнських та регіональних науково-практичних конференціях: "Теорія та практика ринкових перетворень: економічний та соціальний контекст" (м. Вінниця, 2008 р.), "Економічна безпека сучасного підприємства" (м. Вінниця, 2008 р.), "Розвиток наукових досліджень 2008" (м. Полтава, 2008 р.), "Трансформаційні реформи та антикризовий потенціал економіки в постсоціалістичних країнах" (м. Вінниця, 2009 р.), "Особливості

реформування економіки України в умовах глобальної економічної кризи" (м. Вінниця, 2009 р.), "Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин" (м. Умань, 2009 р.), "Місце та роль України в глобалізованому світі: економічні, політичні, культурні аспекти" (м. Вінниця, 2009 р.), "Розвиток агробізнесу в Україні: проблеми, пріоритети, перспективи" (м. Житомир, 2010 р.), "Економічні, правові, інформаційні та гуманітарні проблеми розвитку України в умовах економічної нестабільності" (м. Вінниця, 2010 р.), "Зрівноважений розвиток регіонів в умовах глобалізації" (м. Житомир, 2010 р.), "Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика" (м. Луцьк, 2010 р.), "Теорія та практика сучасного підприємства в контексті парадигми економічної безпеки" (м. Вінниця, 2010 р.).

Публікації. За основними результатами дисертаційного дослідження опубліковано 25 наукових праць загальним обсягом 16,1 друк. арк. (з них особисто автором – 13,7 друк. арк.), у т. ч. 12 статей у наукових фахових виданнях (загальним обсягом 6,2 друк. арк., де частка автора – 4,9 друк. арк.).

Обсяг і структура дисертації. Дисертаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Основний обсяг дисертаційної роботи становить 194 сторінки. Список використаних джерел налічує 239 найменувань і викладений на 25 сторінках. Загальний обсяг дисертації становить 233 сторінки комп’ютерного тексту, робота містить 52 рисунки на 47 сторінках, 22 таблиці на 24 сторінках, 5 додатків на 14 сторінках.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОНТРАКТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В АГРАРНІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Категорія "контракт" в контексті сучасних економічних досліджень

В останні роки зростає актуальність досліджень, пов’язаних з використанням контрактів та контрактного підходу загалом. Така особливість, на нашу думку, обумовлена певним вичерпанням можливостей відомих підходів до пояснення суті соціально-економічних проблем. У цьому зв’язку контрактний підхід розглядається здебільшого як інструмент підвищення ефективності функціонування суб’єктів економічної діяльності шляхом поєднання інтересів учасників угоди, які пов'язані з раціональним використанням ресурсів.

Економічна теорія контрактів почала інтенсивно формуватися, починаючи з другої половини XX ст. Слід визначити серйозні теоретичні здобутки у цьому напрямку таких американських економістів, як М. Спенс [1], М. Ротшильд [2], Дж. Акерлоф [3], О. Харт [4], М. Харріс [5] та ін. Об’єктивним виглядає той факт, що на пострадянському просторі більшість наукових праць за своїм змістом формувалися саме на основі постулатів, сформульованих у роботах згаданих вчених. П. Мілгром та Дж. Робертс стверджують [6, с. 348], що принципи, наведені у наукових роботах зазначених авторів, мають здебільшого універсальне значення. Проте є інші думки з цього приводу. Російський економіст В.Тамбовцев, досліджуючи економічну теорію контрактів, зазначив [7, с. 6], що більшість сучасних науковців досліджують теорію контрактів в рамках інформаційної асиметрії, виникнення недобросовісної поведінки виконавця та ін., проте не приділяють належної уваги прикладним аспектам використання контрактного підходу.

На пострадянському просторі проблемами теорії та практики використання контрактів в економіці займалися такі відомі науковці, як Б.Корнейчук [8], В.Луць [9], М.Одінцова [10], А.Олійник [11], В.Тамбовцев [7] та ін. Саме цими авторами сформовано фундаментальні принципи контрактного підходу, де зроблено спробу врахувати вітчизняні реалії.

Я.Кузьмінов, К.Бендукідзе, М.Юдкевич стверджують [12, с. 299-352], що розвиток теорії контрактів відбувався за певними, чітко визначеними напрямками (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Основні напрямки розвитку економічної теорії контрактів

Напрямок	Основні засади	Основні недоліки (авторське тлумачення)
1. Теорія агентських відносин	Дана теорія базується на аналізі контрактних відносин між принципалом (замовником) та агентом (виконавцем) в умовах асиметрії інформації. Основною задачею даної теорії є розробка ефективного механізму винагороди з метою уникнення проявів опортунізму з боку агента	Теорія, як правило передбачає, що принципал, на відміну від агента, не схильний до проявів опортунізму. Дана теорія передбачає функціонування ефективної судової влади (або іншої третьої сторони)
2. Теорія неповних контрактів	Дана теорія передбачає, що між учасниками відсутня асиметрія інформації. Учасникам контрактних відносин притаманна досконала раціональність	Теорія передбачає, що контрактна інформація недоступна для третьої сторони (суду)
3. Теорія трансакційних витрат	Дана теорія передбачає існування обмеженої раціональності учасників контрактних відносин. Головним завданням теорії є мінімізація трансакційних витрат між учасниками контрактних відносин	Теорія передбачає, що суд нездатний бути ефективним інструментом примусу до виконання зобов'язань між учасниками контрактів

Джерело: авторське узагальнення даних [1-12].

Враховуючи думку російських економістів [12], слід зазначити, що подібна класифікація не охоплює всіх проблемних аспектів еволюції теорії контрактів.

Так, огляд наукової літератури засвідчив актуальність проблеми раціональності поведінки учасників контрактних відносин як чи не основного бар'єру до реалізації потенціалу всієї теорії контрактів, на що наголошують П.Мілгром та Дж.Робертс [6, с. 196]. Недостатньо обґрунтованою, на нашу думку, є позиція російських науковців і стосовно класифікованих напрямків розвитку теорії контрактів (див. табл. 1.1). Так, М.Петраков, В.Відяпіна та Г.Журавльова, досліджуючи неоінституціональну економічну теорію, відзначають [13, с. 335], що, окрім категорії "інститут", для пояснення існування внутрішньої структури фірми згаданою теорією використовуються такі ключові поняття, як трансакційні витрати, опортуністична поведінка, асиметрія інформації, специфічність ресурсів і контракт. Звідси більш доцільно розглядати еволюцію теорії контрактів в рамках неоінституціональної економічної теорії, а не здійснювати її "роздроблення" на складові теорії, бо інакше, необхідно розглядати поняття "контракт" в рамках і інших економічних теорій, наприклад теорії прав власності, теорії суспільного вибору, теорію організації та ін.

Представляє інтерес позиція тих авторів [14; 15], що розглядають контракти в рамках номіналістичної теорії грошей, за якою, заперечуючи товарну природу грошей, їх розглядають лише як умовні знаки. Зокрема В. Тамбовцев стверджує [14, с. 134], що гроші мають контрактну природу і є, по суті, недовиконаними контрактами, або контрактами, що знаходяться в процесі свого виконання. Звідси, на думку вченого, зростає значення державного регулювання фінансових ринків з метою обмеження використання ризикованих контрактів.

Деякі автори ототожнюють контракт з окремим інститутом. Так, А.Олійник стверджував [11, с. 240], що, як і будь-який інститут, контракт не стільки обмежує взаємодію, скільки створює передумови для неї, що в свою чергу стає особливо очевидним у разі, коли моменти укладання та здійснення угод не збігаються у часі. Однак ми переконані, що подібний підхід є не зовсім коректним, оскільки вважаємо, що інститути, в рамках взаємодії яких і здійснюються контрактні відносини, є дуже різними. Так, розрізняють [16, с. 25] інститути формальні, які функціонують у т.з. "стійких" формах (державні органи

та організації, закони та інші встановлені правила), а також неформальні, які виступають у вигляді неписаних правил, звичаїв, традицій, принципів та ін. Вважаємо за необхідне підкреслити, що контракт є особливим видом формального інституту, а саме – регуляцією. Так, В.Тамбовцев, один з найбільш відомих на пострадянському просторі дослідників з проблем регулювання економіки, писав, що "…регуляції є деяким різновидом інститутів. Специфічною особливістю, що відрізняє регуляції від інших економічних інститутів, виступає той факт, що вони завжди вводяться свідомо, а не формуються спонтанно, а також те, що вони спрямовані на досягнення певної мети..." *(кін. цит.)* [17, с. 9-10].

Необхідно відмітити, що складність вивчення підходів використання контрактів в економіці обумовлена тією обставиною, що контракт є категорією міждисциплінарною і, в першу чергу, економіко-правовою. Таким чином, опираючись навіть на чисельні, але суто економічні роботи, дослідити дане поняття проблематично. Саме тому надзвичайно великого значення набуває аналіз контрактів в рамках т.з."класичної юридичної теорії" [18]. Так, згідно цієї теорії, під контрактами слід розуміти угоди між двома та більше фізичними та/або юридичними особами щодо набуття або припинення будь-яких прав. При цьому важливо відмітити ту точку зору, що обов’язковою умовою (атрибутом) контрактів є взаємність обіцянок, адже лише при цій умові контракт можна вважати повноцінним, тобто таким, що має законодавчі гарантії. Так, будь-який контракт (договір) повинен мати два обов’язкових елементи, а саме: пропозицію однієї сторони укласти контракт (т.з. "оферта", що з лат. offertus – запропонований) та прийняття пропозиції з іншої сторони (т.з. "акцепт", що з лат. acceptus – прийнятий). Зазначені відомості слід розглядати як одні з визначальних постулатів теорії контрактів в цілому, які є водночас структурними елементами і при здійсненні будь-якого детального аналізування реальних проблем контрактації соціуму.

Необхідно відмітити, що нині в науковій економічній літературі відсутня і єдність думок з приводу обов’язкових елементів контракту. Зокрема той самий В.Тамбовцев, спираючись на дослідження Р.Познера [19], стверджує [7, с. 25-

28], що контракт повинен складатися з тріади: "пропозиція – згода – винагорода". При всій повазі до даної точки зору вважаємо, що такі деталі часто є несуттєвими, оскільки висновки робляться, не беручи до уваги відмінності правових систем (англосаксонської, континентальної та ін.). Вважаємо, що елемент "винагорода" повинен обов'язково міститися лише в оферті, а інакше укладання контракту втрачає зміст. Необхідно відмітити, що на практиці під час укладання контрактів часто спостерігається ефект відсутності винагороди, тобто за умови отримання лише зобов'язання, однак це, на нашу думку, пов'язано з недосконалістю законодавства щодо розв'язання контрактних спорів. Слід відмітити, що концепція правового централізму [20], згідно з якою конфлікти між учасниками контрактів повинні вирішуватися державою (зовнішнім арбітром), на практиці не завжди ефективно вирішуються і в економічно розвинутих країнах, зокрема в США [21, с. 55-67], у Великобританії [22, с. 45-60] та ін. Ще гострішою є дана проблема на пострадянському просторі загалом та в аграрному секторі України зокрема, що буде показано далі у дисертаційній роботі.

Узагальнюючи зміст постулатів юридичної теорії контрактів, слід відмітити наступне: по-перше, під контрактом слід розуміти складну систему взаємних домовленостей дій учасників, суть якої – гармонізація індивідуальних інтересів учасників в результаті переговорного процесу; по-друге, контракти повинні обов'язково контролюватися (забезпечуватися надійність виконання) та захищатися державною владою (судом).

Доцільно окремо і більш детально проаналізувати зміст категорії "контракт" в рамках неоінституціональної економічної теорії. Ця теорія [6, с. 192; 7, с. 34] виходить з припущення про поділ контрактів на класичні, неокласичні та реляційні, а також з тієї точки зору, що на практиці неможливо створити ідеальний контракт, який передбачав би усі можливі обставини (сценарії), який би при цьому мав би належну юридичну силу, через обумовлено обмежену раціональність учасників угоди. Так, А.Скоробогатов, вивчаючи моделі неповних контрактів, підкреслював [23, с. 95], що неповнота контрактів призводить до недостатнього інвестування у специфічні активи.

Погоджуємося із тим, що у реальній економіці дійсно не можливо врахувати усі обставини та перешкоди, що можуть виникати у відносинах між агентами. Звідси, ефективне використання контрактів на практиці є складною, багатогранною задачею, яка має численні альтернативи вирішення. Слід підкреслити також різні аспекти вирішення задачі побудови ефективного контракту, оскільки одна частина задач знаходиться в економічній компетенції, а інша – вимагає юридичного обґрунтування та пильної уваги органів державної влади, зокрема у розробці ефективних правових механізмів (судовий захист та ін.). При цьому слід підкреслити, що існують водночас і психологічні аспекти суті проблеми, які традиційно недостатньо враховуються.

Деякі автори, наприклад [13, с. 351], небезпідставно порівнюють контракт з організацією, оскільки і контракт, і будь-яка організація створюються із сукупності осіб (сторін), які покликані вирішувати спільну задачу. Досліджуючи контрактну природу фірми та ринку в рамках неоінституціоналізму, Б.Корнейчук об’єднує згадане в одну категорію – організація, аргументуючи це тим, що ринки та фірми представляють собою мережу реляційних контрактів [8, с. 188]. Буде справедливим відмітити, що одними з перших науковців, хто запропонував розглядати концепцію фірми як сукупність контрактів, були американські економісти А.Алчіан та Г.Демсец [24]. Проте такі підходи, на нашу думку, не зовсім коректні, оскільки контракт, на відміну від організації, має завжди термін дії. Також, на нашу думку, важливо відмітити і те, що організація на відміну від контракту, може створювати блага, тоді як контракт є скоріше фактором, передумовою ефективності зазначеного. З цього приводу доцільно акцентувати увагу на висновках С.Мастена, який своїми дослідженнями [25] довів наявність різної правової природи між категоріями "контракт" та "організація". Доречно відзначити, що і П.Мілгром та Дж.Робертс також поставили під сумнів тези А.Алчіана та Г.Демсеца про те, що фірму (організацію) слід розглядати як сукупність контрактів, пояснюючи зазначене тим, що дані автори лише намагалися пояснити роль ієрархії та контролю у фірмі з позицій стимулювання [6, с. 89]. Важко не погодитися з П.Мілгромом та Дж.Робертсом і у тому [26,

с. 45], що не слід ігнорувати дослідження інших авторів, зокрема роботи Д.Крепса [27], який запропонував, наприклад, розглядати фірму як носій репутації.

Необхідно ще раз підкреслити, що більшості науковим дослідженням, що стосуються впливу контрактного підходу на економіку, притаманна наявність протилежних думок та тверджень. Так, передусім слід зазначити, що нині в економічній науці немає чіткої та однозначної відповіді, що слід розуміти під категорією контракт. Це, очевидно, обумовлено тим фактом, що дане поняття є багатозначним. Так, в широкому розумінні під терміном контракт [28, с. 168] (перекладається з лат. contractus – договір) необхідно розуміти угоду (частіше письмову) з взаємними зобов'язаннями для договірних сторін.

Таким чином, враховуючи складність у наданні чіткої дефініції категорії "контракт", ми пропонуємо під контрактом розуміти угоду між двома та більше фізичними та/або юридичними особами (сторонами), у якій визначаються система дій (або умови бездіяльності) та механізм відповідальності у разі невиконання зобов’язань, які виникли в результаті укладання цієї угоди.

Окремим питанням є класифікація контрактів. Його дискусійність, як показали дослідження, обумовлена не стільки традиційно відомими підходами до типізації контрактів, скільки функціональними наслідками таких диференційних схем щодо оцінювання та реалізації ефективності репрезентативної економічної системи, в рамках якої діють досліджувані контракти. Так, традиційно контракти поділяють [13, с. 371; 29, с. 320] на експліцитні (явні, формальні, як правило письмові) та імпліцитні (неявні, неформальні, усні). Для того, щоб контракт можна було класифікувати як експліцитний, він повинен в обов’язковому порядку містити основні елементи, перелік яких передбачений класичною юридичною теорією контрактів, насамперед розглянутим раніше принципом оферта – акцепт. Якщо ж говорити за імпліцитний тип контракту, то під цим типом найчастіше розуміють характерні несформовані, а, відповідно, і юридично не оформлені належним чином обіцянки. Необхідно відмітити, що імпліцитні контракти на практиці є, як правило, своєрідним доповненням екс-

пліцитних угод. Між тим, як вважаємо, саме імпліцитні контракти можуть бути потужними інструментами, що забезпечують економію трансакційних витрат або ж безпосередніми бар'єрами до зростання ефективності.

При дослідженні еволюції імпліцитних контрактів можна виявити, що подібні форми контрактів здавна існували у суспільстві, наприклад, у вигляді стипуляцій (усних договорів у римському праві) [30, с. 297-303]. Слід також погодитися з М.Блаугом, який стверджував [31, с. 42], що ще у роботі А.Сміта "Добробут націй" [32] проглядаються зародження т.з. теорії "неявного контракту". Однак найбільшим недоліком даного виду контракту є те, що на практиці імпліцитні контракти не можуть мати ефективного способу захисту в судах. Між тим, важливо відмітити, що більшість сучасних економічних теорій ґрунтується [33] на постулаті про те, що усі конфлікти, які виникають внаслідок контрактного процесу і пов'язані з примушенням до виконання зобов'язань, повинні бути ефективно розв'язані судами. Цілком очевидно, що ефективне використання контрактного підходу в економіці передбачає існування дієвих правових норм і належної судової практики. Подібної точки зору дотримуються Ж.-Ж.Лаффон [34, с. 30], В.Тамбовцев [7, с. 31] та ін.

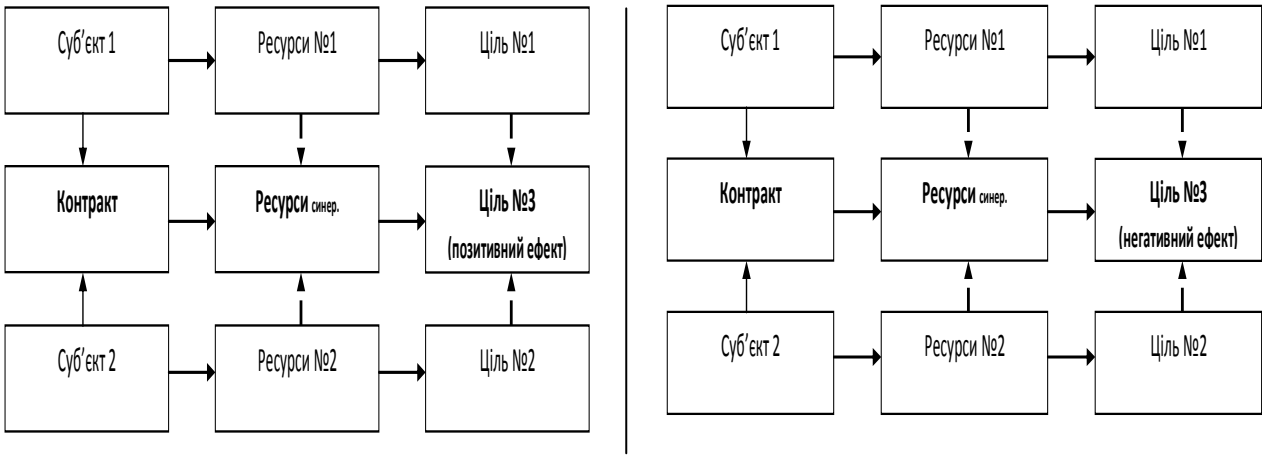
Враховуючи кризові тенденції окремих галузей та тривалої рецесії вітчизняного АПК загалом, питання причин недостатньої ефективності ринкових трансформацій в Україні вже тривалий період мають підвищену актуальність. Такий дисбаланс має різноманітні прояви щодо цілого ряду аспектів функціонування сільського господарства, як соціальних, так і економічних, як на рівні підприємств, так і сільських територій загалом. Водночас слід зазначити, що ні в процесі ринкових реформ, ні на постприватизаційному етапі у макроекономічній та регіональній політиці не були залучені інструментарії теорії контрактів. Між тим існують численні приклади успішного використання останньої у світі як в теоретичному аспекті, так і безпосередньо для вирішення прикладних суспільних (економічних) проблем. Саме тому важливим стає обґрунтування концептуальних положень теорії контрактів на предмет їх використання у вітчизняній аграрній економіці.

З цього приводу слід підкреслити, що основною задачею контракту є врегулювання інтересів учасників контрактних відносин та максимізація загальної вартості, як безпосередній функціональний наслідок зазначеного. Саме контракти, на нашу думку, можуть бути задіяні у заходах, спрямованих на зменшення втрат і витрат, а також для зростання додаткової вартості на процесовому рівні управління окремими організаціями, процесами, групами виконавців і т.д. При цьому контрактний підхід може бути використаний як інструмент забезпечення балансу інтересів між державою та агентами ринку, а також в межах окремої організації, наприклад, для чіткого визначення відносин між персоналом і керівництвом, середнім і вищим менеджментом і т.п.

Принципова схема, що описує роль контракту, представлена на рис. 1.1. Необхідно відмітити її універсальність. Так, у даному випадку **Суб'єктом 1** може бути: персонал підприємства, селяни які здають в оренду землю, сільська громада, державна влада та ін. **Суб'єктом 2** можуть бути суб'єкти господарської діяльності, в особі власників або/та вищого менеджменту. Звідси, контракт розглядається нами як фактор, який не лише здатний об'єднувати ресурси (внаслідок чого виникає синергетичний ефект, при якому відбувається мінімізація витрат ресурсів), але й формувати загальну ціль – максимізацію загальної вартості, яка б представляла собою синтез окремих цілей різних груп економічних агентів, які не суперечать одна одній (Варіант 1 рис. 1.1). Одразу хотіли б підкреслити, що на противагу ефекту синергії, у реальності недосконалий контракт може (і часто виконує) роль бар'єру до зростання ефективності використання ресурсів (Варіант 2 рис. 1.1).

Важливо відмітити, що за своєю суттю (природою) контракти як категорія є *неповними* апріорі. Це обумовлено, як правило, тим, що між учасниками контрактних відносин існує асиметрія інформації, а тому учасники таких відносин не можуть у повній мірі передбачити, яким чином будуть розвиватися події; у сукупності це призводить до виникнення інформаційної ренти, яку можуть отримувати окремі групи агентів. Наприклад, селяни, не маючи повної інфор-

мації, насамперед про можливі альтернативи, вимушені підписувати договори оренди з мінімальною (або нижчою від можливої) реальною вигодою.



Варіант 1 (ефективна модель) Варіант 2 (неефективна модель)

Рис. 1.1. Схема взаємодії суб'єктів економіки шляхом використання контрактного підходу

Джерело: власні дослідження.

Безпосередньо нами досліджувалася одна з найгостріших проблемних ситуацій, а саме: руйнування інфраструктури сільських громад, обумовлена формуванням нових типів сільськогосподарських підприємств в останній час. Досліджувалися ситуації на прикладі аграрної економіки окремих адміністративних районів Вінницької області. Щодо всіх зазначених ситуацій було відзначено наявність виключно несприятливих контрактних відносин в межах підприємств, між сільськогосподарськими підприємствами та місцевими громадами, а також між державною владою і представниками аграрного бізнесу. При цьому було зроблено висновок про те, що кардинально змінити ситуацію - зменшити кількість конфліктів, обумовлених недосконалими контрактними відносинами, що поширені на даний час, а також створити умови для формування синергетичного ефекту використання ресурсів у сільськогосподарському виробництві реально можливо лише шляхом розробки та запровадження контрактів нового типу, які несли б відповідні стимулюючі функції.

Підводячи підсумок розгляду найбільш загальних положень теорії контактів в контексті економічних досліджень, вважаємо, що історія розвитку еконо-

мічної теорії контрактів може бути відображеною за певною еволюційною схемою (рис. 1.2).

Фундатори	Назва етапу	Основна ідея
А.Алчіан, Г.Демсец [24] та ін.	Контрактний підхід до організації (фірми)	Організація (фірма), як і контракт, створюються сукупністю осіб (сторін), які покликані вирішувати спільну задачу
К.Азаріадес [35], М.Бейлі [36], Д.Гордон [37], А.Сміт [32], О.Харт [4] та ін.	Теорія імпліцитних контрактів	Основними є механізми примушення до виконання контрактів, а також моделі неповних контрактів та агентських відносин
Дж.Нейман, О.Моргенштерн [38], П.Мілгром [6] та ін.	Концепція прийняття рішень на основі теорії ігор	Аналіз сутності контрактів через оцінювання ризиків за умов використання ігрового підходу
О.Вільямсон [39], Р.Коуз [40], Г.Саймон [41] та ін.	Контрактний підхід в рамках неоінституціоналізму (теорій трансакційних витрат, агентських відносин, обмеженої раціональності)	Розгляд сутності контрактів в контексті поведінки індивідів, що приймають рішення в умовах обмеженої раціональності та ресурсів
Дж. Акерлоф [3], М.Спенс [1], Дж.Стігліц [2], Ж.Тіроль [33] та ін.	Контрактний підхід в рамках опортуністичної поведінки ("провали ринку")	Розгляд сутності контрактів через ефект інформаційних асиметрій
Д.Бейрон [42], М.Деватріпонт [43], Б.Холмстром [44] та ін.	Теорія стимулювання	Концепція можливості оптимізації стимулюючих контрактів
С.Белл [15], В.Тамбовцев [14] та ін.	Контракт в рамках номіналістичної теорії грошей	Гроші мають контрактну природу і є, по суті, недовиконаними контрактами
Автор дисертації	Підхід на основі реляційних стимулюючих контрактів	Визначальна роль реляційного контракту як ключового елементу системи регулювання сучасних соціально-економічних відносин

Рис. 1.2. Еволюція економічної теорії контрактів

Джерело: власні дослідження.

Незаперечним є той факт, що сучасна економіка, активно трансформуючись вимагає формування нових ідей у напрямку вдосконалення як теорії, так і практики укладання контрактів. Авторська концепція теорії реляційних стимулюючих контрактів, безперечно, тісно пов'язана з ортодоксальними основами загальнопоширеної теорії контрактів. Разом з тим відмінною рисою авторської концепції є те, що вона дозволяє розкрити усю складність деформацій у взаємовідносинах між учасниками контракту, пропонуючи саме на цій основі шляхи подолання дисфункцій. Надзвичайно важливим при цьому є те, що використання запропонованих автором реляційних стимулюючих контрактів розглядається насамперед як основа для вирішення сучасних проблем сільського господарства, тобто доведені до рівня конкретних прикладних рішень.

Більше того, є вагомі підстави стверджувати, що саме реляційні стимулюючі контракти є основою побудови ефективних інструментів регулювання вітчизняної економіки, одночасно направлених на ліквідацію опортунізму, корупції, рентоорієнтованої поведінки та ін.

Аналіз наукових робіт та проведені дослідження дозволяють говорити про те, що в Україні контрактний підхід як засіб цільового регулювання використовується скоріше епізодично. Можна стверджувати також і те, що питання прикладного застосування контрактного підходу є вивченими недостатньо як в Україні, так і у світі загалом. З цього приводу важко не погодитися з Б.Салані, який відмічав, що сучасна теорія контрактів "…не розвивається рука в руку з емпіричною перевіркою моделей. Більшість текстів містять лише теоретичний аналіз, в них не приділяється достатня увага фактам." *(кін. цит.)* [45, с. 191].

Відомо [46, с. 659], що будь-яка теорія є логічним узагальненням практичного досвіду людей. Саме тому ми вважаємо, що теорію та практику використання контрактів в економіці слід розглядати як єдине ціле – як неподільний механізм, що має спільну мету. Тоді ситуацію з розвитком теорії контрактів можна зобразити таким чином (рис. 1.3). Так, сучасний механізм розвитку соціуму розвивається за дисбалансом із теорією контрактів та потенціалом практичної її реалізації (Варіант А рис. 1.3). В результаті цього не працюють повною

мірою основні ідеї теорії контрактів, до яких слід віднести концепції максимізації загальної вартості, більш ефективного використання обмежених ресурсів, розв'язання конфліктних ситуація та ін. З іншого боку, основною причиною невдач теорії контрактів є також брак досліджень реальних об'єктів та суб'єктів економіки, що безпідставно заміщується імітаційним моделюванням. Таким чином, необхідно констатувати, що лише практичні дослідження використання контрактів в економіці можуть "запустити механізм" (Варіант Б рис. 1.3) реалізації та вдосконалення теорії контрактів, який був би здатний ефективно використати її потенціал.

Варіант А (діючий механізм) Варіант Б (необхідний механізм)

Рис. 1.3. Механізми розвитку теорії контрактів

Джерело: власні дослідження.

З іншого боку, розгляд теорії контрактів дає підстави зробити висновок про те, що у сучасних теоретичних наукових роботах, як правило, використовується ситуаційний метод дослідження ролі контрактів в економіці. Натомість вирішення проблем вимагає формування принципів системного змісту, які б несли високий рівень універсальності щодо свого застосування. Безперечним є те, що відповідні теоретичні знання потребують певного упорядкування. Важливо при цьому відмітити, що ігнорування системного підходу до категорії "контракт" унеможливлює повноцінне розглядання контрактів у єдності взає-

мопов’язаних складових, тим самим сприяючи розумінню складних процесів, що відбуваються в економіці.

Все зазначене дозволяє, з одного боку, узагальнити існуючий базис теорії контрактів, а також окреслити проблемні її аспекти, які вимагають уточнення, корекції, подальших досліджень.

1.2. Методичні засади типології контрактів

Детальне аналізування літературних джерел засвідчило необхідність акцентуації уваги на методичних основах типізації контрактів. Так, функціональна типологія контрактів вимагає більш чіткого тлумачення окремих понять. Необхідно відмітити, що нині більшість науковців вважають поняття "контракт" та "договір" синонімами [11, с. 229; 9, с. 24]. Проте, на нашу думку, "контракт", на відміну від "договору", є поняттям більш широким та, що особливо важливо, більш містким. Договір, як правило, є типовим (або примірним) документом (затвердженим Міністерством юстиції України або іншим уповноваженим на те органом державної влади), тобто у договорі завжди передбачаються істотні умови (предмет, термін дії, відповідальність сторін тощо). Відповідно до ч. 2 ст. 11 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) "Підставами виникнення цивільних прав та обов’язків, зокрема є: 1) договори та інші *правочини*..." *(кін. цит.)* [47]. Саме тому вважаємо, що більш доцільним при тлумаченні функціонального змісту контрактів використовувати термін "правочин". Водночас контракт надає можливість учасникам включати одночасно як додаткові умови, так і зобов’язання сторін, що підкреслює потенційну економічну роль контракту для стимулювання певних сторін діяльності (співпраці) зацікавлених осіб.

Важливо відмітити, що контракти як такі відомі суспільству ще з часів Древнього Риму. Так, контрактами за римським правом визнавалися [29, с. 320] лише ті угоди, які дозволені законом, всі ж інші угоди не могли визнаватися контрактами. Знову ж таки за римським правом контракти поділялися на чоти-

ри типи: 1) вербальні (лат. verbalis– усні), що заключалися в усній формі; 2) літеральні (лат. litteris – письмові) або ті, які заключалися у письмовій формі; 3) реальні (лат. re contrahitur obligatio) – контракти, які виникали з моменту фактичної передачі чогось; 4) консенсуальні – контракти, у яких зобов'язання виникають в результаті угоди, яка досягнута між сторонами. Необхідно також зазначити, що існували т.з. контракти "доброї совісті" (лат. contractus bonae fidei) та контракти "строгого права" (лат. contractus stricti juris). Звідси можна стверджувати, що тодішні контракти у якійсь мірі є прототипом сучасних договорів.

І.Новицький та І.Перетерський, опираючись на історичні дані в римському приватному праві, стверджують, що під контрактом слід розуміти "...договір, визнаний цивільним правом і забезпечений позовним захистом" *(кін. цит.)* [30, с. 294]. На думку цих науковців [30, с. 294-296], відповідно до праці "Інституції" древньоримського юриста Гая, контракти дійсно поділялися на чотири основних види. Проте були і інші, менш відомі, форми контрактів, наприклад, такі як "безіменні контракти" (contractus innominati). Як приклад варто лише пригадати різновид "безіменних контрактів", такий як facio ut facias (з лат. "роблю для тебе певні дії з метою, щоб ти зробив для мене певні дії"). Було б несправедливо не згадати про таку неформальну форму контрактів, як "квазі-контракти" (з лат. "зобов'язання як ніби то з договору"). Цікавим є те, що обов'язковою умовою будь-яких контрактів був і залишається консенсус [30, с. 295] (з лат. перекладається consensus – згода, одностайність [28, с. 165]), тобто збіг думок. Важливо також нагадати, що у римському праві договори поділялися на контракти та пакти. Останні в свою чергу, представляли собою угоди, які, як правило, були незахищені юридично. Варто відзначити, що пакти поділялися на: 1) pacta vestita ("одягнуті", тобто такі, що мають юридичну силу); 2) pacta nuda ("голі", тобто такі які не мають позовної сили). Проте наголошуємо, що у більшості випадків пакти – це неформальні (імпліцитні) угоди, які досить часто слугували своєрідним додатком до контрактів, які не є обов'язковими до виконання. З цього приводу варто нагадати відомий пакт [48, с. 229], який був підписаний 23 серпня 1939 р., більш відомий у світі як пакт Молотова – Ріббент-

ропа, що по суті був додатковим протоколом до радянсько-німецького договору про ненапад і за своїм функціональним значенням значно перевищував офіційно задекларовані та публічно відомі положення договору. Звідси можна стверджувати, що класифікація контрактів ніколи історично не була чітко визначеною.

Таким чином, аналіз історичного походження категорії "контракти" дає підстави не погодитися з думкою М.Одінцової, яка стверджувала, що до епохи капіталізму відносини між людьми зазвичай не регулювалися контрактами [10, с. 197]. Одночасно стає зрозуміло, що питання, пов’язані з типологією контрактів, є передумовою прикладного ефективного їх використання в економіці, хоча відповідний механізм забезпечення такої ефективності і у давнину, і нині залишається складним та маловивченим.

Важливо здійснити адекватний опис сучасної типології контрактів, орієнтованої на врахування їх функціональної ролі у реальній (наприклад, аграрній) економіці. Як вважаємо, це доцільно здійснювати в рамках неоінституціональної теорії управління підприємством.

Так, А.Олійник вважає [11, с. 229], що контракт (договір) – це угода про обмін правомочністю і його захист, яка є результатом усвідомленого і вільного вибору індивідів у заданих інституційних рамках. П.Мілгром та Дж.Робертс стверджують, що під контрактами необхідно розуміти обіцянки, за невиконання яких передбачена юридична відповідальність [26, с. 376]. Б.Корнійчук вважає [8, с. 244], що контракт – це угода про обмін відносними правами власності. На нашу думку, логічно більш точним є визначення поняття "контракт", дане В.Тамбовцевим, який вважає, що під контрактом слід розуміти план спільних дій його сторін, а суть будь-якого контракту полягає, як відомо, у тому, що останній фіксує зобов'язання кожної із сторін виконати певні дії в обмін на певні дії іншої сторони [14, с. 134-135].

Доцільно відмітити, що більшість сучасних наукових досліджень теорії контрактів базується на роботі лауреата Нобелівської премії в області економічної організації О.Вільямсона "Экономические институты капитализма: Фир-

мы, рынки, "отношенческая" контрактация" [39]. Так, сам О.Вільямсон вважав, що контракт – це угода між покупцем і постачальником, у якій умови обміну визначаються трьома чинниками: ціною, специфічністю активів і гарантіями [39, с. 688]. Кожен з цих чинників відображають особливість однією з версій теорії контрактів. На думку В.Тамбовцева, Б.Корнейчука, М.Одінцової [7, с. 34-37; 8, с. 181-182; 10, с. 241] звідси невипадковим є традиційний поділ контрактів на три види: *класичний, неокласичний та реляційний.*

За згаданого поділу класичний – це повний контракт, який враховує усі обставини, а тому передбачає виключення умови зловживання (опортунізму) з боку учасників контрактних відносин. Проте, якщо Б.Корнійчук стверджує [8, с. 183], що гарантом виконання класичного контракту є держава, то В.Тамбовцев вважає [7, с. 35], що цей тип контракту взагалі не передбачає виникнення конфлікту, а тому виключає звернення учасників угоди до третьої сторони. Цікавою, проте не зовсім коректною представляється точка зору М.Одінцової, яка, досліджуючи класичний тип контрактів, відзначає, що участь третьої сторони договір не передбачає, а при виникненні конфлікту сторони звертаються до суду [10, с. 255]. Доречно відмітити, що у науковій літературі, наприклад [13, с. 372], думка про те, що у класичних контрактах усі суперечки вирішуються у судах, є непоодинокою. На нашу думку, суд як орган державної влади і є тією третьою стороною, яка здатна бути інструментом примушення виконання зобов’язань усіма сторонами (учасниками) контракту. У зв’язку з цим варто пригадати висновки, зроблені О.Хартом [4] на основі досліджень проблеми контрактів у працях Р.Коуза, О.Вільямсона та ін., а саме: про неможливість створення т.з. "всеосяжного" контракту. Відповідно стверджувалося, що, якби створення повного (класичного) контракту було б можливим, то "...сторони ніколи б не мали причин модифікувати чи оновлювати їхні контракти, бо все було б передбачено і заплановано заздалегідь. Не було б ніколи і жодних спорів, а відтак і третьої сторони (наприклад, суду), яка б (безвитратно) могла визначити, чи порушила одна зі сторін контракт, і винести відповідне покарання" *(кін. цит.)* [4, с. 191].

Слід погодитися з тією групою вчених-економістів, які підкреслили [7, с. 35; 10, с. 198-199; 6 с. 192; 12, с. 358] складність укладення класичних (повних) контрактів. Звідси, дійсно можна стверджувати, що на практиці контракти не можуть бути повними апріорі. Цей висновок означає, що контракти завжди передбачають існування специфічних трансакційних витрат (збір та обробка інформації, судові витрати у разі виникнення конфліктів та ін.).

В свою чергу, неокласичний контракт – це неповний тип контракту, який обумовлений виникненням асиметрії інформації, і, як наслідок цього, можливістю зловживань (недотримання обіцянок) з боку учасників угоди. Інакше кажучи, саме цей вид контракту нині є найбільш поширеним на практиці. Подібне визначення пропонують В.Тамбовцев та Б.Корнейчук [7, с. 36; 8, с. 181-182]. Таким чином, у даному разі домінуючим обрано фактор опортунізму (його фіксацію, реагування на нього, попередження і т.д.) як універсального явища в економічних відносинах. Даний тип контракту передбачає існування третьої сторони (суд, авторитетна особа, кримінал та ін.), яка покликана вирішувати конфлікт, що може виникнути між учасниками контрактних відносин. Так, ще К.Маркс у своїй праці "Капитал. Критика политической экономии" відмічав [49] недоліки неповних контрактів між робітниками та капіталістами. З цього приводу своєрідною є точка зору М.Одінцової, яка, використовуючи праці представників сучасної західної економічної теорії, зокрема К.Менара [50] та О.Вільямсона [39], вважала [10, с. 257-261], що під неокласичним контрактом слід розуміти угоду, у якій сторони обумовлюють принципи співробітництва. При цьому, на думку згаданого дослідника, інструментом вирішення конфліктів є третейський суд, а не суд як орган влади, до якого сторони конфлікти звертаються в останньому випадку. Особисто ми не повністю згодні з визначенням М.Одінцової, оскільки визначення т.з. "основних принципів співробітництва" більше притаманні реляційним контрактам. Важливо відмітити, що, на нашу думку, у вітчизняній економіці саме неокласичний тип контракту є найбільш поширеним між агентами ринку, адже на практиці між учасниками завжди існує асиметрія інформації, яка здатна викликати прояви опортунізму. С. Соссьє

справедливо, як вважаємо, відмічав, що як тільки проблеми, пов’язані з асиметричністю інформації, беруться до уваги, для досягнення ефективності контрактів необхідно, щоб їх умови могли контролюватися третьою стороною [51, с. 153].

Також не можемо погодитися із А.Олійником, який, описуючи типи контрактів, стверджує [11, с. 236-237], що неокласичний контракт є реляційним контрактом. Важливо відмітити, що в економічній літературі 60-70 рр. XX ст. досить часто науковці вважали, що імпліцитні та реляційні контракти є синонімами [7, с. 40]. На думку А.Олійника, який посилається на роботи О.Вільямсона, перелік контрактів є таким (рис. 1.4).

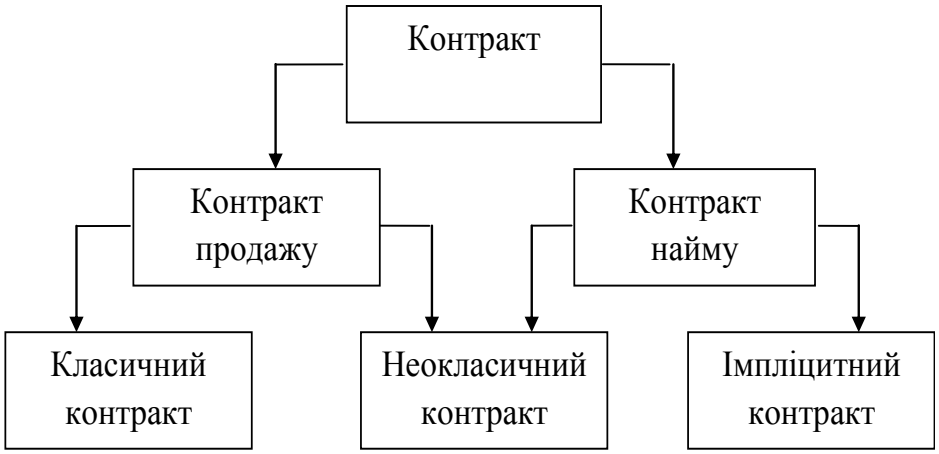


Рис. 1.4. Типи контрактів

Джерело: складено на основі даних А.Олійника [11, с. 237].

Водночас у нас є підстави критично поставитися до зазначеного. Переконані, що подібна класифікація (рис. 1.4) є не зовсім повною. Так, варто пригадати точку зору російських науковців-правознавців І.Новицкого та І.Перетерського, які стверджували, що "...серед контрактів також була одна група зовсім неформальних договорів, це – консенсусні контракти, обов'язкова сила яких виникає, шляхом простої угоди або consensus. Але до консенсусних відносяться лише чотири певних контракти: emptio-venditio (купівля-продаж), locatio-conductio (найму), mandatum (доручення) і societas (товариство)" *(кін. цит.)* [30, с. 295]. Таким чином, можна стверджувати, що А.Олійник нама-

гається об’єднати протилежні компоненти, тобто неформальні (імпліцитні) контракти з формальними (експліцитними), такими, скажемо, як класичний чи неокласичний контракт.

Важливо відмітити, що в економічній науці взагалі відсутня єдність думок та підходів з приводу класифікації моделей неповних контрактів. Так, варто лише нагадати невідповідність моделей О.Вільямсона та Гросман-Харта [52, с. 142-145].

Загалом під реляційними контрактами науковці здебільшого мають на увазі контракти, за якими конфлікти між учасниками угоди вирішуються не стільки зовнішньою управляючою структурою (третьою стороною), скільки у першу чергу внутрішніми (англ. self-enforcement, "вбудованими") механізмами. Так, Ч.Гетц та Р.Скотт стверджували, що контракт слід вважати реляційним тоді, коли сторони не можуть звести важливі умови домовленості до чітких зобов'язань [53, с. 1091]. М.Одінцова відзначала, що реляційний контракт "…приходить на зміну неокласичному контракту із збільшенням тривалості угоди та підсиленням ступеня специфічності ресурсів" *(кін. цит.)* [10, с. 267]. Проте ми вважаємо, що таке твердження не є науково виправданим, оскільки переконані у тому, що не завжди неокласичний контракт трансформується у реляційний. Однак слід визнати, що саме неповнота неокласичних контрактів, яка є досить часто причиною відмови сторін від укладання неокласичного виду угод, стимулює розвиток реляційних контрактів. Це обумовлено тією обставиною, що прорахунок усіх можливих варіантів розвитку подій (врахування особливостей угоди, мотивів та ін.) є дуже затратним з точки зору трансакційних витрат на управління при аналізуванні таких сценаріїв.

Ми також не погоджуємося із тими вченими, які вважають [10, с. 266-267; 13, с. 372], що реляційні контракти існують лише при умові довгострокових відносин. На нашу думка, постановка таких обумовлень є не зовсім коректною, адже тривалість відносин є річ дуже індивідуальна. Яскравим прикладом є практика договорів оренди на земельні паї, де терміни угод (1, 3, 10 років чи ін.), як правило, не влаштовують обидві сторони, що вже є парадоксом.

На думку Я.Кузьмінова, К.Бендукідзе, М.Юдкевич під реляційним контрактом слід розуміти контракт, у якому сторони керуються негласним зведенням правил ведення бізнесу [12, с. 357]. Важко не погодитися з точкою зору цих авторів [12, с. 358-359] у тому, що велику роль у реляційних контрактах відіграє довіра між учасниками угоди, які (учасники) орієнтовані на максимізацію прибутку сторін. З цього приводу можна навести велику кількість фактичного матеріалу, коли в аграрному бізнесі дилема між ефективністю угоди і фактором наявності чи відсутності довіри до партнерів вирішується не на користь максимізації вартості угоди.

Водночас важко погодитися і з думкою про те [8, с. 182-183; 10, с. 266-267; 13, с. 372], що у реляційних контрактах неформальні умови переважають над формальними, а тому цей контракт є таким, що виконується самостійно, тобто сторонами контракту без можливості залучення зовнішнього гаранта. Вважаємо, що такий підхід є не зовсім адекватним, оскільки науковці, що роблять подібні висновки, використовують при цьому результати досліджень із країн, у яких функціонує прецедентна система права. Так, А.Шастітко та Т.Радченко, досліджуючи формальні та неформальні угоди, відзначали [54, с. 57], що можливість звернутися до держави за захистом своїх прав в країнах з прецедентною системою права є не настільки важливою, як в країнах з кодифікованою системою права. На нашу думку, неврахування саме юридичних відмінностей в правових системах досить часто суттєво спотворює поняття "реляційний контракт" на пострадянському просторі.

Погоджуємося з думкою П.Мілгрома та Дж.Робертса [6, с. 198] щодо того, що реляційними слід вважати контракти, у яких сторони не намагаються вирішити нерозв'язне завдання укладення всеосяжного контракту, а досягають домовленості про загальні принципи взаємин. Сторони контракту погоджують не детальні плани дій, а свої цілі, завдання, загальні положення, які можуть бути застосовані в широкому діапазоні ситуацій, критерії для ухвалення рішень у випадках виникнення непередбачених обставин, розподіл повноважень і межі можливих дій, а також механізми вирішення конфліктів у випадках виникнення

розбіжностей. Неважко помітити, що подібна позиція суттєво відрізняється від інших, оскільки ці автори визнають, що у реляційному контракті учасники погоджують лише основні умови контракту (ціль, завдання, механізм вирішення конфліктів). Звідси можна зробити висновок, що на практиці саме така форма контрактів є найбільш перспективною, тому що, очевидно, саме вона є найменш затратною в плані витрачання ресурсів (фінансових, інформаційних, часових та ін.) на укладання, захист, дотримання контракту. Вище зазначене обумовлює важливість дослідження саме потенціалу реляційних контрактів, адже серед науковців, як було показано вище, превалює точка зору про те, що саме ці контракти реально здатні зменшити трансакційні витрати учасників угоди в процесі реалізації економічних відносин.

Таким чином, можна стверджувати, що нині серед науковців немає єдності як стосовно принципів класифікації контрактів, так і механізмів використання контрактного підходу. Така неузгодженість примушує більш детально розібратися у типології контрактів. Відповідно нами запропонована наступна типологія контрактів (рис. 1.5).

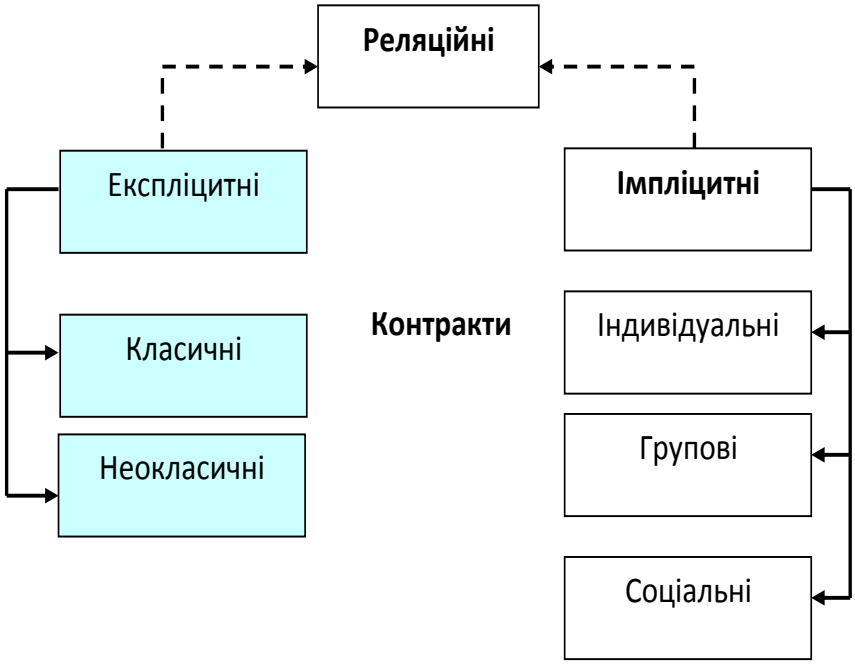


Рис. 1.5. Типологія контрактів в економічній теорії

Джерело: авторська інтерпретація робіт [7, с. 34-48; 8, с. 181-182; 29, с. 320; 30, с. 294-392; 39, с. 128-132].

Згідно з цією схемою, передбачено поділити контракти на експліцитні (формальні, явні, літеральні (як правило)) та імпліцитні (неформальні, неявні, вербальні). Таким чином, даний розподіл здійснено за аналогією класифікації контрактів з римського права; з цього приводу необхідно відмітити, що усі без винятку роботи вчених-економістів базуються саме на римському праві.

Відповідно до зазначеної схеми, імпліцитні контракти поділяються таким чином:

1) індивідуальні (даному типу характерно, як правило, одностороннє очікування виконання дій від іншої сторони);

2) групові (для даного типу характерним є багатостороннє очікування відносно дій будь-якої сторони, що входить до групи агентів);

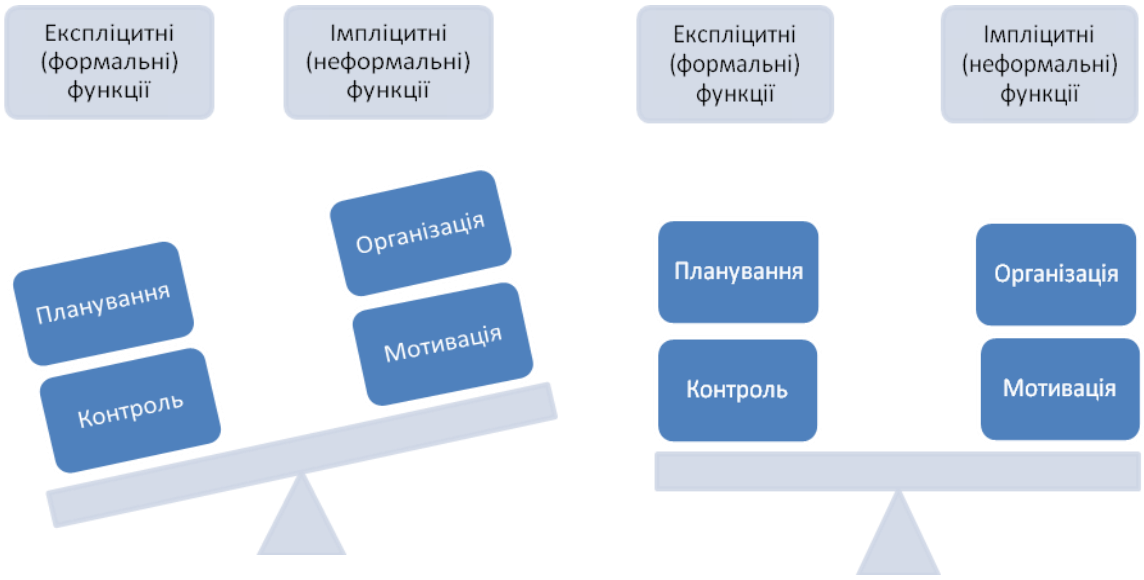
3) соціальні (виникають у тому разі, коли очікування поділяються великою кількістю агентів, що проживають на певній території) або залучені у поле відносин, що регулюються даним контрактом.

Запропонований варіант типології контрактів представляється найбільш адекватним варіантом уточнення існуючих точок зору і зазначених вище у даному підрозділі інших дослідників.

Важливо ще раз відмітити, що найбільший інтерес у розгляді цієї типології представляють реляційні контракти, що обумовлено, як зазначалося, складністю їх класифікації. Цілком очевидно, що головною задачею будь-якого контракту є забезпечення виконання цілей сторін угоди. Саме тому пропонуємо розглянути реляційний контракт як інструмент управління. Під управлінням, ми, як і інші автори, наприклад [55, с. 11-12], розуміємо сукупність дій, направлених на об’єкт з метою досягнення певної сукупності цілей. Традиційно відомо [56, с. 18], що основними функціями управління є: планування, організація, виконання та контроль. Звідси реляційний контракт схематично можна зобразити наступним чином (рис. 1.6), де автором акцентовано увагу насамперед на ролі функцій управління. На рис. 1.6 відображено авторське бачення функціонального змісту типового реляційного контракту в АПК України як інструменту системи управління з таких аспектів:

– по-перше, з точки зору розподілу функціонального управління (як формалізованого відображення відповідного контракту) на експліцитні та імпліцитні функції. За авторським баченням, сьогодні в АПК до формалізованих функцій слід віднести функції планування і контролю, так як саме ці функції відображені у різноманітній документації, що висвітлюють діяльність підприємства. Натомість функції організації та мотивації, як правило, формалізовані епізодично, без детального опису і явно недостатньо;

– по-друге, щодо недоліків і перспектив вдосконалення системи управління підприємством в АПК через контрактну формалізацію. Так, на лівій частині (варіант А рис. 1.6) хотіли відобразити явну перевагу у реальній системі управління функцій планування і контролю, що є типовою дисфункціональною характеристикою пострадянських економічних систем. Відповідно, ефективний контракт (варіант Б рис. 1.6) відображає певний і необхідний баланс між цими функціями.



Варіант А (неефективний контракт) Варіант Б (ефективний контракт)

Рис. 1.6. Функціональний зміст типового реляційного контракту в АПК України як інструменту системи управління

Джерело: власні дослідження на основі вивчення документації діяльності сільськогосподарських підприємств.

Так, на нашу думку, найбільш поширеним недоліком реляційних контрактів у вітчизняній економіці в цілому, та в аграрному секторі зокрема, є наявність дисбалансу реальних функцій управління. Очевидно, при спрощеному трактуванні моделі ефективності окремої організації у ринковому просторі сторони контракту цікавить, як правило, кінцевий результат, а не механізм його досягнення (організація, мотивація). Безперечно ми визнаємо усю важливість задачі (функції) планування у контракті, оскільки саме у такий спосіб визначається місія та план дій сторін. Цілком зрозуміло, що надзвичайно важливе значення має і така функція управління як контроль, оскільки саме вона є заключною стадією контракту, яка передбачає перевірки досягнення поставленої мети, врахування відхилень та ін. Незаперечним є і те, що практика укладання контрактів переконує у тому, що саме ці функції мають бути формальними (експліцитними, письмовими). Однак, ми також переконанні у тому, що саме недооцінювання, нівелювання, а і іноді і свідоме ігнорування під час укладання контрактів таких функцій управління як організації та мотивації і є основною проблемою вітчизняної контрактації в АПК.

Так, В.Антонов, В.Крилов, А.Кузьмичев, досліджуючи проблеми корпоративного управління, стверджували, що однією з причин незбалансованості інтересів є відсутність строго визначених правил та процедур взаємодії всіх учасників корпоративних стосунків у бізнесі [57, с. 41]. Проте, практика контрактації у вітчизняному аграрному секторі економіки свідчить, що саме надмірна формалізація угоди, а також недооцінка функцій організації та мотивації досить часто не лише не забезпечує ефективного результату (розподілу, використання ресурсів), а й погіршує результати при реалізації контрактів.

На нашу думку, саме забезпечення "балансу функцій" (Варіант Б рис. 1.6) реляційного контракту і є базовим компонентом забезпечення ефективної реалізації контракту. Під "балансом функцій" контракту ми розуміємо систему взаємозалежності та співвідношення між експліцитними (формальними, письмовими) та імпліцитними (неформальними, усними) елементами, які можуть змінюватися впродовж дії контракту. Методично визначити такий баланс (чи дис-

баланс) можливо за впливом кожної із функцій управління на кінцевий результат (ефективність) діяльності підприємства. Проте розроблення методики кількісного оцінювання зазначеного виходить за межі даної роботи.

Переконані, що в умовах неповноти (асиметрії) інформації насамперед "збалансовані" реляційні контракти здатні і повинні бути інструментом оптимальної контрактації. Звідси даний тип контрактів, поєднуючи у собі як формальні, так і неформальні функції управління, є більш перспективним на відміну від інших типів. Адже, на нашу думку, основною перевагою реляційних контрактів, над іншими видами контрактації, зокрема над найбільш поширеним неокласичним контрактом є відсутність жорсткої та незмінної логічної конструкції (рис. 1.7).

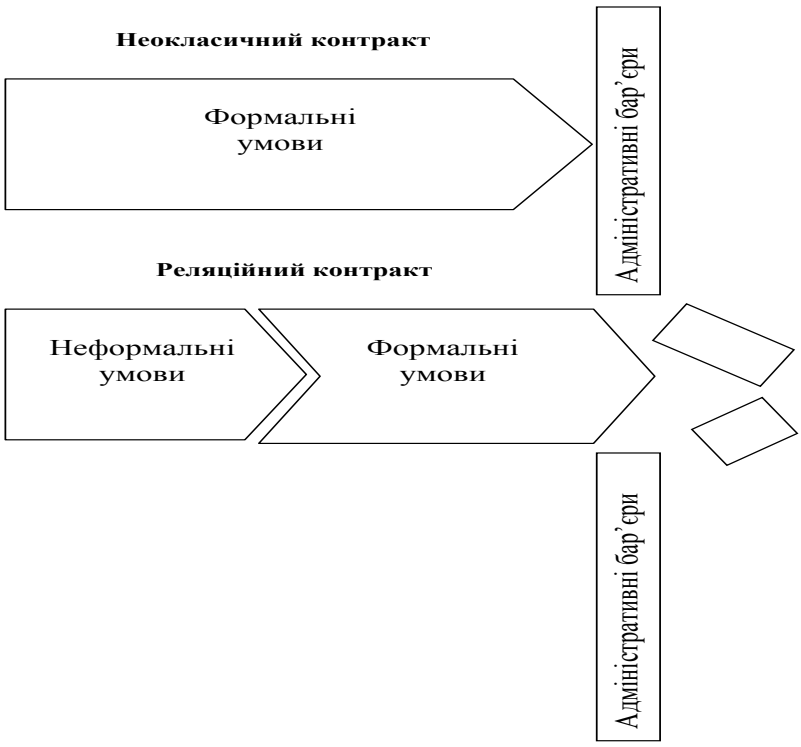


Рис. 1.7. Переваги реляційного контракту над неокласичним контрактом

Джерело: власні дослідження.

Як бачимо (рис. 1.7), головною відмінністю реляційного контракту є те, що він здатний, за рахунок неформальних умов, достатньо ефективно долати адміністративні бар'єри. Під адміністративними бар'єрами в даному випадку, ми як

і інші науковці, наприклад В.Тамбовцев [17, с. 64], розуміємо опортуністичну поведінку, яка, як правило, проявляється у формі надмірних регуляцій або регуляція з надзвичайно високими трансакційними витратами і втратами.

Безперечно, що в основі неформальних умов – обов'язкової складової реляційного контракту – лежать *міжособистісні відносини,* тобто відносини між людьми в результаті їх взаємодії [58, с. 231-237]. Важливість цієї категорії визнається багатьма спеціалістами [59, с.134; 60, с. 78-79; 61, с. 67-71]. Разом з тим не можемо повністю погодитися з думкою, наприклад, В. Шепеля [60, с. 79], про те, що неформальні відносини є менш стійкими у порівнянні з формальними, оскільки в основі механізму їхнього створення лежить суб'єктивний фактор. Ця обставина зумовлює розглянути, яким чином впливає наявність/відсутність неформальних умов в контрактах (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Аналіз відмінностей в контрактах, що обумовлена наявністю/відсутністю неформальних умов

Неокласичний контракт	Реляційний контракт
1. Чітко встановлює мету, задачі, розподіл функцій між сторонами	1. Чітко встановлює мету, задачі, однак не намагається деталізувати функції учасників угоди
2. Чітко визначає (конкретизує) рівень та характер відповідальності кожної сторони за недотримання умов контракту, що в свою чергу ускладнює прийняття позитивних рішень (учасниками угоди)	2. Відсутність чіткої відповідальності дозволяє учасникам сторін (сторонам) вільно приймати ефективні рішення, проявляти ініціативу, критикувати рішення вищого менеджменту та ін.
3. Не сприяє створенню міжособистісних відносин між учасниками контракту, що погіршує організацію виконання контракту	3. Розширює можливості створення сприятливого морально-психологічного клімату між сторонами контракту
4. Відносини між учасниками контрактних відносин формуються по вертикалі (між керівництвом)	4. Відносини формуються по горизонталі (між групами фахівців)
5. Перешкоджає учаснику контрактних відносин враховувати думки та пропозиції інших сторін учасників контрактних відносин.	5. Створює умови для врахування думок та пропозицій усіх зацікавлених осіб (як приклад громади села)
6. Відсутня, як правило, можливість проводити додаткове стимулювання	6. Існує можливість додаткового стимулювання учасників контрактних відносин
7. Сприяє проведенню рентоорієнтованої поведінки стороною (сторонами)	7. Перешкоджає проявам рентоорієнтованої поведінки сторонам контракту

Джерело: власні дослідження.

Як бачимо (табл. 1.2), неформальні умови на практиці можуть бути дієвими інструментами, які здатні, якщо не ліквідувати, то принаймні зменшити кількість проявів опортунізму в реальній економіці.

Погоджуємося з точкою зору Д.Норта, автора теорії інституційних змін, який у своїх дослідженнях відмічав [62, с. 112] труднощі, що виникають між сторонами контракту в процесі його виконання, зокрема, бажанням одного учасника (усіх учасників) змінити умови контракту після його підписання, а також випадки, при яких окремі положення контракту втрачають сенс і, як наслідок, стають необов'язковими до виконання. У зв'язку з цим хотілось би відмітити, що саме реляційні контракти є досить "гнучкими", а це, в свою чергу, дозволяє зменшити наслідки (ризики) невизначеності та уникати конфліктних ситуація між учасниками угод в економіці, які виникають під час визначення оптимального координування плану дій. Водночас, не буде зайвим сказати, що, хоча праці Д.Норта та інших інституціоналістів і містять цінні теоретичні тези щодо використання контрактів в економіці, однак у них, як правило, відсутній адекватний аналіз, який мав би за підґрунтя достатній емпіричний базис; аналогічної в цілому точки зору дотримуються і інші дослідники, наприклад [13, с. 328]. Зі свого особистого досвіду хотіли б підкреслити дуже незначне прикладне значення згаданих вище робіт, тобто можливість їх використання при розв'язанні конкретних задач.

Слід відмітити також, що найбільшим недоліком більшості сучасних наукових робіт є те, що типологія контрактів у них має абстрактно схоластичні та тенденційні ознаки, які є суттєво віддалені від практики укладання реальних контрактів. Серед інших недоліків типологізації слід відмітити відсутність адекватного, і, що є більш важливим, легітимного (визнаного на законодавчому рівні) визначення поняття "реляційний контракт".

Таким чином, на нашу думку, під реляційним контрактом слід розуміти письмову угоду (правочин) між двома та більше фізичними та/або юридичними особами, яка спрямована на зміну прав та обов'язків (набуття та/або позбавлення) сторін. При цьому обов'язковою умовою такої угоди є наявність можливос-

ті перманентного узгодження інтересів сторін впродовж дії угоди у т.ч. шляхом використання некодифікованих (недокументованих, імпліцитних) механізмів, які, як правило, не стосуються зміни загальних положень контракту (головної мети, задач, механізму вирішення конфлікту). Ефект оптимізації відносин між сторонами, саме на основі цього виду контрактів, обумовлений не лише економією коштів (які витрачаються на суди з агентами ринку, додаткові перевірки діяльності суб'єктів господарювання та ін.), але й сприянням створення ефекту синергії (максимізації загальної вартості).

Звідси можливо зробити підсумовуючий висновок про те, що у сучасних умовах господарювання актуальними є, перш за все, розробка та впровадження в практику саме реляційних стимулюючих контрактів як інструменту оптимальної контрактації, який здатний поєднувати як формальні, так і неформальні стосунки між суб'єктами правових взаємовідносин.

1.3. Контрактний підхід як парадигма побудови системи регулювання в аграрній економіці

При визначенні ролі та перспектив контрактного підходу як інструменту регулювання в АПК перш за все потребує уточнення категорія "державне регулювання" (в даній роботі розглядали термін "регулювання" як синонімічний до "державне регулювання"). Погоджуємося з думкою тих вчених-економістів, які вважають [17; 63], що під державним регулюванням економіки слід розуміти використання юридичних інструментів, за допомогою яких держава здатна впливати на об'єкт впливу (індивідуум, організацію та ін.) з метою реалізації соціально-економічної політики держави. Нині цілком очевидним є те, що досягнути стійкого функціонування економіки неможливо без розробки та впровадження дієвого механізму державного регулювання. Разом з тим, необхідно відмітити і те, що у вітчизняній економіці все частішими стають випадки виникнення конфліктних ситуацій між агентами ринку, зокрема між державою та

суб’єктами господарської діяльності, що у ряді випадків ставить під сумнів доцільність та ефективність такого регулювання. Так, важко не погодитися з В.Тамбовцевим, який відмічав: "…конфлікт між формальними нормами (законами) та неформальними звичаями зовсім не однозначно вирішується на користь перших. Мережа неформальних правил взаємодії економічних агентів за певних умов може, як відомо, "підім'яти під себе" офіційно встановлені правила їх поведінки" *(кін. цит.)* [64, с. 9].

Як справедливо відмічається [65, с. 65], конфлікти бувають різними, як деструктивними, так і конструктивними. Дотримуючись подібної точки зору, Л.Цой вважав, що надзвичайно важливим науковим завданням є пошук та дослідження такого механізму у конфліктній ситуації, який би виявляв домінанту конструктивних та деструктивних процесів у конфлікті, а також сприяв би збереженню конструктивного конфліктного потенціалу, розвитку цивілізованої комунікації між конфліктуючими сторонами і вирішенню соціально значимих проблем як в інтересах конфліктуючих сторін, так і в інтересах суспільства у цілому [66, с. 54]. Саме тому це надає підстави розглядати контракт як один із видів та водночас інструмент регуляції, який може бути направлений на усунення конфлікту інтересів. У дисертаційній роботі аналізувалася насамперед, ситуація конфліктності між державною владою, місцевою владою (сільськими громадами) та власниками та/або вищим менеджментом підприємств різних організаційно-правових форм власності в сучасному вітчизняному АПК.

Відомо, що державні органи влади при запровадженні державного регулювання економіки використовують адміністративний та/або економічний вплив на суб’єктів господарювання. Погоджуємося з А.Грязновою, А.Юдановим [67, с. 58-59], а також Г.Журавльовою та В.Смагіною [68, с. 402-403], які, вивчаючи природу та механізми інструментів державного втручання в економіку, стверджували, що під адміністративними заходами державного регулювання слід розуміти норми поведінки, реалізовані у вигляді законів, указів, постанов та інших законодавчих актів, які запроваджуються державою з метою регулювання взаємодії між учасниками економічних відносин. У цьому контексті економічна

форма впливу держави на економіку, на думку цих науковців, проявляється у запровадженні податків, зборів, фінансової допомоги та інших заходів.

Так, на думку Г.Журавльової та В.Смагіної [68, с. 375], саме створення та забезпечення конкуренції в економіці є найважливішою задачею, яку повинно вирішити державне регулювання. А.Грязнова та А.Юданов стверджували [67, с. 57], що ринок не здатний передбачити усі проблемні ситуації, які виникають між цілями суб'єктів економіки, саме ця обставина і сприяє запровадженню державного регулювання. Цілком погоджуємося з тими вченими-економістами, які вважають [16, с. 24; 68, с. 360; 69, с. 31], що державне регулювання необхідне з метою забезпечення рівноваги економічних та соціальних інтересів у суспільстві. Схожої думки і М.Портер, який вважав [70, с. 253], що в економіці саме державна влада може забезпечити макроекономічну та політичну стабільність. З цього приводу С.Роузфілд, порівнюючи світові економічні системи, стверджував [71, с. 72-73], що досконале державне управління зазвичай скорочує масштаби добровільного обміну й підпорядковує деякі з індивідуальних уподобань виборові планових інстанцій.

Переважаючим лейтмотивом практично всіх економічних теорій XX–XXI ст. (кейсіанство, неолібералізм, інституціоналізм) є точка зору про те, що забезпечення успішного соціально-економічного розвитку держави (регіону) можливе лише за умов ефективного державного регулювання економіки. Саме неузгодженість цілей та інтересів між державою та суб'єктами господарської діяльності спонукає науковців до пошуку нових та удосконалення існуючих механізмів (методів) регуляції. Переконані, що за сучасних умов господарювання одним з ключових регуляторів повинні стати контракти. На нашу думку, використання контрактного підходу в економіці в цілому та в аграрному секторі зокрема може не лише вирішити існуючі протиріччя між агентами ринку та державної владою, але й забезпечити збалансований розвиток вітчизняної економіки. В основі такого переконання використано положення про те, що будь-який механізм регуляції повинен мати формалізацію у вигляді контракту; при цьому, як було доведено у пп. 1.1–1.2 даної дисертації, форма, структура і зміст

контракту зовсім не є "нейтральною оболонкою", а можуть мати реальний вплив на суть і ефективність регулювання.

Розробка та впровадження нових механізмів використання контрактів як виду регуляції потребує уточнення гносеологічних зв'язків у межах загальної теорії державного регулювання. Важливо відмітити, що у XX ст. вчені економісти почали приділяти велику увагу дослідженням, пов'язаним з державним регулюванням економіки, де акценти суспільного інтересу були зміщені у бік інших, переважно приватних. Як наслідок, виникали різноманітні теорії приватного інтересу регулювання економіки, зокрема теорія суспільного вибору (або теорія рентоорієтованої поведінки), економічна теорія регулювання та ін. Загальна ж теорія являє собою сукупність парадигмальних поглядів, визначених як окремі теорії державного регулювання (рис. 1.8).

Рис. 1.8. Основні теорії державного регулювання економіки

Джерело: складено автором на основі досліджень Ю.Ларіна [72], Р.Познера [73], Дж.Стіглера [74], В.Тамбовцева [17].

Коментуючи зміст зазначених теорій (див. рис. 1.8), слід відмітити, що традиційно в рамках теорії суспільного інтересу органи влади запроваджують різноманітні регуляції з метою вирішення проблеми щодо найбільш ефективного використання ресурсів між членами суспільства.

Нині важко сказати, хто з науковців першим розпочав досліджувати теорію суспільного інтересу. Великий вклад у розвиток цієї теорії було зроблено економістами лише у XX ст., такими як Дж.Гелбрейт [75], Дж.Кейнс [76], П.Самуельсон [77], Дж.Хікс [78] та ін. Р.Познер, досліджуючи окремі теорії

державного регулювання економіки, стверджував [73], що теорія суспільного інтересу стала по суті вимогою суспільства на корекцію ринкових відносин шляхом запровадження податків, фінансової допомоги та ін. Відповідно теорія суспільного інтересу покликана вирішувати такі ключові недоліки ринкової економіки:

1. Недосконаліть конкуренції, яка проявляється, зокрема, у тому, що досить часто суб'єкти господарювання порушують конкуренцію між іншими учасниками ринку шляхом використання двох основних способів: 1) інтеграції, коли учасники ринку, об'єднуючись створюють складні горизонтальні, вертикальні та диверсифіковані підприємства; 2) використання специфічних формальних та неформальних контрактів. Досить поширеним прикладом, у т.ч. і вітчизняним, може слугувати ситуація, коли в результаті ефекту масштабу підприємства-гіганти (холдинги, кластери) мають менші витрати у порівнянні з економічно слабшими формами підприємств; при цьому, в числі інших наслідків, загострюється і проблема оптимізації розподілу ресурсів між зацікавленими сторонами. З цього приводу важко не погодитися з С.Роузфілдом, який стверджував: "...марно сподіватися, що безперешкодна ринкова конкуренція може бути справедливою й максимізувати дохід. Моделі ідеальної конкуренції можуть максимізувати добробут, якщо припустити відсутність природних бар'єрів для вільної ринкової інформації, повне знання ринкових можливостей та доступ на ринок. Вони можуть гарантувати справедливість, якщо запроваджено обмеження на патенти й технології, що мають неподільні одиниці чинників виробництва, або на дедалі більшу віддачу від масштабу. Ці риси можуть по-різному поєднуватися, але жоден із варіантів не є єдино правильним і нормативно найкращим" *(кін. цит.)* [71, с. 71].

2. Незбалансованість ринку. Непоодинокими в економіці є випадки виникнення руйнівної або надмірної конкуренції, тобто такої, яка виникає внаслідок наявності надмірної кількості потужностей; як наслідок можна спостерігати відсутність конкурентної рівноваги. Як приклад може розглядатися явище надвиробництва сільськогосподарської продукції в Україні свого часу, яке мало за

наслідок його подальше, невиправдане економічно згортання навіть у тому разі, коли попит на цю продукцію перевищує пропозицію (наприклад, виробництво молока, льону, хмелю і т.д.)

3. Відсутність ринків. Як показує практика, це може спостерігатися насамперед в результаті дефіциту або асиметрії ринкової інформації. Важливо також відмітити, що досить часто відсутні ринки, де можна було б придбати необхідну інформацію, адже ринок, як відзначалося, відображає і сукупність контрактів. Цілком очевидно, що відсутність ринків може бути обумовлена також дією т.з. "зовнішніх ефектів". Як приклад можна розглянути в аграрному секторі явище періодичної відсутності ринків збуту сільськогосподарської продукції, економічно необґрунтованого коливання цін на продукцію АПК та ін.

4. Негативні результати функціонування ринку. Одним з основних недоліків, які може заподіяти функціонування ринку, вважаємо неузгодженість інтересів між суспільством і бізнесом, коли останній бажає отримувати максимальний прибуток і при цьому ухиляється від соціальної відповідальності. Прикладом може бути різке зменшення якості життя сільського населення по мірі розвитку ринкових відносин в Україні. Так, за даними С.Ігнатова [79, с. 63], в останні роки коефіцієнт смертності у сільській місцевості Вінницької області майже в 2 рази був вищим ніж у міських поселеннях. Звідси, саме державна влада повинна втручатися у процеси господарювання агентів ринку з метою справедливого розподілу і перерозподілу прибутку (через систему податків, зборів та інших платежів).

Таким чином, теорія суспільного інтересу державного регулювання економіки орієнтована на те, що державні регуляції запроваджуються з метою реального підвищення рівня життя. Водночас, не зважаючи на такий здавалося б позитивний аспект, важливо відмітити, що теорія суспільного інтересу активно критикується. По-перше, однією з основних задач, на вирішення якої спрямована зазначена теорія, є забезпечення ефективного розподілу ресурсів. Однак, на практиці здійснити це надзвичайно складно. На думку П.Мілгрома та Дж.Робертса, "…жодна окремо взята людина не здатна визначити ефективний

варіант розподілу ресурсів за альтернативних варіантів використання. Для того, щоб це зробити, слід спочатку виявити і врахувати всі можливі види діяльності, а також заявки на ресурси, які можуть і мають бути взяті до розгляду" *(кін. цит)* – науковці, у якості прикладу, наводять аргумент щодо складності отримання повної інформації про учасників економічних відносин. І далі дані зазначені автори пишуть: "практична нерозв'язність завдання знаходження ефективного плану розподілу ресурсів між різними видами діяльності виникає з такої простої обставини, як багатогранність економіки" *(кін. цит.)* [6, с. 97]. Особисто ми переконані, що не лише людина, а й будь-який орган державної влади не здатний вирішити проблему оптимального розподілу ресурсів. Звідси моделі, запропоновані нобелівськими лауреатами в економіці К.Ерроу та Ж.Дебре [80], суть яких полягає в ефективному розподілу благ та послуг в практичному плані, часто критикуються. Так, С.Соссьє відзначав [51, с. 153], що у реальному світі функціонування ринків значно відрізняється від інтерпретації точки зору Ерроу–Дебре, адже учасники обміну практично ніколи не мають симетричного доступу до інформації. Подібної точки зору дотримується і В.Тамбовцев, який стверджував, що обмеженість мови та здібностей до передбачення не дають сторонам переговорів написати всеосяжну угоду, що подібна повним контрактам типу контрактів Ерроу–Дебре [7, с. 84].

З іншого боку, практика свідчить, що незбалансованість ринків є майже завжди. Адже суб’єкти господарської діяльності об’єктивно знаходяться у нерівних умов господарювання, що проявляється у фінансових можливостях, ресурсах (наприклад, землі), потужностях переробних підприємств, транспортному забезпеченні, відносинах з представниками місцевої влади, а також, що є більш важливим, природно-кліматичних умовах (якість ґрунту) та ін. Також слід враховувати, що, якщо розглядати ринок як сукупність контрактних відносин, то в результаті асиметрії інформації між учасниками ринку виникає потенційна загроза прояву опортуністичної поведінки, і це призводить до того, що ефект від різних потенційних можливостей учасників ринку різко посилюється під впливом вже цього фактора біхевіористичної природи.

Зважаючи на вище викладене, а також на багаторічну практику державного регулювання економіки у світі та Україні, слід зазначити, що запровадження дієвих та ефективних регуляцій складають зміст найбільш актуальних і складних економічних задач. Саме тому нині, розглядаючи ідею запровадження контрактного підходу у вітчизняній економіці, вважаємо, що лише контракти можуть враховувати і відповідно, реалізувати принцип загальної зацікавленості у ефективній співпраці між державою та агентами ринку.

Необхідно відмітити, що основним фактором, який ускладнює державне регулювання економіки, є бажання окремих потужних груп представників державної влади реалізовувати приватні інтереси. Варто з цього приводу пригадати точку зору М.Вебера [81], який ще на початку XX ст., розглядаючи проблему взаємовідносин влади і суспільства та бажаючи змоделювати образ "ідеального державного службовця", стверджував, що основною мотивацією представників органів влади є т.з. "чесне" служіння інтересам суспільства. Необхідно відмітити, що і нині між науковцями немає єдності думок стосовно адекватності "моделі Вебера". Так, одні економісти повністю погоджуються з його твердженням [57, с. 97], інші [82, с. 260-261] – лише частково. Особисто ми з обережністю ставимося до ідеалу М.Вебера [81] стосовно мотивів державних службовців, оскільки практика показала складність забезпечення суспільного інтересу в економіці; слід підкреслити при цьому яскравий негативний досвід України і всього постсоціалістичного простору загалом. Іншими словами, фактор раціональності і досконалості управлінських рішень (дій) сучасного чиновника не може розглядатися апріорі лише як позитивний.

Ідея використання влади в приватних цілях традиційно асоціюється з роботами Дж.Бьюкенена [83]. Проте, на думку самого Дж.Бьюкенена, засновником цієї теорії слід вважати К.Вікселя, підкреслюючи наявність у дисертації останнього у 1896 р. трьох найважливіших елементів, на яких базується теорія суспільного вибору, – методологічний індивідуалізм, концепція "людини економічної" (homo economicus) і концепція політики як обміну [84, с. 105]. Праці К.Вікселя, наприклад [85], залишаються актуальними при дослідженні питань

корупції, розробки механізмів контролю за діяльністю органів державної влади з боку суспільства і т.д. На нашу думку, ключовою ідеєю роботи К.Вікселя є те, що "…ні виконавча, ні законодавча влада, ні тим більше більшість виборців насправді не є тим, чим їх змальовує теорія державного управління, – тобто ідеальними органами влади, в яких немає іншої мети, окрім турботи про благо суспільства... Депутати органів влади зацікавлені в суспільному добробуті рівно в тій же мірі, як і їх виборці" *(кін. цит.)* [85, с. 85].

Необхідно відмітити, що Дж.Бьюкенен та Г.Таллок [83], досліджуючи проблемні питання гармонізації суспільних інтересів з приватними інтересами органів державної влади (т. з. "спеціальних інтересів"), зазначали про потенціал використання контрактного підходу як в економіці, так і у політиці; на думку цих авторів, під контрактом слід розуміти угоду між індивідуумами, суть якої – обмін цінностей на взаємовигідних умовах. Слід відмітити також, що дослідження Дж.Бьюкенена стосовно запровадження контрактного підходу сприймаються неоднозначно. Так, значною мірою погоджуємося з Н.Мільчаковою, яка, проводячи аналіз праць Дж.Бьюкенена та Дж.Бреннана [86], піддала критиці пропозиції цих авторів щодо заміни централізованого перерозподілу доходів на удосконалення системи прав власності, що сприяє добровільному обміну між людьми продуктами їх праці на основі взаємовигідних контрактів і без державного посередництва, стверджуючи при цьому, що стосунки власності в сучасних західних державах не так вже далекі від цієї ідеальної моделі [87, с. 121]. Наша думка з цього приводу є наступною: участь держави в контрактних відносинах є обов’язковою, тому що саме органи державної влади здатні примусити сторони виконувати взаємні зобов’язання, а неможливість досягнення ідеальної моделі держави не означає при цьому, що в принципі неможливо покращити ситуацію хоч якоюсь мірою.

Нині відсутня одностайність щодо оцінювання ролі держави в управлінні контрактними відносинами Так, В.Тамбовцев стверджує [17, с. 61-62], що ланцюг "контракт–суд" є недостатньо ефективним, оскільки учасники не здатні передбачити усі потенційні загрози, тому що це вимагає значних витрат як від

сторін контракту, так і від органів державної влади (суду). Це, у свою чергу, досить часто призводить до проявів феномена "вимагання", тобто опортуністичної поведінки однієї з сторін. Звідси переконання, що практично вирішити проблему вимагання можливо шляхом інтеграції або використання реляційних контрактів, тому що ці контракти мають величезний потенціал використання, оскільки, на відміну від інтеграції (вертикальної або горизонтальної), потребують меншої кількості ресурсів. Проте не можемо погодитися з В.Тамбовцевим [17, с. 62], який приділяє органам державної влади (т. з. "зовнішнім механізмам") другорядну роль в процесі контролю контрактних відносин між суб'єктами економіки, віддаючи провідну роль внутрішнім механізмам. З цього приводу слід пригадати П.Мілгрома та Дж.Робертса, які, досліджуючи реляційні контракти, відмічали [6, с. 198], що цей тип контрактів є ефективним, принаймні у тих випадках, коли потенційні конфлікти є не дуже суттєвими, а сторони не схильні до надмірного опортунізму у своїх взаєминах.

Якщо розглядати ретроспективу формування економічної теорії регулювання як одного з видів теорії приватного інтересу, то важливо відмітити, що, на думку В.Тамбовцева [17, с. 33], одним з перших вчених-економістів, хто почав досліджувати державне регулювання в рамках цієї теорії був лауреат Нобелівської премії Дж.Стіглер. Так, Дж.Стіглер у своїх дослідженнях зазначав [74], що державні регуляції створюються та запроваджуються з метою надання допомоги та сприяння окремим галузям економіки та окремим групам, а не суспільству в цілому. Проте, заради справедливості доцільно зауважити, що використання влади в приватних інтересах існувало завжди, як у монархіях [82, с. 524], так і за інших форм правління. С.Роузфілдом підкреслено [71, с. 65], що ще у XIX ст. А.Шопенгауер справедливо підмітив наступне: якщо державна влада може забезпечити ефективне використання ресурсів лише за нерівних умов, то по суті це (створення таких умов) є найкращим способом максимізації прибутку на рівні всього суспільства.

Важливо відмітити і існування т.з. "синтетичних" (інтеграційних) теорій державного регулювання, які поєднують у собі ознаки теорії суспільного та

приватного інтересу. Як приклад, слід згадати теорію захоплення регулятора, неоінституційний підхід та ін.

Слід констатувати, що нині місцева влада активно здійснює спроби запровадження нових видів регуляцій з метою загального оздоровлення економіки. Одним із нечисленних прикладів цього в Україні, може слугувати Меморандум "Про співробітництво між контролюючими органами міста і Радою підприємців при Вінницькому міському голові" від 20.11.2009 р. Так, **Сторона 1** (ДПІ у м. Вінниці, Вінницька міська СЕС, Вінницьке міське управління ГУ МНС у Вінницькій області, Вінницьке міське управління ГУМВС України у Вінницькій області) та **Сторона 2** (Рада підприємців при Вінницькому міському голові) підписали меморандум з метою сприяння розвитку підприємництва. Однією з цілей Меморандуму є "обмежити надмірне державне втручання у господарську діяльність суб'єктів господарювання" *(кін. цит.)* [88]. Сам факт підписання подібного меморандуму, на нашу думку, підтверджує адекватність теорій приватного інтересу, захоплення регулятора та рентоорієтованої поведінки у реаліях вітчизняної економіки. Звідси можна припустити, що окремі групи учасників відносин вважають діюче законодавство неефективним і здійснюють пошук нових інструментів впливу на органи влади у власних інтересах. На нашу думку, по своїй суті даний меморандум є ні чим іншим як спроба створення реляційного контракту. Однак суттєвим недоліком цієї угоди є те, що вона має переважно рекомендаційний та декларативний характер.

Необхідно відмітити, що використання контрактного підходу розглядається як один із дієвих методів державного регулювання безпосередньо в рамках теорії стимулювання. Так, Ж.-Ж.Лаффон та Ж.Тіроль стверджували [34, с. 32-42; 89], що перевагою цього методу регулювання є можливість врахування асиметрії інформації між учасниками контрактних відносин, що може розглядатися як засіб боротьби з опортунізмом (рентоорієнтованою поведінкою, захопленням регулятора та ін.). Водночас, говорячи про роль контрактів в процесі регулювання, необхідно відмітити і критику використання контрактного підходу як методу регулювання. Так, В.Тамбовцев, посилаючись на роботи

І.Фогельзанга [90], стверджував [17, с. 75], що основними недоліками стимулюючого регулювання є те, що цей метод може бути ефективно використаним у приватних цілях у разі захоплення регулятора (наприклад, органу влади); до інших аспектів було віднесено також складність використання цього методу у державному регулюванні, оскільки є потенційна загроза встановлення державним органом помилкових параметрів (умов контракту), в результаті чого суб'єкти господарської діяльності можуть понести значні збитки.

Проте, на нашу думку, зазначені недоліки є недостатньо переконливими. Так, якщо говорити про захоплення державного регулятора, то слід зазначити, що традиційні методи регулювання (закони, постанови, рішення), як показує практика, можуть не меншою мірою бути використаними у приватних цілях. Тому цю проблему слід вирішувати шляхом посилення відповідальності (в першу чергу кримінальної) регулятора. Недостатньо аргументованими є твердження щодо складності використання контрактів у державному регулюванні з причини відсутності відповідальності з боку державної влади перед агентами ринку. Натомість вітчизняна практика, принаймні в аграрному секторі економіки, свідчить, що діючі регуляції дозволяють безпроблемно уникати відповідальності саме агентам ринку.

З приводу зазначеного доцільно навести приклад з практики. Так, органи державної влади постійно здійснюють різнопланові перевірки з метою виявлення фактів порушення витрачання бюджетних коштів в аграрному секторі економіки. Наприклад, Територіальне управління Рахункової палати по Вінницькій, Житомирській, Кіровоградській та Хмельницькій областях здійснювало у липні 2009 р. аудит ефективності використання коштів, виділених у 2007-2008 рр. та у І півріччі 2009 р. з державного бюджету як тваринницької дотації і державної підтримки виробництва продукції рослинництва виробникам сільськогосподарської продукції, де було відзначено численні порушення нормативних правил.

Водночас вже кілька останніх років органи державної влади не можуть провести якісну інвентаризацію заборгованості за фінансовою допомогою, яка

надавалася з державного бюджету. Як приклад, у 2009 р. згідно листа Міністерства Аграрної Політики від 13.05.2009 р. за № 37-21-4-12/7867, а також листа від 14.05.09 р. за № 37-21-4-7/7971 проводилася інвентаризація, з метою визначення реального стану заборгованості перед державним бюджетом, за бюджетними позичками, які надавалися в 1994-1997 рр. сільськогосподарським підприємствам на закупівлю сільськогосподарської продукції за державним замовленням (контрактом). Важливо відмітити, що у 2010 р. за дорученням КМУ від 20.05.2010 р. № 29040/1/1-10 (відповідно до доповідної записки Міністра фінансів України від 20.05.2010 р. № 31-13000-3-3/2994) органи державної влади знов таки (тобто повторно) здійснювали інвентаризацію заборгованості перед бюджетом за позичками, які надавалися сільськогосподарським підприємствам у 1994-1997 рр. на закупівлю сільськогосподарської продукції за державним замовленням (контрактом).

Очевидно, можна стверджувати, що проблеми державного регулювання мають підвищену актуальність для України, де, окрім теоретичного підґрунтя, мають і специфічний прикладний контекст. Окремим і дуже яскравим проявом зазначеного є питання державної допомоги саме сільському господарству. Так, рівень фінансової допомоги АПК України у 2009 р. зменшився майже у два рази порівняно до попереднього року [91, с. 9], що пов’язується із дефіцитом бюджетних коштів, а також світовою фінансовою кризою. При цьому припинення фінансування заходів в аграрному секторі, як вважається [92, с. 10; 93], загрожує погіршенням стану виробництва. Саме тому питання ефективності державної допомоги набуває особливої актуальності, про що свідчать численні публікації, присвячені питанню неефективного витрачання бюджетних коштів. Аграрний сектор в усіх країнах (за поодинокими винятками) знаходиться у стані, коли для його навіть невисокої ефективності функціонування необхідні дотації. Особливо гострим є це питання в Україні, де сільськогосподарські підприємства – як основний елемент АПК – в процесі ринкових реформ у масі своїй трансформувалися у низько прибуткові, чиї перспективи подальшого успішного соціально-економічного розвитку є сумнівними, тоді як розміри і характер держа-

вної допомоги у порівнянні із світовими аналогами є традиційно незначними, а досконалість такої допомоги часто піддається критиці. Звідси аналіз недоліків системи державної підтримки галузі може бути основою для її оптимізації.

Водночас, в умовах дефіциту бюджету, особливого значення набуває розробка "прозорого" механізму надання (розподілу ресурсів) та контроль за витрачанням державної підтримки та допомоги підприємствам в аграрному секторі економіки. Так, на здешевлення кредитів підприємствам АПК Вінницької області у 2009 р. передбачалось виділити суму 13483,6 тис. грн.; фінансова допомога, у вигляді "Бюджетної тваринницької дотації та державної підтримки виробництва продукції рослинництва" у 2009 р. планувалась у розмірі 16932,2 тис. грн. Однак і досі не розроблено механізму обґрунтованого розподілу цих коштів, що мало б форму окремого відповідного контракту, який би регулював відповідні відносини і зобов'язання. За таких умов завданням держави є забезпечення ефективного витрачання даних сум коштів (ресурсів), а також унеможливлення проведення окремими представниками влади "політики фаворитизму", тобто надання переваг якійсь одній групі агентів. У вітчизняному АПК такі переваги, як свідчить практика, надаються, як правило, складним і потужним господарським структурам (агрохолдингам, кластерам, конгломератам та ін.). Суть цього явища проявляється у наступному: наданні позичок, пільгових кредитів, вирішення проблемних питань з правоохоронними органами та ін. Між тим, практика свідчить про національний масштаб поширення саме такої політики.

Нами досліджувалися – розміри, характер розподілу і ефективність державного фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств Вінницької області впродовж 1994-1997 рр. з метою виявити її недоліки та визначити можливості їх уникнення у подальшому. Безпосередньо стикнулися з проблемою здійснення належного державного контролю за витрачанням бюджетних коштів. Вважаємо за необхідне відмітити, що одним з дестабілізуючих факторів, який опосередковано негативно впливає на розвиток аграрного сектора, є якість державного обліку. Статистичні дані у сучасному формалізованому вигляді не

дозволяють отримати повну, необхідну інформацію щодо діяльності сільськогосподарських виробників. Недаремно було прийнято Закон України "Про сільськогосподарський перепис" від 23.09.2008 р. № 575-VI [94], метою якого, фактично, є отримання цілісних та об'єктивних даних щодо виробників сільськогосподарської продукції з метою проведення ефективної державної політики в сільському господарстві, яка буде спрямована на соціально-економічний розвиток сільських територій. Однак навіть і з врахуванням цього ЗУ, здійснення належного моніторингу залишається проблемним питання, а з ряду позицій інформацію зібрати ще важче.

Слід зазначити, що повноцінно провести інвентаризацію щодо бюджетних позичок отриманих у 1994-1997 рр. досить складно, в першу чергу з об’єктивних причин. Відомо, що саме у 90-х рр. ХХ ст. органи державної влади лише створювалися, а тому не було розроблено та впроваджено належного контролю за користувачами (сільськогосподарськими підприємствами) бюджетних позичок. Серед серйозних перешкод щодо якісного проведення інвентаризації є і той факт, що жоден з органів державної влади і досі не має в повній мірі первинних документів щодо отримання позичок. Іншими словами, встановити навіть обсяги допомоги дуже складно, не говорячи вже про відслідковування її ефективності, доцільності, раціональності розподілу і т. д. Проблема полягає у тому, що це не просто ретроспективний аспект, а й вади сьогоднішньої ситуації.

Загалом впродовж 1994-1997 рр. по Вінницькій області з державного бюджету АПК було надано позичок на суму більше 61 млн. грн. (у сучасному оцінюванні). Проте питання викликає не сам обсяг коштів, який по сьогоднішніх мірках є незначним, а принципи розподілу допомоги. Дані, представлені у табл. 1.3, свідчать про те, що сільськогосподарські підприємства двох адміністративних районів – Літинського і Чернівецького – взагалі допомоги не отримували; 5 районів – Вінницький, Могилів-Подільський, Липовецький, Іллінецький, Крижопільський – отримали допомогу у розмірі від 3,5 млн. грн. до 17 млн. грн.; 11 районів – від 0,5 до 3 млн. грн.; 9 районів – від 0,018 млн. грн. до 0,5 млн. грн. На думку автора, ніяких об’єктивних підстав для подібних дис-

пропорцій – структурних особливостей сільськогосподарського чи промислового виробництва, переробних галузей, зовнішньоекономічної активності чи ін. – для такого дисбалансу не існувало. Встановити принципи розподілу допомоги сьогодні практично не можливо. Пояснення ситуації бачимо у ролі явищ корупції, окремих домовленостей (в т.ч. неформальних контрактах), впливу окремих кланів, політичних аспектів.

Таблиця 1.3

Інформація щодо стану заборгованості сільськогосподарських підприємств перед державним бюджетом за позичками наданими за період 1994-1997 рр. (станом на 01.07.2009 р.), тис. грн.

№	Райони	Суми заборгованості за бюджетними позичками, наданими на закупівлю сільськогосподарської продукції за державним замовленням (контрактом) за 1994-1997 рр.			
		1994 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.
1	Барський	13,5	130,5	74,8	221,4
2	Бершадський	0,0	29,7	1,7	411,4
3	Вінницький	65,0	5709,5	6739,9	4541,2
4	Гайсинський	0,0	240,2	1420,5	997,4
5	Жмеринський	0,0	30,2	142,2	409,5
6	Іллінецький	0,0	2650,4	1540,1	1629,3
7	Козятинський	0,0	0,0	18,5	0,0
8	Калинівський	0,0	101,1	0,0	101,9
9	Крижопільський	23,6	1742,2	1448,0	264,2
10	Липовецький	424,1	549,3	2672,3	2607,5
11	Літинський	0,0	0,0	0,0	0,0
12	Могилів-Подільський	0,0	4088,4	3455,6	4016,5
13	Мурованокуриловецький	2,2	0,0	261,5	564,3
14	Немирівський	35,8	907,0	493,6	541,8
15	Оратівський	6,0	9,4	82,7	472,3
16	Піщанський	0,0	0,0	80,9	108,9
17	Погребищенський	2,6	55,4	703,7	912,8
18	Теплицький	0,0	16,2	98,5	43,6
19	Томашпільський	0,0	344,6	1153,8	868,3
20	Тростянецький	0,0	107,4	218,0	43,2
21	Тульчинський	5,5	58,7	1,7	419,0
22	Тиврівський	15,5	4,0	62,7	232,2
23	Хмільницький	0,0	205,4	549,8	366,9
24	Чернівецький	0,0	0,0	0,0	0,0
25	Чечельницький	0,0	68,3	172,3	430,6
26	Шаргородський	0,0	61,7	170,6	820,1
27	Ямпільський	0,0	0,0	380,1	593,1
	Всього по області	593,8	17109,5	21943,5	21617,4

Джерело: власні дослідження, а також дані Головного управління агропромислового розвитку Вінницької ОДА.

Не можна не відзначити той факт, що, як з'ясувалося, майже всі (98%) сільськогосподарські підприємства у Вінницькій області, які отримували допомогу, на даний час є ліквідованими з причини банкрутства. При цьому окремого вивчення потребує ситуація ланцюгів реорганізації сільськогосподарських підприємств, у т.ч. банкрутств. Занепокоєння викликає той факт, що на базі неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств – тобто, як правило, на основі активів цих підприємств – у переважній більшості випадків без будь-яких зобов'язань було створено підприємства-гіганти холдингового типу, які є доволі прибутковими. Аналіз засвідчив досить поширену ситуацію того, що банкрутство і подальша реорганізації сільськогосподарських підприємств (або цілий ланцюг таких заходів) здійснювалися за наявності одних і тих самих керівників та в межах однієї потужної корпорації. Досить часто в результаті банкрутств сільськогосподарських підприємств вищий менеджмент (директорат) колишніх неплатоспроможних підприємств успішно очолює нові агроформування, які входять до складу потужних сільськогосподарських підприємств холдингового типу. Окремо слід зазначити, що формування нових підприємств на базі неплатоспроможних підприємств відбувалося часто ще до рішення суду про визнання підприємства банкрутом, і такі випадки продовжують мати масовий характер.

Ефективність державної фінансової допомоги може відслідковуватися, як вважаємо, за змінами рентабельності сільськогосподарського виробництва як наслідку такої допомоги. Саме тому нами були узагальнені дані про розмір допомоги (в межах адміністративних районів Вінницької області), а також рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств до початку надходження допомоги (1994 р.) та на 1998 р.; відповідні дані наведені у табл. 1.4, де такі показники зведені до 3 груп підприємств за розмірами допомоги.

Як бачимо (табл. 1.4), не має жодних статистично узгоджених залежностей між обсягами допомоги та рентабельністю. Очевидно, можуть бути такі різновиди регулювання: 1) допомагати в першу чергу низько ефективним підприємствам; 2) підтримувати, навпаки, ефективно господарюючі підприємства, відсі-

каючи ті, що працюють безгосподарно; 3) допомагати всім підприємствам рівномірно, "справедливо", наприклад, з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь. Жодна із зазначених альтернатив не корелювала із розмірами допомоги. Можна лише відзначити, що у II групі районів – де розмір допомоги був середнім – збитковість не відзначалася взагалі. Чому максимальна допомога здійснювалася саме у I групі, а мінімальна – у III, раціонально пояснити, як вже зазначалося, проблематично.

Таблиця 1.4

Розмір позичок та динаміка рентабельності сільськогосподарських підприємств впродовж 1994-1998 рр.

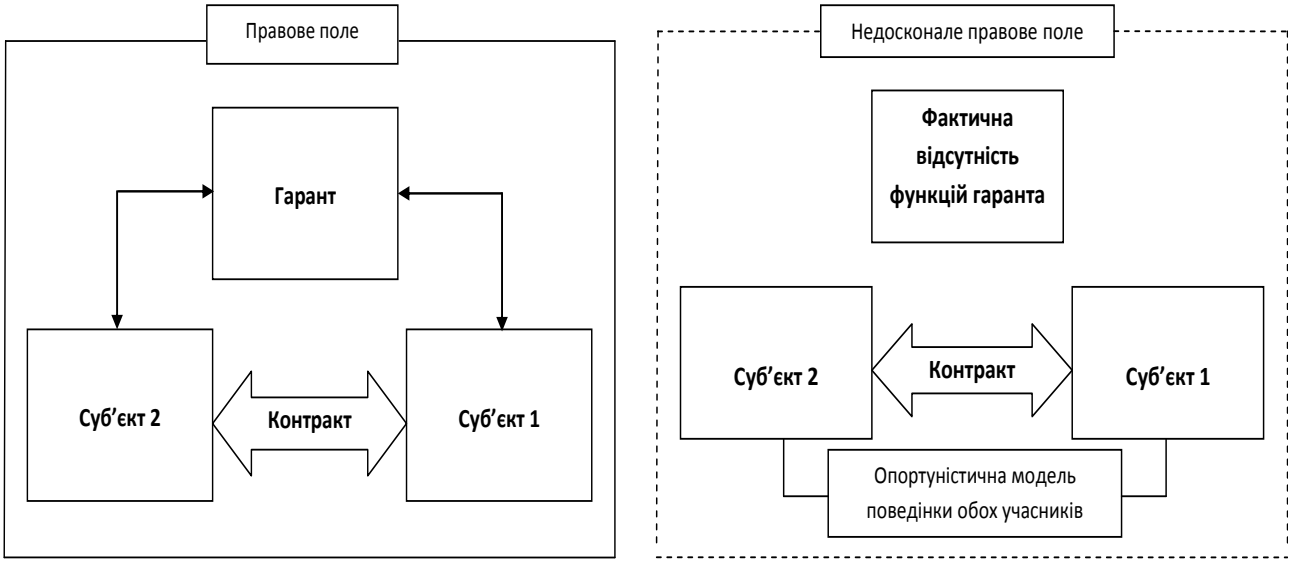
Номер групи	Райони	Сума позичок за 1994-1997 рр. (тис. грн.)	Рівень рентабельності за 1994 р. (%)	Рівень рентабельності за 1998 р. (%)
Перша група	Вінницький	17055,6	12,6	-23,6
	Могилів-Подільський	11560,6	6,0	-39,8
	Липовецький	6253,2	20,1	-23,9
	Іллінецький	5819,7	30,3	-20,1
	Крижопільський	3478,0	-17,3	-35,0
Друга група	Гайсинський	2658,1	11,7	-22,5
	Томашпільський	2366,7	19,1	-14,0
	Немирівський	1978,2	22,2	-21,5
	Погребищенський	1674,5	6,9	-25,4
	Хмільницький	1122,1	8,9	-28,1
	Шаргородський	1052,4	17,6	-26,6
	Ямпільський	973,2	24,0	-14,4
	Муровано-Куриловецький	828,0	6,5	-48,6
	Чечельницький	671,2	5,3	-28,6
	Жмеринський	581,9	6,6	-34,4
	Оратівський	570,4	1,4	-30,4
Третя група	Тульчинський	484,9	-0,7	-16,0
	Бершадський	442,8	42,9	-8,2
	Барський	440,3	0,2	-39,0
	Тростянецький	368,6	17,9	-12,7
	Тиврівський	314,4	8,2	-36,2
	Калинівський	203,0	18,1	-7,5
	Піщанський	189,8	13,4	-24,9
	Теплицький	158,3	6,0	-25,8
	Козятинський	18,5	22,6	-4,8
	Літинський	0,0	9,3	-32,4
	Чернівецький	0,0	-7,0	-29,6

Джерело: власні дослідження, а також інформація Головного управління статистики у Вінницькій області, надана на запит Семцову В.М. за №07.1/87/3115 від 19.08.2009 р.

Очевидно, зростання допомоги за будь-якою із зазначених ідеологій підтримки повинно було б мати позитивні наслідки (на 1998 р.), що мало б проявитися у рентабельності сільськогосподарського виробництва. Враховуючи ситуацію у галузі на 1998 р., коли збитковість була повсюдним явищем, це мало б відбитися принаймні у меншій збитковості. Проте, як бачимо (див. табл. 1.4), про існування логічних залежностей також стверджувати важко. Так, у І групі, де розмір допомоги був найбільшим, рентабельність сільськогосподарських підприємств була найнижчою – у діапазоні -20,0% … -39,0% (у середньому -28,5%), тоді як у ІІ групі – від -14,0… -48,0% (у середньому -26,8%). Натомість у ІІІ групі – з мінімальною допомогою чи взагалі її відсутності рентабельність складала у діапазоні значень -4,8%... -39,0% (у середньому -21,6%). Парадоксально, але збільшення допомоги призвело до вищої збитковості. Визнаємо, що таке усереднення цифр може мати умовну коректність, проте про загальну тенденцію це все ж таки свідчить.

Таким чином, наведені дані свідчать, що державна допомога може і часто розподіляється за непрозорими схемами, до того ж її ефективність загалом є проблематичною. Саме тому проблема контролю за витрачанням державних коштів повинна знаходитися в зоні особливої уваги як науковців, так і органів державної влади. Аграрний сектор економіки потребує інвентаризації не лише за бюджетним позичкам, а повинен мати комплексний характер. Враховуючи необхідність здійснення і у подальшому державної підтримки аграрного сектора (що матиме і фінансову форму прямої допомоги), необхідним є опрацювання нових принципів відповідного моніторингу. Це, зокрема, передбачатиме розроблення механізму оперативного контролю за витрачанням позичок та фінансової допомоги, які надаються сільськогосподарським підприємствам з державного бюджету, а також інвентаризації, враховуючи специфіку активів галузі. Окремим питанням державного контролю залишатиметься і надалі потреба здійснення жорсткого контролю за процесами банкрутств сільськогосподарських підприємств (додаток А).

На нашу думку, проблему неповернення державної допомоги сільськогосподарськими підприємствами необхідно розглядати в рамках неокласичного контракту (рис. 1.9) між владою та підприємствами. Так, в ідеальному неокласичному контракті (Варіант А) виконання контракту забезпечується третьою стороною – гарантом (державною владою), тобто усі суб'єкти контрактних відносин несуть відповідальність в межах чинного законодавства (правового поля). Цілком очевидно, що у вітчизняній аграрній економіці складно забезпечити ідеальну модель неокласичного контракту.



Варіант А (ідеальна модель) Варіант Б (реальна модель)

Рис. 1.9. Схема побудови неокласичного контракту між державною владою та сільськогосподарськими підприємствами

Джерело: власні дослідження.

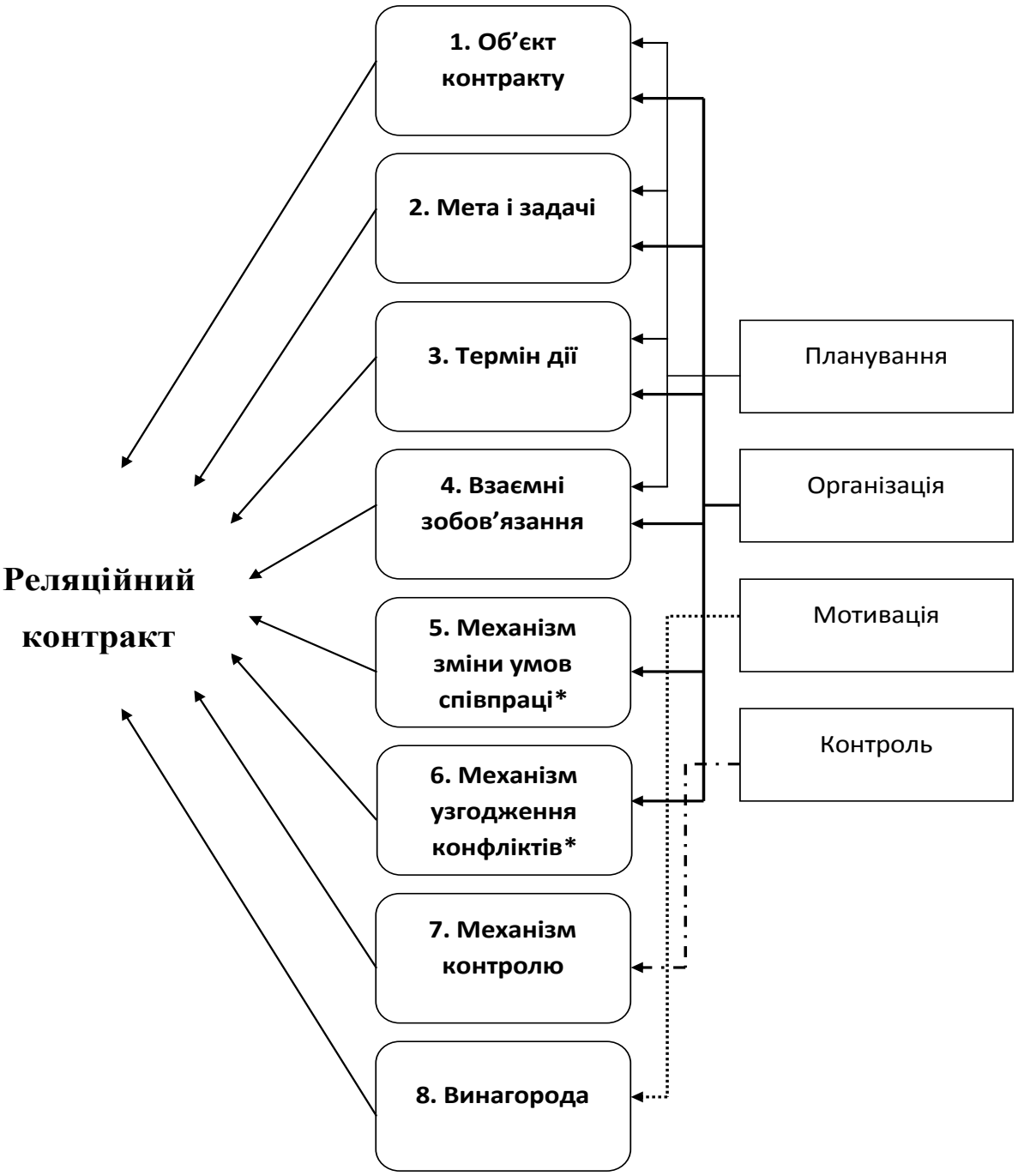
Так, у нашому конкретному випадку (Варіант Б рис. 1.9) **Суб'єкт 1** (регіональна влада), надаючи позички **Суб'єкту 2** (сільськогосподарським підприємствам) суттєво не переймалася ефективністю їх витрачання, оскільки гроші надавалися з державного бюджету. Необхідно відмітити, що державна влада не змогла передбачити усі можливі варіанти розвитку подій (стратегічних дефолтів, небажання повертати кошти і т.д.) через відсутність безпосередніх відносин з підприємствами. Відсутність належної уваги з боку державної влади, в умовах недосконалого законодавства, створило ситуацію при якій регіональна влада,

маючи право надавати позички конкретним підприємствам, фактично не мала ніяких зобов’язань. Не проводився, зокрема, своєчасний моніторинг стану підприємств, які отримували кошти на предмет обґрунтованості її надання чи раціональності використання. Відмічені недоліки фактично надали можливість **Суб’єкту 2** (сільськогосподарським підприємствам) скористатися слабкістю державної влади, вийти з "правового поля", отримати ресурси без будь-яких зобов’язань (див. рис. 1.9. Варіант Б). Таким чином, недосконаліть неокласичних контрактних відносин у розглянутому випадку була обумовлена і водночас привела до формування опортуністичної моделі поведінки основних учасників контракту: державна влада обласного рівня розподіляла допомогу за ірраціональними схемами, а сільськогосподарські підприємства не мали взаємних зворотних зобов’язань.

Даний приклад підкреслює важливість гнучкого поєднання різних видів контрактів. Так, роль і функції гаранта безпосередньо є вмотивованими у модель неокласичного контракту, тоді як ситуація, як вважаємо, об’єктивно вимагала залучення реляційних контрактів: наприклад, підприємства які довели ефект використання допомоги, могли б мати гарантовані перспективи отримання її у подальшому.

На нашу думку для того, щоб переконатися у перевагах реляційного контракту над неокласичним (звичайним) контрактом необхідно розглянути основні елементи реляційного контракту (рис. 1.10).

Як бачимо, на рис. 1.10 проілюстровано, яким чином умови контракту органічно взаємодіють з функціями управління. Цілком очевидно, що сама логіка побудови реляційного контракту сприяє ліквідації дистанціювання сторін під час реалізації угоди, а це, в свою чергу, мінімізує виникнення конфліктів, а також розширює можливості пошуку конструктивного вирішення конфліктів у разі його виникнення. Слід відмітити також і те, що реляційні контракти є основою впровадження учасниками контрактних відносин нових методів організації та управління. Саме у цьому, на нашу думку, і полягає потенціал реляційних контрактів.



Примітки: * – обов'язкові елементи (умови), що відрізняють реляційний контракт від інших типів контракту.

Рис. 1.10. Модель ідеального реляційного контракту

Джерело: власні дослідження.

Натомість результати емпіричного аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств у Вінницькій області надали підстави стверджувати про поширення негативного за своїми наслідками ефекту "примусового контракту", який характеризується передусім безальтернативністю вибору і формуванням міні-

мального за ефективністю сценарію економічних відносин. Звідси питання формування дійсно конкурентних відносин в аграрному секторі економіки набуває нового значення. Так, як приклад, варто розглянути договори на оренду землі між селянами та суб'єктами господарювання, де здебільшого у селян фактично відсутній вибір орендатора, або ж відсутність значимих альтернатив на ринку праці у сільській місцевості і т.д. Однак важливо відмітити і те, що досить часто і селяни займаються шантажем інших агентів ринку. Так, власники сільськогосподарських підприємств укладають договори оренди, як правило, з великою кількістю селян, що, в свою чергу, створює загрозу стабільній роботі підприємств у разі відмови селян від своїх зобов'язань. Адже загальновідомо, що, відповідно до ст. 31 Закону України (ЗУ) "Про оренду землі"[95] та ст. 651 Цивільного кодексу України (ЦКУ) [47], договір оренди може бути змінено чи розірвано на вимогу однієї із сторін у разі істотного порушення договору другою стороною та в інших випадках передбачених чинним законодавством. Проте будь-яких тлумачень терміну "істотності" фактично немає. Саме тому, користуючись недосконалим законодавством, нині непоодинокими є спроби дострокового незаконного (тобто за умови виконання підприємством своїх зобов'язань) розірвання договорів оренди з метою передачі в оренду власної землі іншому орендарю. Як дуже типовий і поширений приклад, можна навести ситуацію ПСП "Аграрій-П" (с. Плисків Погребищенського району Вінницької області), відображену у рішенні Апеляційного суду Вінницької області від 13.04.2009 року по справі № 22-848/09 р. Недосконалий контракт у даному разі не тільки порушує стабільну роботу підприємства, але й фактично зводить нанівець будь-які заходи розвитку стратегічного змісту: наприклад, меліорацію земель, докорінне поліпшення їх характеристик, усунення ерозії і т.д.

Іншим яскравим прикладом негативної ролі недосконалих контрактів у вітчизняному сільському господарстві є реалії функціонування ринку праці на селі. Слід відмітити, що у 2009-2010 рр. в усіх галузях економіки Вінницької області зросли випадки, коли суб'єкти господарської діяльності, порушуючи чинне законодавство, наймали на роботу працівників без належного докумен-

тального оформлення трудових відносин або/та здійснювали виплату офіційно незначної заробітної плати ("виплата в конвертах", "подвійна бухгалтерія" та ін.). Так, лише за січень-лютий 2010 р. по Вінницькій області в результаті спільних заходів органів влади, а саме Головного управління праці та соціального захисту населення Вінницької ОДА (згідно листа від 30.07.2009 року № 6191-03-07), Вінницької ОДА (розпорядження № 554 від 15.12.09 р.), ДПА у Вінницькій області (лист від 05.03.2010 р. № 5132/10/17-225) та ін. було виявлено 574 особи без належного документального оформлення трудових відносин. Слід відмітити, що заходи у вигляді створення робочих груп (місцеві органи влади, податкові органи та ін.), які в свою чергу проводять індивідуальні співбесіди з власниками підприємств та/або вищим менеджментом, є малоефективними при умові, якщо на підприємстві працюють кваліфіковані працівники (менеджери, бухгалтера та ін.). Заслуговують на увагу численні приклади судових позивів суб'єктів економіки до органів влади щодо відшкодування ПДВ і т.д. (як приклад, можна навести судові позиви у 2008-2009 рр. ТОВ "Курланд" (Жмеринський район), ТОВ "Агрофірма Рубанський" (Барський район) та ін.). Відсутність належних та дієвих механізмів впливу органів влади на суб'єктів господарювання сприяє виникненню конфліктів. Так, станом на 01.03.2010 р. на розгляді в судах знаходилось 1340 справ, стороною по яких виступають органи ДПС Вінницької області на суму 1048791,83 тис. грн., зокрема, за позовами органів ДПС до платників податків: 794 справ на суму 179645,33 тис. грн., за позовами до органів ДПС: 546 справ на суму 869146,50 тис. грн.

З даних Вінницької ОДА за 2009 р. у Вінницькій області правоохоронними органами було складено 196 протоколів про корупцію, з них майже 60%, тобто 117 протоколів складено на службових осіб місцевого самоврядування (як правило, це посадові особи сільських та селищних рад). Важливо також відмітити, що безпосередньо в АПК Вінницької області за 2009 р. зафіксовано 4 випадки складання протоколів про корупційне діяння. Однак наведені дані враховують лише рішення місцевих судів без урахування постанов апеляційного суду. Так, встановлено, що більшість постанов першої інстанції скасовано за відсутні

складу правопорушення. У цьому зв'язку доречно пригадати роботи П.Мауро [96], Ж.-Ж.Лаффона [34, с. 39] та ін., де відмічено зв'язок корупції з економічним ростом, а також про складність її викорінення навіть у економічно розвинутих державах.

На нашу думку, важливим аспектом для ефективного використання потенціалу контрактного підходу як інструменту регулювання соціально-економічного розвитку на сільських територіях є встановлення основних зацікавлених учасників контрактних відносин (рис. 1.11). Це обумовлено тим, що досить часто інтереси учасників суттєво різняться, що само по собі є підґрунтям для конфліктів. Тому об'єктивний опис груп агентів та їх інтересів є безпосереднім етапом подальшого контрактного конструювання відносин між ними.

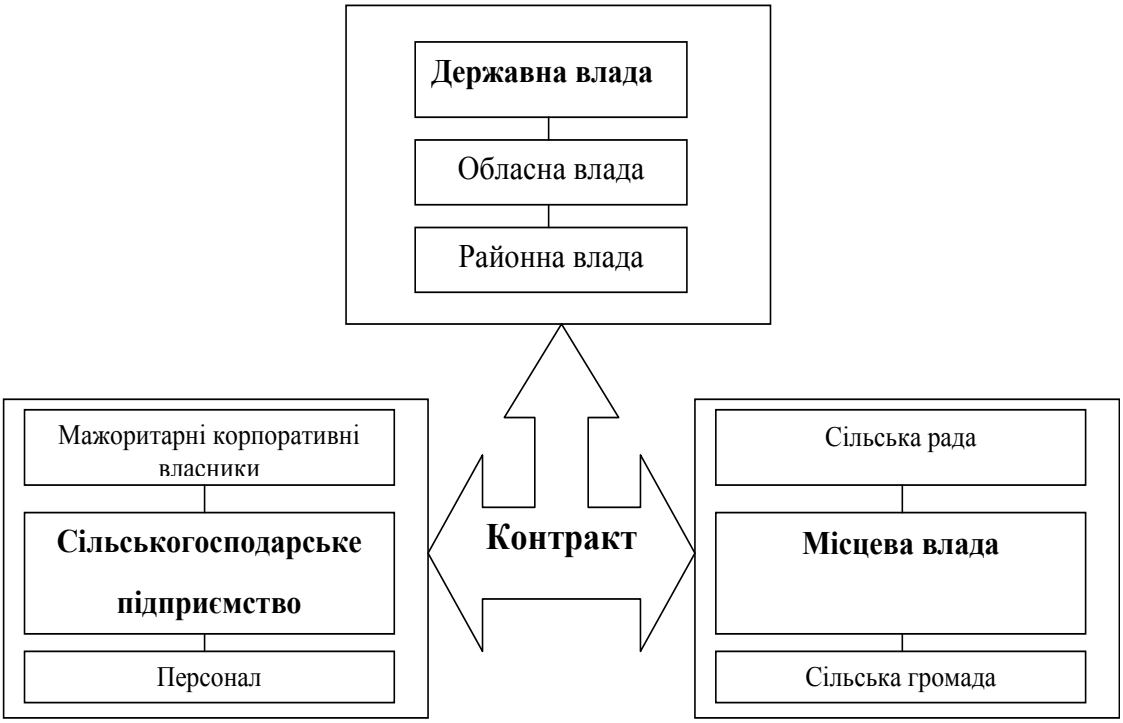


Рис. 1.11. Основні суб'єкти контрактних відносин у вітчизняному аграрному секторі

Джерело: власні дослідження.

Ідентифікація основних груп агентів (суб'єктів контрактних відносин) та спектра їх інтересів в аграрному секторі України дозволив сформувати перелік найважливіших видів контрактів в АПК (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Перелік найважливіших контрактів в АПК

Види контрактів	Функція контрактів	Діагностика реального стану контрактації	Стратегічні можливості контрактації
Контракт між державною владою та бізнесом	Регулювати відносини між державною владою та бізнесом	Контрактний підхід не розвинутий (за винятком лише на рівні законодавства), як наслідок, жорстке протиріччя інтересів	Запровадження реляційних контрактів є основою забезпечення максимізації ефективності використання ресурсів як держави, так і бізнесу, а також вирішення соціально-економічних проблем аграрного соціуму
Контракт між державною і місцевою владою	Регулювати та узгоджувати інтереси між державною та місцевою владою	Відсутність прозорих (зрозумілих) контрактів, підтверджених законодавчо перешкоджає розвитку сільських громад та підвищенню якості життя на селі	Реляційні контракти є основою забезпечення ефективного децентралізованого управління і як наслідок – інструмент зменшення трансакційних витрат і втрат з боку насамперед сільських громад
Контракт між бізнесом і місцевою владою	Регулювання відносин між суб'єктами господарювання та місцевою владою (сільськими громадами, сільськими радами)	Контрактні відносини практично нерозвинуті або/та функціонують у неформальних формах, які значною мірою криміналізовані і як наслідок – наявність серйозних соціально-економічних проблем сільських громад і бізнесу на селі	Збільшення відповідальності місцевої влади перед бізнесом, зменшення адміністративних бар'єрів (інформаційних асиметрій); забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку сільських територій
Контракт між підприємствами	Регулювання відносин, що виникають між суб'єктами господарської діяльності	Наявність формальних та неформальних контрактних відносин, які значною мірою корегуються особистісними відносинами	При використанні реляційних контрактів створюються додаткові умови для формування ефективної системи управління (зростання прибутку, зменшення конфліктів та ін.)
Контракт між власниками сільськогосподарських підприємств і персоналом підприємств	Регулювання соціальної структури персоналу (колективу); удосконалення оплати та стимулювання праці	Наявні контрактні відносини, як правило, є дестабілізуючим фактором аграрної економіки в цілому. Відносини між агентами регулюються в межах чинного законодавства або односторонніми імпліцитними контрактами	Забезпечується стійкий соціально-економічний розвиток підприємства, що в свою чергу слугуватиме фактором мотивації персоналу (зростання ініціативи, укріплення трудової дисципліни та ін.)

Джерело: власні дослідження.

Застосування контрактного підходу як інструментарію вдосконалення ідеології державного регулювання розглядається як спосіб вирішення складних соціально-економічних задач науки, що, в свою чергу, надасть можливість:

1) забезпечити вчасне та повне надходження податків та зборів до бюджетів усіх рівнів. Таким чином, контрактний підхід повинен бути направлений на виконання одночасно як стимулюючої, так і стримуючої функцій для агентів ринку (створення умов протидії корупції та опортуністичній поведінці у будь-яких проявах);

2) протидіяти корупції в органах державної влади. Так, досить часто органи влади можуть не лише сприяти розвитку бізнесу, але й здатні виступати ініціаторами корупційних відносин щодо суб'єктів господарювання. З цього приводу необхідно пригадати роботи Ф.Мак-Чесні, який у своїх дослідженнях [97] розглянув відмінності політичної ренти від т. з. ренти "вимагання", за якої політики здатні шантажувати не лише підприємства, а й певні галузі економіки шляхом запровадження регуляцій (зниження цін, підвищення екологічних вимог, ліцензування та ін.). Якщо говорити про вітчизняний аграрний сектор економіки, то проведені нами анкетування директорів (власників) сільськогосподарських підприємств засвідчили про посилення саме функцій "вимагання" у діяльності органів державної влади, при чому значною мірою – у корупційних цілях;

3) суттєво зменшити (скоротити) рівень розриву між соціально-економічним розвитком окремих адміністративних регіонів. Очевидно, що реляційні контракти є одним з наймобільніших засобів із усього арсеналу інструментів державного регулювання, який здатний максимально забезпечити рівні умови ведення бізнесу та – водночас – умови для прискорення розвитку економічно депресивних регіонів.

В значній мірі погоджуємося з думкою російських вчених-економістів, які стверджують [16, с. 445-451], що для стійкого розвитку АПК механізм державного регулювання повинен базуватися на таких принципах:

1. Принцип раціонального аграрного протекціонізму, суть якого полягає у забезпеченні державою сприятливих умов розвитку усіх сфер АПК.

2. Принцип програмно-цільового регулювання та підтримки, який вимагає розробки концепції стійкого розвитку АПК на основі довгострокових прогнозів.

3. Принцип гарантованої державної підтримки, що передбачає державну підтримку в різних формах (паритет цін, грошові кошти та ін.) на розвиток АПК.

4. Принцип диференційованого підходу, який передбачає при проведенні регулювання враховувати особливості господарської діяльності (форма власності, конкурентоздатність, рівень розвиту агента ринку та ін.)

5. Принцип мотиваційної направленості, що полягає у формуванні мотиваційних механізмів для залучення капіталу, технологій, інновацій з метою створення ефективного АПК.

6. Принцип максимальної ефективності використання ресурсів, який передбачає найбільш раціональне використання усіх видів ресурсів саме за рахунок позитивного впливу відповідно орієнтованого регулювання.

Проте переконані, що традиційні методи державного регулювання аграрного сектору економіки (удосконалення законодавства, дотації, субвенції, кредитування, страхування та ін.), в сучасних умовах господарювання є недостатньо ефективними, оскільки здебільшого вимагають залучення від держави значної кількості фінансових ресурсів в умовах відсутності механізму гарантування ефективної їх реалізації. На відміну від зазначеного, контрактний підхід не несе значних витрат. Саме тому, з метою удосконалення системи державного регулювання в аграрному секторі економіки, доцільно розробити універсальний контрактний підхід, який, на відміну від інших видів регуляцій, наділений також такими рисами, як маневреність та здатність враховувати особливості кожного суб’єкта агробізнесу. Саме тому, необхідно терміново розробити систему критеріїв ефективного використання контрактного підходу в агарному секторі економіки, з урахуванням специфіки галузі.

На нашу думку, для забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку аграрного сектора сучасна контрактація повинна включати ряд

обов'язкових принципів, направлених на забезпечення зважених компромісів інтересів між учасниками контрактних відносин (рис. 1.12).

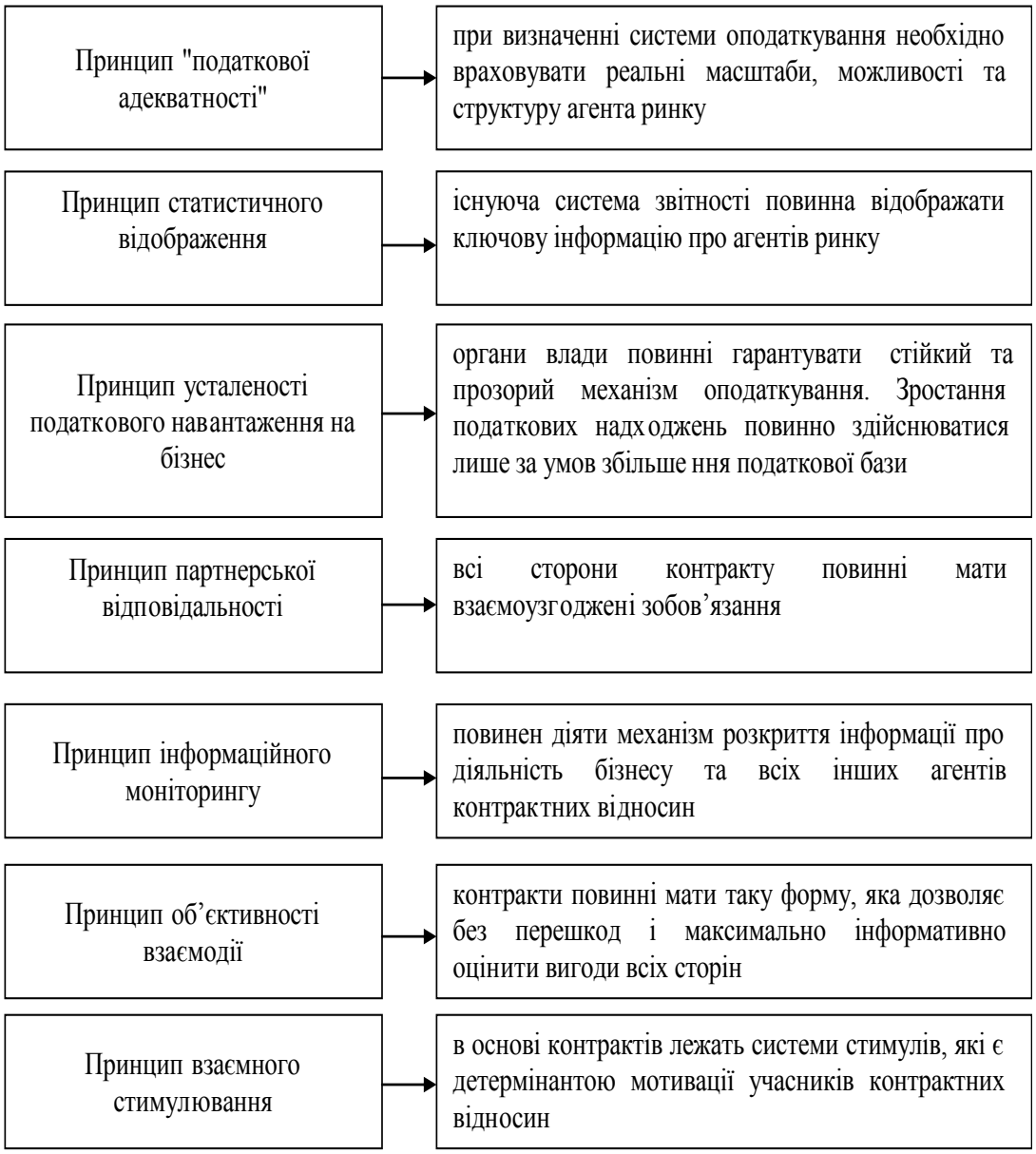


Рис. 1.12. Принципи контрактного вдосконалення соціально-економічних відносин у сучасному аграрному секторі України

Джерело: власні дослідження.

Слід уточнити, у чому полягає суть принципів, зображених на рис. 1.12. Так, *принцип "податкової адекватності"* передбачає, що, з метою створення конкуренції в аграрному секторі економіки, при визначенні ставки сплати податків (зборів та інших обов'язкових платежів) необхідно, щоб органи влади вра-

ховували особливості ведення бізнесу та організаційну структуру підприємства, а не лише юридичний статус підприємства (організаційно-правову форму). Практика показала (дані наведені у розділах 2-3 дисертації), що неврахування цього принципу не дозволяє формувати державній владі ефективної податкової політики стосовно підприємницьких об’єднань.

Суть *принципу статистичного відображення* полягає у необхідності забезпечення в аграрному секторі механізму (порядку) збору статистичної інформації, що дозволяє отримувати усім стейкхолдерам всебічну та об'єктивну інформацію про діяльність підприємств в АПК; такий механізм досі в Україні майже відсутній.

Принцип усталеності податкового навантаження на бізнес полягає у тому, що податкова політика влади (державної, місцевої) повинна бути чіткою та зрозумілою для власників (вищого менеджменту) сільськогосподарських підприємств, а також те, що податки не зростатимуть. Адже саме цей принцип дозволяє планувати та реалізовувати стратегію розвитку.

Принцип партнерської відповідальності є необхідною умовою для координування дій учасників контракту. Основною задачею даного принципу є узгодження інтересів між учасниками з метою запобігання виникнення конфліктних ситуацій. Саме цей принцип є базальним компонентом для забезпечення ефективної взаємодії під час реалізації контракту. По суті, це фундаментальний принцип будь-якого контракту.

Принцип інформаційного моніторингу передбачає розробку та запровадження інструментарію, що забезпечить розкриття інформації будь-якій зацікавленій особі про умови підписання контрактів. На нашу думку, одним із способів проведення подібного моніторингу є створення загальнодержавного реєстру контрактів, який би включав основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства та інші важливі відомості про діяльність бізнесу на території сільських громад, що в свою чергу, сприятиме запобіганню та протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним (тіньовим) шляхом.

Запровадження *принципу об'єктивної взаємодії* дозволяє усім зацікавленим сторонам провести неупереджену оцінку контрактів. Звідси, даний принцип ускладнює виникнення опортунізму (політика фаворитизму, рентоорієнтована поведінка та ін.) між учасниками контрактних відносин.

Принцип взаємного стимулювання передбачає створення збалансованої системи відповідальності та зацікавленості кожної сторони контракту за дії (чи бездіяльність) у досягненні результатів виконання контрактів. Необхідно відмітити, що в основі стимулювання повинен лежати чіткий зв'язок між рівнем участі та рівнем отримання вигод (винагороди, прибутку та ін.).

Таким чином, можна стверджувати про більш ніж значний соціально-економічний потенціал контрактного підходу. Водночас, маючи мінімальні (як буде показано далі у роботі) рівень витрат на втілення, цей підхід залишається практично не залученим методом державного регулювання та водночас як стимулюючий фактор розвитку АПК. Основною перевагою контрактного підходу над іншими видами регуляцій є те, що він здатний у короткі строки з мінімальними витратами нівелювати інформаційну асиметрію між учасниками ринкових відносин, маючи при цьому безпосередній позитивний вплив на суть дестабілізуючих конфліктів. Саме цей метод є найкращим способом врахування інтересів між сторонами. Цілком очевидною є виправданість стратегій регулювання, побудованих на збалансованому поєднанні традиційних методів державного регулювання та контрактного підходу в АПК.

Висновки до розділу 1

1. Нині, в умовах загострення соціально-економічної ситуації в Україні, особливого значення набувають дослідження ролі контрактів як фактора мінімізації виникнення конфліктів. Досить аргументованою у світовій економічній теорії є точка зору про те, що саме контракти містять у собі приховані резерви, які можна використати для максимізації загальної вартості, а також прискорен-

ня соціально-економічного розвитку держави, регіонів та організації / підприємства на мікрорівні.

2. У результаті проведеного аналізу визначено недоліки сучасного стану контрактації соціально-економічних відносин у сільському господарстві України. Встановлена взаємозалежність розвитку теорії контрактів від практики використання контрактів у цих умовах, а також доведена необхідність проведення прикладних досліджень використання контрактного підходу в аграрній економіці.

3. Уточнено типологію контрактів, а також визначено переваги використання реляційних контрактів в економіці над іншими типами контрактів. Відмічено вплив систем права на формування основ контрактації, на основі чого запропоновано власне визначення поняття "реляційний контракт".

4. Обґрунтовано, що реальне державне регулювання – це сукупність заходів, направлених на задоволення як суспільних, так і приватних інтересів, значний зміст яких складає саме фактор умов контрактації відносин. На основі аналізу літератури встановлено, що контрактний підхід належним чином не розглядався до сьогодні як окремий метод державного регулювання. Перспективи використання контрактного підходу полягають у побудові економічних відносин на основі універсального реляційного контракту, тому що саме реляційні контракти як інструмент регуляції відрізняє здатність гармонічно поєднати у собі адміністративний та економічний вплив на агентів ринку. Обґрунтовано принципи ефективності контрактації як основного інструменту досягнення балансу інтересів між реципієнтами (групами агентів), задіяними в аграрному секторі економіки, а також можливостями трансформації такого балансу у фактор ефективності.

5. Детальний аналіз вищезазначених проблем зроблено автором у таких працях [98-104].

РОЗДІЛ 2
СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПОТЕНЦІАЛ КОНТРАКТНОГО ПІДХОДУ ПРИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

2.1. Сучасний стан сільського господарства України

Сільське господарство традиційно є і залишатиметься однією з провідних, структуроутворюючих галузей економіки України. Звідси, за сучасних умов становлення і поглиблення ринкових відносин в аграрному секторі, питання ефективності реформування сільськогосподарських підприємств як основної ланки АПК належать до пріоритетних. Останні аграрні реформи в Україні мали за мету формування нового типу сільського господарства на засадах пріоритетів ринкових критеріїв ефективності і досконалості. При цьому чи не основним об'єктом реформування став інститут сільськогосподарського підприємства, який змінився докорінно у порівняння з його моделлю радянського типу. Проблема полягає не лише в економічному, але й у соціальному контексті, тому що стан і зміст функцій сільськогосподарських підприємств завжди обумовлював стан місцевих сільських громад. Звідси так чи інакше проблема досконалості функцій сільськогосподарського підприємства визначатиме шлях еволюції українського села і надалі.

Вітчизняною агроекономічною наукою накопичено достатньо значний обсяг теоретичних та прикладних знань у галузі забезпечення ефективності управління сільським господарством. Однак тенденцією, яка все більше стає закономірністю, є те, що стан більшості сільськогосподарських підприємств усталено погіршується.

Важко знайти інше більш дискусійне питання, яке мало б таку різноманітність точок зору щодо інтерпретації суті процесів, аніж питання ефективності реформ в аграрному секторі. У вітчизняній агроекономічній літературі аналіз

організаційних перетворень підприємств АПК в останній період активно вивчається рядом науковців, такими як В.Амбросов [105], М.Дем'яненко [106], В.Месель-Веселяк [107], Б.Пасхавер [108], П.Саблук [109], М.Федоров [110], В.Юрчишин [111] та багато ін., на основі досліджень продовжується пошук шляхів виходу вітчизняного сільського господарства з кризи. За самого високого ступеня узагальнення різноманітних думок українських вчених-економістів, основною є точка зору про складність процесів аграрних перетворень та формування високоефективного АПК, що потребує подальшого детального дослідження цієї проблеми.

Хотілося б окреслити спектр основних точок зору із зазначеної проблеми. Наведемо лише деякі публікації, які можуть вважатися характерними. Так, на думку В.Геєца [112, с. 12-14], нині, в умовах деградації села, процес концентрації землі став масовим, це слід розглядати як об'єктивне явище та саме у цьому руслі аналізувати перспективи українського села. Підкреслено те, що втрата селянами землі є неминучою; звертаємо увагу на тому, що така констатація є ключовим моментом до дискусії. Звідси на фоні таких та цілого ряду інших проблем (складний характер становлення ринкових відносин в Україні, загострення фінансової, економічної, соціально-політичної, демографічної кризи), питання, пов'язані із дослідженням стану сільськогосподарських підприємств, комплексом супутніх аспектів та наслідків різного стану підприємств набувають підвищеної актуальності. Згідно з гіпотезою даної дисертаційної роботи, шляхом вирішення зазначених питань вбачається використання інструментарію теорії контрактів.

В.Проценко стверджує [113, с. 12], що в результаті реформування колективних сільськогосподарських підприємств (КСП) селяни, як правило, самі обирали нову форму господарювання, керуючись при цьому власними інтересами. Є певні сумніви що до того, що це був дійсно процес усвідомленого та вільного вибору. На нашу думку, у переважній чи значній частині випадків ситуація диктувалася певними передумовами, які зовсім не були оптимальними. Можна погодитися з думкою А.Гошовської [114, с. 52], яка, досліджуючи проблеми

вибору організаційно правової форми господарської діяльності, стверджувала, що фактор значущості ролі засновника (засновників) був одним з основних при виборі форми господарювання; у нашому розумінні, мова йде про роль реального розподілу економічної влади у кожному конкретному випадку.

О.Горпинич зазначає [115, с. 45], що значна частина селян в результаті проведення реформування аграрного сектора незадоволені новообраною формою господарювання. Сама констатація факту сумнівів не викликає. Питання, як вважаємо, у тому, чи дійсно якась форма могла бути такою, яка б влаштувала більшість селян. В.Проценко зазначає [113, с. 15], що процес реформування характеризувався поспішністю та безсистемністю щодо вибору форм господарювання. На його думку, приватні підприємства, а також ТОВ не можуть забезпечити ефективного виробництва, а тому найбільш перспективними були і залишатимуться великі сільськогосподарські підприємства корпоративного типу у вигляді холдингів та інших інтеграційних агропромислових об'єднань.

З огляду на зазначене, хотіли б підкреслити, що в такому разі обраний як безальтернативний критерій виробничої ефективності не може розглядатися як головний. Проблема українського села, як вважаємо, завжди – століттями – була проблемою ресурсної ефективності лише опосередковано, тоді як основною була проблема власності та володіння землею у її соціально-правовому контексті. Звідси висновок про агрокорпорації як єдиний економічно визнаний шлях розвитку призводить до тієї ж пастки, в якій опинилося сільське господарство радянського періоду на передодні ринкових реформ. У цьому погоджуємося з думкою В.Скальського [116, с. 40] про те, що великі сільськогосподарські підприємства (холдинги), беручи землю в оренду у селян, вирішують проблему використання землі, проте породжують значно більшу кількість нових соціально-економічних та екологічних проблем. В. Захарченко, досліджуючи сільськогосподарські підприємства Вінницької області, відзначав [117, с. 116-118], що ефективність приватної власності над державною підтверджена не завжди, і тому корпоративні структури потребують державного регулювання.

Таким чином, узагальнюючи вище наведене, вважаємо, що вирішення сучасних проблем українського села та вітчизняної економіки як єдиного цілого є багатокомпозиційною задачею, яка повинна будуватися на: 1) врахуванні реальних тенденцій, що посилюються; 2) ідентифікації основних сторін конфлікту, їх інтересів, очікувань, мотиваційного потенціалу і т.д.; 3) обґрунтування певного компромісного варіанту, який передбачав би водночас мінімізацію втрат та максимізацію вигод всіх сторін; 4) створення механізму вирішення проблеми. Важливими на нашу думку, є дослідження останніх тенденцій трансформації вітчизняних сільськогосподарських підприємств, оцінювання ефективності та визначення перспектив даного процесу.

Хотіли б наголосити на тому, що значна частина наукових публікацій за зазначеною проблемою не підтверджена реальною інформацією про стан ситуації на селі, і це, очевидно, є основною вадою цих робіт. Для цього є, поряд із суб'єктивно-кон'юнктурними, і об'єктивні передумови, з якими особисто стикнувся автор. Так, чітке виконання Закону України "Про державну статистику" від 17.09.1992 р. № 2614-XII [118] унеможливлює збір такої інформації, а те, що публікується, є, очевидно, здебільшого лише наближеними даними або ж такими, що зібрані із порушенням законодавства. Це стосується насамперед інформації про реальний стан виробництва на підприємствах, власників основних активів чи засновників підприємств, фінансового стану підприємств і т. д. Постає питання, як у таких умовах може адекватно корегуватися аграрна політика. Слід зазначити, що ми маємо двояке ставлення до цієї проблеми: з одного боку, відсутність адекватних даних обмежує аналіз; з іншого, не можна не погодитися із частиною власників чи директорів підприємств (як правило, орієнтованих на отримання прибутку), які вважають, що існуючі форми статистичної, бухгалтерської, фінансової звітності у більшості ніякої допомоги самому підприємству не надають, а є лише засобом впливу з боку райдержадміністрацій. Вихід із цієї ситуації вбачаємо у впровадженні гнучкої системи збору інформації: так, у випадку наявності чітко вираженої депресивної конкретної території (тобто наявності особливо гострих соціально-економічних проблем конкретного села)

бізнес (підприємства), що здійснюють господарську діяльність на цій території, повинні надавати більш змістовну інформацію про свою діяльність. Це допоможе більш адекватно побачити картину стану підприємства та його соціальних функцій по відношенню до місцевої громади.

Загальний опис ситуації у вітчизняному АПК ґрунтувався на детальних дослідженнях окремих регіонів. Проаналізуємо динаміку змін в організаційній структурі аграрного сектора Жмеринського району Вінницької області. Даний район за рейтинговими оцінками (за даними Головного управління агропромислового розвитку Вінницької ОДА) станом на 1 січня 2009 р. займав останні місця в області (за урожайністю, поголів'ям худоби та ін.). Звідси, умовно вважали, що ситуація в районі відбиває песимістичний сценарій розвитку окремого аграрного регіону.

Основний результат аналізу може бути зведений до констатації тенденції того, що переважна більшість КСП, які стали правонаступниками колишніх колгоспів, в процесі реорганізації знаходилися у вкрай важкому фінансовому стані, значна частина виявилася банкротами чи знаходяться на межі банкротства на даний час. При цьому в останні роки, орієнтовно з 2000 р. (тобто після відомих законодавчих та нормативних документів 1999 р. на прискорення реформування), основним став процес концентрації виробничих активів - насамперед землі та частково майна – підприємствами нового типу – потужними агрокорпораціями холдингового типу. Така тенденція може розглядатися як закономірність з огляду на підтвердження цього в інших районах області та в країні в цілому.

Серед чинників, які обумовили зниженням як обсягів виробництва, так і ефективності функціонування підприємств, необхідно відмітити низьку ціну на сільськогосподарську продукцію, зношеність матеріально-технічної бази, відсутність ефективної системи мотивації праці і т. д. Як вже зазначалося, характер власності, володіння та використання землі в Україні обумовлений ситуацією, коли суб'єкти господарської діяльності здійснюють господарювання у більшості випадків шляхом оренди землі (паїв) у селян. Селяни, у свою чергу,

отримують за це плату у розмірі, який складає не менше 3% від вартості землі. При цьому занепад аграрного сектора в багатьох регіонах країни залишається основною тенденцією, тому зазначений вище механізм господарювання важко визнати ефективним. Одразу ж зауважимо, що причини такої ситуації досить повно відображено в публікаціях інших дослідників. Менш висвітленим є аналіз того, як саме відбувається процес організаційної трансформації.

Відображення сучасного стану щодо діючих сільськогосподарських підприємств у Жмеринському районі представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Сільськогосподарські підприємства Жмеринського р-ну Вінницької обл. та кількість землі в обробітку (га) на 01.01.11 р.

№	ЄДРПОУ	Назва сільськогосподарського підприємства	Кількість землі
1	00385661	СВАТ "Браїлівське"	12339,45
2	34657396	ТОВ "Курланд"	10200,00
3	03377840	ТОВ "Мир"*	1766,00
4	03732886	ПСП "Мрія"*	1783,00
5	34744745	ПП "Кармалюківський аграрій"*	1371,00
6	25496829	ПАФ "Колос"	2825,00
7	34744719	ТОВ "Куриловецьке і К"	1829,00
8	03732979	ТОВ "Платани"	649,58
9	30802959	ДП "Кастор" ВАТ "Агромаш"	570,00
10	05471922	Чернятинський аграрний коледж ВДАУ	412,70
11	00414368	СВАТ "Федорівське"	211,00
12	33618953	ТОВ "Згар Плюс"	230,50
13	32061855	СП ТОВ "Еннс-Інвест"	206,00
		Малі незвітуючі підприємства	926,60
		Всього:	**35319,83**
		Назва фермерського господарства	
1	30067263	СФГ "Кравчука В.С."	985,00
2	34020894	ФГ "Жмеринська зернова компанія"	745,00
3	34417014	ФГ "Дзялів"	1020,00
4	20080509	ФГ "Надія"	353,88
5	34303612	ФГ "Підгурське джерело"	88,00
6	34744771	ФГ "Шарм – ОМ"	215,00
7	30802876	ФГ "Перемога"	140,00
8	35500553	ФГ "Рожепське"	588,00
9	33142966	ФГ "Оксамит МД"	197,84
		Всього:	**4332,72**
		Всього по незвітуючих фермерських господарствах:	**795,76**
		Всього по фермерських господарствах:	**5128,48**
		Населення	**25757,69**
		РАЗОМ:	**66206,00**

Джерело: інформація Управління агропромислового розвитку Жмеринського р-ну.
*- з огляду на спільних засновників ці підприємства доцільно розглядати загалом.

Як бачимо (див. табл. 2.1), відбулася (і, очевидно, буде продовжуватися) концентрація землі в оренді такими агрокорпораціями як СВАТ "Браїлівське", ТОВ "Курланд" та групою підприємств (з огляду на спільних засновників) ТОВ "Мир", ПСП "Мрія", ПП "Кармалюківський аграрій"; на їх частку відповідно припадає 19 %, 15 % та 7,4 % від загальної кількості сільгоспугідь району.

Звертаємо увагу, що частка землі фермерських господарств складає 7,7 %, тоді як землі населення – до 38,9 %**.** Традиційно виробничу основу українського села з часів колективізації 30-х рр. ХХ ст. складало колективне сільськогосподарське підприємство (як би воно не називалося); на терені Жмеринського району ще на початку 90-х рр. налічувалося 28 таких підприємств. Сьогодні ж кількість господарств (реально діючих), порівнянних за землекористуванням із колишніми колгоспами, складає 5-6, з великими фермерськими - 8-9. Водночас на 2 підприємства (СВАТ "Браїлівське" і ТОВ "Курланд") припадає 34 % сільськогосподарських угідь району.

Виникає питання про те, що означають такі зміни по суті. В решті-решт, ефект масштабу виробництва визнавався теорією всіх економіко-політичних систем. Слід зазначити, що у згаданих вище агрокорпораціях використовуються достатньо сучасні технології і комплекси машин, системи захисту, добрива, досягнуто високих врожаїв. Керівники цих підприємств стверджують про наміри відновлення у подальшому – за більш сприятливих економічних умов – тваринництва; не можна ігнорувати відносно високий рівень фаховості персоналу, фахівців, заробітної плати, досягнуті в агрохолдингах порівняно із станом галузі в цілому.

Щодо огляду самого процесу концентрації землі, то слід відзначити, що основу його склав, як правило, вибір пенсіонерів, що проживають на селі, які не в змозі самостійно обробляти землі і знаходяться у тяжкому фінансовому становищі. Водночас не можна обминути і те, що істотні альтернативи щодо вибору орендатора часто просто відсутні. Тому можна лише сподіватися, що конкуренція, яка посилилася в останні роки, примусить платити істотно більше, аніж суму, визначену за останніми законодавчими актами. При цьому, як показали

результати дослідження, значна частина населення як самі селяни, так і мешканці міст, які отримали земельні сертифікати у спадщину, не будуть продавати землю за жодних обставин, чому сприяють скоріше ментальні фактори. Все зазначене дозволяє висунути гіпотезу про те, що посилення процесу усунення селян/власників земельних паїв від реального використання землі буде у майбутньому компенсуватися зростаючою суб'єктивною оцінкою її вартості, тобто посиленням конфліктності ситуації.

Концепція аграрної політики в Україні, з огляду на останні тенденції, повинна будуватися на чіткому визначенні ефективності реформування. Реформи переслідують конкретні цілі, які матимуть позитивний ефект. Звідси, на думку автора, оцінювати таку ефективність можливо у комплексі проблем, що виникають у взаємовідношенні між підприємствами АПК (насамперед нового, ринково орієнтованого типу), місцевими сільськими громадами, державою. При цьому конфлікт, що об'єктивно виникає, має як економічні, так і ментальні коріння, бо генетично сформованим в уявленні переважної частини суспільства є те, що окреме українське село, його біди, проблеми, перспективи нерозривно пов'язані із станом сільськогосподарського підприємства, яке функціонує на його території.

Особисто нам не зовсім зрозуміло чого прагне досягнути державна влада, яка, відмовившись від державної монополії на землю [113, с. 11], але при цьому одночасно проводить перетворення, які сприяють утворенню гігантських сільськогосподарських підприємств та, як наслідок, запроваджує модель приватної монополії на землю. Так, в деяких адміністративних районах частка в обробітку сільськогосподарських угідь окремими агрохолдингами вже перевищила монопольну межу 30%. Питання виникає саме тому, що при такій практиці порушуються інтереси інших агентів ринку, це сприяє загостренню конфліктної ситуації в цілому, що за логікою прямо суперечить цілям державного регулювання в АПК (див. підрозділ 1.3).

Результати аналізу стану конфліктності в аграрному секторі на прикладі Жмеринського та Крижопільського районів Вінницької області наведено

табл. 2.2., 2.3. Ці результати свідчать про те, що переважно у всіх селах цих районів функціонують агрохолдинги, але при цьому, як правило, характерною особливістю функціонування підприємств даної організаційної форми є наявність конфліктної ситуації із сільськими радами. Суть претензій зводиться до небажання власників та/або вищого менеджменту сільськогосподарських підприємств враховувати інтереси громади, а сама громада не задоволена соціально-економічними функціями підприємства, що проявляється у високому рівні безробіття, відносно незначній заробітній платі, відсутності інфраструктури (бібліотеки, клуби, фельдшерсько-акушерські пункти, магазини та ін.).

Таблиця 2.2

Стан конфліктності в аграрному секторі (на прикладі Жмеринського району Вінницької області)

№	Сільські ради	Назва підприємства	Оцінка соціально-економічних наслідків діяльності підприємства з боку місцевих громад
1	Браїлівська	СВАТ "Браїлівське"	негативна
2	Олександрівська	СВАТ "Браїлівське"	негативна
3	Біликовецька	СВАТ "Браїлівське"	негативна
4	Демидівська	ПСП "Мрія"	негативна
5	Дубівська	СВАТ "Браїлівське"	негативна
6	Жуковецька	ТОВ "Курланд"	негативна
7	Кам'яногірська	ТОВ "Курланд"	негативна
8	Кармалюківська	СТОВ"Мир"	негативна
9	Кацмазівська	ПАФ "Колос"	переважно негативна
10	Коростівецька	ТОВ "Курланд"	негативна
11	Куриловецька	ТОВ "Куриловецьке і К"	переважно негативна
12	Леляцька	ДП "Кастор" ВАТ "Агромаш"	переважно негативна
13	Лисогірська	СВАТ "Браїлівське"	негативна
14	Людавська	СВАТ "Браїлівське"	негативна
15	Луко-Мовчанська	ТОВ "Курланд"	негативна
16	Мовчанська	ТОВ "Курланд"	негативна
17	Носковецька	ПАФ "Колос"	переважно негативна
18	Потоківська	СВАТ "Браїлівське"	негативна
19	Почапинецька	СВАТ "Браїлівське"	негативна
20	Рівська	СВАТ "Браїлівське"	негативна
21	Северинівська	ТОВ "Курланд"	негативна
22	Сербинівська	ТОВ "Курланд"	негативна
23	Слободо-Межирівська	СТОВ "Мир"	негативна
24	Станіславчицька	ТОВ "Курланд"	негативна
25	Стодулецька	ТОВ "Платани"	переважно негативна
26	Тарасівська	ТОВ "Курланд"	негативна
27	Телелинецька	ТОВ "Курланд"	негативна
28	Чернятинська	СТОВ "Мир"	негативна

Джерело: власні дослідження на основі опитувань жителів громади, голів і працівників сільських рад у І півріччі 2010 р.

Сьогодні можна констатувати, що реформування аграрного сектора не спричинило очікуваного покращення, а навпаки, ускладнило і без того непросту ситуацію в сільському господарстві (табл. 2.4). Чи можна якось запобігти даним процесам руйнації аграрного сектору? Для цього необхідно терміново розробити та запровадити на центральному та регіональних рівнях заходи щодо стабілізації та розвитку аграрного сектора та дієвого контролю за процесами що відбуваються, основу чого склав би універсальний контракт, принципи якого враховували б інтереси всіх учасників ринку (приклад подібного контракту наведено у додатку Б).

Таблиця 2.3

Стан конфліктності в аграрному секторі (на прикладі Крижопільського району Вінницької області)

№	Сільські ради	Назва підприємства	Оцінка соціально-економічних наслідків діяльності підприємства з боку місцевих громад
1	Крижопіль	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
2	Андріяшівська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
3	Вербська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
4	Голубеченська	СТОВ "Кряж і К"	негативна
5	Городківська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
6	Гарячківська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
7	Дахталійська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
8	Джугастрянська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
9	Жабокрицька	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
10	Заболотненська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
11	Кісницька	СПП "Кісниця"	переважно негативна
12	Красносільська	СТОВ "Кряж і К"	негативна
13	Крикливецька	СТОВ "Кряж і К"	негативна
14	Куницька	СТОВ "Кряж і К"	негативна
15	Вільшанська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
16	Павлівська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
17	Савчинська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
18	Соколівська	СТОВ "Кряж і К"	негативна
19	Тернівська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна
20	Шарапанівська	ЗАТ "ПК "Поділля"	негативна

Джерело: власні дослідження на основі опитувань жителів громади, голів і працівників сільських рад у І півріччі 2010 р.

Існуючий сценарій концентрації сільськогосподарського виробництва призводить до радикальної зміни соціального ландшафту українського села, що, як

правило, супроводжується масовим відстороненням більшості селян від процесів виробництва. При цьому досить важко ідентифікувати позицію держави з цього приводу. Натомість серед основних завдань даного етапу розвитку вітчизняного АПК слід виділити наступні: подолання бідності на селі, законодавче врегулювання соціально-економічних взаємовідносин між великими агрокорпораціями та місцевими сільськими громадами, запровадження ефективного механізму моніторингу процедури банкротства сільськогосподарських підприємств з боку держави.

Таблиця 2.4

Ефективність ринкових реформ у сільському господарстві Вінницької області

Ефективність	Показники, що відображають діяльність	1990 р.	2000 р.	2009 р.
1. Економічна	Рентабельність (вся діяльність)	18,7	-16,3	9,0
2. Соціальна	2.1 Кількість зайнятого населення у сільському господарстві (тис. чол.)	1098,5	342,8	193,0
	2.2 Кількість найманих працівників (тис. чол.)	756,4*	190,2	58,0
3. Організаційна**	Співвідношення працівників адміністративного апарату до 1 працюючого у сільському господарстві	0,12	0,18	0,13

Примітки: * – чисельність працівників сільського господарства у 1990 р; ** – на прикладі підприємств СВАТ "Браїлівське", ТОВ "Платани", СВАТ "Сідаво".
Джерело: власні дослідження та [119].

Таким чином, аналізуючи стан аграрного сектора Вінницької області, можна стверджувати, що у різних адміністративних регіонах спостерігаються схожі тенденції, які можуть бути зведені до таких:

– земля сільськогосподарського призначення концентрується в обробітку вертикально інтегрованих потужних сільськогосподарських підприємств нового типу;

– соціальні функції великих сільськогосподарських підприємств холдингового типу є дуже малорозвиненими, в першу чергу по відношенню до сільських

громад, водночас агроформування холдингового типу отримують значні суми фінансової допомоги з боку держави на розвиток власної діяльності;

– як наслідок вище зазначеного, спостерігається загострення проблеми безробіття та бідності на селі.

Таким чином, процеси, пов'язані зі створенням інтегрованих підприємств, повинні мати наукове обґрунтування, реалізоване у відповідну систему контролю та регулювання їх діяльності. Вивчення особливостей регулювання функціонування сільськогосподарських підприємств холдингового типу сприяє створенню наукової бази державного управління, а також моніторингу та прогнозуванню з боку державних органів влади розвитку процесів у сільському господарстві загалом.

2.2. Динаміка функціонування сільськогосподарських підприємств корпоративного типу та проблеми їх розвитку контрактного змісту

З зазначеного вище, саме організаційна трансформація може розглядатися як основний елемент ринкових реформ у сільському господарстві України, що потребує констатації певних висновків про результативність даного процесу. Основним є питання, за якими критеріями оцінювати цей процес? Не важко продемонструвати те, як з боку різних критеріїв ефективність реформ може виглядати кардинально протилежною.

Очевидно, можна стверджувати про відсутність однозначної відповіді стосовно найефективнішої організаційно-правової форми господарювання на селі. В літературі існують різні точки зору, і полярність думок є предметом окремого аналізу. Здебільшого має місце посилання на те, що ринок, конкуренція, природна життєздатність тієї чи іншої форми вирішить все. Тим не менше, якщо існує чітке підтвердження вищої ефективності якоїсь однієї організаційної форми, то це, на нашу думку, не може ігноруватися тими інститутами, які формують зміст аграрної політики в країні: така політика повинна бути спрямованою на стиму-

лювання розвитку найефективнішого типу підприємств, бо це матиме суспільний ефект.

Процеси корпоратизації в українській економіці актуалізували питання формування вітчизняної моделі корпоративного управління як особливого типу управління. На думку експертів [120, с. 126], одним з основних завдань корпоративного управління є попередження та вирішення конфліктів між учасниками корпоративних відносин.

Особливістю українського досвіду є те, що більша частина сучасних підприємств корпоративного типу була створена в результаті масової приватизації, яка відбувалась в 1990-х рр. в умовах відсутності належного контролю з боку державної влади та відповідної законодавчо-правової бази, а найголовніше – досвіду проведення подібного роду процесів.

У результаті зазначених обставин владу та контроль над більшою частиною колишніх радянських підприємств захопили діючі радянські директори (інсайдери). Зазначені процеси відбувалися в більшості колишніх радянських республіках. Як відзначають О.Радигін та І.Сидоров [121, с. 46], що у становленні сучасного корпоративного сектора першим кроком було грабування "червоними" директорами активів держави. Разом з тим необхідно визнати, що ще до початку приватизації в Україні директорат та колишня партійна номенклатура здійснили захоплення активів підприємств шляхом довгострокової оренди, створенням структурних підрозділів, формуванням різного роду союзів та асоціацій. Приватизація лише фактично створила формальні юридичні гарантії захисту вищого менеджменту (директорів) від кримінальної відповідальності за розкрадання державних активів.

Розглянувши історичні передумови формування основної частини корпоративного сектора, можна впевнено стверджувати [122, с. 46], що головною причиною створення неефективної системи корпоративного управління є відсутність належного державного управління. Адже саме державна влада, будучи одним з основних суб’єктів корпоративного управління, знаходилась осторонь процесів формування ефективних вітчизняних корпоративних підприємств.

Хоча Закон України "Про приватизацію державного майна" від 04.03.1992 р. № 2163-XII чітко визначає, що "…пріоритетами приватизації є підвищення ефективності виробництва" [123]. Проте практика показала, що приватизація вітчизняних підприємств не тільки не вирішила головного завдання, а саме, не відбулося очікуваного підвищення ефективності роботи на підприємствах, а навпаки, сприяла спаду виробництва та руйнуванню економічних зв'язків, які існували між підприємствами.

Серед основних причин таких негативних наслідків приватизаційних процесів в Україні необхідно виділити також те [124, с. 78-83], що реформа проводилась поспіхом без запровадження попередніх "антикризових" заходів, а також в умовах зростання кон'юнктурних та інвестиційних ризиків.

Як стверджує В.Россоха [125, с. 108], нині аграрний сектор України представлений чотирма організаційно-правовими формами, а саме: колективні підприємства, потужні інтегровані сільськогосподарські підприємства корпоративного типу, фермерські господарства та особисті господарства населення; при цьому, саме великі інтегровані сільськогосподарські підприємства, запроваджуючи високі технології і визначають характер сучасного сільського господарства. На думку В.Пизенгольца [126, с. 53-54] та І.Кириленка [127, с. 45], інтегровані підприємства-гіганти є найперспективнішою з організаційно-правових форм господарювання, оскільки здатні об'єднувати виробництво, переробку та реалізації сільськогосподарської продукції.

Як показала практика, насамперед процеси ринкової трансформації та реформування аграрного сектора економіки активно сприяли створенню великих сільськогосподарських підприємств корпоративного типу. Такі підприємства є найбільшими орендарями сільськогосподарської землі в Україні: за даними Б.Пасхавера [108, с. 49], нині в Україні в оренді знаходиться майже 21 млн.га, з яких великі сільськогосподарські підприємства орендують близько – 16 млн.га, фермерські господарства – 3 млн.га, населення та інші орендарі – 2 млн.га. Таким чином, суспільство стикнулося з принципово новим типом аграрної економіки, ефективність якої повинна бути доведеною.

С.Наумов та О.Павлушкіна стверджують [128, с. 4], що агроформування холдингового типу є результатом інтеграційних процесів в аграрному секторі. На думку авторів, під холдингом слід розуміти об'єднання, для ведення спільного агробізнесу, двох та більше юридичних осіб, в результаті якого одне підприємство здійснює управління іншими учасниками об'єднання. І.Ушачев та В.Арашуков вважають [129, с. 9], що агрохолдинги – це вертикально інтегровані підприємства, що володіють контрольним пакетом або значною частиною активів інших підприємств, і це дає можливість управляти та контролювати діяльність цих підприємств; загалом же вплив сільськогосподарських підприємств-гігантів на розвиток сіл є остаточно непередбачуваним.

Сучасна точка зору на ефективність інтегрованих підприємств може бути відображена у наступних аспектах. Так, як стверджується [130, с. 4; 126, с. 53-54; 131, с. 25-26; 132, с. 32], основною причиною створення інтегрованих сільськогосподарських підприємств є ефект масштабу та об'єднання у технологічний ланцюг виробництво та переробку. Необхідне відмітити, що створення потужних агроформувань обумовлено наявністю переробних підприємств, саме переробні підприємства (структурні елементи) виступають економічним фактором, який впливає на створення вертикально-інтегрованих сільськогосподарських підприємств корпоративного типу.

Важливо відмітити, що основними перевагами інтегрованих сільськогосподарських підприємств над унітарними організаційно-правовими формами, на думку ряду вчених [77, с. 162; 128, с. 4; 129, с. 10; 126, с. 54; 131, с. 25-26; 133, с. 7; 134, с. 38;] є наступне:

– створення технологічного ланцюга (виробництво-переробка-реалізація);

– використання нових технологій, які фінансово не можуть дозволити собі інші типи підприємств;

– мінімізація трансакційних витрат;

– диверсифікація виробництва;

– можливість акумулювати фінансові потоки з подальшим більш ефективним витрачанням (направленням їх на першочергові проблеми);

– знищення локального монополізму (посередників);

– створення монополії на ринку;

– оптимізація оподаткування та ін.

Водночас спектр даних питань продовжує викликати дискусію. Так, Є.Савченко, губернатор Белгородської області РФ стверджує [130, с. 3], що інтегровані підприємства мають "чітку економічну перспективу", тоді як І.Ушачев та В.Арашуков [129, с. 9], досліджуючи питання функціонування інтегрованих формувань, зазначали, що їх перспективи представляють собою складний та суперечливий процес. Тому не можна не погодитися з науковцями [134, с. 37; 135, с. 3], які стверджували, що питання створення та функціонування інтегрованих формувань залишається недостатньо вивченими.

Отже, новий етап розвитку вітчизняної аграрної економіки обумовлений насамперед впливом інтегрованих сільськогосподарських підприємств, іншими словами, доля вітчизняного сільського господарства буде залежати від того, як будуть розвиватися саме агрохолдинги. Однак питання об’єктивного висвітлення ролі такої форми підприємства в АПК регіону залишається маловивченим, що обумовило відповідну мету даного етапу дослідження – опис впливу інтегрованих сільськогосподарських підприємств на розвиток аграрного сектора. В даному разі, основними методами дослідження, окрім загальнонаукових, стали – монографічний метод та метод структурного аналізу організаційних основ сільськогосподарських підприємств холдингового типу.

На нашу думку, можна стверджувати про формування в Україні холдингової інтегрованої аграрної територіальної система, яка охоплює поле діяльності сукупності інтегрованих сільськогосподарських підприємств в межах певної адміністративної території. В табл. 2.5 наведено перелік таких підприємств у Вінницькій області, які використовують від 20% і більше площі сільськогосподарських угідь районів. Звертає на себе увагу переважання регіонального типу інтегрованих формувань, тобто ситуації, коли такі підприємства яскраво локалізовані найчастіше у декількох адміністративних районах.

Таблиця 2.5

Холдингова аграрна територіальна система Вінницької області

ЄДРПОУ	Назва підприємства	Райони
1	2	3
34918499	ТОВ "Краєвид Поділля"	Барський
30072357	СТОВ "Прогрес"	
30072467	ПП "Валентина"	Бершадський
32547211	ЗАТ "Зернопродукт МХП"	
00385661	СВАТ "Браїлівське"	Вінницький
35212563	ТОВ "Поділлялатінвест"	
34009446	ТОВ "ПК"Зоря Поділля"	Гайсинський
32547211	ЗАТ "Зернопродукт МХП"	
00385661	СВАТ "Браїлівське"	Жмеринський
34657396	ТОВ "Курланд"	
34323974	ТОВ "Латагроінвест"	Іллінецький
35041365	ТОВ "Агроцукор ЛТД"	
30382533	ЗАТ "Райз-Максимко"	Калинівський
31380542	ПСП "Поділля"	
34377307	ТОВ "Укрзернопром – Козятин"	Козятинський
32745862	ТОВ "Арчі"	
33143011	ЗАТ "ПК"Поділля"	Крижопільський
30803438	ТОВ "Кряж і К"	
32547211	ЗАТ "Зернопродукт МХП"	Липовецький
32513287	ТОВ "Концерн"Сімекс – агро"	
05527700	СВАТ "Дашківці"	Літинський
31380542	ПСП "Поділля – агро"	
32249454	ДП "Нафком – агро"	Могилів-Подільський
34145135	СТОВ "Чернівчанка – агро"	
32249454	ДП "Нафком – агро"	Муровано-Куриловецький
25497645	ТОВ "Дністер – агро"	
34478187	ТОВ "Агро Інвест Україна"	Немирівський
35365643	ТОВ "Немирівлатінвест"	
32249454	ДП "Нафком – агро"	Оратівський
35110779	ТОВ "Оратівлатінвест"	
32550727	ДП "Зернятко"	Піщанський
33143011	ЗАТ "ПК "Поділля"	
34334918	ТОВ "Укрзернопром – Погребище"	Погребищенський
32581540	ТОВ "Новофастівське"	
34009446	ТОВ "ПК "Зоря Поділля"	Теплицький
32547211	ЗАТ "Зернопродукт МХП"	
32721857	ТОВ "Агрокомплекс "Зелена долина"	Томашпільський
33143011	ЗАТ "ПК "Поділля"	
34928088	ТОВ "Ободівка – агро"	Тростянецький
32547211	ЗАТ "Зернопродукт МХП"	
34478187	ТОВ "Агро Інвест Україна"	Тиврівський
35212563	ТОВ "Поділлялатінвест"	
32547211	ЗАТ "Зернопродукт МХП"	Тульчинський
32721857	ТОВ "Агрокомплекс "Зелена долина"	

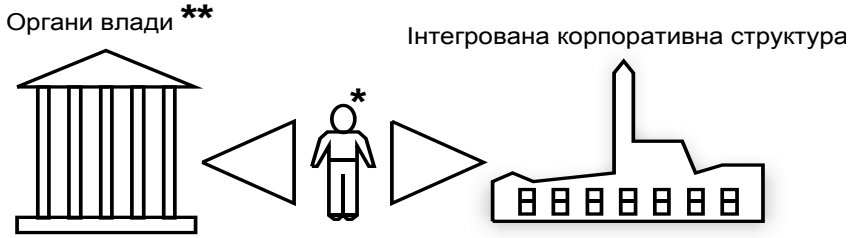
Продовження табл. 2.5

1	2	3
00692245	ТОВ "Хмільницьке"	Хмільницький
02129063	АПНВП "Візит"	
34145135	СТОВ "Чернівчанка – агро"	Чернівецький
25497645	ТОВ "Дністер – агро"	
34928088	ТОВ "Ободівка – агро"	Чечельницький
03729478	СТОВ АФ "Ольгопіль"	
34887335	ТОВ "Агро Балт"	Шаргородський
30803438	ТОВ "Кряж і К"	
33143011	ЗАТ "ПК "Поділля"	Ямпільський
35160243	ТОВ "АМГ Миронівське"	

Джерело: власні дослідження.

Очевидно, можна також стверджувати про феномен взаємного узгодження територіальної експансії холдингів. Таке явище прояву недосконалої конкуренції з усіма його позитивними і негативними функціями та наслідками детально описаний у ряді хрестоматійних праць класичної і неокласичної теорії, зокрема у роботах А.Сміта [32], Дж.Робінсона [136] та ін. Звертаємо увагу на однозначний термін, що використовувався при поясненні зазначеного феномену – "змова" підприємців.

Яскравим моментом є те, що всі без винятку директори та корпоративні власники таких підприємств мають безпосереднє відношення до державної влади чи провідних політичних партій, і це, очевидно, характеризує особливості функціонування агрохолдингів (рис. 2.1).



*– директорат (засновники) інтегрованих корпоративних структур, які водночас належать до державної влади чи/та політичних партій;

** – органи влади або політичні партії.

Примітка: подібна схема характерна для найбільших сільськогосподарських підприємств Вінницької області.

Рис. 2.1. Принципова схема створення і функціонування інтегрованих сільськогосподарських підприємств

Джерело: власні дослідження.

Виникає низка питань щодо ефективності господарювання підприємств нового типу – потужних холдингів; складовою проблеми є оцінювання впливу підприємств на соціальний розвиток села та сільського населення. У цьому зв'язку не можна не погодитися з Є.Савченком [130, с. 7], який, досліджуючи питання функціонування потужних інтегрованих агроформувань, стверджував, що забезпечити розвиток аграрного сектора економіки не можливо без належного соціального забезпечення життя селян. Зазначені проблеми потребують детального аналізу в конкретних умовах.

Для більш об'єктивної оцінки стану проблем фінансових взаємовідносин між сільськогосподарськими підприємствами та місцевими громадами було обрано два райони Вінницької області, які є своєрідними протилежними полюсами характеристик сільськогосподарського виробництва: 1) Крижопільський район, який станом на 01.01.2009 р. за розвитком рослинництва та тваринництва, а також розрахунками з бюджетом займав (за комплексною оцінкою рівня господарювання сільськогосподарських підприємств) перше місце в області; 2) Жмеринський район, показники (соціально-економічні) якого традиційно відносять до найнижчих в області (про що автор зазначав вище по тексту).

Як було відзначено, переважна частка сільськогосподарської землі як в одному, так і в іншому районі знаходиться в користуванні (обробітку) великих вертикально-інтегрованих сільськогосподарські підприємства корпоративного типу (агрохолдингів). Слід відмітити, що свою діяльність ці підприємства здійснюють у різних районах області. Найбільшим сільськогосподарським підприємством у Крижопільському районі є ЗАТ "ПК "Поділля", яке сконцентрувало у себе за рахунок оренди 45596 га землі, що становить 73,8 % сільськогосподарських угідь. У Жмеринському районі найбільшим сільськогосподарським підприємством є СВАТ "Браїлівське", у користуванні якого загалом знаходиться 14848,5 га землі; лише по Жмеринському району станом на 01.01.2011 р. це підприємство розпоряджається земельними ділянками загальною площею 12339,45 га або 19 % сільськогосподарських угідь району (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Кількість землі яка знаходиться у користуванні СВАТ "Браїлівське" (лише по Жмеринському району) на 01.01.2011 р.

п/н	Назва адміністративно-територіальної одиниці	Загальна площа (га)	с/г угіддя	рілля	сіножаті	пасовища	інші землі
1	с. Біликівці	852,63	832,43	824,63		7,80	20,20
2	смт. Браїлів	4634,80	3745,00	3609,90	31,60	103,50	889,80
3	с. Людавка	1267,70	1103,70	1043,00	6,50	54,20	164,00
4	с. Дубова	599,00	599,00	599,00	-	-	
5	с. Лисогірка	136,07	136,07	136,07	-	-	-
6	с. Потоки	1557,27	1549,57	1549,57	-	-	7,70
7	с. Почапиці	1721,86	1721,86	1721,86	-	-	-
8	с. Рів	1023,93	1023,93	1023,93	-	-	-
9	с. Олександрівка	546,20	546,20	546,20	-	-	-
10	Всього	12339,45	11257,75	11054,15	38,10	165,50	1081,70

Джерело: інформація Управління агропромислового розвитку Жмеринського району.

Окремим питанням є аналіз фінансових умов співіснування між агрохолдингами і місцевими громадами. На даний час економічний вклад сільськогосподарських підприємств на функціонування і розвиток місцевих громад є явно незначним. Слід звернути увагу на те, що нині найбільш вигідно суб'єктам господарської діяльності сплачувати фіксований сільськогосподарський податок (ФСП). В табл. 2.7 наведено дані, які свідчать про сплату коштів до місцевих бюджетів за місяць (березень 2009 р.). Як бачимо, кошти, що вносяться підприємствами-гігантами до місцевих бюджетів, є дуже незначними. Слід також відмітити факти повної відсутності платежів (ТОВ "Красоцвіт").

Водночас суми фінансової допомоги (дотацій, відшкодувань, підтримок та ін.) з державного бюджету, які отримували дані підприємства за 2008 рік (табл. 2.8), є достатньо значними.

Слід звернути увагу на те, що досить важко зібрати інформацію по сільськогосподарським підприємствам холдингового типу, адже господарювання здійснюється в різних районах. Необхідно також відмітити, що нині органи влади (органи статистики та ін.), згідно норм чинного законодавства, не мають можливості вести якісний статистичний облік щодо діяльності таких підпри-

ємств. За таких умов зростає необхідність розробки ефективного механізму заходів по контролю за наданням фінансової допомоги агрохолдингам.

Таблиця 2.7

Суми ФСП, які були сплачені вертикально інтегрованими сільськогосподарськими підприємствами – об'єктами дослідження за березень 2009 р.

№	ЄДРПОУ	Назва підприємства	Населений пункт	Сума відрахувань грн.
1	00385662	СВАТ "Браїлівське"	с. Потоки	374,8
			с. Некрасове	331,8
			с. Дубова	128,4
			с. Біликівці	126,2
			с. Рів	142,0
			с. Лисогірка	54,6
			смт. Браїлів	521,6
			с. Людавка	4223,6
			с. Широка Гребля	275,9
			с. Жданівка	27,7
			с. Біликівці*	69,0
			с. Почапинці**	287,7
			с. Олександрівка***	0,0
2	33143011	ЗАТ "ПК "Поділля"	с. Павлівка	145,4
			с.Крикливець	231,8
			с.Красносілка	204,9
			с. Жабокрич	479,0
			с. Дахталія	243,5
			с. Гарячківка	393,9
			с.Андріяшівка	93,7
			с. Савчине	361,0
			с. Шарапанівка	162,5
			с. Тернівка	310,0
			с. Заболотне	262,2
			с. Городківка	1000,0
			с. Вільшанка	1134,2
			с.Вербка	867,2
			с. Яворівка	42,2
			с. Нетребівка	377,6
			с.Яланець	757,3
			с.Дзигівка	898,9
			с. Слобода-Підлісівська	113,6
			с. Довжок	718,3
			с. Клембівка	752,0

Примітки: * – ДП "Лопатинці" ТОВ "Кристал" (ЄДРПОУ 31905549);** – ТОВ "Згар Плюс" (ЄДРПОУ 33618953); *** – ТОВ "Красоцвіт" (ЄДРПОУ 33094629).

Джерело: власні дослідження.

Споконвіку основною функцією села було забезпечення власної продовольчої безпеки, що означало практично повну зайнятість працездатного населення у сільськогосподарському виробництві. Нині, за рахунок того, що мешканці сіл району мігрують в пошуках роботи, відбувається активне формування т.з. "безперспективних сіл", у яких проживають переважно пенсіонери. Звідси, окремим питанням є динаміка чисельності працюючих у сільському господарстві та вплив на цей процес, обумовлений діяльністю агрохолдингів.

Таблиця 2.8

Кошти з державного бюджету (фінансова допомога) за 2008 р. (тис. грн.)

№	Одержувач фінансової допомоги	Орган, який здійснював надання фінансової допомоги	Сума
1	СВАТ "Браїлівське"	Головне управління агропромислового розвитку у Вінницькій області, Управління агропромислового розвитку Жмеринської РДА	3996,6
2	ЗАТ "ПК "Поділля"	Управління агропромислового розвитку Крижопільської РДА, Томашпільської РДА, Ямпільської РДА, Піщанської РДА	19816,9

Джерело: власні дослідження

Важливо відмітити, що підприємства холдингового типу, запроваджуючи високі технології та техніку, досягають ефекту різкого підвищення продуктивності праці персоналу, а відтак, це призводить до різкого зменшення попиту на робочу силу. Так, на ВАТ "Крижопільський цукровий завод", яке знаходиться в с. Городківка Крижопільського району Вінницької області і є фактично структурним елементом ЗАТ "ПК "Поділля", лише за 2008 р. кількість працівників зменшилася більше ніж у шість разів [137]. Натомість середньооблікова чисельність працівників ТОВ "Кристал" збільшилася у 2008 р. на 145 чол. у порівнянні до 2007 р. (165 осіб) і становила 310 осіб. Однак фактично це відбувається за рахунок сезонних працівників: так кількість працюючих станом на 01.10.2008 р. становила 568 чоловік, а вже через два місяці, тобто 01.01.2009 року, їх чисельність складала 177 чол.

Вважаємо за необхідне відмітити, що не завжди великі агроформування ведуть себе відповідально та дотримуються чинного законодавства. Як приклад, можна навести факт систематичних порушень ТОВ "Кристал" щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, про що було винесено відповідне рішення начальника управління Пенсійного фонду України у Жмеринському районі Вінницької області від 16 лютого 2007 р. за № 0010, у якому зазначалося застосування фінансових санкцій та нарахування пені в загальному розмірі 40796,1 грн.

Слід відзначити також, що більшість сучасних інтегрованих сільськогосподарських підприємств створені з використанням "системи участі" у капіталі. Як приклад, розглянемо один з таких організаційних варіантів в АПК Вінницької області (рис. 2.2).

Цей варіант створення інтегрованого сільськогосподарського підприємства охоплює територію Жмеринського, Шаргородського, Тиврівського, Оратівського, Барського та Тростянецького районів Вінницької області. Проведений аналіз показав, що створення інтегрованих структур відбувається шляхом залучення портфельних (міноритарних) та прямих (ті, що мають контрольну частку у статутному фонді підприємства і беруть участь в управлінні) інвесторів.

Необхідно відмітити, що суми коштів (інвестиційні потоки), які вносяться в статутні фонди, дуже різняться. Очевидно, це відображає складні і непрозорі схеми перехресного володіння активами підприємств. Так, ТОВ "Центр Дар", створюючи сільськогосподарські підприємства і вносячи у статутний фонд незначний капітал, на представленій схемі було, на нашу думку, умовно кажучи, "центром інтеграції", який контролював інтеграційну систему (див. рис. 2.2).

Цілком зрозуміло, що незначні внески у фонди новостворених підприємств є скоріше юридично необхідною формальністю. На нашу думку, існує три варіанти пояснення даного явища: 1) засновники не хочуть або не можуть відкрито приймати участь у бізнесі, а тому змушені (або бажають) бути завуальованими; 2) засновники бажають створити систему захисту корпоративної структури від ворожого поглинання (рейдерства), використовуючи стратегічні механізми, а

саме систему договорів (контрактів); 3) засновники бажають бути завуальованими, що також може розглядатися як елемент створення ефективної системи захисту від ворожих поглинань. За будь-якого варіанту мова йде про організаційні схеми, які непідконтрольні суспільству, що само по собі вже є підґрунтям для різносторонніх конфліктних ситуацій. Необхідно відзначити, що створення сільськогосподарських підприємств корпоративного типу у такий спосіб значно ускладнює контроль з боку держави за суб'єктами господарської діяльності, а також створює передумови для здійснення непрозорих фінансових операцій.

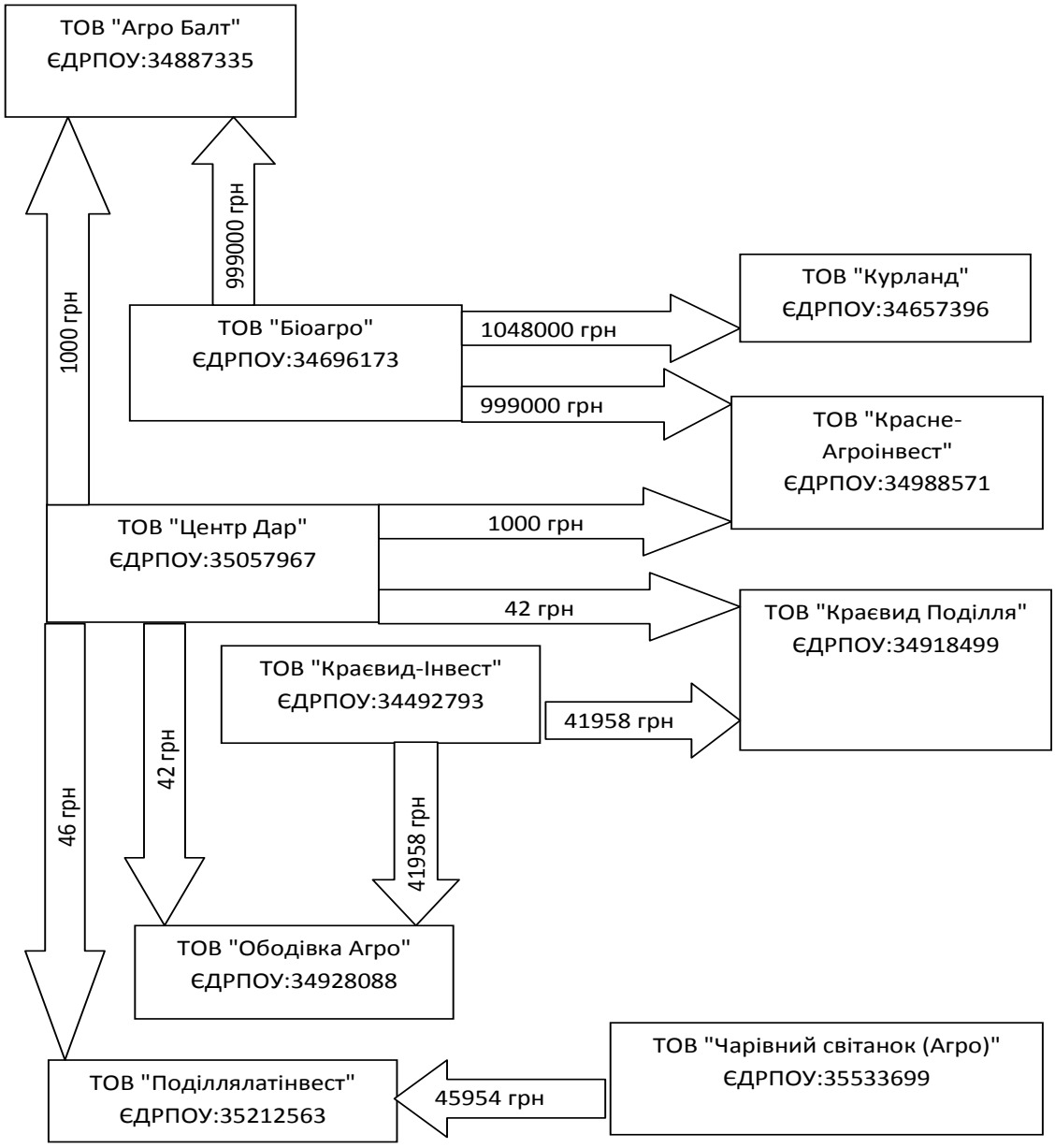
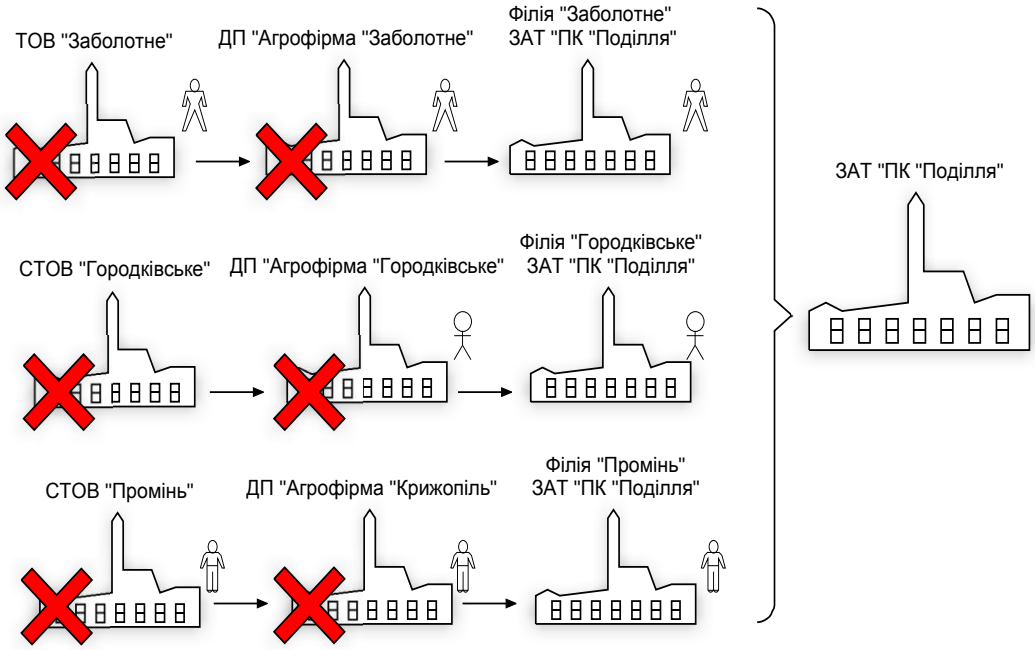


Рис. 2.2. Схема побудови інтегрованого сільськогосподарського підприємства шляхом використання "системи участі"

Джерело: власні дослідження

Окрему увагу слід звернути на той факт, що більшість високоприбуткових підприємств-гігантів холдингового типу створюються на базі неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств. Один з таких прикладів відображено на рис. 2.3.



Примітки: ,, – директора підприємств. ; **ТОВ "Заболотне"** (ЄДРПОУ: 30803445, с.Заболотне, дата державної реєстрації: 2000 р., дата скасування державної реєстрації: 2004 р., причина закриття: за рішенням суду); **ДП "Агрофірма "Заболотне"** (ЄДРПОУ: 32097043, с.Заболотне, дата державної реєстрації: 2002 р., дата скасування державної реєстрації: 2006 р., причина закриття: за рішенням власника, засновник: ТОВ "Агрофірма "Крижопіль"); **Філія "Заболотне" ЗАТ "ПК "Поділля"** (ЄДРПОУ: 33278879, с.Заболотне, дата державної реєстрації: 2004 р., засновник: ЗАТ "ПК "Поділля", успішно функціонує); **СТОВ "Городківське"** (ЄДРПОУ: 30803466, с.Городківка, дата державної реєстрації: 2000 р., дата скасування державної реєстрації: 2006 р., причина закриття : банкрут (за рішенням суду)); **ДП "Агрофірма "Городківське"** (ЄДРПОУ: 32097064, с.Городківка, дата державної реєстрації: 2002 р., дата скасування державної реєстрації: 2006 р., причина закриття: за рішенням власника, засновник: ТОВ "Стратег"); **Філія "Городківське" ЗАТ "ПК "Поділля"** (ЄДРПОУ: 33278842, с.Городківка, дата державної реєстрації: 2004 р., засновник: ЗАТ "ПК "Поділля", успішно функціонує); **СТОВ "Промінь"** (ЄДРПОУ: 30803293, с.Крикливець, дата державної реєстрації: 2000 р., дата скасування державної реєстрації: 2006 р., причина закриття: банкрут (за рішенням суду)); **ДП "Агрофірма "Крижопіль"** (ЄДРПОУ: 32097070, с.Крикливець, дата державної реєстрації: 2002 р., дата скасування державної реєстрації: 2006 р., причина закриття : за рішенням власника, засновник: ТОВ "Агрофірма "Крижопіль"); **Філія "Промінь" ЗАТ "ПК "Поділля"** (ЄДРПОУ: 33278926, с.Крикливець, дата державної реєстрації: 2004 р., засновник: ЗАТ "ПК "Поділля", успішно функціонує).

Рис. 2.3. Трансформація сільськогосподарських підприємств (на прикладі сіл Заболотне, Городківка, Крикливець Крижопільського району Вінницької області)

Джерело: власні дослідження.

Як бачимо, формування нових підприємств на базі неплатоспроможних підприємств відбувається ще до рішення суду про визнання підприємства банк-

рутом, і такі випадки мають масовий характер. Цікавим є також те, що досить часто в результаті банкрутств сільськогосподарських підприємств вищий менеджмент (директорат) колишніх неплатоспроможних підприємств успішно очолює нові агроформування, які входять до складу потужних сільськогосподарських підприємств холдингового типу (наприклад на рис. 2.3. – ТОВ "Заболотне", СТОВ "Промінь"). Зрозумілим є те, що нині підприємства-гіганти бажають отримувати ресурси збанкрутілих підприємств (матеріально-технічну базу) без будь-яких зобов'язань, проте це, безумовно, має і матиме серйозні негативні соціальні наслідки.

Очевидно, одним із способів боротьби із подібною практикою банкрутства сільськогосподарських підприємств є запровадження мораторію на проведення процедури банкрутства. Думки з цього приводу у науковців є діаметрально протилежними. Одні науковці стверджують, що мораторій породить проблеми в аграрному секторі [138, с. 87], інші стверджують, що запровадження процедури мораторію сприятиме стабілізації сільськогосподарського виробництва [93, с. 7]. Наша думка з цього приводу є наступною: необхідно терміново заборонити створення сільськогосподарських підприємств на базі підприємств-банкрутів без правонаступництва. З іншого боку, для таких підприємств з врахуванням цих зобов'язань, можуть бути здійснені пільги (наприклад, щодо податків і т. ін.), що унеможливить практику ухилення від правонаступництва.

Загалом слід підкреслити, що з огляду на обсяги виробництва, задекларовану рентабельність виробничої діяльності і стан ринку, саме інтегровані сільськогосподарські підприємства є найбільш прибутковою (перспективною) організаційною формою господарювання (моделлю) у сучасному вітчизняному аграрному секторі, навіть на фоні існуючих кризових ситуацій у цьому секторі економіки. Проте, водночас найбільшими підприємствами – "мінімізаторами" в АПК є великі підприємства холдингового типу. Саме ця категорія підприємств, володіючи значними фінансовими ресурсами та можливостями, впроваджує фінансові схеми, які дозволяють практично законно мінімізувати сплату податків

і зборів. Саме тому необхідно розробити механізм, який протидіятиме отриманню прибутків з одночасною мінімізацією оподаткування.

Звідси також зростає необхідність посилення контролю за органами державної влади з метою протидії корупції, яка може проявлятися у наданні фінансової допомоги та компенсацій, тому що нині саме великі сільськогосподарські підприємства корпоративного типу, є найбільшими отримувачами таких. Виходом із ситуації, що склалася, вбачаємо у посиленні контролю за порушеннями податкового законодавства в сфері АПК та загалом за діяльністю інтегрованих сільськогосподарських підприємств. За таких умов зростає значення корпоративного управління, яке покликане шукати механізми балансу інтересів між зацікавленими учасниками (власниками, вищим менеджментом, персоналом, акціонерами, державою, місцевими громадами та ін.).

Отже, в умовах ринкової економіки держава фактично усунулася від питань розвитку села, що випливає із загальної концепції радикального "звужування" кола функцій держави, передусім за рахунок економічних. На цьому фоні думки про те, що саме державна влада своїми недосконалими діями руйнує сільськогосподарське виробництво та знищує українське село, знаходять достатньо прихильників [92, с. 11]. Саме тому все актуальнішими та злободеннішими стають питання щодо залучення суб’єктів господарювання до вирішення соціальних проблем села. Наша точка зору полягає у тому, що саме потужні агроформування повинні взяти на себе зобов’язання щодо соціального забезпечення (об’єкти побутового, культурного та торговельного обслуговування, медичні заклади тощо) селян на тих територіях де вони здійснюють господарювання. Вважаємо, що вирішити існуючі проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій можливо лише шляхом застосування цілого комплексу взаємопов’язаних заходів, при чому немає сумніву, що ключове місце у цих заходах повинно бути відведено регулюванню відповідних відносин на основі принципово нових контрактів.

2.3. Контрактний підхід при регулюванні місцевих бюджетів сільських територій

Завдання забезпечення ефективного та стійкого функціонування вітчизняного аграрного сектора слід віднести до пріоритетних. Водночас, серед інших причин, загострення соціально-економічної ситуації у цій сфері продиктовано недосконалим розподілом фінансових ресурсів. Окрім цілої низки інших наслідків, існуючий механізм розподілу фінансових ресурсів справляє різко негативний вплив на розвиток аграрних регіонів, зокрема, сільських громад.

Слід відмітити, що в Україні дослідження впливу розподілу фінансових ресурсів, зокрема, міжбюджетних трансфертів на розвиток сільських територій не є новими. Так, питаннями міжбюджетних відносин займалися такі науковці як О.Длугопольський [139], О.Кириленко [140], О.Орлюк [141], Б.Табачун [142], А.Федоренко [143], С.Юрійчук [144], Ю.Яценко [145] та ін.

Так, на думку О.Длугопольського [139, с. 111], найбільшою проблемою місцевих бюджетів сьогодні в Україні є високий рівень їх залежності від державного бюджету. А.Федоренко та Н.Вишневська відзначають [143, с. 323], що діючий механізм розподілу трансфертів в Україні не стимулює місцеві органи влади сприяти формуванню підприємницького клімату. Останнім часом значна увага приділяється [145] розробці новим та удосконаленню існуючих моделей фінансового вирівнювання в Україні. Разом з тим слід відмітити, що більша частина рекомендацій з удосконалення механізму розподілу фінансових ресурсів, а також пропозиції зі збільшення фінансових ресурсів в місцевих бюджетах є досить розмитими та недостатньо обґрунтованими. Саме ця обставина зумовила завдання виявити існуючі проблеми розподілу фінансових ресурсів в Україні з огляду на проблеми аграрного сектора, проаналізувати вплив існуючої практики такого розподілу на розвиток сільських територій, а також запропонувати механізм регулювання (передусім з метою збільшення надходжень) бюджетів сільських територій.

Для того, щоб переконатися в наявності гострого конфлікту інтересів, варто проілюструвати механізм зарахування надходжень на прикладі окремого українського села. Нами аналізувалася ситуація на прикладі с. Заболотне Крижопільського району Вінницької області (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Надходження с. Заболотне Крижопільського району Вінницької області за період з 01.01.2010 по 01.09.2010 р.

№	Вид надходження	Сума (грн.)
1	Адміністративні штрафи у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху	5135,9
2	Єдиний податок на підприємницьку діяльність з фізичних осіб	4686,6
3	Фіксований податок на доходи фізичних осіб від зайняття підприємницькою діяльностю	31,5
4	Плата за придбання торгового патенту на здійснення роздрібної торгівлі, сплачена фізичними особами	640,0
5	Плата за придбання торгового патенту на здійснення роздрібної торгівлі, сплачена юридичними особами	200,0
6	Фіксований сільськогосподарський податок	4148,7
7	Державне мито, що сплачується за місцем розгляду та оформлення документів, у тому числі за оформлення документів на спадщину і дарування	191,0
8	Державне мито, пов'язане з видачею та оформленням закордонних паспортів (посвідок) та паспортів громадян України	58,7
9	Адміністративні штрафи та інші санкції	102,0
10	Дотації вирівнювання, що одержуються з районних та міських (міст Києва і Севастополя, міст республіканського і обласного значення) бюджетів	156845,0
11	Податок з доходів найманих працівників	165557,3
12	Земельний податок з юридичних осіб	74,5
13	Орендна плата з юридичних осіб	12266,3
14	Земельний податок з фізичних осіб	2614,4
15	Орендна плата з фізичних осіб	4490,1
16	Комунальний податок	51,9
17	Ринковий збір	748,0
18	Податок з доходів фізичних осіб від отриманого платником доходу внаслідок прийняття ним у спадщину майна, коштів, майнових чи немайнових прав	413,1
	Всього надходжень загального фонду	**358254,9**
19	Інші збори за забруднення навколишнього природного середовища до Фонду охорони навколишнього природного середовища	1029,0
20	Надходження від сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища фізичними особами	12,0
21	Податок з власників наземних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (юридичних осіб)	4796,1
22	Податок власників наземних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (з громадян)	5873,7
23	Цільові фонди, утворені Верховною Радою Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади	550,0
	Всього надходжень спеціального фонду	**12260,8**
	Разом	**370515,7**

Джерело: власні дослідження.

Як бачимо (див. табл. 2.9), основну частку доходів села становить дотація вирівнювання (43,8 % надходжень загального фонду) та податок з доходів найманих працівників (46,2 % надходжень загального фонду). Важливо відмітити явно незначну частку надходжень спеціального фонду (менше 4 %). Приблизно такі ж пропорції мали місце, як виявилося, при аналізі бюджетів інших сіл (с. Надністрянське Мурованокуриловецького району, с. Широка Гребля Вінницького району Вінницької області та ін.).

Принципово важливо відмітити, що доходи місцевого бюджету слід розглядати комплексно із надходженнями державного бюджету (бюджету району, області), оскільки в Україні на практиці існує тісний зв'язок між рівнями бюджетної системи. Детально опис розподілу коштів державного бюджету на прикладі основних податків – податок на додану вартість (ПДВ) та податок на прибуток представлено на рис. 2.4.

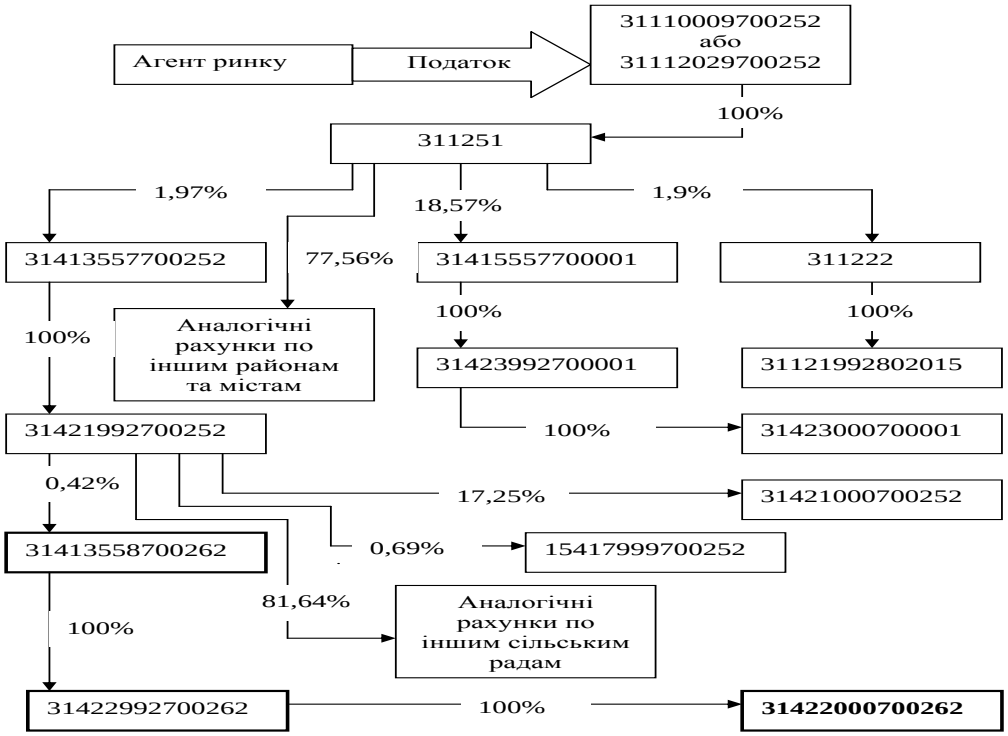
Слід зазначити, що частка ПДВ у загальному фонді державного бюджету становить 30 % від усіх податків та зборів, тоді як сума податку на прибуток становить відповідно 10 % від загальної кількості надходжень загального фонду державного бюджету по Вінницькій області (станом на 01.09.2010 р.).

Необхідно відмітити також і те, що будь-яке підприємство, яке здійснює діяльність на території сіл, селищ та їх об’єднань, сплачує податок на прибуток, ПДВ та інші державні податки на рахунки районних бюджетів, які надалі акумулюються на "котловий" рахунок 311251, з якого в результаті відповідних перерахувань надається дотація вирівнювання.

Відомо [146], що дотація вирівнювання – це міжбюджетний трансферт, що надається з метою вирівнювання доходної спроможності бюджету, який його отримує. На нашу думку, важливо загострити увагу на тому, що в Україні переважна більшість адміністративно-територіальних одиниць, особливо сільських, є дотаційними. Приклади, які розглядалися у дисертації, не є винятком.

Діючий механізм отримання фінансової допомоги (у вигляді дотації вирівнювання, субвенцій та ін.) місцевим бюджетам не може, на нашу думку, вважатися ефективним, оскільки значною мірою здатний сприяти проявам рентоорієн-

нтованої поведінки, при чому, підкреслюємо, з боку всіх учасників. Основним конфліктоутворюючим фактором у даному разі є те, що така допомога може надаватися за принципом "свій" – "чужий" за непрозорими схемами, прикриваючись при цьому цілком законними підставами, що, у свою чергу, нівелює мотиви тих самих сільських громад щодо покращення ситуації в інший, більш суспільно і економічно прийнятний спосіб – наприклад, за рахунок розвитку бізнесу на власній території.



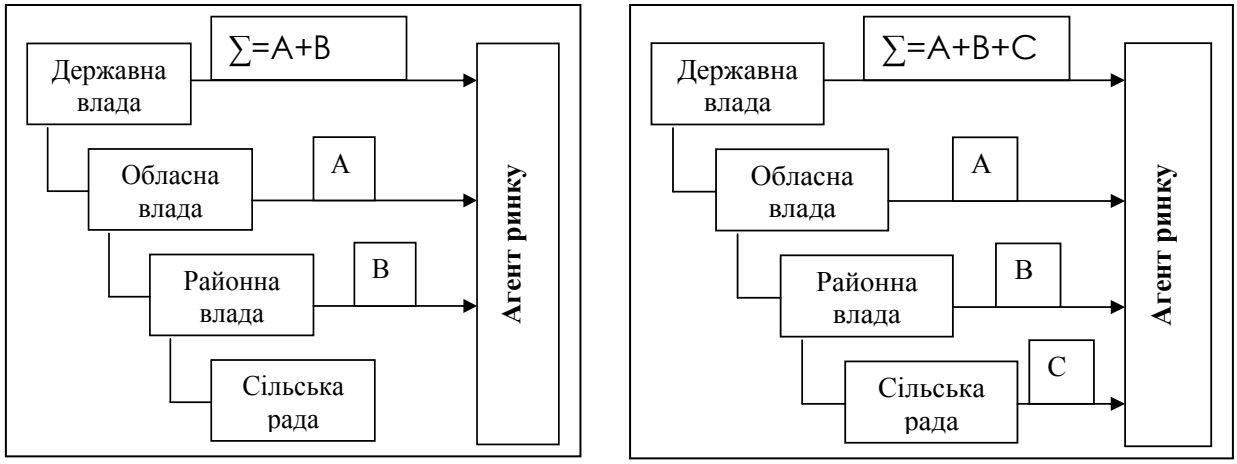
Примітки: 31110009700252 – рахунок Крижопільського району, на який сплачується податок на прибуток; 31112029700252 – рахунок Крижопільського району, на який сплачується ПДВ; 311251 – "котловий" рахунок, на якому акумулюються кошти загального фонду державного бюджету; 31415557700001 – обласний рахунок, на який здійснюється перерахування дотації вирівнювання; 311222 – "котловий" рахунок загального фонду Державного бюджету; 31413557700252 – рахунок Крижопільського району, на який здійснюється перерахування дотації вирівнювання; 31421992700252 – "котловий" рахунок Крижопільського району, на який акумулюються кошти загального фонду місцевого бюджету; 31423992700001 – обласний рахунок, на який акумулюються кошти загального фонду місцевого бюджету; 31121992802015 – рахунок, на який перераховуються надходження до загального фонду державного бюджету (центральний рівень); 31423000700001 – обласний "котловий" рахунок, на який акумулюється загальний фонд місцевого бюджету; 31421000700252 – основний "котловий" рахунок загального фонду місцевого бюджету Крижопільського району; 15417999700252 – рахунок, на який повертається позичка, яку отримував місцевий бюджет Крижопільського району; 31413558700262 – рахунок с. Заболотне, на який здійснюється перерахування дотації вирівнювання; 31422992700262 – "котловий" рахунок загального фонду місцевого бюджету с. Заболотне; 31422000700262 – основний "котловий" рахунок, на який здійснюється акумуляція коштів загального фонду місцевого бюджету Заболотненської сільської ради.

Рис. 2.4. Схема розподілу податку на прибуток приватних підприємств, ПДВ та ін. (на прикладі с. Заболотне Крижопільського району Вінницької області)

Джерело: власні дослідження.

Необхідно відмітити, що за цією схемою центральна державна влада отримує свій стабільний відсоток надходжень від податків, а тому, по великому рахунку, є пасивним учасником відносин, оскільки не приймає безпосередньої участі у координації діяльності підприємств щодо інтенсивності мобілізації коштів. Водночас, обласна державна влада має можливість у межах обласного бюджету сприяти або, навпаки, стримувати розвиток окремих громад. Схожа ситуація може відбуватися і на районному рівні, коли окремі представники державної влади району можуть в приватних інтересах лобіювати інтереси окремих сіл шляхом виділення фінансових ресурсів (як приклад, насамперед у вигляді дотації вирівнювання). Адже, як правило, у кожному регіоні є свої впливові владні групи з відповідними приватними інтересами. Таким чином, неважко побачити, що державна влада різних рівнів, запроваджуючи подібний механізм розподілу доходів між рівнями бюджетної системи, породжує "проблему безбілетника" [147], тобто явище, коли загальними благами (ресурсами) користуються агенти (суб'єкти), які не беруть активної участі у їхньому формуванні.

Так, сільськогосподарське підприємство ЗАТ "ПК "Поділля" (філія "Заболотне"), яке здійснює господарювання у с. Заболотне Крижопільського району Вінницької області, у липні 2010 р. здійснило сплату ПДВ на суму 600 грн. В результаті розподілу цих коштів між рівнями бюджетної системи (див. рис. 2.4) сільська рада отримала 0,05 грн. Тепер уявімо, що на території села Заболотне відсутнє будь-яке сільськогосподарське підприємство, і при цьому інше сільськогосподарське підприємство, скажімо ПП "Кряж" (СТОВ "Кряж і К"), яке здійснює діяльність у с. Соколівка цього ж району, сплатило таку ж суму ПДВ. Парадоксально, проте результат був би той самий – сільська рада с. Заболотне отримала би 0,05 грн. у вигляді дотації. Як бачимо, ключовою проблемою в отриманні дотації вирівнювання є відсутність стимулювання органів місцевої влади (у даному випадку сільських рад) до формування фінансових ресурсів держави та по суті власного бюджету (рис. 2.5).



Варіант А (діючий механізм) Варіант Б (необхідний механізм)

Примітка: Σ=A+B+C – інтерес держави (агент ринку повинен нести повну економічну відповідальність в межах держави); А – інтереси обласної влади (агент ринку повинен нести повну економічну відповідальність в межах області); В – інтереси районної влади (агент ринку повинен нести повну економічну відповідальність в межах району); С – інтереси сільської ради (агент ринку повинен нести повну економічну відповідальність в межах території громади).

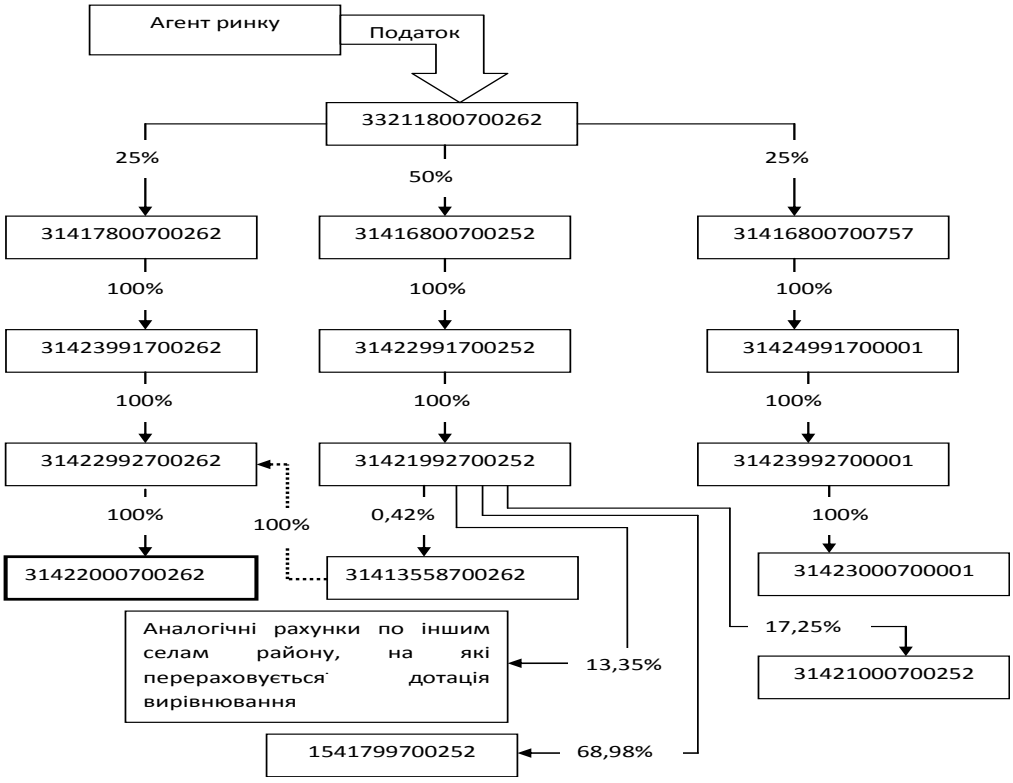
Рис. 2.5. Моделі взаємодії влади та агентів ринку у вітчизняній економіці

Джерело: власні дослідження.

Принципово важливо відмітити, що владі центрального рівня, як правило, байдуже, у якій адміністративно-територіальній одиниці знаходиться підприємство, адже на загальне надходження ресурсів в масштабах держави це не впливає (Варіант А на рис. 2.5). Зовсім інша позиція повинна існувати у обласної, районної та муніципальної влади, яка є вкрай зацікавлена у функціонуванні підприємств на підконтрольних територіях, оскільки останні, по суті, є донорами місцевих бюджетів (Варіант Б на рис. 2.5).

Тепер необхідно розглянути розподіл податку з доходів найманих працівників. На прикладі, що розглядався (див. табл. 2.9), даний податок є найбільшим за обсягом коштів видом надходжень (рис. 2.6). Так, якщо підприємство ЗАТ "ПК "Поділля" (філія "Заболотне") у липні 2010 р. сплатило податок з доходів найманих працівників у сумі 9278,00 грн. на "розподільчий" (тобто 33211800700262) рахунок сільської ради, то с. Заболотне Крижопільського району Вінницької області в результаті даної операції отримало кошти на суму 2338,99 грн. Проте важливо відмітити, що якщо сума 2319,50 грн. (25 % від загальної суми сплаченого податку) є сталою, то сума коштів 19,49 грн. (у вигляді

дотації вирівнювання, що надається з районного бюджету) може змінюватися шляхом прийняття відповідного рішення районної ради і т. д. Таким чином, і у даному випадку спостерігається залежність надходжень до сільської ради від районної влади. На нашу думку, найбільшим недоліком існуючого розподілу ресурсів є саме "котловий" принцип, яким ігнорується ефективність роботи сільських рад, а також породжується виникнення т.з. "злодійського конфлікту" [148, с. 45], тобто явище, коли учасники конфлікту ділять те, що накопичено (створено) іншими.

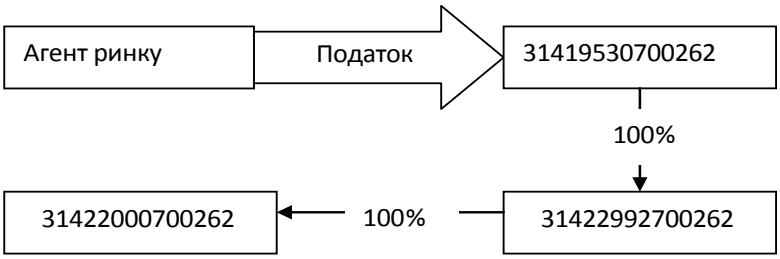


Примітки: 33211800700262 – розподільчий рахунок, на який сплачується податок з доходів найманих працівників; 31417800700262 – рахунок загального фонду місцевого бюджету с. Заболотне; 31416800700252 – рахунок загального фонду місцевого бюджету Крижопільського району; 31416800700757 – обласний рахунок загального фонду місцевого бюджету; 31423991700262 – рахунок, на який акумулюються кошти загального фонду місцевого бюджету с. Заболотне; 31422991700252 – рахунок, на який акумулюються кошти загального фонду місцевого бюджету Крижопільського району; 31424991700001– обласний "котловий" рахунок загального фонду місцевого бюджету; 31422992700262 – "котловий" рахунок загального фонду місцевого бюджету с. Заболотне; 31421992700252 – "котловий" рахунок загального фонду місцевого бюджету Крижопільського району; 31423992700001 – обласний "котловий" рахунок, на який акумулюються кошти загального фонду місцевого бюджету; 31422000700262 – основний "котловий" рахунок, на який акумулюються кошти загального фонду місцевого бюджету с. Заболотне; 31413558700262 – рахунок с. Заболотне, на який здійснюється перерахування дотації вирівнювання; 31423000700001 – обласний основний "котловий" рахунок загального фонду місцевого бюджету; 31421000700252 – основний "котловий" рахунок загального фонду місцевого бюджету Крижопільського району; 15417999700252 – рахунок, на який повертається позичка, яку отримував місцевий бюджет Крижопільського району.

Рис. 2.6. Схема розподілу податку з доходів найманих працівників (на прикладі с. Заболотне Крижопільського району Вінницької області)

Джерело: власні дослідження.

Таким чином, на сьогодні найбільшою небезпекою для розвитку сільських територій є діючий механізм розподілу фінансових ресурсів, оскільки державна влада через існуючий механізм розподілу фінансів не орієнтує муніципальну владу (сільські ради) до пошуку механізмів додаткових бюджетних надходжень, що по суті означає здійснення стимулюючих заходів на розвиток бізнесу на власній території. Як приклад, розглянемо практику сплати сільськогосподарськими підприємствами ФСП (рис. 2.7).



Примітки: 31419530700262 – рахунок Заболотненської сільської ради, на який сплачується ФСП; 31422992700262 – рахунок, на який акумулюються кошти загального фонду місцевого бюджету Заболотненської сільської ради; 31422000700262 – основний "котловий" рахунок, на який здійснюється акумуляція коштів загального фонду місцевого бюджету Заболотненської сільської ради.

Рис. 2.7. Схема сплати ФСП сільськогосподарськими підприємствами (на прикладі с. Заболотне Крижопільського району Вінницької області)

Джерело: власні дослідження.

Так, ЗАТ "ПК "Поділля" (філія "Заболотне") за липень 2010 р. сплатило ФСП на суму 1436,96 грн., які в повному обсязі отримала Заболотненська сільська рада (доречно відмітити, що у січні – червні 2010 р. підприємство щомісячно сплачувало ФСП на суму 259,45 грн.).

В свою чергу, найбільшим недоліком ФСП, на нашу думку, є те, що механізм сплати даного податку визначається центральною владою, а тому місцева влада не може впливати на обсяги даного виду податку. А між тим на даному етапі розвитку аграрної економіки теза про масову збитковість підприємств у сфері аграрного бізнесу зовсім не є безальтернативною: стан підприємств є різним і значна частка підприємств, особливо агрохолдингів, працює з досить високою, часто надвисокою рентабельністю. Таким чином, саме відсутність можливості реально впливати на діяльність сільськогосподарських підприємств з

врахуванням різного їх економічного стану і зумовлює у більшості випадків байдужість місцевої влади. Звідси важко погодитися, наприклад, з О.Орлюк, яка відзначає, що чинним бюджетним законодавством для місцевих громад закладено можливість нарощувати свої фінанси за рахунок власних зусиль та ефективної праці [141, с. 29].

Розглянута ситуація досить адекватно описується терміном "дилеми влади", де з одного боку, держава створює пільгові умови господарювання для сільськогосподарських підприємств (наприклад, запроваджуючи ФСП), а з іншого – сільськогосподарські підприємства сприяють пришвидшенню руйнації інфраструктури сільських територій, оскільки розміри податків, визначені законодавством, не відповідають реаліям життя. Якщо не змінювати глибинні контрактні умови співпраці різних груп агентів, то з такої дилеми виходу, очевидно, не існує: різке збільшення податків для аграрного бізнесу – без зміни всіх інших умов – призведе до його згортання, посилення "тінізації".

Важливо відмітити, що нині в Україні відсутня консолідована наукова доктрина, яка б визначала систему методів удосконалення розподілу фінансових ресурсів з метою забезпечення розвитку сільських територій. Важко не погодитися з Б.Табачуном, який відзначає [142, с. 92], що основою процесу вдосконалення міжбюджетних відносин повинно бути забезпечення прозорості формування та виконання місцевих бюджетів. Доцільно відмітити, що нині у вітчизняній економічній науці є і інші, прямо протилежні думки з цього приводу. Так, О.Кириленко, розглядаючи питання забезпечення прозорості бюджетного процесу на місцевому рівні, стверджує, що в Україні створені основні передумови для цього. Даний автор пише, що громадяни мають право знати – як формуються, державний та місцеві бюджети, на які потреби витрачаються зібрані кошти, наскільки раціонально і ефективно використовуються суспільні фінансові ресурси [140, с. 229]. Однак при всій повазі до такої точки зору, слід відмітити, що "мати право знати" і успішно скористатися даним правом – це різні речі. Важливо відмітити також і те, що на практиці пересічні громадяни, навіть при великому бажані, зможуть отримати лише певні дані або в кращому випадку

якусь обмежену інформацію про бюджетні процеси, проте не знання про суть і кінцеві наслідки даного процесу. Доречно з цього приводу пригадати точку зору Є.Попова та М.Власова, які у своїх дослідженнях, розмежовуючи поняття "дані", "інформація", "знання", писали, що "…інформація, будучи виробленою, доступна скільки завгодно широкому колу громадян, а її засвоєння людиною не передбачає її відчуження від кого б то не було. Знання доступні лише їх творцеві і в принципі є невідчужувані, оскільки передача змінює їх первинні якості" *(кін. цит.)* [149, с. 39]. Неважко помітити, що у нашому випадку таким творцем є державна влада.

Так, як приклад, засади міжбюджетних відносин визначалися ЗУ "Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань" від 01.07.2004 р. № 1953-IV (нині цей ЗУ втратив чинність у зв’язку з прийняттям БКУ) [150]. Важливо відмітити, що розподіл дотації вирівнювання між районним бюджетом та сільськими територіями здійснювався шляхом використання т. з. формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів, яка затверджена Постановою КМУ від 31.12.2004 р. № 1782 (нині ця постанова втратила чинність на підставі Постанови КМУ від 08.12.2010 р. № 1149) [151]. За цією формулою дотація вирівнювання розраховується по середніх показниках з урахуванням прогнозних та відносних коефіцієнтів. Звідси, будь-який громадянин, що бажає отримати інформацію в реальному житті, може отримати лише сукупність неструктурованих даних.

Слід відмітити також і те, що відсутність повної прозорості у формуванні місцевих бюджетів визнається і державною владою. Адже, забезпечення прозорості процесу формування та виконання місцевих бюджетів є одним з основних завдань, які повинна вирішити Концепція реформування місцевих бюджетів на 2007-2014 рр., що була схвалена Розпорядженням КМУ № 308-р від 23.05.2007 р. (із змінами, внесеними згідно з Розпорядженням КМУ № 1467-р від 21.07.2010 р.) [152].

У зв’язку з цим постає питання: яким чином досягнути збільшення бюджетних надходжень (податків, зборів та ін.) з метою забезпечення стійкого соціа-

льно-економічного розвитку сільських територій так, щоб це не обмежувало і розвиток бізнесу? Зрозуміло, що існує переконлива логіка певного ланцюгового зв'язку між ефективністю аграрного бізнесу та розвитком інфраструктури місцевих громад, де останнє є похідною від першого: отже, чим потужніший бізнес, тим кращим є стан місцевої громади. Проте на даний час постановка задачі повинна, як вважаємо, передбачати пошук певного оптимуму, в основі якого полягає необхідність певних консенсуальних домовленостей.

Пропозиції вітчизняних економістів зі збільшення надходжень місцевих бюджетів потребують коректного врахування. Так, як приклад, окремими науковцями пропонується запровадження зарахування у повному обсязі до власної бази місцевих бюджетів плати за землю, податку на нерухомість [143, с. 323; 139, с. 112], використання моделей фінансового вирівнювання з метою акумулювання вільних коштів на банківських депозитних рахунках [145, с. 227], збору за забруднення навколишнього середовища [139, с. 113] та ін. Переконані, що запропоновані заходи будуть недостатньо ефективними, оскільки значною мірою не відповідають логіці побудови згаданого консенсусу та фактам. Важливо відмітити, що результати окремих робіт є просто сумнівними. Так, С.Юрійчук пише, що "однією з головних тенденцій, що характеризує сучасну систему міжбюджетних відносин в нашій країні, є відмова від практики розмежування бюджетних надходжень шляхом застосування нормативів відрахувань…" *(кін. цит.)* [144, с. 49]. У цьому зв'язку слід звернути увагу на існування та дію Постанови КМУ № 490 від 11.04.2002 р. (нині ця постанова втратила чинність на підставі Постанови КМУ № 1132 від 15.12.2010 р., проте порядок суттєво не змінився) [153], яка передбачає перерахування дотації вирівнювання шляхом застосування нормативів щоденних відрахувань від доходів загального фонду. Відповідні дані представлено у даному підрозділі (див. рис. 2.4. та рис. 2.6).

Відомо, що розробка ефективних рекомендацій вимагає проведення поглибленого аналізу, позбавленого емоційних "забарвлень". Іншим зауваженням є низьке емпіричне забезпечення таких рекомендацій. На противагу пропозиціям,

представленим у вище зазначених працях [139; 143; 145], хотіли б підкреслити, що плата за землю та збір за забруднення навколишнього природного середовища становлять дуже незначний відсоток у загальній сумі доходів місцевих бюджетів (див. табл. 2.9). Що стосується податку на нерухомість то, на нашу думку, і даний вид надходжень не зможе істотно покращити стан місцевих бюджетів. Практика довела, що досить часто сільськогосподарські підприємства-гіганти не мають можливості і не бажають утримувати на території сіл соціальну інфраструктуру, а натомість ведуть успішно бізнес, шляхом оренди землі (як приклад СВАТ "Браїлівське", Жмеринський район, Вінницька область), яка дозволяє мінімізувати трансакційні витрати до найменшого рівня. Якщо ж говорити за акумуляцію вільних коштів на депозитних рахунках у комерційних банках, то необхідно відмітити, що в Україні влада обласного рівня давно використовує подібний механізм. Як приклад, Головне фінансове управління Вінницької ОДА розміщує кошти спеціального фонду обласного бюджету на депозитних рахунках згідно з рішенням Вінницької обласної ради № 965 від 02.03.2010 р., проте якогось суттєвого соціально-економічного ефекту для розвитку депресивних територій це не має.

Водночас цілком погоджуємося з О.Демянишиною, яка, досліджуючи міжнародний досвід розвитку сільських територій, пише, що "…час вийти з примітивної площини розуміння механізму регулювання сільської території, що зводиться лише до питання централізованого фінансування їх розвитку" *(кін. цит.)* [154, с. 119-120]. Разом з тим вважаємо, що іноземний досвід ЄС та США щодо використання альтернативних джерел фінансування розвитку сільських територій у вигляді: приватних фондів, спонсорів, приватних коштів сільських жителів, грантів та ін., які активно пропагуються вітчизняними науковцями [139, с. 114; 154, с. 119-120], значною мірою не прийнятний для України в силу банальної відсутності або незначної ролі зазначених джерел. Звідси складність адаптування обумовлена суттєвими відмінностями типів правових систем, а також культури ведення бізнесу, такими її елементами як соціальна відповідальність

бізнесу, суворість покарання за економічні злочини, зокрема, несплату податків та ін.

Саме тому, на нашу думку, одним із перспективних шляхів отримання додаткових ресурсів може бути використання контрактного підходу. Необхідно в обов'язковому порядку зобов'язати сільськогосподарські підприємства заключити контракт реляційного типу з сільськими, селищними радами на дозвіл (характер) ведення господарської діяльності на території громад із визначенням взаємних зобов'язань останніх. Умови надання такого дозволу водночас відіграватимуть роль положень контракту. Ці заходи здатні ліквідувати водночас і безініціативність, байдужість, а іноді і змови муніципальної влади (сільських голів) з власниками або/та менеджментом сільськогосподарських підприємств. Цілком очевидним є те, що саме муніципальна влада здатна, без витрачання значної кількості ресурсів, здійснювати певні контрольні функції за діяльністю суб'єктів господарювання на її території. Переконані, що лише запровадження приватно-державного партнерства, вираженого у вигляді реляційних контрактів, здатне забезпечити стійкий розвиток сільських територій.

З іншого боку, повинна бути досягнута чітка кореляція між розвитком малого бізнесу та відрахуваннями до місцевих бюджетів. Доцільним може бути принцип певної "межі": наприклад, з певного часу всі податки новостворених підприємств малого бізнесу акумулюватимуться у місцевих бюджетах, схожа модель формування місцевих бюджетів була використана свого часу в Китаї [17, с. 125].

Слід звернути увагу на те, що звичайні контракти обмежують можливості для прийняття рішень. Саме тому акцентуємо увагу на розробці та запровадженні реляційних стимулюючих контрактів, де будуть закладені норми зростаючої вигоди місцевих територій при активізації бізнесу. У кінцевому підсумку це і означатиме перегляд існуючого механізму розподілу фінансових ресурсів. Детальне висвітлення цього питання представлено у підрозділі 3.3.

Таким чином, проведений аналіз засвідчив наявність протиріч інтересів окремих суб'єктів аграрної економіки, що проявляється у механізмі розподілу

державних фінансових ресурсів. Ці протиріччя особливо гостро проявляються саме у сільській місцевості, оскільки, як правило, саме сільськогосподарські підприємства є практично завжди основними платниками податків на селі. Сучасний механізм надання фінансової допомоги сільським радам (у вигляді дотації вирівнювання) має суттєві недоліки. Звідси відсутність можливості реально впливати на діяльність суб'єктів господарської діяльності сприяє формуванню на селі безініціативного та підконтрольного місцевого самоврядування; це є наслідком також і низького рівня використання ресурсних можливостей сільських територій. Тому одним з ефективних способів вирішення існуючих фінансових проблем у сільській місцевості є запровадження контрактного підходу, який здатний не лише підвищити результативність роботи сільських рад, а й забезпечити баланс інтересів між основними стейкхолдерами.

2.4. Обґрунтування узгодженого стратегічного розвитку сільськогосподарського виробництва і місцевих громад

З огляду на матеріал попередніх розділів даної дисертації важливим представляється питання про те, наскільки однорідним є соціально-економічний стан сільських громад і від чого саме така ситуація залежить, а також те, як безпосередньо – за рахунок конкретних регулятивних заходів – можливо вплинути на стан громад. Відповідно основними завданнями дослідження на даному етапі були: 1) аналізування залежностей між станом місцевих громад та детермінантними факторами соціально-економічного змісту, які логічно могли б визначити відмінності у кожному конкретному прикладі; 2) оцінювання змін фундаментального плану впродовж останніх реформ та їх впливу на стан громад; 3) на підставі вище зазначених аспектів – обґрунтування конкретних заходів, які б мали найбільш можливий позитивний вплив на стан громад, виходячи із реальної ситуації в галузі.

Вирішення означеної задачі потребує конкретизації умов дослідження. Так, для детального аналізування ситуації були взяті дані по всіх сільських громадах Барського району Вінницької області (28 од.), а також 3 сільських громадах інших районів області (як фонові дані, які, припустимо, могли свідчити про особливість ситуації за інших умов). Таким чином, такий підхід дозволить стверджувати про наявність достатньо повної картини в окремому регіоні. Часовий лаг співставлення даних охоплював період з 1990 по 2010 рр., тобто охоплював час реформування галузі.

Для аналізування стану громад були використані статистичні дані за цілою низкою показників функціонального та результуючого змісту. До результуючих показників були віднесені показник безробіття у кожному конкретному селі (непрацюючих осіб працездатного віку – за даними сільських рад), а також "індекс умовної якості життя" (Іуяж), який запропоновано автором. Цей показник покликаний відобразити рівень доходів жителів конкретного села з огляду на характер і стан зайнятості. Іуяж запропоновано розраховувати за співвідношенням між такими показниками як кількість жителів села, працездатних осіб, зайнятості, коефіцієнтів оплати праці і соціальної допомоги, а саме:

$$\text{Іуяж} = \frac{к1 \times А1 + к2 \times А2 + к3 \times А3 + к4 \times А4}{Кз.ж.с.},$$

де Іуяж – індекс умовної якості життя, к1…к4 – коефіцієнти для кожної групи жителів села (відповідно 1,0; 2,3; 1,2; 0,7), А1…А4 – групи жителів села (А1 – пенсіонери, А2 – постійно працюючі, А3 – не постійно працюючі, А4 – непрацюючі), Кз.ж.с. – загальна кількість жителів села.

Коефіцієнти для обрахунку Іуяж представляють собою відображення середнього рівня оплати (пенсії, допомоги) сільських жителів, де такі коефіцієнти були встановлені шляхом експертного опитування 29 жителів 5 сіл Барського району Вінницької області, у т.ч. 12 осіб – працівників сільських рад. Значення коефіцієнту 1,0 було встановлено для осіб, які отримують пенсію, переважно мінімальну; значення коефіцієнту 2,3 було встановлено для осіб, які мали пос-

тійне місце роботи; 1,2 – для осіб, які мають непостійну роботу; 0,7 – для непрацюючих осіб працездатного віку (сюди були включені доходи від ведення особистого селянського господарства, утримання свійських тварин). Таким чином, якщо середня мінімальна пенсія на період досліджень становила щомісяця близько 800 грн., то всі інші доходи становили добуток цієї суми на відповідний коефіцієнт. Слід підкреслити, що, після детального обговорення результатів експертного опитування та поглиблених інтерв'ювань прийшли до висновку, що зазначені коефіцієнти відбивали ситуацію співвідношення доходів і на початок 90-х рр., тобто при розрахунках не змінювалися.

Приклад обрахунку запропонованого показника наведено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Розрахунок "індексу умовної якості життя"
(на прикладі с. Антонівка Барського району Вінницької області)

Демографічні показники	Коефіцієнти для обрахунку Іуяж	Осіб		Іуяж	
		1990 р.	2010 р.	1990 р.	2010 р.
Пенсіонерів	1,0	340	355	1,7	1,2
Працездатного населення	х	450	267		
у т.ч. постійно працюючих	2,3	432	84		
Працюючих епізодично	1,2	18	122		
непрацюючих	0,7	-	61		
Всього жителів	х	790	622		

Джерело: власні дослідження.

При цьому ситуація, коли житель села самостійно обробляв земельний пай, розглядалася як стан зайнятості громадянина, тоді ж коли пай віддавався в оренду – до відсутності зайнятості (у тому разі, звісно, коли іншої зайнятості не було). При аналізуванні виділялася повна і неповна зайнятість, яка враховувалася відповідно у показнику Іуяж.

До функціональних показників були віднесені: обсяги надходжень до бюджетів сільської ради, кількість жителів села, кількість підприємств на території сільської ради, кількість працюючих у сільськогосподарському виробництві, кількість (відсоток) безробітних місцевої громади, відстань місцевої громади до

районного центру, відстань місцевої громади до обласного центру. Головною гіпотезою при цьому стала наступна: в якості основного результуючого показника стану громади, який може бути достовірно зафіксованим, слід розглядати показник зайнятості (безробіття) з врахуванням характеру такої зайнятості. При цьому цей показник повинен бути скорегованим з огляду на демографічні умови (кількість працездатного населення, пенсіонерів і т.д.) та характер зайнятості (повну, неповну) у вигляді запропонованого "індексу умовної якості життя". Це у кінцевому рахунку і свідчить про стан громади і у економічному, і у соціальному контексті. Безумовно, що стан громади може бути відображеним також і іншими показниками, але жоден показник не може замінити змісту зайнятості населення. Демографічні, інфраструктурні, психологічні показники в решті решт залежать від того, наскільки людина може знайти роботу у даному конкретному місці. Також, як зазначалося, було прийнято за припущення тезу про умовне зіставлення оплати праці, що, вважаємо, для такого однорідного загалом регіону як Барський район може бути виправданим.

В свою чергу, стан громади (зайнятість) і Іуяж логічно можуть залежати від наступного: розмірів села (тобто припускали можливість, що у більшому за розмірами населеному пункті легше знайти роботу); розмірів бюджету сільської ради (тобто більша частка коштів з такого бюджету на 1 жителя може свідчити про наявність відмінної в економічному підтексті ситуації); кількості підприємств, у т.ч. малих підприємств на території громади (тобто, очевидно, за наявності більшої кількості підприємств знайти роботу легше); віддаленості від районного і обласного центрів (тобто чим менше ця відстань, тим, можливо, легше працевлаштуватися, у т.ч. за межами села). Слід підкреслити, що автором очікувалося наявність достатньо істотної залежності між зазначеними факторами.

Для висвітлення першого завдання (аналізування залежностей між станом місцевих громад та детермінантними факторами соціально-економічного змісту) був використаний масив реальних даних (як приклад, додаток В), представлених сільськими радами (табл. 2.11); тут же представлено співвідношення ре-

зультуючого і функціональних показників у зазначеній редакції, а також вихідна інформація для розрахунків вище зазначених показників.

Таблиця 2.11

Стан досліджуваних місцевих громад за основними соціально-економічними показниками

Місцеві громади	Роки	Надходження до бюджету сільської ради (тис. грн.)	Кількість підприємств на території села у т.ч. малих підприємств	Кількість працюючих у місцевому с.-г. підприємстві /підприємствах	% безробітних (непрацюючих) до кількості жителів місцевої громади
1	2	3	4	5	6
1	1990 р.	–	3	129	<1
	2002 р.	12,7	7	78	7
	2010 р.	306,8	6	29	23
2	1990 р.	–	5	320	<1
	2002 р.	111,7	8	115	2
	2010 р.	2525,4	3	4	9
3	1990 р.	–	4	193	<1
	2002 р.	23,6	1	71	5
	2010 р.	379,1	2	15	21
4	1990 р.	–	10	300	<1
	2002 р.	417,1	18	229	3
	2010 р.	2781,0	31	200	2
5	1990 р.	–	2	211	<1
	2002 р.	16,8	1	78	3
	2010 р.	314,0	1	29	2
6	1990 р.	–	2	459	<1
	2002 р.	98,9	3	245	6
	2010 р.	1488,0	1	78	49
7	1990 р.	–	6	237	<1
	2002 р.	44,3	5	210	<1
	2010 р.	468,1	7	62	4
8	1990 р.	–	4	257	<1
	2002 р.	16,2	4	110	11
	2010 р.	342,5	3	20	35
9	1990 р.	–	4	117	<1
	2002 р.	92,3	2	74	4
	2010 р.	1626,4	2	29	11
10	1990 р.	–	5	345	<1
	2002 р.	87,0	2	58	2
	2010 р.	684,6	0	2	5
11	1990 р.	–	2	410	<1
	2002 р.	29,7	2	425	<1
	2010 р.	807,5	2	125	2
12	1990 р.	–	1	365	<1
	2002 р.	17,5	1	256	<1
	2010 р.	430,6	1	221	9
13	1990 р.	–	17	311	<1
	2002 р.	116,5	19	170	4
	2010 р.	1621,7	24	140	18
14	1990 р.	–	1	420	<1
	2002 р.	48,2	5	287	<1
	2010 р.	1156,1	0	0	13
15	1990 р.	–	2	350	<1
	2002 р.	27,3	3	207	1
	2010 р.	310,6	3	12	2

Продовження табл. 2.11

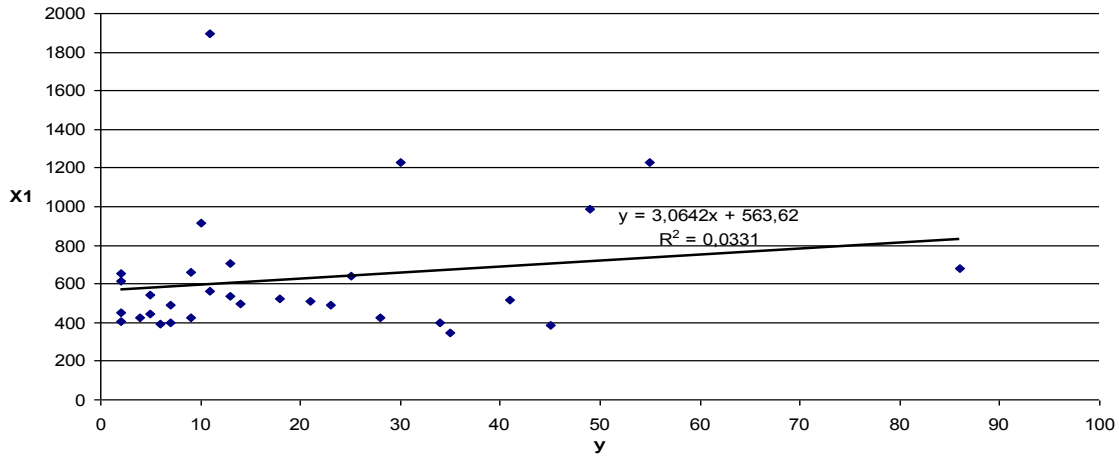
1	2	3	4	5	6
16	1990 р.	–	4	176	<1
	2002 р.	34,9	2	86	<1
	2010 р.	542,2	1	2	45
17	1990 р.	–	3	134	<1
	2002 р.	252,6	3	61	5
	2010 р.	1059,3	1	30	30
18	1990 р.	–	3	159	<1
	2002 р.	28,4	3	57	<1
	2010 р.	407,5	4	23	34
19	1990 р.	–	4	92	<1
	2002 р.	25,5	3	76	4
	2010 р.	421,8	2	31	13
20	1990 р.	–	3	145	<1
	2002 р.	91,7	4	63	5
	2010 р.	639,3	6	10	14
21	1990 р.	–	3	121	<1
	2002 р.	48,1	4	85	3
	2010 р.	775,3	8	60	86
22	1990 р.	–	3	75	<1
	2002 р.	20,4	1	34	<1
	2010 р.	275,8	0	0	28
23	1990 р.	–	6	254	<1
	2002 р.	39,6	5	148	<1
	2010 р.	776	9	60	7
24	1990 р.	–	3	89	<1
	2002 р.	16,0	3	46	7
	2010 р.	221,8	5	3	41
25	1990 р.	–	3	127	<1
	2002 р.	40,6	2	80	2
	2010 р.	890,4	2	28	10
26	1990 р.	–	3	72	<1
	2002 р.	33,3	2	38	58
	2010 р.	626,3	1	2	55
27	1990 р.	–	2	245	<1
	2002 р.	27,6	2	150	2
	2010 р.	623,7	1	2	11
28	1990 р.	–	27	203	<1
	2002 р.	118	12	48	3
	2010 р.	1630,8	2	32	5
29*	1990 р.	–	14	702	<1
	2002 р.	66,7	12	445	<1
	2010 р.	509,5	7	115	6
30**	1990 р.	–	1	773	<1
	2002 р.	44,0	2	373	<1
	2010 р.	591,4	3	89	7
31***	1990 р.	53,1	1	308	<1
	2002 р.	130,5	1	110	4
	2010 р.	361,2	1	72	25

Примітки: 1 – с. Антонівка; 2 – с. Балки; 3 – с. Верхівка; 4 – с. Войнашівка; 5 – с. Володіївці; 6 – с. Гайове; 7 – с. Гармаки; 8 – с. Гулі; 9 – с. Журавлівка; 10 – с. Іванівці; 11 – с. Каришків; 12 – с. Комарівці; 13 – смт. Копайгород; 14 – с. Кузьминці; 15 – с. Лісове; 16 – с. Лука-Барська; 17 – с. Мальчівці; 18 – с. Маньківці; 19 – с. Матейків; 20 – с. Мигалівці; 21 – с. Митки; 22 – с. Підлісний Ялтушків; 23 –с. Попівці; 24 – с. Супівка; 25 – с. Терешки; 26 – с. Ходаки; 27 – с. Чемериське; 28 – с. Ялтушків .

* – с. Антонівка (Томашпільський район Вінницької області); ** – с. Болган (Піщанський район Вінницької області); *** – с. Павлівка (Крижопільський район Вінницької області). Дані про надходження до бюджетів за 1990 р. під час розрахунків не використовувалися.

Джерело: власні дослідження.

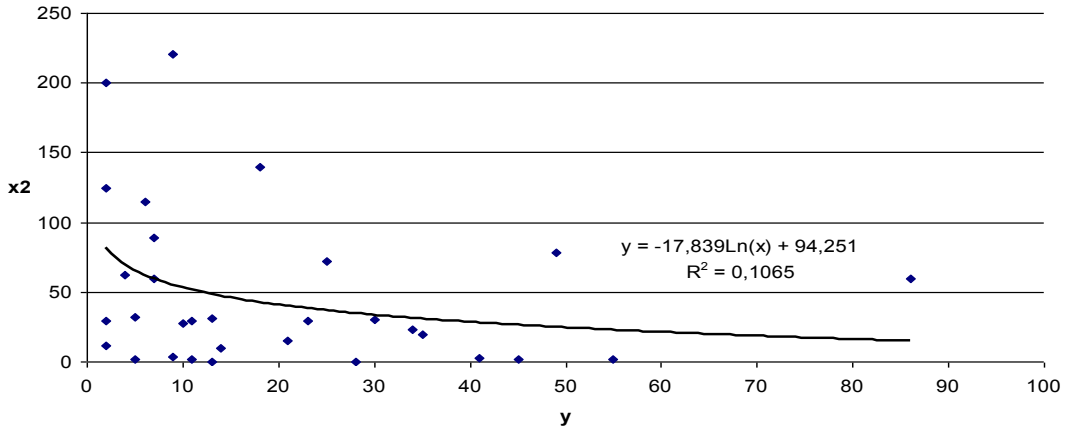
Подібна множина різнорідних даних потребувала певного математичного узгодження. Для цього нами було здійснено кореляційний аналіз залежності рівня безробіття від основних соціально-економічних показників. Слід відмітити, що під час визначення коефіцієнта кореляції зазначених функціональних і результуючих показників за 2010 р. використовувалися методичні джерела [155-157]. Однак, попередня гіпотеза підтверджена не була практично в усіх випадках, про що свідчать дані, наведені на рис. 2.8-2.13.



Примітки: x1 – середній рівень надходжень на одного жителя громади (грн); y – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.8. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття із середніми надходженнями на одного жителя місцевої громади (2010 р.)

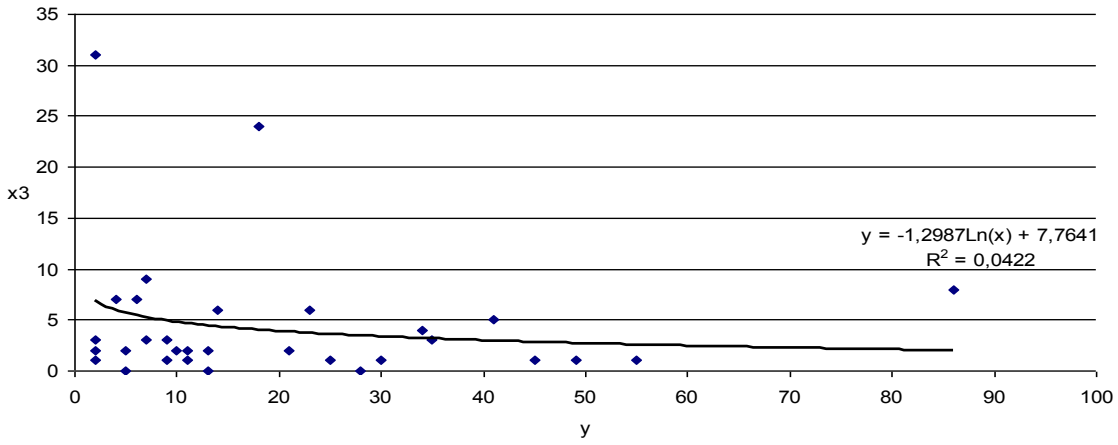
Джерело: власні дослідження.



Примітки: x2 – кількість працюючих на місцевому сільськогосподарському підприємстві / підприємствах (чол.); y – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.9. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття із кількістю працюючих у місцевому сільськогосподарському підприємстві (2010 р.)

Джерело: власні дослідження.

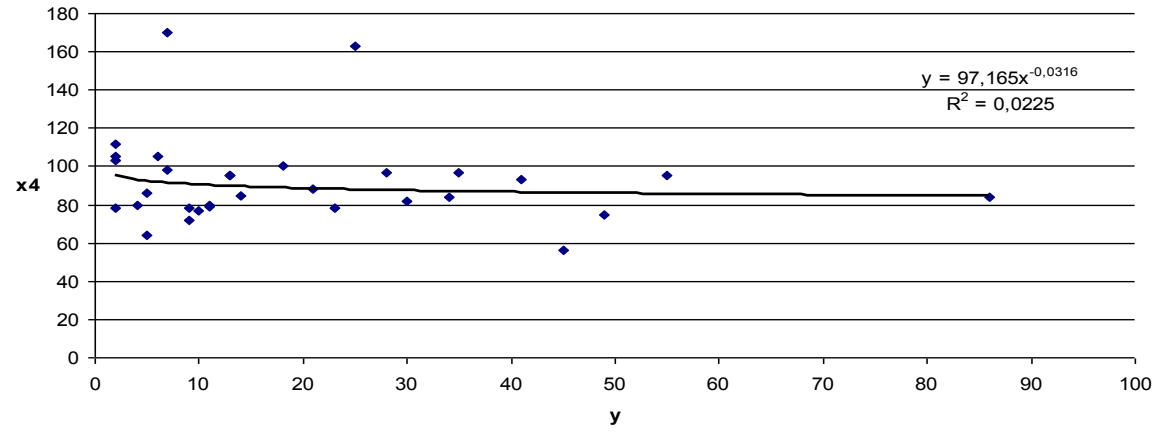


Примітки: х3 – кількість підприємств на території місцевої громади; у – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.10. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття із кількістю підприємств на території сільської ради (2010 р.)

Джерело: власні дослідження.

Як бачимо, коефіцієнт кореляції в усіх випадках (див. рис. 2.8-2.13) у 2010 р. знаходився в межах 0,0225 – 0,1218, тому стверджувати про наявність істотної залежності підстав не має. Найбільшим серед зазначених був коефіцієнт кореляції, який відображав залежність показника безробіття від кількості жителів місцевої громади, який відповідно становив 0,1218 (див. рис. 2.13).

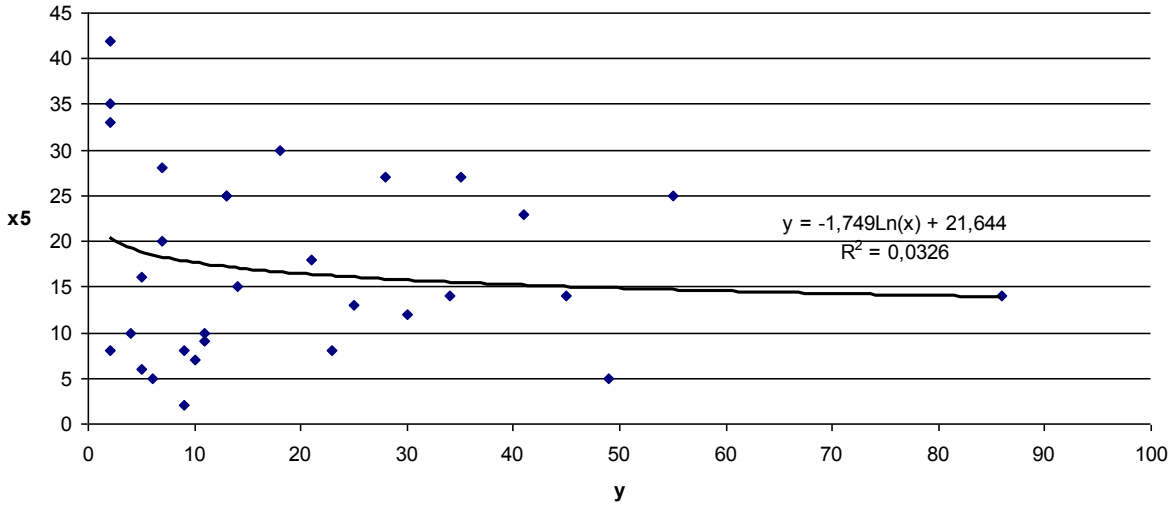


Примітки: х4 – віддаленість місцевої громади від обласного центру (км); у – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.11. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття та віддаленості місцевої громади від обласного центру (2010 р.)

Джерело: власні дослідження.

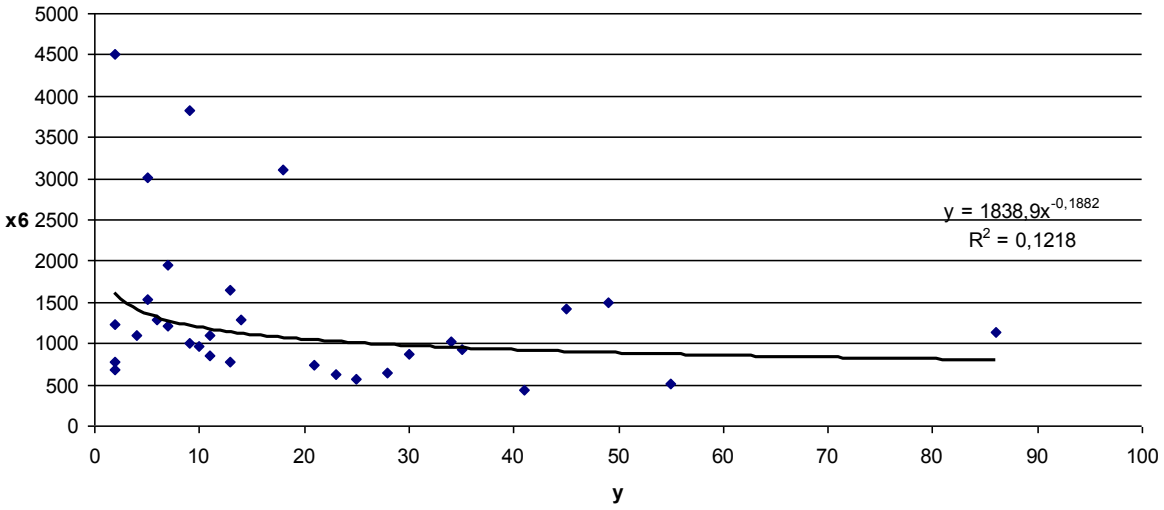
Важливо відмітити, що найменше значення коефіцієнта можна спостерігати при аналізі залежності рівня безробіття від віддаленості місцевої громади від обласного центра – 0,0225.



Примітки: x5 – віддаленість місцевої громади від районного центру (км); y – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.12. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття та віддаленості місцевої громади від районного центру (2010 р.)

Джерело: власні дослідження.

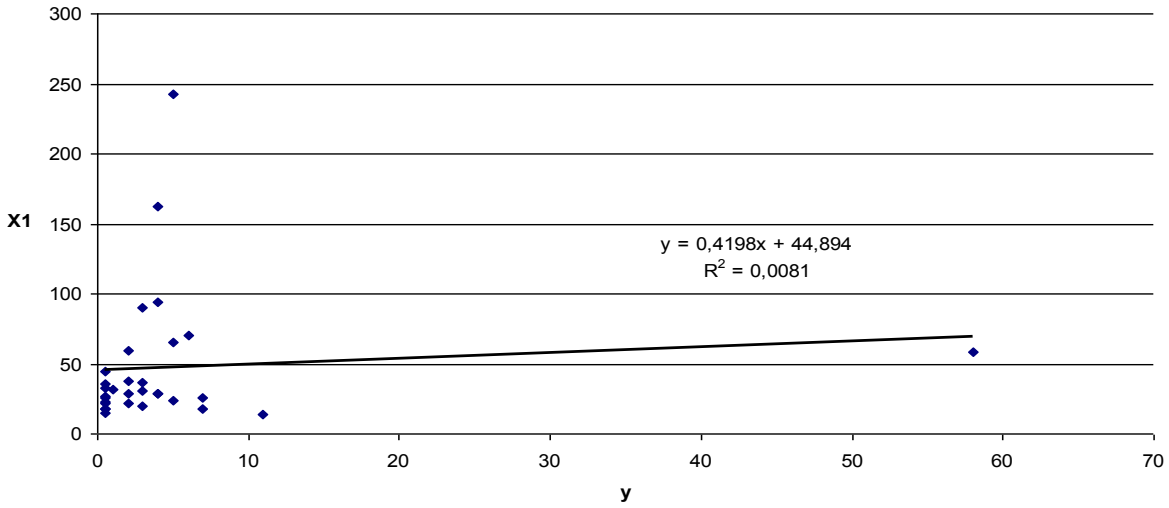


Примітки: x6 – кількість жителів місцевої громади (чол.); y – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.13. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття із загальною кількістю жителів місцевої громади (2010 р.)

Джерело: власні дослідження.

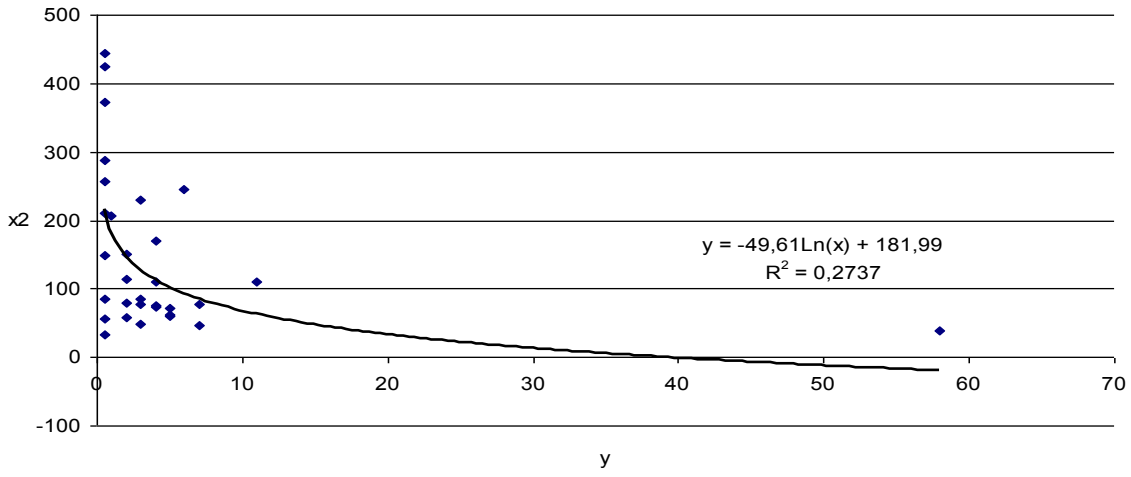
Необхідно зазначити, що відсутність чіткої залежності між показниками спостерігається і у 2002 р. (рис. 2.14-2.19).



Примітки: x1 – середній рівень надходжень на одного жителя громади (грн); y – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.14. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття із середніми надходженнями на одного жителя місцевої громади (2002 р.)

Джерело: власні дослідження.



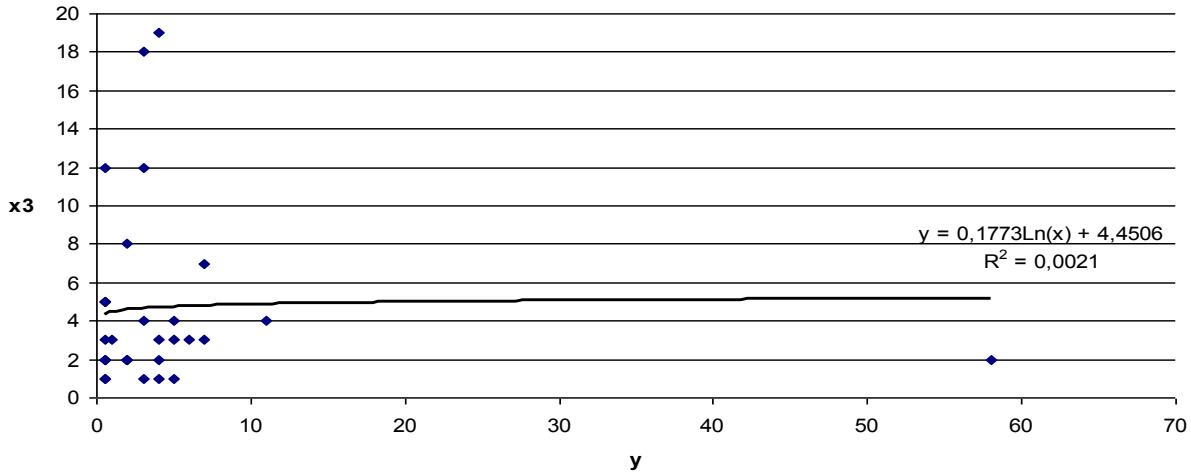
Примітки: x2 – кількість працюючих на місцевому сільськогосподарському підприємстві / підприємствах (чол.); y – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.15. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття із кількістю працюючих в місцевому сільськогосподарському підприємстві (2002 р.)

Джерело: власні дослідження.

Як бачимо, у 2002 р. коефіцієнт кореляції знаходився в межах 0,0016 – 0,2737. У даному випадку найменше значення коефіцієнта спостерігається під

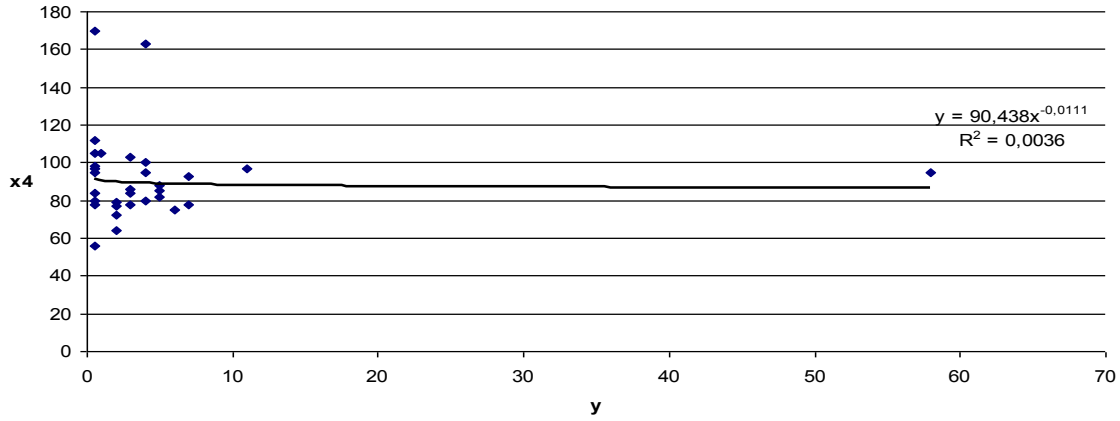
час аналізу залежності безробіття від відстані до районного центру (див. рис. 2.18).



Примітки: х3 – кількість підприємств на території місцевої громади; у – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.16. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття із кількістю підприємств на території сільської ради (2002 р.)

Джерело: власні дослідження.



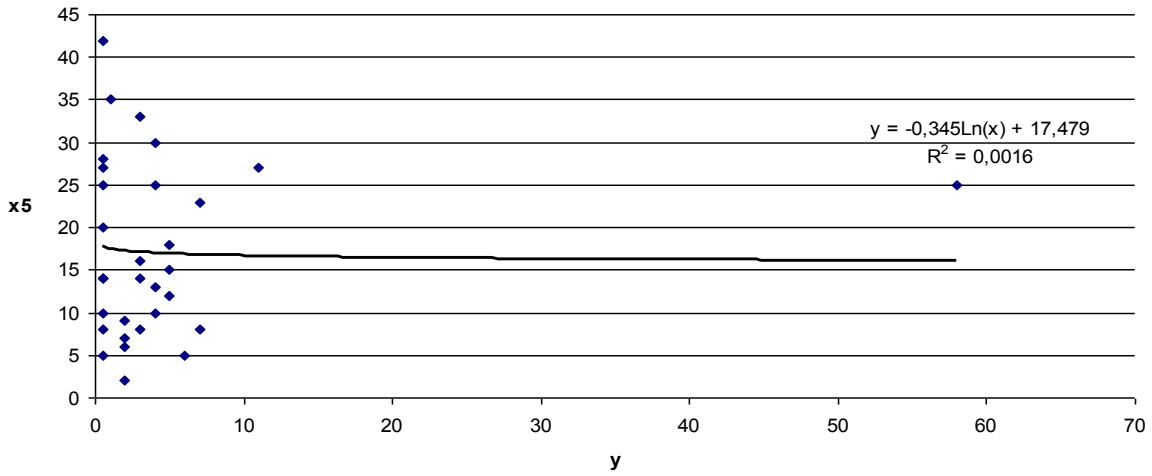
Примітки: х4 – віддаленість місцевої громади від обласного центру (км); у – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.17. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття та віддаленості місцевої громади від обласного центру (2002 р.)

Джерело: власні дослідження.

Найбільше значення коефіцієнта кореляції було визначено при аналізі залежності рівня безробіття від кількості працюючих на місцевому сільськогос-

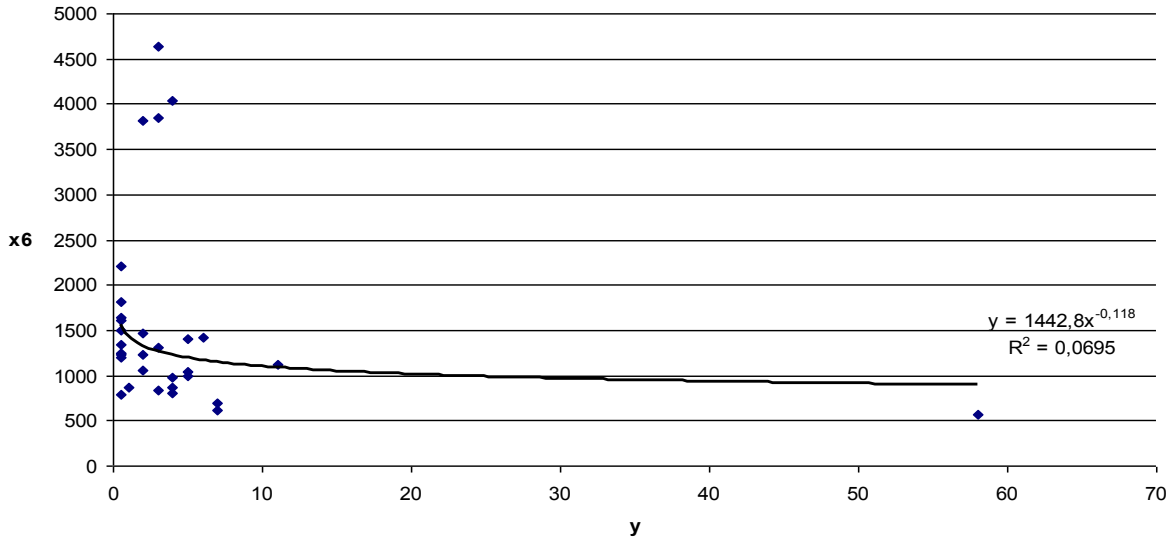
подарському підприємстві (див. рис. 2.15), тобто, очевидно, у 2002 р. саме цей фактор мав значно більше значення, аніж у подальшому, коли стан місцевих сільськогосподарських підприємств продовжував надалі погіршуватися.



Примітки: x5 – віддаленість місцевої громади від районного центру (км); y – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.18. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття та віддаленості місцевої громади від районного центру (2002 р.)

Джерело: власні дослідження.

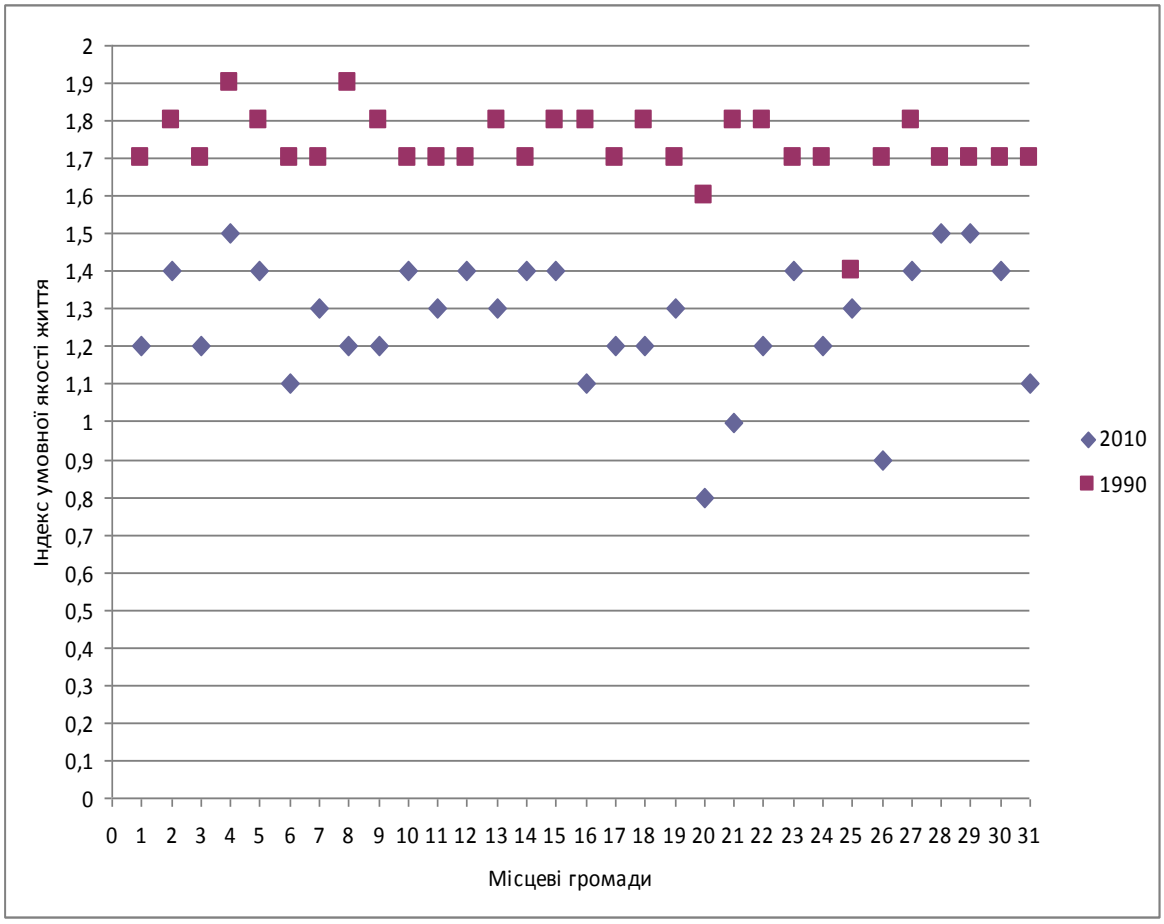


Примітки: x6 – кількість жителів місцевої громади (чол.); y – кількість безробітних місцевої громади (%).

Рис. 2.19. Кореляційне поле взаємозв'язку рівня безробіття із загальною кількістю жителів місцевої громади (2002 р.)

Джерело: власні дослідження.

Інший отриманий результат досліджень був більш очікуваним. Так, обрахунок Іуяж для кожної сільської громади засвідчив про істотне зменшення даного показника за період 1990-2010 рр. (рис. 2.20). Таке зменшення мало місце у кожному селі без виключення. При цьому середній для множини досліджуваних об'єктів показник Іуяж за 2010 р. становив 1,3 в.од., тоді як у 1990 р. середнє значення даного показника становила 1,7 в.од.



Примітки: 1 – с. Антонівка; 2 – с. Балки; 3 – с. Верхівка; 4 – с. Войнашівка; 5 – с. Володіївці; 6 – с. Гайове; 7 – с. Гармаки; 8 – с. Гулі; 9 – с. Журавлівка; 10 – с. Іванівці; 11 – с. Каришків; 12 – с. Комарівці; 13 – смт. Копайгород; 14 – с. Кузьминці; 15 – с. Лісове; 16 – с. Лука-Барська; 17 – с. Мальчівці; 18 – с. Маньківці; 19 – с. Матейків; 20 – с. Мигалівці; 21 – с. Митки; 22 – с. Підлісний Ялтушків; 23 –с. Попівці; 24 – с. Супівка; 25 – с. Терешки; 26 – с. Ходаки; 27 – с. Чемериське; 28 – с. Ялтушків; 29 – с. Антонівка (Томашпільський район Вінницької області); 30 – с. Болган (Піщанський район Вінницької області); 31 – с. Павлівка (Крижопільський район Вінницької області).

Рис. 2.20. Порівняльний аналіз Іуяж за 1990 та 2010 рр.

Джерело: власні дослідження.

Головним попереднім висновком, який можна було зробити на цьому етапі досліджень, був наступний: враховуючи те, що принаймні на даний час стан

сільських громад не залежав від всіх факторів, які розглядалися як гіпотетично функціональні (x1-x6), а також при всій беззаперечності факту зменшення якості життя на селі (за Іуяж), суть проблеми, а, звідси, і можливості її вирішення полягають не у площині цих факторів.

Звідси наступною гіпотезою стала теза про визначальну роль сільськогосподарського виробництва у розвитку сільських громад. Саме по собі таке твердження не містить принципово нового, тому що українське село традиційно залежало від такої діяльності. Проте новим правомірно розглядати той аспект, що навіть після 20 років ринкових реформ інші фактори (наприклад, розвиток малого бізнесу на селі і т.д. – згідно визначених вище функціональних факторів) не стали повноцінними замінниками.

Таким чином, наступний етап дослідження передбачав оцінювання змін саме щодо вітчизняного сільськогосподарського виробництва впродовж останніх реформ та їх впливу на стан громад. Для цього були проведено порівняння обсягів і структури виробництва основних видів сільськогосподарської продукції у Вінницькій області за даними на 1990 та 2010 рр. (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Валове виробництво сільськогосподарської продукції у Вінницькій області у 1990 р. та 2010 р.

Види продукції, тис. т.	1990 р.	2010 р.
Зернові всього	3074	3111,343
у тому числі:		
пшениця всього	1565,2	1260,228
жито	31,7	15,442
ячмінь	589,2	547,017
овес	50,8	11,043
кукурудза	380,1	1231,079
Соняшник	71,7	274,743
Цукровий буряк	5748,71	2456,523
Картопля	1072,15	1580,223
Овочі	238,22	310,902
Плодоягідні	240,46	189,235
Виноград	2,56	2,618
М'ясо (жива вага)	350,8	95,9
Молоко	1276,9	836,1

Джерело: інформація Головного управління статистики у Вінницькій області надана на запит Семцову В.М. за № 07.1/84/813 від 16.02.2011 р.

За даними, наведеними у табл. 2.12, неважко відслідкувати принципові зміни у структурі сільськогосподарського виробництва регіону, які загалом є достатньо відомі суспільству. Так, за збереження обсягів виробництва зернових в цілому, перевага все ж таки в останні роки надавалася насамперед виробництву кукурудзи за рахунок інших культур цієї групи. До інших відмінностей слід віднести різке зростання виробництва соняшнику та ріпаку, а також не менш вражаючому зменшенні виробництва цукрових буряків, молока, м'яса. Інші зміни можна віднести до менш значних.

Приведені цифри повинні слугувати підґрунтям для пояснення змін щодо соціально-економічного стану сільських громад, тієї самої зайнятості на селі. Тому основне фокусування уваги було приділено аналізуванню того, наскільки зміни у структурі виробництві супроводжувалися: по-перше, доходністю галузі загалом; по-друге, попитом у витратах праці. Зазначене відображене у табл. 2.13-2.14.

Таблиця 2.13

Грошові оцінки виробництва основних видів с.- г. продукції у Вінницькій області на 1990 р. та 2010 р.

	Добуток валового обсягу на середню реалізаційну ціну 2010 р., млн. грн.		Показники грошових оцінок 2010 р. / 1990 р.
	1990 р.	2010 р.	
Зернові всього, у т.ч.	х	х	х
Пшениця всього	1711,6	1378,1	81%
Жито	24,9	12,1	…
Ячмінь	587,3	542,3	…
Овес	35,9	7,8	…
Кукурудза	443,7	1437,2	324%
Соняшник	217,9	835,1	383%
Цукровий буряк	2213,3	945,8	43%
Овочі	717,7	928,9	130%
Плодоягідні	503,1	396	79%
Виноград	6,8	7,0	…
М'ясо (жива вага)	3486,6	953,1	27%
Молоко	3762,3	2463,5	66%
Всього	13711,1	9906,9	72%

Джерело: власні дослідження, а також інформація Головного управління статистики у Вінницькій області надана на запит Семцову В.М. за № 07.1/84/813 від 16.02.2011 р.

Важливо відмітити, що дані представлені у табл. 2.13, представляють собою інтерпретацію того, наскільки змінилася доходність сільськогосподарського виробництва Вінницької області на даний час (2010 р.) у порівнянні з 1990 р. за останніми середніми реалізаційними цінами (на літо 2010 р.). Загалом доходи галузі у 2010 р. зменшилися на 28 %, тобто можна стверджувати про загальне і досить суттєве погіршення ситуації. При цьому таке зменшення диктувалося насамперед зменшенням доходів від виробництва м'яса, цукрових буряків, молока, пшениці та деяких інших культур, тоді як навіть істотне збільшення доходів від виробництва соняшнику і кукурудзи втрат компенсувати не змогли.

Таблиця 2.14

Трудоємність виробництва сільськогосподарської продукції у Вінницькій області (з використанням показників витрат праці на виробництво одиниці продукції, наведених у довідниковій та науковій літературі [158-163])

Основні види с.-г. продукції	Витрати праці, тис. люд.-год.			
	1990 р.		2010 р.	
	I*	II**	I*	II**
Зернові	33814	36888	34225	37336
Соняшник	789	860	3022	3297
Цукровий буряк	40237	51738	17196	22109
Картопля	24660	28948	36345	42666
Овочі	10005	14531	13058	18965
Плодоягідні	12023	12985	9462	10219
Виноград	192	202	196	207
М’ясо (жива вага)	143828	157860	39319	43155
Молоко	102152	108537	66888	71069
Всього	367700	412549	219711	249023

Примітки: I – обрахунки з використанням найнижчих наведених у зазначеній літературі даних; II – обрахунки з використанням найвищих наведених у зазначеній літературі даних.

Джерело: власні дослідження, а також інформація Головного управління статистики у Вінницькій області надана на запит Семцову В.М. за № 07.1/84/813 від 16.02.2011 р.

В табл. 2.14 представлено дані, які відображають динаміку трудомісткості сільськогосподарського виробництва області за зазначений період. Для обрахунків були вибрані дані щодо обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції (за статистичними даними) та фактичних показників витрат праці на виробництво 1 ц продукції в УРСР на кінець 80-х – початок 90-х рр. XX ст., наведених у нормативній і науковій літературі [158-163]. Враховую-

чи певний діапазон наведених показників витрат праці, були обраховані 2 варіанти: найнижчих і найвищих витрат праці, а саме: щодо зернових і соняшнику – 1,1-1,2 люд.-год. на 1 ц, цукровий буряк – 0,7-0,9; картоплі – 2,3-2,7; овочів – 4,2-6,4; плодоягідні – 5-5,4; виноград – 7,5-7,9; м'яса (жива вага) – 41,0-45,0; молока – 8,0-8,5 люд.-год. на 1 ц продукції.

Як бачимо (див. табл. 2.14), структура і обсяги сільськогосподарського виробництва на даний час (2010 р.) обумовили розрахункове зменшення витрат праці від рівня 1990 р. приблизно на 40 %, при чому використання різних коефіцієнтів трудоємності принципово не змінювало результат (коливання склали в межах 12 %). Таке зменшення безумовно безпосередньо вплинуло на ринок праці на селі, адже, навіть за такими приблизними оцінками, потреба у трудових ресурсах зменшилася катастрофічно. В основі такої динаміки полягали насамперед не стільки кількісні виміри обсягів виробництва (зменшення якого склало близько 28%), скільки зміни щодо пропорцій між галузями аграрного виробництва. Так, як вже зазначалося, сучасне сільськогосподарське виробництво у порівнянні із станом початку 90-х рр. XX ст. відрізняє насамперед зменшення виробництва тваринницької продукції (м’яса – на 73%, молока – на 34%), цукрових буряків (на 57%). Сільськогосподарське виробництво 2010 р. характеризувалося істотним зростанням виробництва окремих видів продукції (кукурудзи, соняшника) та відповідним збільшенням витрат праці. Проте основною стала тенденція згортання виробництва трудомістких галузей щодо ринку праці безпосередньо на селі – згадане вже виробництво тваринницької продукції, цукрових буряків та ін. Так, у сільськогосподарському виробництві регіону у 1990 р. близько 78% витрат праці припадало саме на тваринництво і виробництво цукрових буряків, тоді як у 2010 р. – лише 56%. Це підтверджується в цілому даними В.Нелепа [159], за якими частка тваринництва у валовій продукції сільського господарства УРСР складала на 1987 р. 53,6%, тоді як за нашими даними по вінницькій області на 1990 р. – 52%, а у 2010 р. – лише 32%. Слід зазначити, що у нашому випадку зменшення (динаміка) виробництва інших видів

продукції може бути ігнорованим з огляду на незначну її роль як у фізичному, так і вартісному виразі.

Безумовно, що таке спрощене порівняння (даних за 1990 та 2010 рр.) не дає можливості врахувати цілий ряд факторів, пов'язаних із видозміною сучасного аграрного виробництва. До таких факторів, окрім інших (організаційно-економічних, соціальних та ін.) слід насамперед віднести вплив науково-технічного прогресу, який знайшов свою безпосередню реалізацію у вигляді поширення на значній території України більш продуктивних технологій, комплексів сільськогосподарської техніки, систем удобрення, захисту, нових сортів і гібридів і т.д. Для якогось (опосередкованого) врахування зазначеного нами були уточнені дані витрат праці у галузі регіону на 2010 р. з використанням показників витрат праці, де були використані дані з джерел [164-172]. Так, у сучасному високотехнологічному виробництві, за даними Бойка В.І. та ін. [164, с. 376], укрупнені диференційовані нормативи прямих затрат праці на виробництво зернових культур становили (з огляду на фактичний рівень досягнутої продуктивності посівів у 2008-2010 рр. та технології, поширені здебільшого у регіоні): кукурудза на зерно – 1,6 люд.-год. на 1 т зерна; ячмінь ярий – 1,82 люд.-год. на 1 т; пшениця озима – близько 2,0 люд.-год. на 1 т зерна. Таким чином, за цими даними трудомісткість рослинництва на – умовно – 2010 р. (у порівнянні з 1990 р.) зменшилася в досить істотних межах по деяких культурах: зернових – у 6 разів, соняшника – до 40 %, цукрових буряків – майже вдвічі.

Натомість, за даними [168], затрати праці на виробництво 1 ц продукції впродовж 1990-2005 рр. зросли – молока – з 7,4 до 13,4 люд.-год., м'яса (яловичини) - з 49,4 до 98,3; цим же автором обґрунтована можливість зменшення витрат на 1 ц продукції – молока – від 7 до 40 %, м'яса – 36-46 %, однак, як вважаємо, це все ж таки лише рівень продуктивності, який є наближеним до показника початку 90-х рр. ХХ ст. За даними [171], існує ефект зменшення собівартості 1 ц продукції вдвічі у різних господарствах (найбільш ефективних і навпаки). Узагальнення зазначених у даному разі даних може бути представленим у такому вигляді (табл. 2.15). Основний висновок, який слід зробити у даному

разі, є неоднозначна динаміка трудомісткості виробництва різних видів сільськогосподарської продукції: переважно більш ніж значне її зменшення у рослинництві та водночас зростання – у тваринництві. Щодо українського села, то це проявилося насамперед у загальному зменшенні попиту на місцевому ринку праці, при чому у рослинництві це відбулося переважно за рахунок інтенсифікації галузі, а у тваринництві – різкому згортанні виробництва.

Таблиця 2.15

Вплив НТП і сучасних технологій на трудомісткість виробництва сільськогосподарської продукції, люд.-год. на 1 ц

Продукція	Дані на 1990 р., за [158-163]	Дані на другу половину 2010 рр., за [164-172]	Науково обґрунтований рівень найвищої ефективності виробництва на даний час, за [164-172]
Зернові	1,1-1,2	до 0,2	до 0,16
Соняшник	1,1-1,2	0,7-0,8	до 0,4
Цукрові буряки	0,7-0,9	0,3-0,5	до 0,2
Картопля	2,3-2,7	до 7,76	до 1,01
М'ясо	41,0-45,0	до 98,3	до 49,0
Молоко	8,0-8,5	до 13,4	до 8,0-8,2

Джерело: власні дослідження.

Таким чином, дані табл. 2.14 правомірно скорегувати наступним чином у сторону зменшення трудомісткості сучасного сільськогосподарського виробництва ще на 8-14 %, що ще більше окреслює актуальність проблеми.

Отже, проведені дослідження дають підстави для фіксування суті проблеми сільських громад та її подолання. На нашу думку, використання теорії контрактів, а саме: обґрунтування у попередніх підрозділах роботи положень про переваги використання реляційного контракту у боротьбі з опортунізмом, рентоорієнтованою поведінкою та ін., а також зазначена вище аргументація щодо існування конфліктної взаємодії між основними учасниками відносин в сучасному аграрному секторі економіки – дозволяє стверджувати про необхідність законодавчого регулювання відносин між місцевими громадами і аграрним бізнесом по суті наступних аспектів: 1) регламентація отримання пільг для аграрного бізнесу (у будь-яких відомих формах, насамперед ФСП і т. д.) лише за умов отримання принципової згоди на це місцевої громади, земля якої оренду-

ється/використовується; 2) фіксацією попередньо зазначеного лише за умови створення додаткових робочих місць для цієї громади.

Враховуючи характер та масштаби проблем розвитку сільських територій, які накопилися за роки незалежності України, на нашу думку, очевидним є те, що без надання реальних владних повноважень місцевим громадам, надзвичайно складно будувати ефективну систему управління. Разом з тим, з метою запобігання та недопущення зловживань, з боку окремих представників місцевої влади, державна влада не повинна усуватися від формуванням та контролем стратегії розвитку сіл. Запровадження в дію контрактного підходу – це не лише шлях цивілізованого, узгодженого економічного та соціального розвитку сільськогосподарських підприємств та місцевих громад, але й важливий резерв підвищення ефективності використання ресурсів.

Висновки до розділу 2

1. Ринкові реформи в сільському господарстві України продовжують супроводжуватися активними реорганізаціями форм господарської діяльності, перерозподілу структури володіння і використання основних економічних активів галузі. Результатом цього стало формування високого рівня конфліктності у вітчизняному сільському соціумі.

2. Переосмислення загальної ідеології державного регулювання в АПК повинно передбачати активізацію процесів щодо покращення інфраструктури сіл за рахунок сільськогосподарських підприємств корпоративного типу. Саме діяльність, ефективність функціонування агрокорпорації повинна розглядатися як основне перспективне джерело фінансових та ресурсних "ін’єкцій" у економічний та соціальний розвиток сільських громад. Всі бюджетоутворюючі підприємства повинні знаходитися під жорстким державним контролем, який повинен базуватися на відповідному моніторингу за станом та соціально-виробничими функціями сучасного вітчизняного аграрного бізнесу.

3. При цьому контрактний підхід може бути дієвою складовою частиною системи державного регулювання економіки. Використання контрактів в економіці дозволить чіткіше формувати задачі агентам ринку, а також враховувати низку важливих факторів (територіальні особливості, реальні можливості підприємства та ін.). Проте, лише державна влада може на достатньо високому рівні забезпечити використання контрактного підходу. Однак, нині саме дисфункціональна діяльність органів державної влади і є основним бар'єром на шляху запровадження контрактного підходу в аграрному секторі економіки.

4. Встановлено, що практика реформування вітчизняного аграрного сектору економіки супроводжувалася погіршенням якості життя місцевих громад, скороченням виробництва та ринку праці на селі. Подолання цих дисфункцій вимагає використання елементів контрактації, функціонально-орієнтованих на узгодження розвитку бізнесу та місцевих громад.

5. Результати досліджень, які більш детально висвітлюють вищезгадані положення, опубліковані автором у таких працях [173-182].

РОЗДІЛ 3
ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МІСЦЕВИХ ГРОМАД ЗА УМОВ ВИКОРИСТАННЯ КОНТРАКТАЦІЇ

3.1. Контрактно-регулятивні основи потенціалу розвитку кластерної організації АПК

В умовах поглиблення ринкових відносин в аграрному секторі України, все частіше у фокусі уваги вчених-економістів опиняються питання, пов'язані із становленням та розвитком кластерів. Важливо відмітити, що забезпечення сталого розвитку АПК регіонів є складною та багатогранною задачею, де, очевидно, потенціал ефективних інтеграцій не може бути ігнорованим. Саме тому своєчасними та важливими, на думку автора, стають прикладні, а не академічні дослідження щодо особливостей функціонування кластерних утворень у вітчизняній економіці, тобто такі, що ґрунтуються на реальній інформації та більш зваженому оцінюванні ролі та стану кластерів у вітчизняній аграрній економіці, а ніж це традиційно вважається. Звідси існує необхідність ідентифікації ролі фактору кластерної організації, а також вирішення соціально-економічних проблем, пов'язаних з функціонуванням депресивних аграрних територій.

Вивченням ролі та впливу кластерів на економіку займалися у різні часи такі економісти як В.Бакум [183], Д.Крисанов [184], М.Кропивко [185], Н.Морозов [186], Л.Мясникова [187], М.Портер [70], П.Саблук [185], В.Федоренко [188] та ін. Слід відзначити те, що більшість вітчизняних досліджень базуються на концепції кластерів в рамках теорії конкуренції, запропонованої М.Портером. Тому, з огляду на вітчизняні реалії, ці постулати інколи представляються дещо спрощеними.

Під терміном "кластер" [28, с. 153] (з англійської мови "cluster" перекладається як "рій") необхідно розуміти *неврегульоване ціле*. Беручи до уваги сучасне

тлумачення цього терміну, можна стверджувати, що поняття "кластер" є досить широко трактованим у світовій економічній науці, що дає підстави для різних точок зору.

На сьогодні важко встановити, хто з науковців запровадив цей термін в економіці. Однак, очевидно, саме М.Портер у своїх дослідженнях [70] одним з перших звернув увагу науковців, громадськості та влади на роль та значення кластерів у сучасній економіці. Саме його праці, як правило, беруть за основу власних досліджень науковці з різних країн з метою аналізування можливості використати іноземний досвід ведення господарювання, не адаптувавши його під власну систему права, культуру (корпоративну) та інші фактори. Так, на думку М.Портера [70, с. 205-206], кластери – це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників та постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад університетів, агентств із стандартизації, а також торгових об'єднань та ін.) у певних областях, що конкурують, але разом з тим здійснюють спільну діяльність. В.Федоренко та ін., аналізуючи сутність та ознаки кластерів, вважають [188, с. 7], що кластер – це добровільне об'єднання фірм у певній сфері підприємництва, пов'язаних між собою технологічно.

На нашу думку, питання кластерів – це передусім комплекс досить традиційних питань інтеграції в економічному середовищі. Зважена, економічно обґрунтована інтеграція давно визнана економічною наукою як вагомий фактор забезпечення ефективності , при чому у різних типах економічних систем. Так, класичним прикладом такої інтеграції (в даному разі можна використати термін "кластер") у колишньому СРСР слугували РАПО (районні агропромислові об'єднання), які отримали поширення у середині 80-х рр. XX ст. Авторська точка зору передбачає наступне: під кластером необхідно розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів певної економічної системи (підприємств, фірм та ін.), які об'єднуються в єдину систему з метою отримання прибутку та максимізації загальної вартості. Таким чином, це визначення не протирічить відзначе-

ним вище, але фокусує увагу перш за все на інших критеріях інтеграції. З іншого боку, вважаємо, що основним питанням є уточнення теорії кластерної організації з огляду на реальні їх форми, зокрема у сільському господарстві України.

Необхідно відзначити, що в Україні відсутня нормативно-правова база, яка б давала підстави чітко визначати і регулювати процеси створення та функціонування цієї організаційної форми господарювання. Так, Д.Крисанов та Л.Удова відмічають [184, с. 75], що для забезпечення сприятливих умов для організації та функціонування кластерів було б доцільно у найкоротші строки розробити відповідну нормативно-правову базу. В.Федоренко та ін. також підтверджують [188, с. 15], що в Україні не достатній практичний досвід кластерного управління і немає відповідної нормативно-правової бази; на думку А.Бутенко та Є.Лазарєвої [189, с. 28], саме законодавство є однією з основних причин гальмування розвитку кластерів в Україні.

При цьому фактор кластерної організації традиційно розглядається з точки зору можливості досягнення ефекту синергії (створення повного технологічного ланцюга, мінімізації трансакційних витрат, акумулювання та більш ефективного використання фінансових потоків та ін.). Цей перелік аспектів, що супроводжують створення кластерів в економіці, є поширеним у наукових дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених [70, с. 205-292; 183, с. 21-23; 185, с. 6-7; 188, с. 6-9].

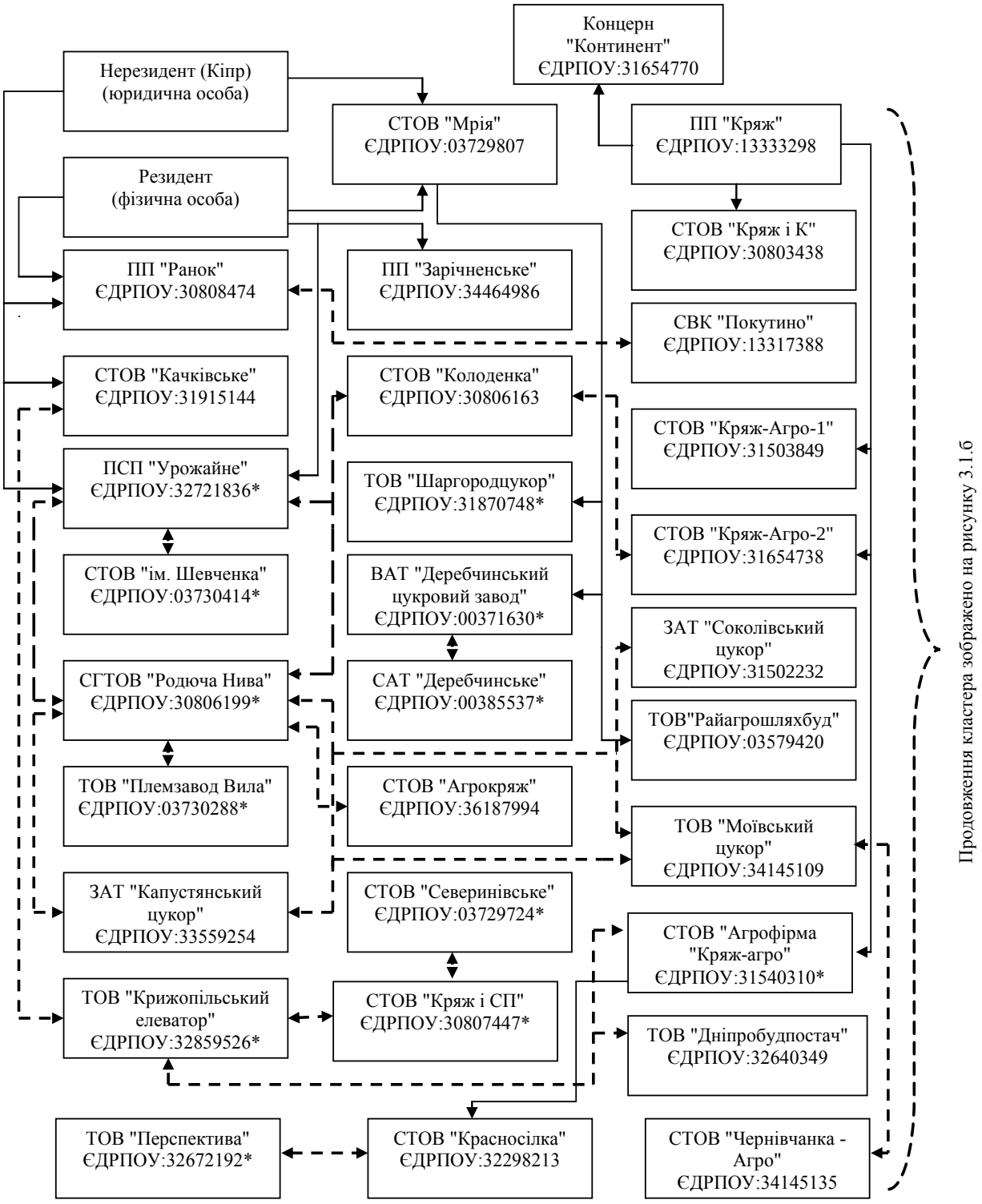
Проте, як вважаємо, більшу увагу необхідно приділяти реальним характеристикам підприємств кластерного типу. Результати наших досліджень свідчать про те, що сучасні вітчизняні економічні кластери створюються дійсно з метою максимізації ефективності економічної діяльності, але здебільшого за умови двох основних стратегій: 1) мінімізації оподаткування; 2) створення захисних механізмів від ворожого поглинання (рейдерства). В даному разі терміни "мотиви" і "стратегії", очевидно, є синонімічними. Якщо в економічно розвинутих державах, як правило, кластери функціонують у вигляді відкритого типу (тобто формально узаконеній формі), де при створенні кластера відомо, яке підприєм-

ство є "ключовим гравцем" (ініціатором створення або інтегратором), то в українській економіці об’єднання кластерного типу у більшості випадків функціонують у вигляді системи закритого в інформаційному контексті типу, при чому досить часто головне підприємство є латентним агентом ринку. Так, якщо в країнах з розвинутою ринковою економікою керівники кластерів публічно взаємодіють з органами державної влади і, звідси, несуть певну соціальну, найчастіше неформалізовану відповідальність, то в Україні засновники та/або вищий менеджмент кластерів, як правило, співпрацюють також переважно у неформалізованій формі лише з окремими представниками влади, які здатні сприяти розвитку бізнесу (отримання різноманітної допомоги, захисту і т. д.). Слід відмітити, що цей аспект, який може бути віднесеним до сфери етики вітчизняного бізнесу, є тією проблемою, яка тільки починає усвідомлюватися суспільством.

Також не погоджуємося із тими науковцями, які стверджують [190, с. 146], по-перше, про відсутність кластерів в аграрному секторі, по-друге, що саме кластери є найбільш ефективною організаційною формою господарювання. Обидві точки зору, як вважаємо, представляють собою відбиток недостатньої інформації про реальний стан речей. Необхідно відмітити, що ефективність є поняттям досить умовним. Так, П.Мілгром та Д.Робертс справедливо зазначили, що "...ефективність або неефективність вибору завжди має відносний характер: ці поняття справедливі для якоїсь конкретної сукупності індивідів, чиї інтереси враховуються, а також для якогось конкретного набору доступних варіантів" *(кін. цит.)* [6, с. 49].

Як приклад, доцільно більш детально розглянути один із кластерів, який функціонує в АПК Вінницької області (рис. 3.1. а – 3.1. б). Важливо відмітити, що нині кластери все більше стають диверсифікованими, отож наведений приклад відображає типову ситуацію. Основними видами діяльності кластерного утворення, що розглядається, є наступне: вирощування зернових та технічних культур, виробництво цукру та круп, оптова торгівля (у т.ч. створення ланцюгу: "поле – виробництво – ринок"), а також інші, менш поширені види діяльності, такі як будівництво, виробництво добрив та азотних сполук, діяльність у сфері

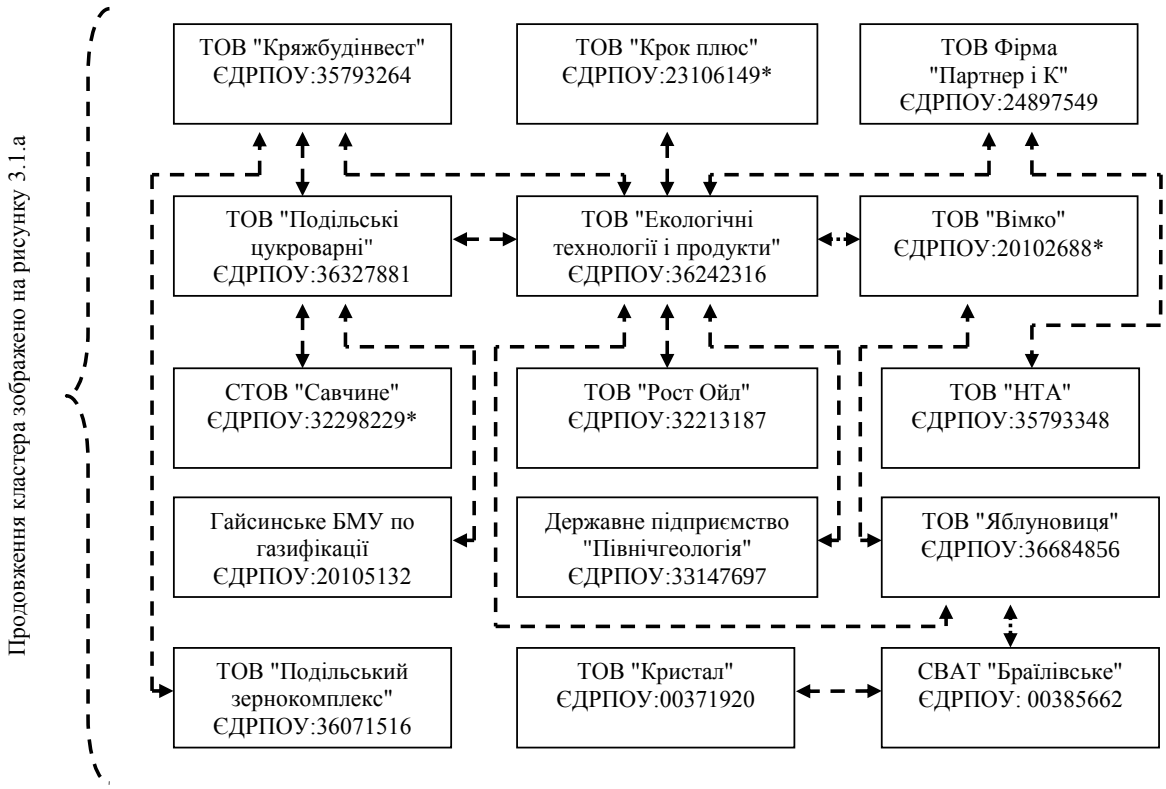
геології та геологорозвідуванні, газопровідні роботи, діяльність агентств нерухомості та ін.



Примітки:1) ◄—— – прямий зв'язок (кошти вносяться у статут підприємства);
2) ◄ - - - – спільні засновники або/ та вищий менеджмент;
3) * – підприємство ліквідовано (банкрут або рішення власника).

Рис. 3.1.а Схема побудови кластера в АПК (на прикладі Вінницької обл.)
Джерело: власні дослідження.

Аналіз діяльності даного кластера дає нам підстави стверджувати, що таке утворення є щонайменше міжрегіональним. Аналогічні характеристики доцільно навести практично для всіх існуючих агрохолдингів. Водночас можна стверджувати, що в Україні жоден з органів державної влади не проводить навіть будь-якого моніторингу (зокрема, щодо встановлення зв'язків) діяльності цих структур, а тому відсутність реальної статистичної інформації різко обмежує можливість здійснювати будь-який прикладний аналіз. Так, наприклад, сьогодні не можливо чітко визначити фінансову результативність (рентабельність) суто сільськогосподарської діяльності кластера (до речі, те саме можна казати і за холдинги) за умов, коли така діяльність найчастіше не є основною (як джерело прибутку).



Примітки:1) ← – прямий зв'язок (кошти вносяться у статут підприємства);
2) ◄ - - – спільні засновники або/ та вищий менеджмент;
3) * – підприємство ліквідовано (банкрут або рішення власника).

Рис. 3.1.б Схема побудови кластера (продовження рис. 3.1.а)
Джерело: власні дослідження.

На наведеному прикладі (рис. 3.1. а – 3.1. б) нам вдалося дослідити зв’язки підприємств у складі цього кластера на території 12 районів Вінницької області та м. Вінниці (а саме: Гайсинському, Жмеринському, Крижопільсьому, Могилів-Подільському, Оратівському, Томашпільському, Тростянецькому, Тульчинському, Тиврівському, Чернівецькому, Шаргородському та Ямпільському районах). Слід зазначити, що визначити дійсні межі (масштаби) кластерів дуже складно. Проте навіть зазначені розміри прикладу, що розглядається, свідчать про дуже значну роль кластерів в аграрному секторі економіки Вінницького регіону, а також про те, що суспільство стикнулося в останні десятиліття із феноменом абсолютно нового типу ведення бізнесу з усіма його негативними і позитивними ознаками.

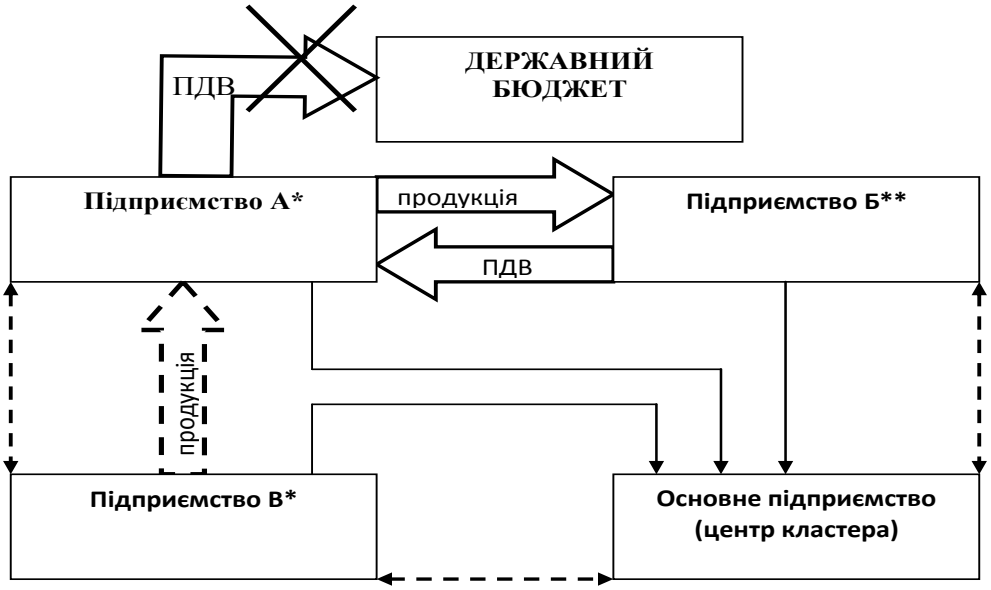
Так, можемо побачити (див. рис. 3.1. а), що формування кластера відбувалося за участі іноземних представників (фірм, які зареєстровані фактично в офшорних зонах, Кіпр), що вже по собі ставить під сумнів належний контроль з боку державної влади за подібними структурами.

Необхідно відмітити, що більшість підприємств у даному кластері створенні в результаті реформування АПК (відомий Указ Президента України від 3 грудня 1999 року № 1529/99 "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки" [191]) та приватизації свого часу державних підприємств переробної сфери АПК (цукрових заводів та ін.).

Як вже зазначалось (розділ 2 дисертації), типовим для сучасної кластерної організації АПК України є використання схем мінімізації податків. Звертає увагу на себе той факт, що з кожним роком українське законодавство стає більш ліберальним саме щодо інтегрованих об’єднань (кластерів, підприємств холдингового типу), що дозволяє даним структурам, без додаткових трансакційних затрат, здійснювати "мінімізацію" податків.

Так, як приклад, варто пригадати ЗУ "Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" від 31.10.2008 р. № 639-VI [192], згідно з яким було запроваджено спеціальний режим оподаткування для сільськогосподарських

підприємств. В результаті цього ПДВ не сплачується до бюджету, а залишається у розпорядженні підприємства. Звідси схема мінімізації, як правило, носить такий вигляд (рис. 3.2).



Примітки:
1) ← – напрямок фінансових потоків;
2) ◄ – – – спільні засновники або/ та вищий менеджмент (прихована форма відносин);
3) * – виробник сільськогосподарської продукції;
4) ** – переробне підприємство.

Рис. 3.2. Схема (модель) "мінімізації" податків шляхом створення кластерів в АПК

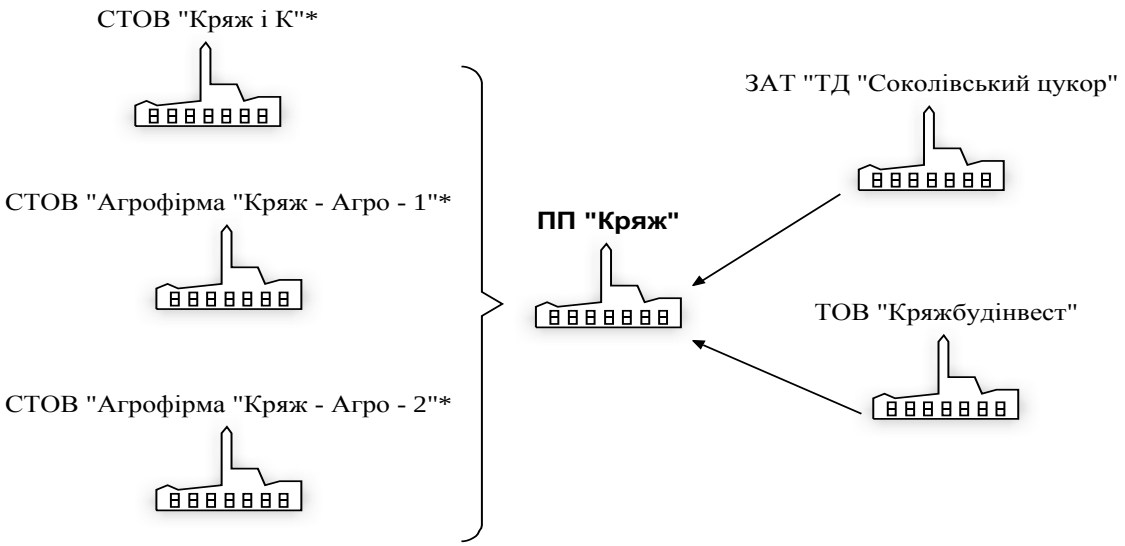
Джерело: власні дослідження.

Важливо відмітити, що така схема є прямим наслідком ефекту "неспостережуваних процесів", коли органи державної влади не здійснюють на належному рівні спостереження за зв'язками між підприємствами у складі кластера). Так, "**Підприємство А**", не виробляючи продукції, може продавати "чужу" продукцію (у нашому випадку продукцію "**Підприємства В**") і, як наслідок, отримувати податкові пільги. Подібні, по суті, спекулятивні операції в межах кластеру не порушують законодавства.

Так, розглянемо дещо подібний приклад: СТОВ "Мрія" (Шаргородського району, Вінницької обл.) (див. рис. 3.1.а), яке було створено свого часу на базі реформованого КСП. Видами діяльності цього підприємства є: вирощування зернових та технічних культур, розведення свиней та ВРХ, виробництво олії та

цукру та ін. Цей суб'єкт господарювання є платником ПДВ та ін. Свою діяльність підприємство здійснює у межах чинного законодавства. Однак цікавим, на нашу думку, є те, що це підприємство зі статутним фондом менше 10 тис. грн. шляхом законного використання пільг, а саме відповідно до п. 11.21 та п. 11.29, ст. 11 ЗУ від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР "Про податок на додану вартість" (даний закон нині втратив чинність на підставі ПКУ від 02.12.2010 р. № 2755-VI) [193] в період з 01.04.2005 р. по 31.03.2008 р. в результаті продажу сільськогосподарської продукції залишило у своєму розпорядженні суму ПДВ у розмірі більше 400 тис. грн., яку було використано на придбання матеріально-технічних ресурсів (додаток Д).

Іншим прикладом прояву мінімізації цього кластера може бути діяльність учасника ПП "Кряж" (ЄДРПОУ: 13333298, смт. Крижопіль, Вінницької обл.) (рис. 3.3).



* - основним видом діяльності є вирощування зернових та технічних культур
Примітки: на рис. зображена лише частина структури власності ПП "Кряж", насправді ж структура є дуже складною, підприємство має структурні підрозділи у т.ч. в Херсонській та Одеській областях України.

Рис. 3.3. Структура інтегрованого підприємства ПП "Кряж"
Джерело: власні дослідження.

Слід відмітити, що це підприємство має ознаки холдингу, проте зареєстроване як звичайне ПП. За результатами декларування за 2009 р. рівень податкової віддачі підприємства склав 0,32 % при середньому показнику для цієї галузі 1,08 %. В результаті перевірки підприємства за період 01.04.2008 року по

31.03.2009 року органами влади було донараховано податку на прибуток 88 тис. грн. (основного платежу – 63 тис. грн., штрафних санкцій – 25 тис. грн.). Важливо також відмітити, що керівництво ПП "Кряж" неодноразово заслуховувалось на засіданні "робочих груп", які створювалися з органів державної влади (РДА, МДПІ та ін.) з метою збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів, тобто проблема абсолютно адекватно усвідомлюється на рівні регіональної влади, однак це не принесло бажаного результату.

Законно примусити суб'єкт бізнесу (у нашому випадку ПП "Кряж") припинити мінімізацію податків не можливо, що чітко усвідомлюють як власники (вищий менеджмент) агрохолдингу, так і представники органів влади. А тому, усі заходи, а саме – робота спеціальних груп, закріплення відповідальних осіб за організацію роботи з платниками податків, встановлення причин низького рівня податкової віддачі – залишаються неефективними. З точки зору загальної теорії контрактів описана ситуація є нічим іншим, як одностороннім імпліцитним контрактом. Такий контракт позбавлений взаємних зобов'язань учасників, тому, як наслідок, і відсутні ефективні законні механізми примушення виконання зобов'язань. Відомо, що успішна реалізація імпліцитних контрактів можлива лише при задоволенні інтересів усіх учасників угоди [26, с. 15-17; 7 с. 46]. Таким чином, цілком очевидно, що імпліцитні контракти не здатні в повній мірі вирішити наростаючий конфлікт інтересів між державою та суб'єктами господарської діяльності, а є лиш своєрідним доповненням до експліцитних контрактів. Звідси – і це слід особливо підкреслити – важливого значення набувають розробки із моделювання стимулюючих реляційних контрактів, при реалізації яких дійсно може бути досягнуто ефект своєрідного компромісу між функціями мінімізації витрат та максимізації загальної вартості. Звідси, на нашу думку, зростає значення системи контролю зі сторони держави за агентами ринку, які є учасниками кластерів.

Таким чином, аналіз діяльності кластерів у Вінницькій області засвідчив, що розробка та впровадження схем "мінімізації" є нині інгерентною для більшості кластерів в АПК Вінницького регіону. Тому перспективи діяльності аг-

рохолдингів об’єктивно слід розглядати у складі відповідних кластерних утворень, що потребує окремого аналітичного обговорення аргументів "за" і "проти".

Так, Л.Чорною, С.Матусяком, О.Дан при дослідженні перспектив створення та використання кластерів у Вінницькому регіоні зроблено висновок [194, с. 28-29] про те, що створення кластерів може позитивно впливати на сплату податків та зборів на рівні регіонів; існують також інші точки зору про те [189, с. 27], що діяльність кластерів сприяє збільшенню податкових надходжень та зростанню зайнятості населення. Емпіричний аналіз діяльності сучасних кластерів в аграрному секторі Вінницької області дав нам підстави стверджувати обернено протилежне, а саме: реально за умов кластерної організації сільськогосподарського виробництва спостерігається погіршення соціально-економічного стану територій, де розташовані кластери (як правило, сільських територій).

Загалом же використання кластерного підходу в економіці, як вважає В.Федоренко та ін. [188, с. 7], надає можливість для "додаткових системних вигод". Це так, але актуалізується питання: хто є "адресатом" таких вигод. Аналіз реального стану аграрного сектора Вінницького регіону свідчить, що такі вигоди отримують здебільшого власники та/або вищий менеджмент кластерів, а також окремі представники державної влади. Такий дисбаланс у перерозподілі створюваної вартості, характерний для більшості пострадянських країн, є джерелом конфлікту вже тривалий період.

Не згодні також і з досить поширеною думкою [188, с. 10-13; 184, с. 75] про те, що держава повинна всіляко допомагати кластерам (у вигляді фінансової допомоги, пільг, заохочень та ін.), результатом чого буде сприяння покращенню соціально-економічного стану територій. В реальності відповідного причинно-наслідкового ланцюга просто не існує (на прикладі Вінниччини). Переконані, що надання допомоги та переваги одній з форм господарювання, у нашому випадку – кластерам, порушує конкурентні "правила гри", в наслідок чого державна влада ігнорує безпосередньо чи опосередковано інші, як правило

унітарні, менш захищені, організаційні форми господарювання. Вважаємо, що успішне та ефективне функціонування ринкової економіки можливе лише за умов створення конкуренції між суб'єктами господарської діяльності та мінімізації функціональної її недосконалості; така точка зору поширена у науковій літературі [195, с. 6-9]. З іншого боку, стимулюючі державні програми доцільно реалізовувати у разі контрактної регламентації зобов'язань з боку холдингів у вигляді власних соціальних програм, спрямованих на розвиток депресивних – в даному разі – сільських територій, де така регламентація була б формалізованою контрактацією.

Заслуговує на увагу, як вважаємо, точка зору Н.Морозова та М.Конакова [186, с. 32] про те, що діяльність кластерів вимагає відповідного державного регулювання, а саме: до кластерного об'єднання повинен входити спеціальний муніципальний орган, який буде контролювати діяльність кластерів з позицій інтересів громади. Проте, на нашу думку, створення спеціального муніципального органу потребує також ідентифікації головного підприємства (інтегратора) у кластерному утворенні, що в сучасних умовах, як було показано, залишається складною задачею.

Більшістю сучасних наукових джерел кластер розглядається лише як добровільне об'єднання підприємств на тій чи іншій основі [183-190; 194]. У нашому ж випадку маємо справу зі складним вітчизняним типом кластерів, в якому структурні підприємства взаємодіють між собою на основі складних, досить часто не спостережуваних схем, які базуються, як правило, на спільній власності або тій чи іншій економічній залежності. Одним з механізмів взаємодії в межах самого кластера є контракти, при чому як експліцитні, так і імпліцитні, які, як показала практика окремих господарств, можуть бути дуже ефективним засобом створення та функціонування складних організаційних форм господарювання (додаток Е).

Саме тому не можемо повністю погодитися з науковцями, які стверджують [7, с. 91], що *контрактний підхід* є менш привабливим засобом управління у порівнянні з фактором *інтеграції власності*. Так, дійсно якщо суб'єкт господа-

рювання веде власний бізнес відповідно до легітимних суспільно схвалених правил, то *інтеграція власності* є більш ефективним способом управління. Адже за такої умови, як правило, витрати на формування системи управління є значно меншими, аніж формування складних та трудомістких механізмів укладання контрактів та механізмів контролю за їх виконанням. Проте проведене нами емпіричне дослідження засвідчило, що існуючі недосконалі контрактні відносини на сьогодні є більш зручним інструментом (формою) управління інтегрованими підприємствами у тому разі, коли власники та/або вищий менеджмент мають за мету проведення сумнівних або/та спекулятивних операцій; під останніми розуміємо ухилення від сплати податків у будь-якому вигляді, "мінімізацію" податків, формування системи захисту підприємства від рейдерства, рентоорієнтовану поведінку, приховування реальних власників та ін.

Натомість авторські дані свідчать, що результатом функціонування кластерного типу аграрної економіки є активне формування все більш складних диверсифікованих систем (кластерів, холдингів та ін.) з метою насамперед мінімізації податків, фінансових спекуляцій, стратегічних дефолтів та ін. Тому, за умов, що склалися, на думку автора, зростає значення державного регулювання економіки кластерного типу з метою протидії негативним наслідкам такого роду. Звідси, необхідно терміново запроваджувати відповідно врегульовані норми контрактного підходу, які здатні бути ефективним інструментом державного регулювання.

3.2. Універсальний механізм опортунізму у системі контрактних відносин в АПК та шляхи його подолання

Попередній аналіз ситуації у вітчизняному сільському соціумі (див. підрозділи 2.1-2.2 даної дисертації) засвідчив гостроту і актуальність цілої низки проблем, насамперед у системі відносин "держава – сільськогосподарське підприємство (агрохолдинги) – сільські громади". Дані проблеми носять соціаль-

ний, економічний, правовий зміст. Позиція автора полягає у тому, що опис зазначених проблем потребує аналізу певних універсальних механізмів, до яких був віднесений ефект опортунізму.

Так, за радянських часів, у "словнику ідеологічної боротьби" зазначалося, що опортунізм – це "теорія і практика пристосування і підпорядкування інтересів трудящих інтересам буржуазії, що ведуть до розколу робітничого класу, до відмови від кінцевої мети робітничого руху" *(кін. цит.)* [196, с. 269].

Необхідно відмітити, що під терміном опортунізм (франц. opportunism – пристосовництво від лат. opportunus – зручний, вигідний, слушний) досить часто розуміють [46, с. 482] поведінку, метою якої є отримання вигоди, нечесним шляхом (авантюризмом). Б.Корнейчук вважає, що опортунізм це: "...поведінка, що націлена на переслідування власного інтересу і не обмежена міркуваннями моралі, тобто з використанням обману, хитрості і підступності" *(кін. цит.)* [8, с. 245]. Подібної точки зору дотримуються і П.Мілгром та Дж.Робертс, які вважають, що опортуністична поведінка – це "егоїстична поведінка, що не стримується міркуваннями морального порядку" *(кін. цит.)* [26, с. 379]. В.Тамбовцев вважає [17, с. 64], що під опортунізмом слід розуміти використання чужих ресурсів у своїх приватних цілях.

Водночас важко не погодитися з М.Одінцовою, яка вважає, що "необхідною умовою для того, щоб певну поведінку можна була назвати опортуністичною, є перерозподіл багатства. Але при цьому жертва опортуністичної поведінки повинна мати законне право на ту частину багатства, яку вона втрачає в результаті опортуністичної поведінки контрагента" *(кін. цит.)* [10, с. 206]. Виходячи з вище наведених визначень, на нашу думку, представляється найбільш правильним під категорією "опортунізм" розуміти поведінку, в результаті якої одна сторона (або сторони), в межах закону шляхом використання мінімальних зусиль (як правило, шляхом використання інформаційної асиметрії), підпорядковує інтереси іншої сторони (або сторін) під час існування спільної угоди (контракту), де такий контракт передбачає дисбаланс інтересів на користь однієї сторони, і яка супроводжується істотним негативним соціально-економічним

ефектом. В реальності такий дисбаланс полягає найчастіше у перерозподілі створюваної вартості на користь однієї групи агентів за рахунок іншої. Стосовно предмету дослідження цієї дисертації – негативні соціально-економічні ефекти опортуністичної діяльності, які реально мають місце в сільському господарстві України, проявляються у наступному: 1) руйнації інфраструктури сіл; 2) деформації ринку праці на селі; 3) обмеженні продуктивності галузі; 4) руйнуванні сільського соціуму загалом.

Кількість наукових праць, присвячених проблемі опортунізму, є досить обмеженою, що пов'язано, очевидно, з проблемами збору інформації. На нашу думку, особливе місце в економічній теорії, яка розглядає реальні процеси ефекту опортуністичної діяльності у транзитивних економіках, займає праця російського революціонера та політичного діяча Ю.Ларіна "Частный капитал в СССР" [72], яка була написана у 1927 р. задовго до праць Дж.Стіглера та ін. Важливість цієї роботи перш за все полягає у тому, що, на відміну від більшості західноєвропейських праць, наприклад, роботи К.Вікселя [85] або Дж.Бьюкенена та Г.Таллока [83], ця робота пройшла належну емпіричну перевірку і описує реальні процеси, спираючись на масштабну статистичну базу. Необхідно відмітити, що характерною особливістю згаданої праці є те, що вона значною мірою бере до уваги російську культуру та уклад життя людей, що, в свою чергу, з урахуванням історичних причин, є більш близьким для вітчизняної, української економіки, аніж більш віддалений зарубіжний досвід. Джерелом написання праці Ю.Ларіна були матеріали судових справ того часу (20- х рр. XX ст.), що дозволило автору, систематизувати та узагальнити методи "…хижацького і нелегального виникнення та накопичення приватного капіталу" *(кін. цит.)* [72, с. 440]. По праву можна стверджувати, що автором було внесено значний вклад у розвиток методів відслідковування використання державної влади в приватних інтересах, а також висвітлення механізмів опортунізму, корупції і т.д. Серед універсальних методів збагачення автор виділив такі: 1) наявність агентів і співучасників приватного капіталу в держапараті; 2) створення квазідержавної форми діяльності приватного капіталу; 3) відкрите вико-

ристання влади в приватних інтересах (т.з. "агресивна контрагентура"); 4) захоплення активів на пільгових умовах (неліквідні фонди); 5) хижацька оренда; 6) забезпечення нелегальної перекупки; 7) контрабанда; 8) незаконне отримання та використання державного грошового кредиту; 9) незаконне отримання державних позик; 10) валютні махінації; 11) ухилення від податків; 12) створення квазікооперативів (т.з. "підприємств-примар"). Таким чином можна стверджувати, що ця наукова робота є по суті "енциклопедією махінацій державних службовців" в рамках теорії приватного інтересу.

Наскільки роботи Ю. Ларіна є актуальними для сучасного вітчизняного сільського господарства? Так, нами проведено соціологічне опитування по типу прямого спеціалізованого інтерв'ювання (експертне опитування) [197, с. 19] з метою виявлення реального прояву антисуспільних тенденцій в аграрному секторі економіки (табл. 3.1). На основі аналізу таких тенденцій здійснювалися оцінки самого явища опортунізму.

Цілком очевидно, що нині класифікація "за Ларіним" потребує уточнення, оскільки незаперечним є те, що вона є частково неактуальною, оскільки відображає недоліки попередніх періодів. Разом з тим, необхідно зазначити, що значна частина методів незаконного збагачення є і нині актуальною для вітчизняного аграрного сектора економіки.

За авторським тлумаченням опортуністичної діяльності, наведеним вище, було окремо проаналізовано актуальність для АПК України саме такої діяльності серед інших антисуспільних дій, пов'язаних із аграрним бізнесом. Таким чином із 12 зазначених у табл. 3.1 методів було виокремлено 7. Відповідно, найбільш поширеними стали такі методи: використання агентів і співучасників приватного капіталу в держапараті, використання квазідержавної форми діяльності приватного капіталу, захоплення активів на пільгових умовах (неліквідні фонди), використання хижацької оренди, незаконне отримання та використання державного грошового кредиту та державних позик, ухилення від податків ("мінімізація"), використання квазікооперативів ("підприємств-примар"), тоді як використання таких методів як відкрите використання влади в приватних ін-

тересах (агресивна контрагентура), забезпечення нелегальної перекупки, контрабанда, валютні махінації були визнані як несуттєві для сучасного аграрного сектору. З іншого боку слід відмітити, що зазначені вади, як стверджувалося інтерв'юерами, надзвичайно чітко проявляються, в першу чергу, у діяльності агрохолдингів.

Таблиця 3.1

Поширення окремих видів опортуністичної діяльності у сучасному аграрному бізнесі в Україні на 2010 р. (за усних інтерв'ювань представників державної влади, засновників та/або вищого менеджменту агрохолдингів, сільських громад) у балах 1-5 (де 5-max)

№	Види опортуністичної діяльності	Державна влада	Засновники та/або вищий менеджмент агрохолдингів	Сільська громада
1.	Використання агентів і співучасників приватного капіталу в держапараті	3,5	4,7	4,1
2.	Використання квазідержавної форми діяльності приватного капіталу	4,0	4,3	3,7
3.	Відкрите використання влади в приватних інтересах (агресивна контрагентура)	*	*	*
4.	Захоплення активів на пільгових умовах (неліквідні фонди)	4,8	1,2	3,7
5.	Використання хижацької оренди	3,2	2,1	4,3
6.	Забезпечення нелегальної перекупки	1,4	*	1,2
7.	Контрабанда	*	*	*
8.	Незаконне отримання та використання державного грошового кредиту	3,2**	1,2**	2,5**
9.	Незаконне отримання державних позик			
10.	Валютні махінації	1,1	*	*
11.	Ухилення від податків ("мінімізація)"	4,9	3,2	4,5
12.	Використання квазікооперативів ("підприємств-примар").	2,9	2,1	1,8

* – несуттєво, одиничні випадки; ** – експерти об'єднують дані види опортуністичної діяльності в один.
Примітка: 1 бал – проблематично говорити про типовість явища та істотні негативні наслідки; 2 бали – окремі випадки, негативний ефект є, але незначний; 3 бали – численні випадки, має загалом істотне негативне значення; 4 бали – досить поширене, має значне негативне значення; 5 балів – активно має місце, має велике негативне значення. Було опитано всього 22 особи.

Джерело: власні дослідження.

В свою чергу, нами, в процесі класифікації методів нелегального нагромадження капіталу, акцентовано увагу на тому, що основними способами збагачення шляхом використання державної влади є метод використання агентів та

співучасників в органах державної влади або т. з. "захват регулятора" [17, с. 54]. Іншою, не менш небезпечною, на нашу думку, формою стала квазідержавна форма приватного капіталу, яка є більш відомою у сучасній економічній науці як використання державного регулювання в рамках теорії приватного інтересу. Важливо відмітити, що, описуючи зловживання, Ю.Ларін писав: "Першим і найпростішим методом нелегальної діяльності по створенню приватного капіталу була наявність його співучасників і агентів у державному апараті. У складі державного апарату був не дуже широкий, не дуже чисельний, вимірюваний, можливо, всього декількома десятками тисяч чоловік, коло осіб, які використовували початок НЕПу в цьому сенсі. Перебуваючи у госпорганах, вони в той же час організовували різні підприємства або на ім'я своїх родичів, компаньйонів, або навіть прямо на своє власне. А потім перекачували в ці приватні підприємства державні кошти, що знаходилися в їх розпорядженні, з державних органів, де вони служили" *(кін. цит.)* [72, с. 440]; таким чином Ю. Ларін чітко розкриває механізм використання корумпованими чиновниками "паралельних підприємств" у фінансових схемах.

При всій повазі до Ю.Ларіна, важко погодитися з тим, що агентурний метод використання влади у приватних інтересах є простим. Так, спираючись на багатий практичний досвід, директор Латвійськой федерації детективів та служб безпеки В.Землянов стверджував [198, с. 158], що кандидат в агенти частенько переживає так звану "боротьбу мотивів", тобто мотиви його вчинків бувають полярно протилежними. Саме наявність цього фактора, на нашу думку, робить метод захоплення державного регулятора одним з найскладніших та ресурсозатратних.

Слід відмітити, що при описі конфлікту інтересів суспільства та приватного інтересу Ю.Ларін надає конкретне визначення такого методу незаконного отримання капіталу як квазідержавна форма діяльності приватного капіталу, "… коли приватний підприємець розвиває свою діяльність, виступаючи формально як державний службовець, перебуваючи на службі і отримуючи службові повноваження. Він виробляє свої дії з видимості як державний службовець, а на

ділі здійснює ці операції як приватний підприємець" *(кін. цит.)* [72, с. 446]. Необхідно відзначити, що в основі усіх методів використання влади в приватних інтересів так чи інакше лежать контрактні відносини. Саме тому необхідно розробити комплекс контрзаходів, направлених на унеможливлення використання державних регуляцій на користь зацікавлених груп.

Так, доцільно більш детально розглянути складну систему взаємовідносин між владою та суб'єктами господарської діяльності. Як вже зазначалося, найбільшими сільськогосподарськими підприємствами Вінницької області є саме інтегровані агрокорпорації (підприємства холдингового типу, кластери). Проте на практиці можна спостерігати, що саме дані підприємства відносяться до платників податків високого рівня ризику. Важливо також і те, що своєю діяльністю діючі підприємства перешкоджають веденню чесної конкуренції, тобто ускладнюють (унеможливлюють) проникнення на ринок нових агентів ринку. При цьому важко описати схеми протидії конкуренції, які носять тіньовий, нелегальний характер. Очевидно, саме це слід віднести до найнегативніших наслідків сучасного етапу аграрних реформ, адже забезпечення надходжень до бюджетів усіх рівнів, а також створення конкуренції є однією з найважливіших умов раціонального державного регулювання в аграрному секторі вітчизняної економіки.

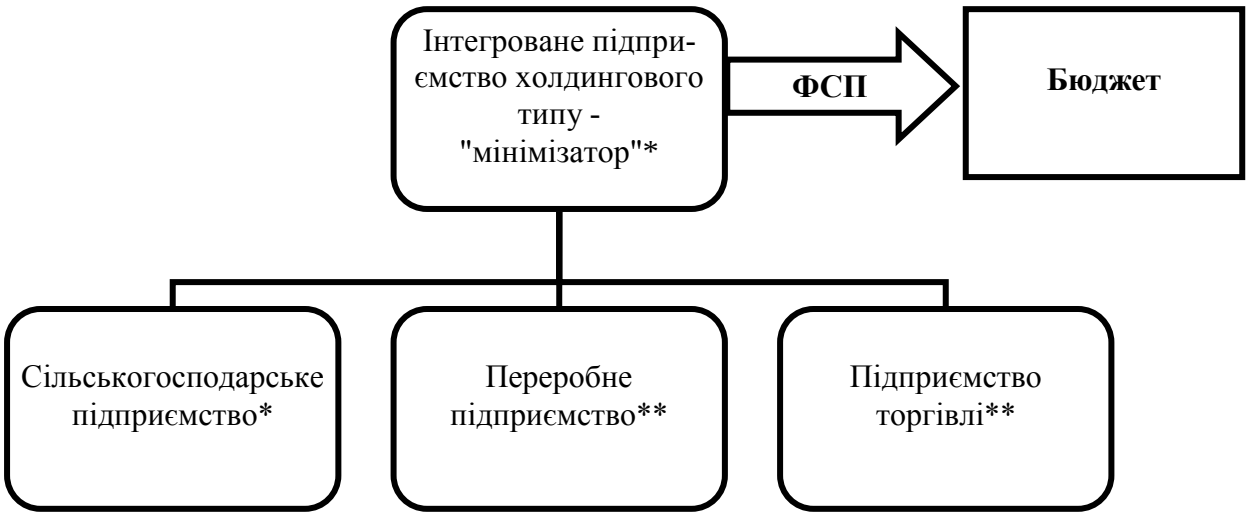
Вважаємо за необхідне відмітити, що питання вивчення впливу інтегрованих підприємств на економіку не є принципово новим. Так, як приклад, доцільно згадати працю В.Леніна "Імперіалізм, як вища стадія капіталізму", яка була написана у 1916 р. [199], де були узагальнені, зокрема, точки зору провідних європейських економістів того часу – Г.Геймана, О.Ейдельса, Р.Гільфердинга та ін. Ці автори відзначали переваги комбінованих (інтегрованих) підприємств над "чистими" (простими, унітарними) формами в силу того, що за інтегрованими підприємствами, як правило, стоять потужні фінансові структури; при цьому стверджувалось, що саме складна форма господарювання є більш перспективною.

Водночас вже у ті часи відзначалося, що саме складна інтегрована форма господарювання є ідеальною для проведення як відносно законних (оптимізація та мінімізація податків, спекуляція), так і незаконних (ухилення від сплати податків) операцій. Л.Ешвеге зазначав, що: "...найпростішим, а тому найбільш поширеним засобом зробити баланси підприємства непрозорими, є розподіл його на декілька частин шляхом створення установи "товариств-дочірніх підприємств" або шляхом приєднання таких підприємств. Переваги даної системи з точки зору мети, законної та незаконної, є до того очевидні, що в даний час винятком є великі підприємства, які б не прийняли цієї системи" (*кін. цит.*) [199, с. 368]; цим же автором відзначалося, що саме спекулятивні операції з землею є одними з найприбутковіших. Фінансові спекуляції, а також фіктивні операції власників інтегрованих підприємств неодноразово описувалися французьким економістом Л.Лізисом, який відзначав, зокрема, практику шахрайських фінансових операцій власників рафінадних заводів. Ф.Кестнер у праці "Примушення до організації", яка була написана у 1912 р., відмічав "нечесні" механізми впливу великих підприємств корпоративного типу на непідконтрольні їм "сторонні" підприємства [199, с. 345-346; 371-372]. Р.Ліфманом докладно описано [199, с. 351] механізм приєднання власності "непідконтрольних" підприємств шляхом використання "системи участі", яка фактично є участю капіталу головного підприємства у капіталі підконтрольних підприємств (шляхом створення т.з. "пірамід").

В умовах ринкової економіки все більше при регулюванні реальних контрактних відносин займатиме фактор податків, адже в першу чергу через податки бізнес реалізує зовнішні відносини із державою, місцевою владою. Питання податків на сьогодні, як показали наші дослідження, є одним з найбільш конфліктних. У цьому зв’язку звертає увагу на себе той факт, що всі великі інтегровані сільськогосподарські підприємства створені (на прикладі Вінниччини) на базі реформованих підприємств колективного типу; при цьому практично всі холдинги є платниками ФСП. Слід додати, що останнім часом у Вінницькій області намітилася тенденція, коли власники потужних сільськогосподарських пі-

дприємств поглинають переробні підприємства та формують розгалужені торгівельні мережі, створюючи таким чином потужні інтегровані системи (рис. 3.4). В результаті такого об'єднання інтегроване формування холдингового типу, користуючись недосконалим законодавством, сплачує до бюджету лише ФСП. Таким чином, при оподаткуванні не враховуються результати роботи переробних та торгівельних підрозділів підприємства. Як наслідок - державний бюджет недоотримує кошти у вигляді податків.

Звідси, необхідно констатувати, що на сьогодні у регіоні фактично відбувається жорстке протистояння агентів ринку та держави, яке проявляється у запровадженні власниками (менеджментом) сільськогосподарських корпоративних підприємств все складніших схем мінімізації податків.



*– платник фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП);
** – платник за звичайною системою оподаткування.

Примітка: за схожою схемою створені такі відомі у Вінницькій області сільськогосподарські підприємства.

Рис. 3.4. Схема створення інтегрованого підприємства - "мінімізатора" в аграрному секторі

Джерело: власні дослідження.

Звідси вважаємо, що необхідно вносити зміни у процеси функціонування інтегрованих сільськогосподарських підприємств. В першу чергу необхідно їх внести у законодавчі документи, що регулюють механізм та порядок сплати ФСП, оскільки, на нашу думку, саме цей податок є ідеальним інструментом для мінімізації оподаткування. Так, ЗУ "Про ФСП" від 17.12.1998 р. № 320-XIV

[200] приймався з метою стабілізації сільськогосподарського виробництва і був тимчасовим; його термін дії повинен був припинитися 31.12.2009 р. Однак, у зв'язку з фінансовою кризою, дію цього закону було продовжено, так як 31.10.2008 р. було прийнято ЗУ "Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" за № 639-VI [192], який знімав обмеження терміну дії ЗУ "Про ФСП" на невизначений термін. І хоча нині ЗУ "Про ФСП" втратив чинність на підставі прийняття ПКУ, проте проблеми мінімізації податків, у т. ч. через використання ФСП, не вирішено.

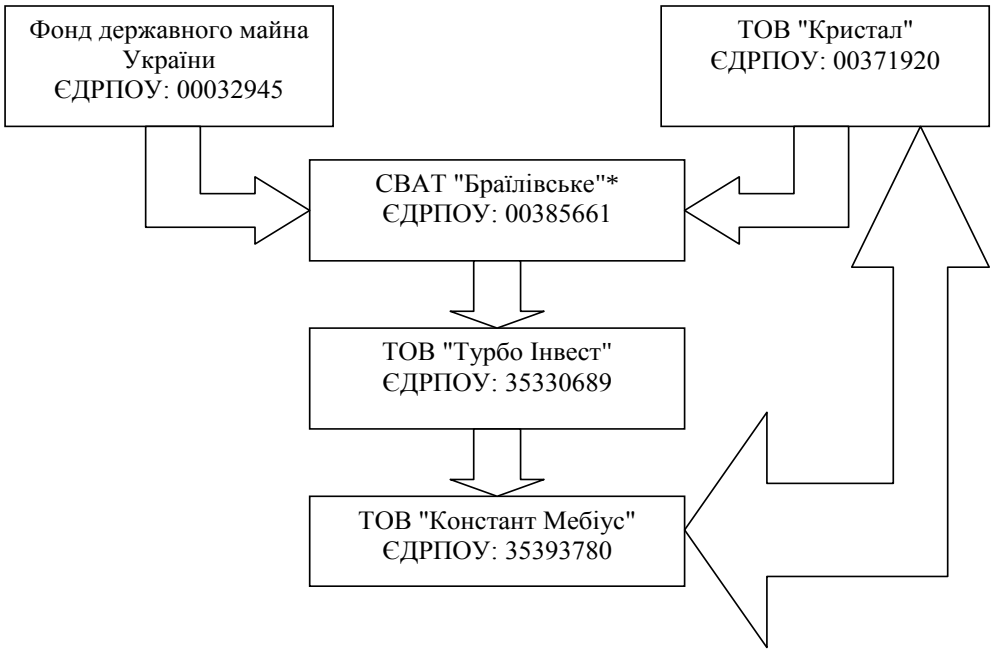
Хотілося б відмітити, що кошти, сплачені сільськогосподарськими підприємствами у вигляді ФСП, за законодавством повністю акумулюються на рахунках місцевих бюджетів (сіл, селищ, міст). Проте слід нагадати, що згідно з ЗУ "Про внесення змін до деяких законів України щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств" від 23.12.2004 р. № 2287-IV було змінено ставку податку, яка розраховується з гектара до грошової оцінки сільськогосподарських угідь для ріллі з 0,5 на 0,15%. Головне науково-експертне управління ВР України, даючи свій висновок на цей законопроект 15.12.2004 р., зазначало [201], що зменшення ставки ФСП більше ніж у три рази негативно вплине на місцеві бюджети. Нині ФСП сплачується в рахунок сплати таких податків: податок на прибуток, земельний податок, комунальний податок та ін. Проте парадокс полягає у тому, що ФСП є у півтора рази меншим за земельний податок, і нині становить близько 6 грн. за 1 га ріллі [202]. Розмір такої сплати з боку агрохолдингів не може не викликати подив. Саме тому вважаємо, що необхідно щонайменше переглянути механізм дії ФСП, а у перспективі – відмінити його, тому що ФСП був (і залишається) економічно виправданим лише для сільськогосподарських підприємств колективного типу або ж в особливих умовах, наприклад, як стимулюючий захід на обмежений термін для аграрного бізнесу, який тільки розпочинається або ж знаходиться у кризових умовах. Обов'язковою умовою ФСП повинно стати його використання для підприємств, для яких сільськогосподарська діяльність є основною, що виключатиме даний

податок для підприємств холдингового типу. Головним при цьому повинно бути те, що для дозволу на сплату податків у вигляді ФСП потрібно приймати *спеціальне* рішення, що передбачає ретельний аналіз кожної конкретної ситуації.

Повертаючись до питань функціонування інтегрованих сільськогосподарських підприємств, необхідно відмітити, що більшість власників таких підприємств, сплачуючи явно занижені податки шляхом використання зазначених вище та інших фінансових схем, обґрунтовують це негативною ситуацією, в якій опинилося вітчизняне сільське господарство. Безумовно, цілком природним є бажання власників будь-якого суб'єкта економічної діяльності зменшити платежі до бюджету шляхом оптимізації оподаткування. Органами державної влади (ДПА, державна адміністрація та ін.) таким підприємствам присвоєно статус "мінімізаторів". На думку спеціалістів ДПА [203], під "мінімізаторами" слід розуміти підприємства, які, маючи доходи, декларують їх рівність витратам. Інакше кажучи, у даних підприємств співвідношення податку на прибуток до валових доходів менше одного відсотка, як наслідок у таких підприємств практично відсутнє податкове навантаження. Необхідно визнати, що на сьогодні вітчизняне законодавство не має чіткого визначення, яке підприємство слід вважати "мінімізатором", а тому визначення, які надаються органами ДПА, є скоріше емоційними. Як приклад, можна навести такі відомі у Вінницькій області підприємства - "мінімізатори" як цукрові заводи ТОВ "Кристал", податкове навантаження з податку на прибуток якого у другому кварталі 2009 р. у середньому складало близько 0,15 %, ВАТ "Крижопільський цукровий завод", податкове навантаження якого становило близько 0,004 %, ПП "Кряж", податкова віддача якого за 9 місяців 2009 р. на прибуток становила 0,30 % при середніх показниках по галузі 1,08 %, а на ПДВ – 0,16 % при середньо галузевому – 2,21 %.

Необхідно відмітити також і те, що дані підприємства є основними платниками до місцевих бюджетів за місцерозташуванням. Звертає увагу на себе той факт, що дані цукрові заводи є структурними елементами підприємств холдингового типу (рис. 3.5, 3.6). Так, в результаті приватизації Фонд державного

майна України (ФДМУ) разом з директоратом цукрового заводу ТОВ "Кристал" створили сільськогосподарське підприємство СВАТ "Браїлівське", яке, орендуючи землі, вирощує зернові та технічні культури. Власником контрольного пакета акцій СВАТ "Браїлівське" до 17.09.2009 року було ТОВ "Турбо Інвест", нині ж контрольний пакет акцій належить – ТОВ "Констант Мебіус". Важливо відмітити, що станом на 31.03.2010 р. податкова віддача ТОВ "Кристал" по податку на прибуток становила 0%. Причиною нульової податкової віддачі по податку на прибуток була сплата відсотків за користування кредитом, транспортні послуги та ін. Заслуговує на увагу той факт, що директорат у СВАТ "Браїлівське" та ТОВ "Кристал" - спільний. Саме тому в даному випадку "мінімізаторами" є не окремі елементи (підприємства), а вся інтегрована система (агрохолдингове формування).



*– наглядову раду, а також ревізійну комісію очолюють нерезиденти України.

Рис. 3.5. Структура інтегрованого підприємства в АПК на прикладі СВАТ "Браїлівське"

Джерело: власні дослідження, а також дані Державної установи "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" [204].

Іншим прикладом є підприємство ЗАТ "Продовольча компанія "Поділля", механізм його створення є аналогічним до моделі СВАТ "Браїлівське", тобто і ця інтегрована структура створена на базі сільськогосподарських підприємств-

банкрутів, має контрольний пакет акцій цукрового заводу, а також має право вести торгівлю (рис. 3.6).

На даний час формально нічого протизаконного в діяльності підприємств - "мінімізаторів" немає. Однак це, як було показано, є наслідком недосконалого законодавства, а звідси і контрактних відносин, які формують ефект дисфункції аграрного бізнесу по відношенню до держави, суспільства, місцевої влади і т. д. В результаті маємо головний негативний соціальний наслідок – руйнування інфраструктури українського села. Викликає занепокоєння те, що державна влада (наприклад, Фонд державного майна України) часто, маючи частки капіталу в статутному фонді окремих підприємств, які входять до структури аграрних холдингів, не протидіє зазначеному механізму. Варто також відзначити і непоодинокі випадки порушення, наприклад, керівництвом СВАТ "Браїлівське", норм чинного законодавства на ринку цінних паперів, про що відзначено у [204]. Проте санкції, які вживаються органами державної влади, є явно недостатніми (штрафи у розмірі 500 грн.).

*– засновником даного підприємства є: (AGROPRODIMPEX CYPRUS LIMITED), Fairbrook Enterprises Limited, Willenhall Trading Limited, Ukrprominvest Holding Ltd. (Кіпр, о-в Мен, Панама)

Рис. 3.6. Структура інтегрованого підприємства холдингового типу в АПК на прикладі ЗАТ "Продовольча компанія "Поділля"

Джерело: власні дослідження, а також дані Державної установи "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" [204].

Слід відмітити, що нині у органів державної влади відсутні ефективні законні інструменти впливу на підприємства - "мінімізатори". Так, керівництво ДПА створюють т.з. "робочі групи", які проводять бесіди з власниками (вищим менеджментом) підприємств щодо збільшення проплати коштів до бюджету, проте, як засвідчили наші дослідження, дані заходи не мають обов'язкового характеру виконання і на практиці зазвичай ситуацію не змінюють.

Вважаємо, що подолати нерозвиненість та відсталість аграрного сектора економіки можливо шляхом запровадження контрактного підходу, який спроможний ліквідувати "проблемні точки" співпраці між владою та суб'єктами господарювання, які в першу чергу проявляються у небажанні сплачувати податки. Безумовно, що несплата податків (у т. ч."мінімізація") є один із способів швидкого збагачення агентів ринку або/та зміцнення бізнесу загалом. Важливо відмітити, що досить часто підприємства вимушені проводити "мінімізацію" з метою виживання на ринку. Водночас є підстави вважати, що досить часто несплата або "мінімізація" податків проводиться зі згоди окремих представників органів державної влади. При чому державна влада дозволяє не сплачувати податки лише одним, окремим суб'єктам ринку, здійснюючи підвищену увагу до інших. Складність, а у багатьох випадках неможливість спостереження за цими процесами обумовлена тим фактором, що інформація про особливості діяльності підприємств відома вузькому колу осіб. Необхідно відмітити, що саме "вдале" використання схем мінімізації служить стимулом для створення та розвитку складних диверсифікованих систем (агрохолдингів, кластерів та ін.). Звідси, цілком зрозуміла поведінка дрібних підприємств які, "мавпуючи" (тобто копіюючи модель поведінки), чинять як і великі підприємства, часто намагаючись налагодити активні зв'язки з органами державної влади, маючи за мету мінімізацію податків.

Дедалі більшої актуальності набувають питання адекватного оподаткування діяльності підприємств, які здійснюють оптову торгівлю зерном, т. з. зернотрейдерів. Так, Голова Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва М.Бродський 16.06.2010 р. стверджував [205], що не-

обхідно терміново переглядати оподаткування великих сільськогосподарських підприємств, зернотрейдерів та ін. Аналогічні занепокоєння були висловлені Віце-прем'єр-міністром України В.Слаутою [206], оскільки, на його думку, як правило зернотрейдери скуповують зерно за дуже низькими цінами у сільськогосподарських підприємств (фермерів), а продають за високими і як наслідок – отримують надприбутки; пропонується цю проблему вирішити шляхом створення державного зернотрейдера.

Важливо відмітити, що нині очевидним є те, що контроль за діяльністю підприємств на ринку зерна є надзвичайно складним. Так, на території Вінницької області зареєстровано більше 500 агентів ринку, основним видом господарської діяльності яких є оптова торгівля зерном, з яких лише 24 суб'єкта здійснюють господарську діяльність з валовим доходом понад 10 млн. грн. (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Найбільші зернотрейдери у Вінницькій області

ЄДРПОУ	Назва	Скоригований валовий дохід за 2009 р. (тис. грн.)
31601948	ДП "Векта-Він" ТОВ "Вектор Ойл Трейд"	10327,1
35527088	ТОВ"Вінагротрейд"	10651,2
30054448	ПП"Конкурент"	10897,7
30067834	ТОВ "Укрaгроторг"	11265,7
32102388	ТОВ "Продторгімпекс"	12537,6
33623261	ТОВ "Амід Альянс"	12592,5
31041597	ТОВ "ТК "Регвін-Інвест"	12719,1
35054374	ПП "Вінілл-агро"	12851,4
24898945	ВОДП ДАК"Хліб України"	14647,4
32811966	ТОВ "Вінагрохім"	14706,8
35110894	ПП"Агровіта-В"	19510,2
32859526	ТОВ "Крижопільський елеватор"	19592,7
30164484	ПП"Агроспецекспо"	20291,5
32359396	ТОВ "Липовецький елеватор"	21891,0
34893459	ТОВ "Деніром"	22284,8
32754704	ТОВ "Хліб Жмеринщини"	23877,4
32603800	ТОВ"Ексімагро"	28062,7
23058501	ТОВ"Авак"	28470,4
34508572	ТОВ "Юпіт"	31817,9
13339958	ПП"Фірма "Бершадь Агроплюс"	43190,8
33649096	ТОВ "Підволочиськ зерно"	43357,7
32054916	ТОВ "Зерноекспорт"	48426,8
31041602	ТОВ "Вінницька промислова група"	81960,6
31414911	ТОВ "Віойл-Агро"	2033992,9

Джерело: власні дослідження.

Найбільшими представниками цієї галузі в області є: ТОВ "Віойл-Агро" (м. Вінниця), ТОВ "Вінницька промислова група" (м. Вінниця), ТОВ "Зерноекспорт" (м. Вінниця), ТОВ "Підволочиськ зерно" (м. Вінниця), ВОДП ДАК "Хліб України" (м. Вінниця), ТОВ "ТК "Регвін-Інвест" (м. Вінниця), ПП "Фірма "Бершадь Агроплюс" (м. Вінниця) та ін. Слід окремо зазначити, що середнє податкове навантаження по галузі складало у 2009-2010 рр. лише 0,17 %, крім того майже усі великі зернотрейдери зареєстровані у м. Вінниці. Складність досліджень функціонування зернотрейдерів обумовлена тим, що досить часто дані підприємства входять до однієї фінансово-промислової групи, як приклад ТОВ "Підволочиськ зерно" і ТОВ "Віойл-Агро", що, потенційно може здійснюватися з метою мінімізації податкових зобов'язань. За нашими даними, впродовж 2008-2010 рр. у діяльності всіх зернотрейдерів Вінницької області можна спостерігати схеми мінімізації податків. Схема інтегрування і у цьому разі відповідає викладеному вище у роботі: такі інтегровані системи включають сільськогосподарські підприємства, переробні підприємства, зернотрейдери та інші підприємства (рис. 3.7).

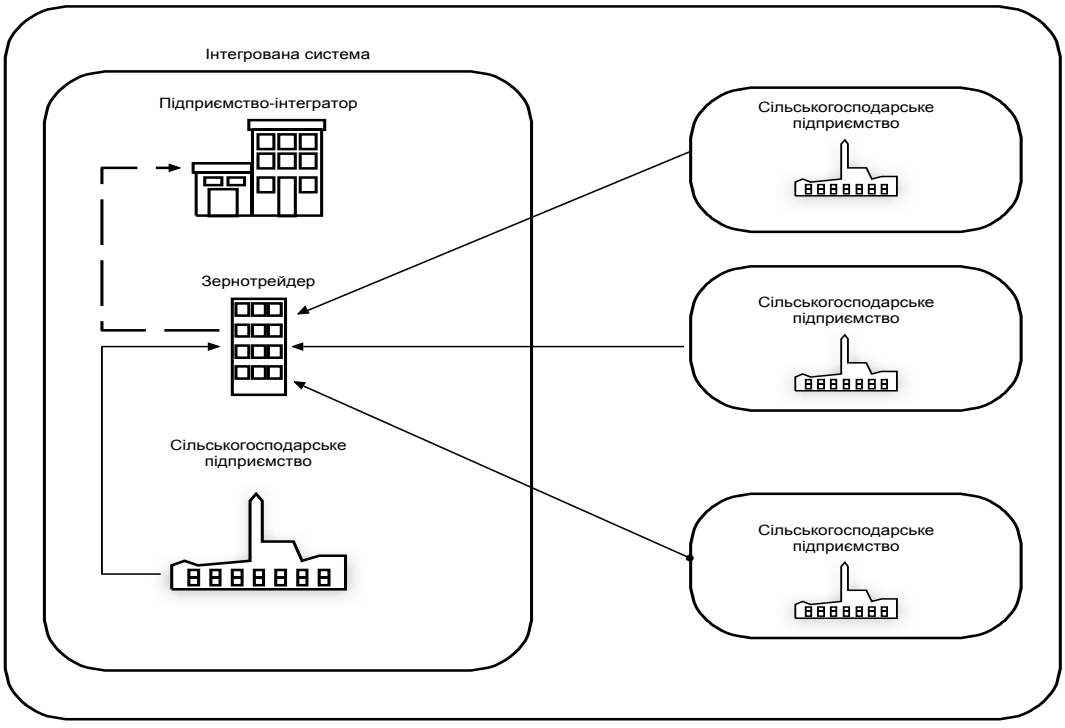


Рис. 3.7. Схема використання зернотрейдера в аграрному секторі
Джерело: власні дослідження.

Як бачимо (див. рис. 3.7), основним негативним результатом зазначеної схеми є, окрім зменшення податкових надходжень до бюджету, формування цінової політики за рахунок інтересів селян – товаровиробників (сільськогосподарських підприємств) та, у кінцевому рахунку, збільшення ціни для всього суспільства. Практика доводить, що здійснення податкового тиску на подібне утворення є досить складним та ресурсозатратним процесом.

За результатами опитування представників органів державної влади встановлено, що основними причинами низької сплати податків були: 1) отримання інформаційно-консультативних послуг(посередницькі послуги) отримані від СПД, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування; 2) низький рівень торгівельної націнки; 3) підприємство несе значні суми витрат, сплачені за послуги оренди основних засобів пов'язаній особі; 4) висока питома вага в складі валових витрат сум, сплачених за отримані транспортно-експедиційні послуги пов'язаним підприємствам; 5) користування банківськими кредитами та ін.

Таким чином можна побачити, що наявність в інтегрованій системі зернотрейдера надає можливість отримувати додаткові фінансові потоки, які досить часто не спостережувані органами влади. Контрактний підхід у поєднанні з запровадженням більш суворого покарання за несплату податків та легалізацію доходів отриманих злочинним шляхом можуть покращити як економіку регіонів, так і соціально-економічний стан сіл.

Слід особливо підкреслити, що організаційні злиття та поглинання підприємств, як показала практика, залишаються переважно результатом несприятливої макроекономічної ситуації для аграрного бізнесу, а також неефективної роботи керівництва КСП, опортуністичної поведінки, яка при цьому має місце і є поширеним явищем. Слід також чітко уявляти, що основним мотивом злиття та поглинання є досягнення та закріплення монополістичних позицій суб'єкта – ініціатора поглинання з метою отримання максимального прибутку за короткий період, встановлення контролю за земельними активами, тоді як мета підвищення ефективності функціонування, як це не парадоксально, є другорядною. Цьому сприяє те, що кількість КСП, які визнані банкрутами чи знаходяться на

межі банкрутства, постійно зростає. Проте потребує пояснення і те, що деякі потужні агрокорпорації, які активно розширюють в останні роки економічну експансію, водночас мають у своєму складі значну кількість дочірніх підприємств-банкрутів. Прикладом може бути структура ТОВ "Кристал" (рис. 3.8), яке станом на 06.02.2008 р. володіло 77,71 % голосуючих акцій СВАТ "Браїлівське", про характер діяльності якого можна судити з даних (див. табл. 2.1).

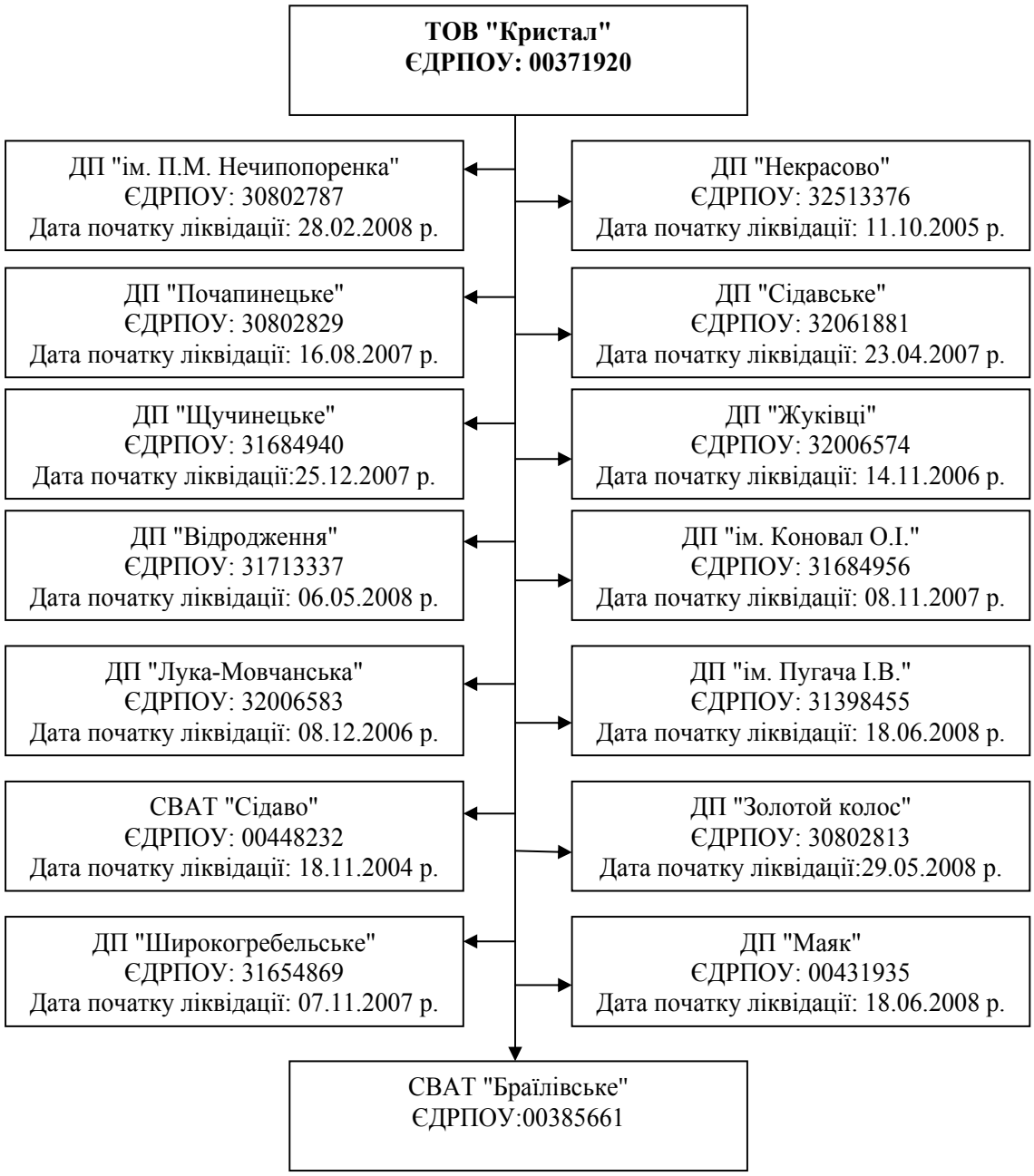


Рис. 3.8. Структура власності ТОВ "Кристал"

Джерело: власні дослідження.

Важливо відмітити і факти того, що в рамках одного агрохолдингу на базі фінансово недієздатних підприємств створюються організаційно-правові форми господарювання, які успішно функціонують (рис. 3.9). Звертає на себе увагу те, що ДП "Почапинецьке" ТОВ "Кристал" було створено в результаті реформування колишнього КСП, тобто було його правонаступником, а його активи надалі, після банкрутства, було фактично трансформовано у ТОВ "Згар Плюс", що супроводжувалося, зокрема, істотним зменшенням кількості працівників (майже у 8 разів).

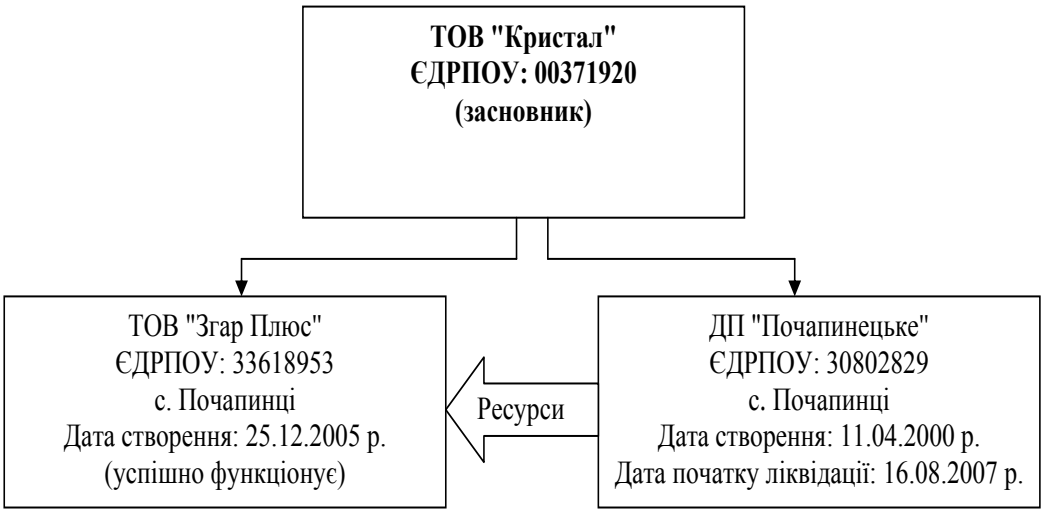


Рис. 3.9. Сільськогосподарські підприємства на території с. Почапинці Жмеринського району Вінницької області

Джерело: власні дослідження.

Очевидно, практика поглинання великими вертикально-інтегрованими підприємствами корпоративного типу ресурсного потенціалу КСП була поширеною в силу того, що банкрутство останніх є найефективнішою формою приватизації активів. Звертаємо увагу на те, що експертиз щодо перевірки фактів навмисного та фіктивного банкрутства сільськогосподарських підприємств, як правило, ніде не проводиться. За таких умов актуальним стає питання розробки та запровадження механізму контролю щодо попередження та запобігання випадків фіктивного та навмисного доведення сільськогосподарських підприємств до банкрутства з метою захоплення майна підприємства-боржника. На нашу думку, механізми злиття та поглинання активів сільськогосподарських

підприємств може бути підґрунтям легалізації доходів. На підтвердження цього посилаємося на типові ситуації, описані в наказі Державного комітету фінансового моніторингу № 265 від 19.12.2008 р., яким затверджено "Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, через ринок нерухомого майна" [207].

Як приклад розглянемо підприємство ТОВ "Кристал", за результатами діяльності у 2008 р. його податкове навантаження (по податку на прибуток) складало – 0,04 % (при умові, що дохід складав 38971,4 тис. грн., а валові витрати близько 38029,8 тис. грн.). У 2009 р. цей показник становив вже близько 0,11 % (при доході підприємства близько 15920,2 тис. грн.). Причина низької сплати податків, на думку керівництва підприємства, полягала у сплаті відсотків за кредит, транспортні послуги та ін. Однак, в результаті перевірок податковими органами підприємству за 2008 р. було донараховано податків у сумі близько 131,1 тис. грн.

Аналіз діяльності цього підприємства дає підстави припустити, що підприємство свідомо проводить "політику мінімізації", що дозволяє практично законним способом ухилятися від сплати податків шляхом продажу цукру за заниженими цінами та купівлі товарно-матеріальних цінностей за завищеними цінами. Так, одна із схем мінімізації, яку, може використовувати ТОВ "Кристал" з метою несплати податків до бюджету, представлена на (рис. 3.10). Необхідно зазначити, що подібні схеми є цілком законні та активно використовуються більшістю інтегрованих сільськогосподарських підприємств Вінницької області.

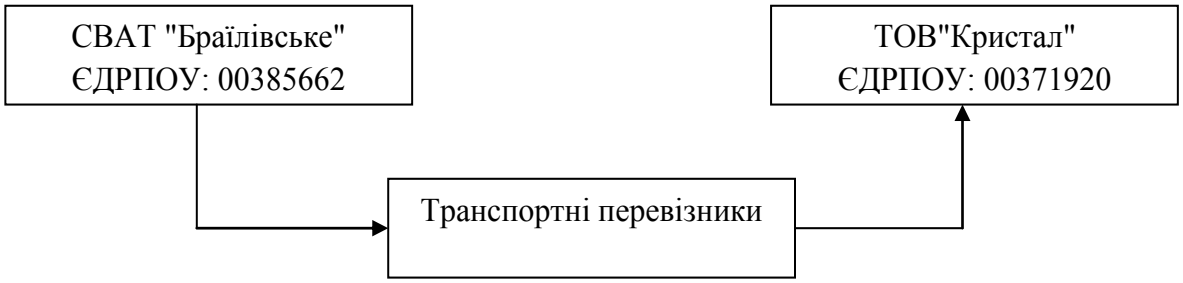


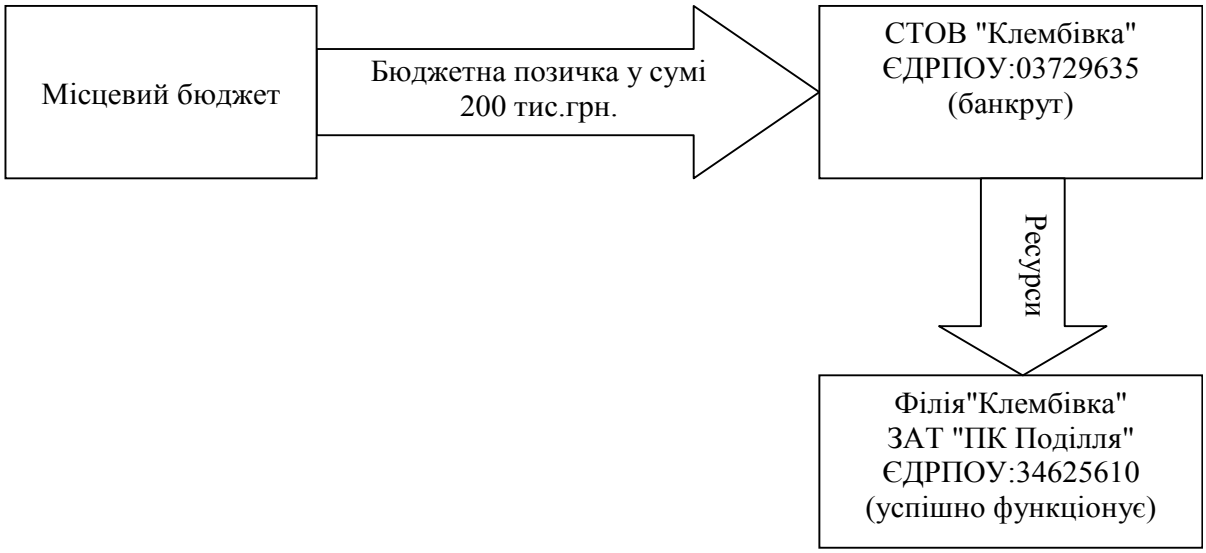
Рис. 3.10. Типова схема мінімізації податку на прибуток

Джерело: власні дослідження.

Важливо відмітити, що це утворення є фактично вертикально інтегрованим сільськогосподарським холдингом. Так, СВАТ "Браїлівське" здійснює вирощування зернових та технічних культур, а підприємство ТОВ "Кристал" є виробником цукру. При цьому підприємство здійснювало виробничу діяльність з доставки цукрових буряків до місця переробки із залученням перевізників – фізичних осіб, які є платниками єдиного податку, тоді як загалом транспортні послуги за 2008 р. становили близько 448 тис. грн. Здавалося б нічого протизаконного в цій схемі немає, проте якщо припустити, що перевізники знаходяться у змові з вищим менеджментом агрокорпорації, або ж ще краще є "підприємствами-супутниками", то така модель дозволяє не сплачувати значні кошти до державного бюджету. Таким чином, подібні операції дозволяють потужним сільськогосподарським агрокорпораціям отримувати значні прибутки при витрачанні незначних ресурсів, що дозволяє фінансово укріпитися на ринку, перешкоджаючи вхід іншим, як правило, більш фінансово слабким підприємствам.

Досить часто від російських економістів можна почути, що органи державної влади повинні всіляко сприяти створенню вертикально-інтегрованих підприємств [16, с. 456-457]. Проте вітчизняний досвід функціонування інтегрованих підприємств дає підстави стверджувати, що агенти ринку, принаймні на регіональному рівні, і самі здатні сформувати інтегровані корпоративні структури. На нашу думку, необхідно більшу увагу приділяти контролю не за способами створення подібних утворень, а за характером їх соціально-виробничих функцій (наприклад, їх впливу на розвиток аграрного сектора та соціально-економічну ситуацію за місцем розташування підприємства).

Важливо відмітити, що у вітчизняному аграрному секторі масовим є явище, коли районні місцеві бюджети спочатку надають, а потім списують заборгованість по позичках, наданих сільськогосподарським підприємствам. Одним з типових прикладів є ситуація зі СТОВ "Клембівка" (код ЄДРПОУ: 03729635) с. Клембівка, Ямпільського району, Вінницької обл. (рис. 3.11).



Примітки: в результаті банкрутства один з засновників СТОВ "Клембівка" стає директором Філія"Клембівка" ЗАТ "ПК "Поділля" (дана ситуація є типовою для більшості підприємств-банкрутів в аграрному секторі Вінницької області)

Рис. 3.11. Потенційна модель використання державного регулювання в приватних інтересах (на прикладі СТОВ"Клембівка" с. Клембівка Ямпільського району Вінницької області)

Джерело: власні дослідження.

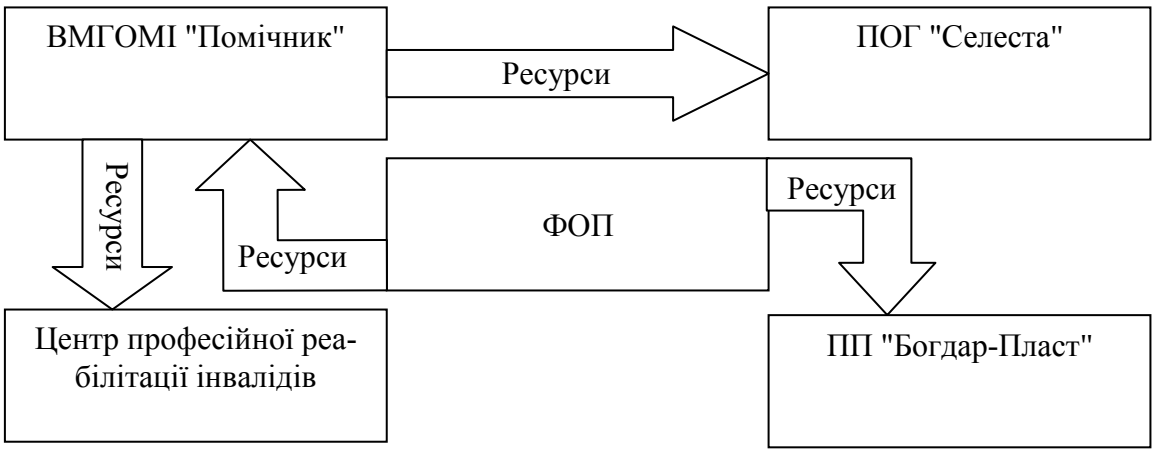
Так, на підставі рішення Голови Ямпільської РДА від 12.03.2001 р. №46 "Про надання бюджетної позички" було надано позичку у сумі 200 тис. грн. Ухвалою Господарського суду Вінницької області за справою №5/604-03 від 29.09.2009 р. СТОВ "Клембівка" визнано банкрутом і ліквідовано як юридична особа. Під час процедури ліквідації майно та кошти у даного підприємства були відсутніми. Таким чином, відповідно до ч. 6 ст. 31 ЗУ "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 14.05.1992 р. № 2343-XII [208] вимоги фінансового управління Ямпільської РДА щодо погашення заборгованості по наданій позичці залишилися незадоволеними. На підставі ст. 43 ЗУ "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР [209] та ухвали суду Ямпільська районна рада приймає рішення № 261 від 25.02.2010 р. про списання заборгованості СТОВ "Клембівка" перед місцевим бюджетом. Таким чином, не важко помітити, що ця модель стала прикладом отримання прямої підтримки від органів влади, яка безпосереднього впливу на виробництво не мала. Важливо відмітити, що більшість сільськогосподарських підприємств Вінницької області, які отримували позички, нині

увійшли до складу потужних підприємств холдингового типу. Безумовно, не слід заперечувати необхідності надання фінансової допомоги сільськогосподарським підприємствам, тим більше подібні допомоги надаються у більшості провідних країн світу. Так, приклад, у США близько 75 % усієї державної допомоги, яка направляється на аграрний сектор, отримують не дрібні, а потужні корпорації [16, с. 455]. Проте більшість країн світу, на відміну від нашої держави, здійснює жорсткий контроль за рухом та ефективністю використання фінансової допомоги.

Якщо розглядати непрямі форми допомоги, то на нашу думку, варто лише нагадати про дію таких законів, як ЗУ "Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" від 31.10.2008 р. № 639-VI [192], згідно з яким було запроваджено спеціальний режим оподаткування для сільськогосподарських підприємств та ЗУ "Про фіксований сільськогосподарський податок" від 17.12.1998 р. № 320-XIV [200]. Необхідно відмітити, що нині масовими є явища, коли сільськогосподарські підприємства холдингового типу, здійснюючи широкий спектр діяльності, проводять політику трансформації податкових зобов’язань до пільгової системи оподаткування, яку запроваджено державними органами влади для розвитку вітчизняного сільського господарства, яке на час прийняття ФСП холдингової організаційної структури переважно не мало. Перевірка на рівні Вінницького регіону показала, що найбільшу користь від використання пільгового законодавства (непрямого виду підтримки) мають передусім потужні підприємства холдингового типу. На думку автора, в аграрному секторі спрацьовує "принцип Сумо" ("ефект Сумо") (авторський термін), тобто явище, коли потужні агрокорпорації шляхом використання пільгового оподаткування проводять політику витіснення та/або знищення в аграрному секторі невеликих сільськогосподарських підприємств.

Досить часто у засобах масової інформації доводиться чути, що стабілізації та зростання економіки можна досягти шляхом запровадження: 1) дієвого законодавства як на загальнодержавному, так і на регіональних рівнях; 2) ство-

рення суспільних організацій, діяльність яких буде направлена на контроль за владою та діяльністю суб'єктів господарювання. Проте світовий досвід вказує на те, що створення законодавства, яке було б всеохоплюючим (можна порівняти з "класичним" контрактом), в принципі неможливе, адже економічні відносини постійно еволюціонують на фоні значних регіональних відмінностей, про що неодноразово наголошувалося у даній роботі (наприклад, розглядаючи роль ФСП). Викликає сумнів також і ефективність діяльності суспільних громадських організацій, адже реально дані організації дуже часто створюються та контролюються певними групами, основною метою яких є отримання прибутку. Прикладом може слугувати діяльність однієї з громадських організацій Вінницької області, а саме ПОГ "Селеста" (рис. 3.12).



Примітки: в усіх організаціях директором та бухгалтером була одна особа.

Рис. 3.12. Потенційна модель використання в приватних інтересах громадських організацій (на прикладі ПОГ "Селеста")

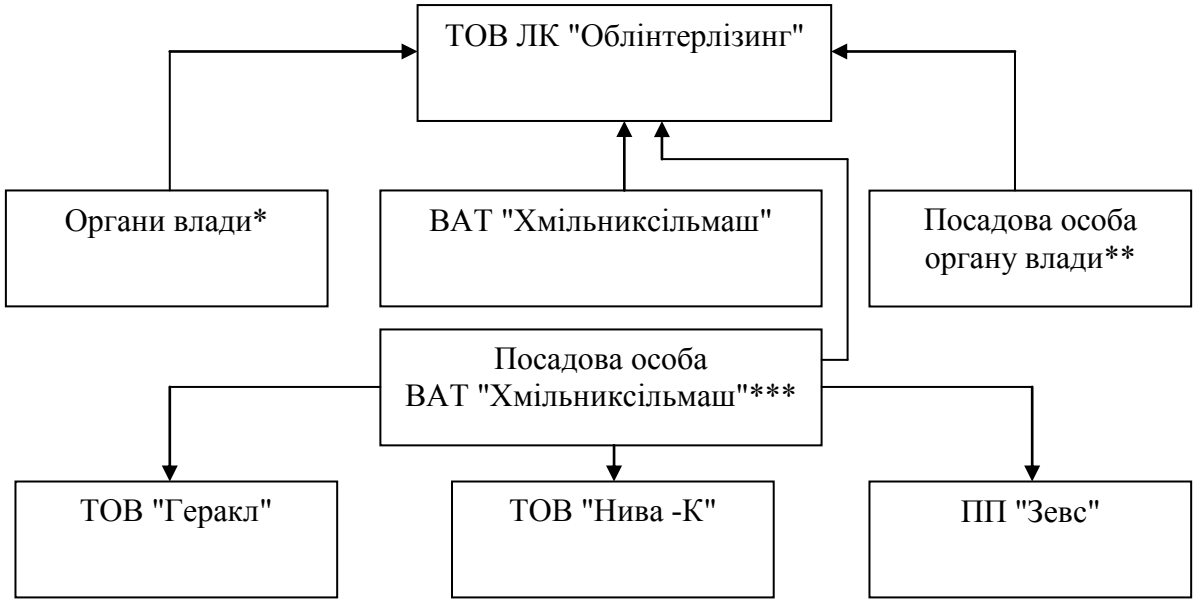
Джерело: власні дослідження.

ПОГ "Селеста" засноване Вінницькою міською громадською організацією молодих інвалідів "Помічник". Слід відмітити, що дане організаційне утворення фактично є холдингом за участю громадських організацій, яке мало право здійснювати оптову торгівлю хімічними продуктами, зерном, виробляти робочий одяг, проводити адвокатську діяльність та ін. Так, в результаті перевірок органами влади у січні-лютому 2010 р. встановлено, що ПОГ "Селеста" здійснювало посередницьку діяльність, пов'язану з купівлею-продажем сільськогос-

подарської продукції. Також було виявлено, що це підприємство фактично мало ознаки "конвертаційного центру" (сума проконвертованих коштів складала більше 12 млн. грн.). Незаперечним став і той факт, що підприємство здійснювало придбання товарно-матеріальних цінностей шляхом використання фіктивних фірм з метою ухилення від оподаткування. Так, станом 14.01.2010 р. дане підприємство не доплатило до державного бюджету ПДВ на суму більше 2 млн. грн. Необхідно відмітити, що проведений автором аналіз роботи інших громадських організацій Вінницької області засвідчив, що їх діяльність є також досить неоднозначною з огляду на зазначені вище аспекти.

Інший приклад використання державних ресурсів холдингом представлено на рис. 3.13. Важливо відмітити, що на даному рисунку автор лише частково відобразив схему побудови відносин влади та бізнесу, насправді ж схема включає значно більшу кількість підприємств. Так, можна побачити, що органи влади та реформоване підприємство в результаті приватизації ВАТ "Хмільниксільмаш", яке займалося виробництвом машин та устаткування для сільського господарства, а також може здійснювати інші види торгівлі, створили підприємство ТОВ ЛК "Облінтерлізинг", яке в свою чергу займається фінансовим лізингом та оптовою торгівлею сільськогосподарською технікою. При цьому, вищий менеджмент ВАТ "Хмільниксільмаш" є засновником та/або керівником підприємств ТОВ "Геракл", ТОВ "Нива-К", ПП "Зевс", які мали право займатися виробництвом устаткування для сільського господарства, вирощуванням зернових та технічних культур, лісопильним виробництвом, оптовою торгівлею та ін. Необхідно сказати, що усі зазначені підприємства діють у межах чинного законодавства. Проте важливо відмітити також і те, що при спільному керівництві колишнє державне підприємство, а сьогодні ВАТ "Хмільниксільмаш" за 2009 р. задекларувало збитків на суму близько 1800,4 тис. грн., при цьому валовий дохід підприємства за 2009 р. становив близько 4484,37 тис. грн., тоді як приватні підприємства ТОВ "Геракл", ТОВ "Нива-К", ПП "Зевс" успішно функціонують. Одні із основних офіційних причин збитковості ВАТ "Хмільниксільмаш" – це відсутність попиту на готову продукцію, а також необхідність значних витрат

на підтримання господарства. Хотілося б відзначити, що у 2010 р., по ВАТ "Хмільниксільмаш" було порушено кримінальну справу за ознаками складу злочинів передбачених ч. 5 ст. 191 та ч. 2 ст. 209 КК України [210]. Разом з тим слід відмітити і те, що відповідно до ст. 62 Конституції України "особа вважається невинуватою у вчиненні злочину і не може бути піддана кримінальному покаранню, доки її вину не буде доведено в законному порядку і встановлено обвинувальним вироком суду" *(кін. цит.)* [211].



Примітки:* – Вінницька обласна рада; ** – посадова особа санітарно-епідеміологічної станції; *** – посадова особа є представником виборчих органів влади обласного рівня і одночасно керівником партійного осередку районного рівня.

Рис. 3.13. Потенційна модель використання ресурсів в приватних цілях

Джерело: власні дослідження.

В результаті існування подібних утворень виникає необхідність розробки та впровадження системи додаткового контролю за діяльністю суб'єктів господарської діяльності з метою унеможливлення захоплення державного регулятора і використання державних ресурсів в приватних інтересах. Вважаємо, що ефективним запобіжним заходом для попередження подібних стратегічних дефолтів можуть бути відповідні реляційні стимулюючі контракти.

Необхідно відмітити, що вченими-економістами давно було підмічено використання зацікавленими групами в приватних інтересах окремих державних

службовців. Так, важко не погодитися з Ж.-Ж.Лаффонтом та Ж.Тіролем, які, досліджуючи питання використання влади в приватних інтересах, стверджували [212, с. 1090-1091], що, окрім надання хабарів, одним з найпоширеніших способів використання представників влади в приватних інтересах є надання можливості державним службовцям брати участь в управлінні підприємством. Органи влади, маючи можливість запроваджувати різноманітні регуляції (пільги, допомоги, обмеження та ін.) отримують можливість здійснювати перерозподіл суспільних ресурсів на користь конкретних інтересів в обмін на фінансову (хабарі) та політичну підтримку, так необхідно відмітити, що можливість використання влади у інтересах груп описувалися такими американськими економістами як Е.Даунсом [213], М.Олсоном [214] та ін. А.Хіллман, описуючи корупцію в державних органах влади, зокрема органів санітарно-епідеміологічної служби (СЕС) зазначав, "...інспектор СЕС може за хабар "не помічати" порушення санітарних норм в ресторані. При цьому як інспектор, так і власник ресторану наживаються на здоров'ї громадян. Корумпований інспектор СЕС може зажадати хабар за невідображення у звіті неіснуючих порушень, у цьому випадку можна говорити про те, що інспектор обкладає своїм власним податком ресторан, що перевіряється. Окрім того, що корупція збільшує витрати власника ресторану, корумпованість чиновників ще і обмежує можливість апелювати в спірних ситуаціях до держави" *(кін. цит.)* [82, с. 39].

Загальновідомо, що органи влади можуть надавати як пряму, так і непряму підтримку певним групам, інтереси яких вони лобіюють. Так, пряма форма підтримки передбачає надання бюджетних позичок, пільгових кредитів та іншої фінансової допомоги конкретним агентам ринку, в той час, як непряма ("розсіяна") форма допомоги, як правило фінансової, проявляється у вигляді створення сприятливого законодавства. Нині як серед науковців, так і серед практиків економістів немає єдності стосовно того, яка форма допомоги є кращою. Так, Дж.Стіглер [74] вважав, що кращою є непряма форма підтримки, оскільки вона, на відміну від прямої, не буде стимулом для появи нових агентів ринку. Інша точка зору з цього приводу у канадського економіста Ж.-Л.Міга, який у своїх

дослідження зазначав [215], що прямі форми підтримки є часто більш привабливими для суб'єктів господарювання, і що вибір тієї чи іншої форми підтримки повинен залежати від галузей економіки. Особисто ми вважаємо, що безумовно кожен агент ринку бажав би отримувати пряму фінансову допомогу, оскільки це швидкий спосіб отримання ресурсів. Проте необхідно відмітити, що більш схильними та зацікавленими в отриманні прямих видів допомоги є фінансові спекулянти, тоді як стратегічні інвестори можуть погоджуватися і на непрямі форми, які, як правило, більш тривалі у часі підтримки господарювання. Так, на думку О.Попова [216, с. 351], одним з перших хто поділив господарства на авантюрний та раціональний типи був М.Вебер, який, в свою чергу, вважав, що авантюрним є господарство, яке має високі ризики та веде сумнівні справи (незаконні). Раціональним слід вважати те господарство, менеджмент якого проводить організовану, доцільну та логічну політику ведення бізнесу, менш схильну до ризику.

Цілком очевидно, що за таких умов надзвичайно важливими стають задачі з розробки ефективних заходів боротьби з рентоорінтованою поведінкою. Важко не погодитися з тим [82, с. 524], що основна суть такої поведінки – це отримання користі від використання, як правило, суспільних ресурсів (власності). Звідси, на нашу думку, ключовою задачею для суспільства є створення та забезпечення контролю балансу інтересів між сукупністю приватних інтересів. Вважаємо, що чим більше в економіці буде представників різних приватних інтересів, тим більше вигод буде отримувати суспільство в цілому, адже цілком логічно, що різноманіття інтересів може забезпечити економію державних коштів, які необхідно витрачати на контроль за діяльністю представників органів державної влади. Так, у разі виникнення конфлікту інтересів, ворогуючі групи будуть здійснювати нагляд один за одним, проте це можливо, якщо інтереси зацікавлених груп пересікаються. Небезпека виникає тоді, коли інтереси зацікавлених груп будуть одновекторні і опортуністична модель поведінки набуває узгодженого, монополізованого характеру. Як наслідок, кількість зловживань з

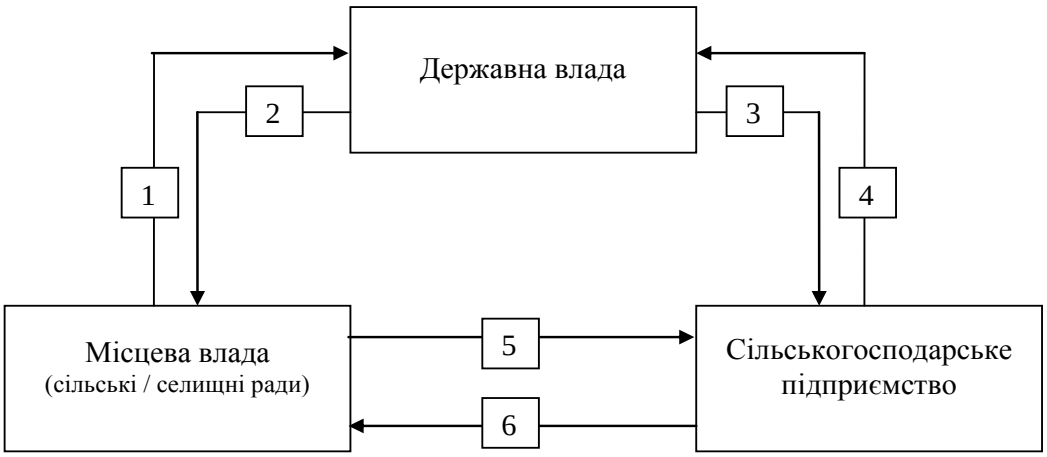
боку окремих корумпованих осіб, уповноважених на виконання функцій держави, значно збільшиться, що в свою чергу негативно вплине на соціум.

Необхідно відмітити, що вітчизняне законодавство практично ускладнює збір інформації стосовно особливостей діяльності органів державної влади, що в свою чергу унеможливлює проведення аналізу використання службового становища представниками влади. Проте, заради справедливості варто відмітити, що і в розвинутих країнах світу здійснити збір інформації про поведінку державної влади на предмет виявлення зловживань посадовців дуже складно [217]. Отож, повністю погоджуємося з ізраїльським економістом А.Хіллманом, який досліджуючи державне управління, стверджував, що "обмеження доступу до внутрішніх документів і пам’яток, що описують поведінку і діяльність державних бюрократів, робить їх зовнішню перевірку дуже складною. Окремі платники податків не прагнуть особисто розслідувати, чи виправданий бюджет державної бюрократії. Індивіди швидше вважатимуть за краще перебувати в "раціональній необізнаності", ніж витрачати час, а можливо, і гроші для здобуття інформації про виправданість державних витрат, враховуючи обмежену вигоду від володіння такою інформацією" (*кін. цит*.) [82, с. 262-263].

Нині надзвичайно великого значення набуває встановлення та розуміння мотивів опортуністичної поведінки між основними учасниками контрактних відносин в аграрному секторі, що водночас є підґрунтям до створення ідеальної моделі контрактних відносин (рис. 3.14). Як видно з рис. 3.14, в основі побудови фідуціарних відносин повинен бути використаним стимулюючий реляційний контракт. Так, органічне поєднання стимулів, шляхом використання реляційного контракту є основою формування мотивів, а відтак дозволяє значною мірою спрогнозувати модель поведінки всіх учасників угоди, а тому здатне бути дієвим механізмом боротьби з опортунізмом.

Безперечним є одне – побудова та реалізація реляційного стимулюючого контракту руйнує деструктивні фактори у механізмі взаємодії учасників контрактних відносин, а тому є назрілою реальною необхідністю впровадження на

сільських територіях. Проте слід усвідомлювати, що побудова "бази" подібних контрактів – це довготривалий та трудомісткий процес.



Мотиви опортуністичної поведінки (реальна модель)	**Мотиви при реалізації реляційного стимулюючого контракту (ідеальна модель)**
1 – деструктивна політика стосовно влади центрального рівня;	1 – соціально-економічна стабільність розвитку сільських громад;
2 – поведінка усунення від вирішення соціально-економічних проблем села;	2 – участь у соціально-економічному розвитку сільських територій, належне формування місцевих бюджетів (правовий, екологічний захист селян і місцевої влади);
3 – поведінка усунення від активної політики протекціонізму стосовно вітчизняного аграрного бізнесу;	3 – сприятливе законодавче забезпечення, відсутність політичних дисфункцій та захист вітчизняного виробництва;
4 – поведінка ухилення від сплати податків, у т. ч. у законний спосіб ("мінімізація");	4 – високий рівень податкових відрахувань, сприяння соціально-економічному розвитку сільських територій;
5 – негативна корпоративна культура щодо бізнесу;	5 – забезпечення створення максимально сприятливих умов господарювання на селі ("моральна" підтримка);
6 – поведінка ухилення від сплати податків, у т. ч. у законний спосіб ("мінімізація"), а також ухилення від соціальних функцій стосовно місцевих громад.	6 – забезпечення соціально-економічного розвитку сіл (створення робочих місць, високий рівень заробітної плати і відрахувань до місцевих бюджетів, розвиток інфраструктури, забезпечення екологічності виробництва).

Рис. 3.14. Мотиви поведінки в системі контрактних відносин "держава влада – місцева влада – сільськогосподарське підприємство"

Джерело: власні дослідження.

Принципово важливим завданням та об'єктивною необхідністю сучасного аграрного сектора економіки є визначення основних критеріїв та показників оцінювання контрактних відносин між суб'єктами господарської діяльності та місцевими громадами (рис. 3.15).

Критерії	Показники
1. Соціально-економічна ефективність	Рівень прибутку (високий,середній, низький)
	Рівень сплати податків (високий , середній, низький
	Рівень безробіття (високий, середній, низький)
	Індекс умовної якості життя (високий, середній, низький)
	Рівень розвитку соціально-побутової та культурної інфраструктури місцевих громад (високий, середній, низький)
2. Поширення опортуністичної поведінки	Рівень конструктивності відносин з місцевою громадою (високий, середній, низький)
	Рівень схильності до "мінімізації" податків (високий, середній, низький)
	Рівень схильності до стратегічних дефолтів (високий, середній, низький)
	Рівень конфліктності з органами влади (суди, служби та ін.: високий, середній, низький)
	Масштаб конфліктності (великий, середній, малий)
	Тривалість конфлікту (довго-, середньо-, короткотерміновий)
	Набір методів та прийомів опортунізму (великий, невеликий, малий)
	Налаштованість агента ринку припинити політику опортунізму (позитивна, негативна, байдуже)
	Відкритість бізнесу (висока, середня, низька)
	Рівень агресивності на ринку (схильність до злиття та поглинання: стратегічне поглинання, спекулятивне поглинання)

Рис. 3.15. Основні критерії та показники оцінювання досконалості контрактних відносин між сільськогосподарським підприємством та місцевою громадою

Джерело: власні дослідження.

Вважаємо, що саме даний ряд критеріїв та показників повинен враховуватися при укладанні контрактів, з метою активізації та реконструювання ринкових відносин, що виникають між бізнесом та місцевими громадами. А це, в свою чергу, неминуче призведе до оптимального поєднання таких важливих факторів як економічна ефективність та соціальної справедливість.

Таким чином, аналіз проблем сучасного вітчизняного сільського господарства дозволив виділити такі універсальні механізми опортуністичної діяльності: 1) ухилення від сплати податків (у т. ч. у законний спосіб – "мінімізація"); 2) захоплення активів на пільгових умовах з використанням влади; 3) незаконне отримання державних фінансових ресурсів; 4) рентоорієнтована поведінка окремих представників влади (створення регуляцій; політика вибіркового втручання та ін.). Відповідно доведено, що такі прояви опортунізму мають безпосередні і значні негативні соціально-економічні наслідки, а також те, що зазначене повною мірою характеризує діяльність сучасних агрохолдингів. Перспективи вирішення цих проблем вбачаються у розробленні та реалізації відповідних стимулюючих реляційних контрактів.

3.3. Контрактна теоретико-ігрова модель узгодження інтересів державної влади, місцевих громад та підприємств

Для економічного зростання потрібна наявність відповідних інститутів. Українська економіка успадкувала великий тягар неефективних економічних інститутів, які потребують модернізації чи ліквідації.

Одним із важливих інститутів є інститут місцевої влади. Саме внаслідок ефективного функціонування цього інституту досягається в економічно розвинутих країнах високий рівень добробуту населення. Така точка зору представлена у працях В.Дієсперова [218], С.Кафлевської [219], М.Маліка [220], О.Павлова [221], П.Саблука [109] та ін.

В Україні активно формується низка необхідних економічних інститутів ринкової економіки. Однак інститут місцевої влади дуже тісно переплетений із ієрархією існуючої системи влади в Україні, і тому його трансформація йде аж занадто повільно.

Таким чином, дослідження питань узгодження інтересів держави, місцевої влади та підприємства (бізнесу) в умовах сучасного стану економіки України є актуальною науковою та важливою практичною задачею.

Проблема формування ієрархії інститутів влади та взаємодії відповідних економічних інститутів традиційно розглядається в рамках інституціональної економіки. Так, на думку Д.Норта [62, с. 17] під інститутами слід розуміти "правила гри". Необхідно відмітити, що питаннями розробки економічної теорії прийняття рішень (в т. ч. теорією ігор) займалися Д. Бернулі [222], Д.Крепс [223], Ж.-Ж.Лафон [34], Дж.Нейман [38], Дж.Неш [224] та ін. Безперечно в останні роки, економічна наука отримала ряд фундаментальних результатів щодо моделювання зміни інститутів [225; 226]. Однак існуючі результати не дозволяють повною мірою описати умови, що необхідні для трансформації неефективних економічних інститутів в економічно ефективні, особливо, коли вони здійснюються за принципом самоорганізації.

В Україні, як і в усіх пострадянських країнах, роль місцевої влади все ще залишається швидше "церемоніальною", аніж реальною. Це проявляється насамперед у тому, що місцева влада практично не має механізмів впливу на економічні процеси. Разом із тим, все більше витрат (в загальному контексті даної категорії) державна влада переносить саме на місцеву владу. А між тим ще класик економічної науки А.Сміт відмічав, що "… зловживання місцевої влади, що пов'язані з розподілом фінансових ресурсів, якими б величезними вони не здавалися, в реальності просто нікчемні у порівнянні із зловживаннями і витратами адміністративного апарату великої імперії" *(кін. цит.)* [227, с. 689]. Ці обставини зумовлюють виникнення таких питань: як має бути організований взаємозв’язок державної та місцевої влад? Які економічні важелі та механізми впливу на ринок повинні бути передані на місцевий рівень? Від відповідей на ці питання залежить формування тих економічних інститутів, які будуть визначати майбутнє України.

В сучасній економічній літературі відсутній детальний аналіз можливих варіантів формування системи економічних інститутів на осі "державна влада – місцева влада – підприємство".

Метою даного підрозділу є формування та аналіз теоретико-ігрової моделі для узгодження інтересів держави, місцевої влади та підприємства (бізнесу).

Узгодження інтересів зводиться до визначення формули розподілу благ (ресурсів). В ринковій економіці така формула стосується насамперед розміру та ідеології оподаткування і розподілу податків. Для вирішення задачі із розподілу ресурсів між різними сторонами нижче в якості базової запропоновано теоретико-ігрову модель узгодження інтересів підприємства, регіональної (місцевої) громади та держави. Таке узгодження можна представити у вигляді динамічної гри, де перший хід (або ініціюючу дію першого рангу) робить держава, визначаючи величину і структуру розподілу податків на осі "центр – регіон". Під податками розуміємо характер частки благ, які легально відчужуються із бізнесу на забезпечення суспільних потреб різного рівня; в даному разі акцентовано увагу на потребах місцевих громад. Другий хід робить регіональна влада, намагаючись задовольнити потреби місцевих громад за рахунок легально зафіксованої частки податків і, тим самим, впливаючи на підприємницьку діяльність/активність. Останнім реагує підприємство, визначаючи характер бізнесової діяльності, своєї ділової активності, характер та інтенсивність соціальних та виробничих функцій.

Таким чином, джерелом створення благ є бізнес (підприємство), яке функціонує так чи інакше у чітко визначеному територіальному полі, тобто у зоні життєдіяльності, очікувань, потреб і впливу конкретної місцевої громади та, використовуючи, якоюсь мірою, ресурси громади (місцеві трудові ресурси, землі, інфраструктуру і т.д.). Для впливу на підприємство можуть використовуватися, наприклад, плата підприємства за ресурси, які надаються йому громадою, або ж управління місцевої влади частиною податку підприємства, яка залишається, згідно з законодавством, в розпорядженні громади. Місцева влада може також використовувати "неспостережувані механізми" впливу на підприємство,

які, як правило, можуть проявлятися у вигляді рентоорієнтованої поведінки окремих представників влади (вимагання, шантаж і т.д.).

До функцій державної влади належить прерогатива визначати "правила гри", тобто нормативне поле взаємовідносин між згаданими групами агентів, де таке поле об'єктивно коливається між станом повної лібералізації бізнесу та жорстким державним регулюванням максимально широкого кола його функцій та прибутковості; опосередковано в межах цих "правил гри" знаходиться зона забезпечення потреб місцевої громади (тобто від рівня повного ігнорування її потреб до зворотної ситуації їх задоволення). До функцій місцевої влади при такій постановці питання відноситься: 1) умовна можливість впливати на зміну правил гри (з точки зору врахування власних потреб); 2) створювати умови, які були б тією чи іншою мірою сприятливими для бізнесу або ж навпаки.

Звідси між зазначеною групою агентів можливі два основні варіанти взаємовідносин.

Перший варіант зображено на рис. 3.16, який схематично можна зобразити у вигляді "трикутника розподілу влади" між державною, місцевою владою та підприємством. Як бачимо у цій тріаді зв'язок між місцевою владою та підприємством є опосередкованим, непрямим.

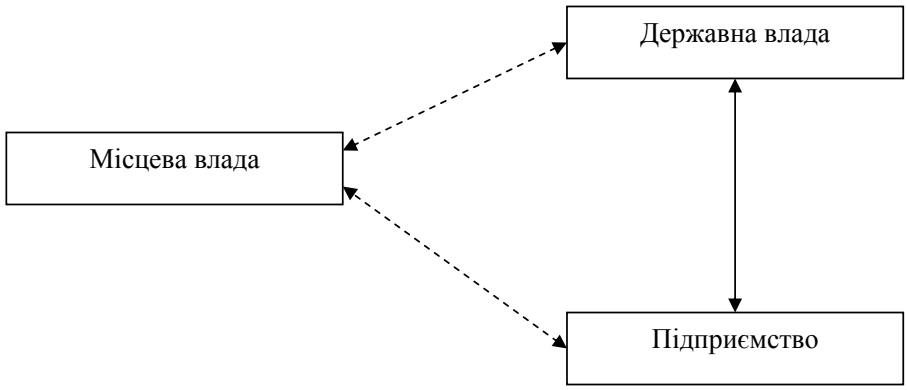


Рис. 3.16. Діюча модель розподілу економічної влади:непрямий вплив місцевої влади

Джерело: власні дослідження.

Як видно із схеми рис. 3.16, місцева влада за такої організації розподілу влади (відсутності ресурсів) є практично *виключеною* із впливу на економічні

процеси в державі. Цілком очевидним є те, що у випадку, коли *загальна сума* податку на підприємство є незмінною (тобто коли держава та місцева влада тільки *перерозподіляють між собою* суму податків, які беруться із підприємства), місцеву владу можна *виключити* із гри, звівши її, тим самим, до гри двох агентів: підприємство та держава. Подібна задача детально розглянута, наприклад, в [228]. Відмітимо, що сьогодні в Україні має місце, по суті, саме ця ситуація або ж дуже наближена до неї.

Другий варіант взаємовідносин – це *ієрархічний розподіл* влади, яке зображене на рис. 3.17.

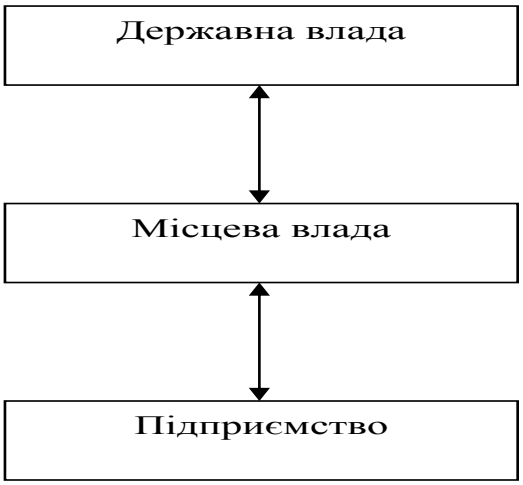


Рис. 3.17. Необхідна (ієрархічна) модель розподілу економічної влади: залучення місцевої влади до управління економікою

Джерело: власні дослідження.

За цим варіантом розподілу влади місцева влада стає *активним учасником* економічних процесів, приналежність до яких визначається можливістю прямо і безпосередньо впливати на ці процеси.

По суті, в рамках існуючого в Україні варіанта розподілу влади (див. рис. 3.16), частина важливих для функціонування економіки інститутів – інститут місцевої влади фактично функціонує як *неформальний* інститут, для якого правила та норми не є ефективними, при чому така неефективність зафіксована законодавчо. Це може стимулювати функціонування цього інституту за "хижацьким" типом, що приводить до стрімкого розвитку деструктивних процесів в економіці, подібний ефект детально розглянуто у [229].

Звідси, існуючий в Україні варіант розподілу влади приводить до того, що місцева влада виступає в якості *екстерналії* [6, с. 122] для економіки. Але тоді для економічного зростання її потрібно включити в якості *повноцінного* (окремого) суб'єкта економічного процесу. Власне це й можна зробити при реалізації ієрархічної моделі (див. рис. 3.17).

Внаслідок наведеного вище далі будемо аналізувати механізми узгодження інтересів між трьома гравцям: державною і місцевою владою та підприємством.

Як вже було описано, часовий розподіл у грі виглядає таким чином. Спочатку робить хід держава, визначаючи правила участі в економічних процесах для місцевої влади (перелік та розмір податків, які залишаються у розпорядженні місцевої громади, канали її впливу на підприємство тощо) та підприємства (податковий тиск на підприємство – номенклатура та маса податків). На другому етапі здійснює хід місцева влада, користуючись своїми (формальними та неформальними) каналами впливу на підприємство та визначаючи варіанти податкового тиску на підприємство. Останнім "ходить" підприємство.

Розглянута динамічна гра показана на рис. 3.18. На цьому рисунку використано такі позначення. Гравці: *G* – держава, *R* – місцева влада, *I* – підприємство.

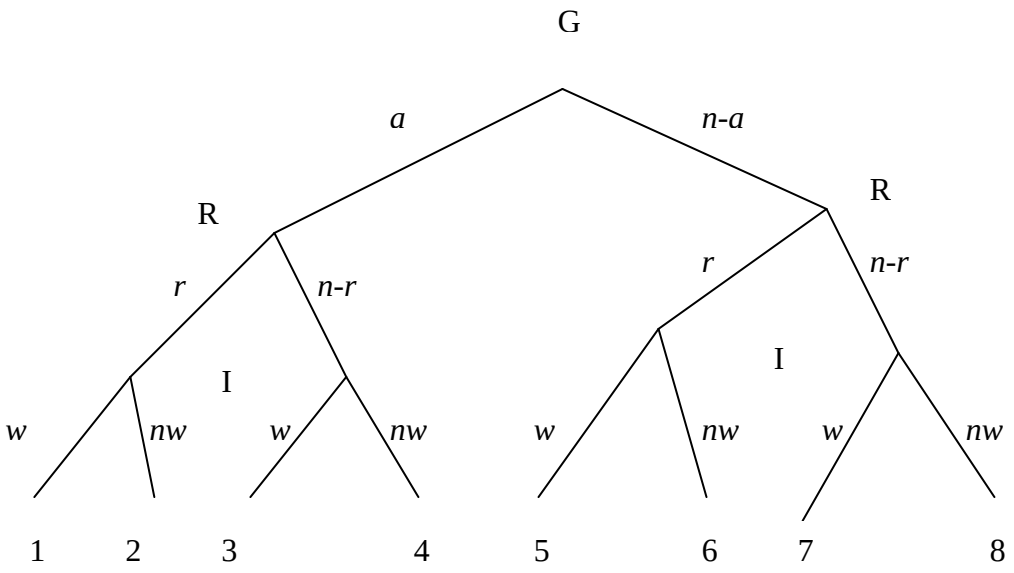


Рис. 3.18. Динамічна гра "державна влада – місцева влада – підприємство"
Джерело: власні дослідження.

Стратегії гравців є наступними 1) для держави: *a* – надати можливість місцевим радам самим визначати рівень *частини* податків (притому *суттєвої* їх частини), *n-a* – не надавати такої можливості; 2) для місцевої влади: *r* – висувати *вимоги* до діяльності підприємства для потреб місцевої громади, *n-r* – не висувати таких вимог; 3) для підприємства: *w* – виконати вимоги місцевої громади та працювати, *n-w* – не виконати вимог, відповідно.

Через 1 – 8 позначені *варіанти* виграшів гравців, які можна записати у такому вигляді. Використано такі позначення: *g* – виграші держави, *r* – виграші місцевої влади, *i* – виграші підприємства, відповідно.

Для варіанта виграшів 1: держава вибирає стратегію надати місцевій владі права щодо податків, місцева влада висуває вимоги до підприємства, підприємство вибирає стратегію "працювати". Ці виграші можна записати у вигляді такого вектора-стовпця (у верхній позиції – виграш держави, нижче – виграш місцевої влади, внизу – виграш підприємства).

$$1 = \begin{pmatrix} g = \delta_g^+ - \alpha_g^+ \\ r = \delta_r^+ + \alpha_g^+ \\ i = i_0 - \delta_r^+ - \delta_g^+ \end{pmatrix}, \qquad (1)$$

де δ_g^+ – "державна" частина податку з підприємства за умови надання місцевій владі повноважень в адмініструванні цього податку; α_g^+ – дотації місцевій громаді із державного бюджету за умови надання місцевій владі повноважень в адмініструванні податку з підприємства; δ_r^+ – виграш місцевої влади за умов: 1) надання місцевій владі повноважень в адмініструванні податку з підприємства та 2) використання цього права; i_0 – прибуток підприємства до сплати ним податків (державних та місцевих).

Для варіантів виграшів 2 та 4 виграші однакові – держава вибирає стратегію надати місцевій владі права щодо податків, місцева влада висуває вимоги до підприємства (випадок 2) або не висуває вимог до підприємства (випадок 4), підприємство вибирає стратегію не працювати (і тому трансферти здійснюють-

ся *тільки* між державою та місцевою владою і з гри, тим самим, *виключається* підприємство). Виграші задаються так.

$$2 = 4 = \begin{pmatrix} g = -\alpha_g^+ \\ r = \alpha_g^+ \\ i = 0 \end{pmatrix}. \qquad (2)$$

Для варіанта виграшів 3: держава вибирає стратегію надати місцевій владі права щодо податків, місцева влада не висуває вимоги до підприємства, підприємство вибирає стратегію працювати. Виграші задаються так:

$$3 = \begin{pmatrix} g = \delta_g^+ - \alpha_g^+ \\ r = \delta_r^0 + \alpha_g^+ \\ i = i_0 - \delta_r^0 - \delta_g^+ \end{pmatrix}, \qquad (3)$$

де $\delta_r^{\,0}$ – виграш місцевої влади за умов: 1) надання місцевій владі повноважень в адмініструванні податку з підприємства та 2) не використання цього права.

Для варіанта виграшів 5: держава вибирає стратегію не надавати місцевій владі права щодо податків, місцева влада висуває вимоги до підприємства, підприємство вибирає стратегію працювати. Виграші задаються так:

$$5 = \begin{pmatrix} g = \delta_g^- - \alpha_g^- \\ r = \beta_r^- + \alpha_g^- \\ i = i_0 - \beta_r^- - \delta_g^- \end{pmatrix}, \qquad (4)$$

де δ_g^- – "державна" частина податку з підприємства за умови відсутності у місцевої влади повноважень в адмініструванні цього податку; α_g^- – дотації місцевій громаді із державного бюджету за умови відсутності у місцевої влади повноважень в адмініструванні податку з підприємства; β_r^- – виграш місцевої влади за умов: 1) відсутності у місцевої влади повноважень в адмініструванні податку з підприємства та 2) застосування "неформальних" важелів (в т.ч. нефор-

мальних контрактів) для залучення коштів підприємств у фінансування місцевих проектів.

Для варіантів виграшів 6 та 8 виграші однакові – держава вибирає стратегію не надавати місцевій владі права щодо податків, місцева влада висуває вимоги до підприємства (випадок 6) або не висуває вимог до підприємства (випадок 8), підприємство вибирає стратегію не працювати (і тому трансферти здійснюються *тільки* між державою та місцевою владою і з гри, тим самим, *виключається* підприємство). Виграші задаються так:

$$6 = 8 = \begin{pmatrix} g = -\alpha_g^- \\ r = \alpha_g^- \\ i = 0 \end{pmatrix}. \qquad (5)$$

Для варіанта виграшів 7: держава вибирає стратегію не надавати місцевій владі права щодо податків, місцева влада не висуває вимоги до підприємства, підприємство вибирає стратегію працювати. Виграші задаються так:

$$7 = \begin{pmatrix} g = \delta_g^- - \alpha_g^- \\ r = \beta_r^0 + \alpha_g^- \\ i = i_0 - \beta_r^0 - \delta_g^- \end{pmatrix}, \qquad (6)$$

де β_r^0 – виграш місцевої влади за умов: 1) відсутності у місцевої влади повноважень в адмініструванні податку з підприємства та 2) не застосування "неформальних" важелів (неформальних контрактів) для залучення коштів підприємств у фінансування місцевих проектів.

Важливо відмітити, що розв’язок гри знаходиться методом зворотної індукції [228].

Спочатку розглянемо виграші підприємства. Вважаючи, що податки не повинні перевищувати прибуток підприємства до їх сплати, приходимо до очевидної нерівності $i>0$. Внаслідок чого стратегії *n*-*w* використані підприємством не будуть (за винятком того випадку, звичайно, коли сума *всіх* податків буде перевищувати прибуток підприємства до виплати податків).

Таким чином, підприємство здійснює вибір: 1, 3, 5 та 7.

Далі місцева влада порівнює між собою *свої* виграші для *двох пар* випадків: 1 і 3 та 5 і 7. Звичайно, для випадку 1 виграш місцевої влади буде найбільшим (не тільки в цій парі, але й взагалі): залишається і найбільша частка загального податку з підприємства, і ще додаються дотації із державного бюджету (відмітимо, що у цьому випадку недоцільно їх робити від'ємними). Для другої пари місцева влада вибере випадок 5, тому що він буде мати більшу вигоду у порівнянні із 7.

Отже, держава буде порівнювати між собою свої виграші для випадків 1 та 5. Але результат вже буде залежати від співвідношення числових значень виграшів держави для цих випадків.

Звідси, розв'язок цієї динамічної гри є таким: рівновага Неша [6, с. 377] для динамічної гри узгодження між собою інтересів держави, місцевої влади та підприємства задається співвідношенням виграшів держави для випадків 1 та 5. Коли виконано співвідношення

$$\delta_{\mathrm{g}}^{+} - \alpha_{g}^{+} > \delta_{g}^{-} - \alpha_{g}^{-}, \tag{7}$$

то рівновага Неша буде відповідати випадку 1. Коли ж має місце протилежне співвідношення, то рівновагою Неша буде випадок 5.

Як зауваження слід відзначити таке: неважко побачити, що *домінуючою* стратегією як для держави, так і для місцевої влади буде оподатковувати всі підприємства, не роблячи "винятків" (які так характерні для України як на рівні окремих "галузей", так і на рівні окремих підприємств).

Економічна інтерпретація результату полягає у наступному: сьогодні в Україні взаємодія державної влади, місцевої влади та підприємства розвивається по випадку 5: держава вибирає стратегію не надавати можливість місцевим радам самим визначати рівень частини податків, місцева влада вибирає стратегію висувати вимоги до діяльності підприємства для потреб місцевої громади (знаходячись часто при цьому буквально "на межі" правового поля або ж загалом не маючи законодавчих підстав для таких вимог), а підприємство вибирає

стратегію не виконувати вимоги місцевої громади та працювати, ухиляючись від об'єктивної фіксації податкового поля.

Однак для випадку 5 складаються практично "ідеальні" умови для корупції на місцевому рівні: на рівні збирання податків. Дійсно, місцеві чиновники не зацікавлені у проведенні ретельного обліку, та у повноцінному збиранні усіх податків, тому що "залишок" цілком може бути "розпилений" між підприємством та чиновником.

Крім того, в цьому випадку мають місце невиправдані (зайві) трансакційні витрати: частина коштів із регіону спочатку акумулюється в центр (до державного бюджету), а потім уже *перерозподіляється* знову до цього ж регіону. Наявність подібного механізму перерозподілу фінансових ресурсів також є чинником, що приводить до зростання рівня корупції [230]. Причому це якраз така корупція, яку *проконтролювати* практично неможливо (держава "сама себе" контролює дуже неефективно), до того ж практично за відсутності дієвої опозиції та незалежних ЗМІ (в економічно розвинених країнах саме ці інститути є ефективними інструментами, що здатні здійснювати контроль за діями влади).

Діюча в Україні система організації збирання та перерозподілу податків є неефективною внаслідок таких причин: 1) мають місце зайві трансакційні витрати по перерозподілу державних фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи; 2) ця система створює додаткові умови для корупції на рівні державного управління; 3) місцева влада (у нашому випадку сільські ради) залишаються фактично поза фінансовими джерелами, які могли б бути залученими для задоволення потреб громад, звідси проблема бідності в українському аграрному соціумі, яка стала масовою.

Оптимізація принципово може будуватися на основі наявності альтернативних стратегій, тобто для кожного із гравців існує така інша стратегія його діяльності, використовуючи яку він виграє. Внаслідок цієї обставини є можливість для України побудувати стратегію взаємодії державної влади, місцевої громади та підприємства, яка є *вигідною* всім гравцям у тому смислі, що жодному із них є *невигідним* вибирати іншу стратегію своєї діяльності (сказане є перефразуван-

ням визначення терміну "рівновага Неша" [6, с. 376-377]). Таким чином, в Українській економіці існують механізми, які *дискримінують* рівноваги Неша із теореми 1, виділяючи менш ефективну (випадок 5) та більш ефективну (випадок 1) з точки зору максимізації добробуту населення України.

Розглянемо більш детально рівновагу Неша для нашої гри – тобто випадок 1. Порівняємо між собою виграші гравців для випадків 1 та 5 при *незмінному* податковому тиску на підприємство. Випадок 5 реалізує ситуацію так званого "центрального планувальника", за якої для того, щоб благополуччя жителів країни було максимальним, повинні мати місце такі умови: 1) наявність повної інформації; 2) "ідеальне" врахування потреб населення та розрахунок необхідних трансфертів; 3) миттєва реакція на зміни (мобільність); 4) відсутність трансакційних витрат, корупційної складової та ін. Доведено, що такий "центральний планувальник" в економіці неможливий [229]. Наприклад, хоча б з тієї причини, що він виступає в якості екстерналії, а ринок із екстерналіями практично завжди працює неефективно [231].

Проаналізуємо співвідношення "виграші – втрати" для запропонованої тріади учасників взаємовідносин за наявною ситуації, а також з огляду на модифіковану стратегію, що пропонується (рис. 3.19). На рис. 3.19 наведено дані, які відбивають уявлення як автора дисертації, так і є результатом обговорення на круглому столі "Проблеми вдосконалення контрактних відносин у сучасному АПК України" який відбувся 27.12.2010 р. за участю провідних аналітиків ННІАЕ ВНАУ та Інституту менеджменту ВНТУ. Таким чином, зазначені результати можливо розглядати як результат інтерв'ювань експертів за методом фокус-групового опитування.

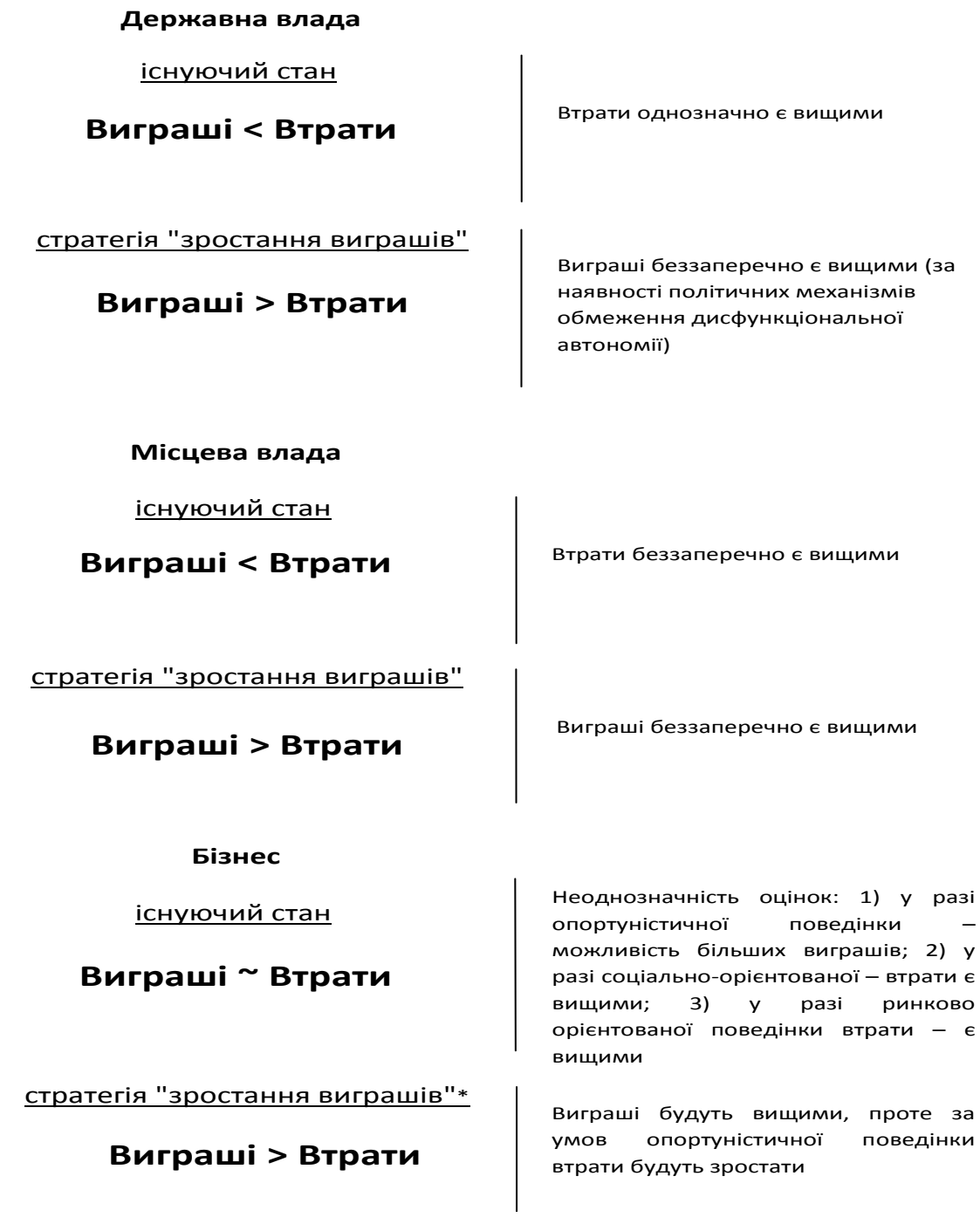
Як бачимо з рис. 3.19, елементом у стратегії взаємовідносин, який найбільше втрачає за існуючого стану і найбільше виграє за нової стратегії є місцева влада. Однак зазначені варіанти доцільно співставити і щодо якісного оцінювання виграшів і втрат кожної із сторін. Результати такого оцінювання наведено на рис. 3.20, де за оцінками експертів оцінено лінгвістично розміри втрат і виграшів.

	Державна влада	Місцева влада	Бізнес
Наявна стратегія	**Виграші** 1) посилення ролі центру (державної влади) з відповідних трансакційних витрат, у т.ч. обумовлених опортуністичною поведінкою влади.	**Виграші** –	**Виграші** 1) уникнення додаткових втрат у вигляді соціальних функцій щодо місцевих громад.
	Втрати 1) обмеження ВВП; 2) поширення бідності; 3) деструктивна соціально-політична конфліктність.	**Втрати** 1) погіршення якості життя і поширення бідності; 2) занепад інфраструктури громад; 3) деструктивна соціальна конфліктність на місцях.	**Втрати** 1) обмеження зростання; 2) підвищені трансакційні витрати; 3) обмеження у збільшенні прибутковості бізнесу.
Стратегія "зростання виграшів"	**Виграші** 1) зростання ВВП; 2) соціально-політична стабілізація.	**Виграші** 1) розвиток інфраструктури; 2) зменшення соціальної конфліктності на місцях; 3) зростання якості життя.	**Виграші** 1) покращення умов для ведення бізнесу; 2) зростання можливості бізнесу і його прибутковості.
	Втрати 1) можливе посилення автономних тенденцій; 2) зменшення ролі трансакційних доходів.	**Втрати** 1) посилення відповідальності перед бізнесом та державною владою.	**Втрати** 1) збільшення соціальних функцій.

Рис. 3.19. Сценарні стратегії взаємодії

Джерело: власні дослідження.

Як бачимо з рис. 3.20, сумарний ефект при реалізації запропонованої стратегії було однозначно оцінено як вищий за рахунок переважання виграшів (при додаткових умовах, відзначених на рис. 3.20). Слід відзначити, що нова стратегія, за нашими оцінками, обумовлюватиме неефективність опортуністичної поведінки бізнесу, що само по собі є, безумовно, важливим додатковим суспільно позитивним ефектом.



* – обов'язкова умова – розміри оподаткування у відносному вираженні не можуть бути вищими.

Рис. 3.20. Оцінювання виграшів і витрат за можливих стратегій взаємодії

Джерело: власні дослідження.

З інституціональної точки зору сказане вище є практично очевидним. Дійсно, саме місцева влада, прагнучи до максимального благополуччя місцевих жителів, краще знає як саме потрібно розпорядитися зібраними фінансовими ресурсами (податками). Наприклад, враховуючи конкретні місцеві обставини,

місцева влада може самостійно визначати кількість та кваліфікаційний склад органу управління, правоохоронних органів, працівників охорони здоров'я тощо. Більш того: оскільки саме місцеві жителі наймають на роботу (через делегування повноважень місцевій владі), ці працівники будуть працювати більш ефективно, знаходячись під постійним контролем громади. А це, в свою чергу, суттєво сприятиме зменшенню проявів корупції на рівні місцевої економіки.

Таким чином, приходимо до основного висновку.

Для випадку 1 в умовах України буде досягатися найвищий рівень добробуту громадян, який і є ефективною для економіки України рівновагою Неша для узгодження інтересів держави, місцевої влади та підприємства.

Отже, сьогодні в Україні держава вибрала шлях, за яким місцева влада практично повністю відсторонена від впливу на бізнес, а бізнес, у свою чергу, несе дуже обмежені зобов'язання по відношенню до місцевих громад. Результатом цього є парадоксальне поєднання двох наслідків: 1) незадовільний стан інфраструктури і якості життя сільського соціуму – результуючий аспект (показник); 2) відсутність мотивів місцевої влади сприяти бізнесу та загалом несприятлива підприємницька атмосфера на селі – функціональний аспект. Ця ситуація є одним з найнесприятливіших варіантів моделі взаємовідносин. Зазначене обумовлює, як вважаємо, можливості вирішення проблеми, а саме: 1) необхідність створення зацікавленості місцевих громад по відношенню до активізації бізнесу; 2) як компенсація відповідних витрат внаслідок цього – збільшення соціальних функцій бізнесу по відношенню до місцевих громад.

Висновки до розділу 3

1. Кластерний тип аграрного бізнесу, який виявився характерним для вітчизняних агрохолдингів, свідчить про наявність значних дисфункцій як суто економічного, так і соціального змісту. Такі дисфункції мають місце насамперед у відносинах між агрохолдингами і місцевими сільськими громадами, де ді-

яльність останніх внаслідок такої ситуації характеризується значними і усталеними втратами.

2. Основні тенденції розвитку вітчизняного сільського господарства в останні роки свідчать про поширення моделі опортуністичної поведінки з боку ключових гравців ринку, наділених реальною економічною владою. Механізм такої опортуністичної поведінки ґрунтується насамперед на недосконалих контрактних відносинах, що в сукупності має за наслідок цілу множину негативних соціально-економічних ефектів – зниження якості життя селян, руйнацію інфраструктури сільських населених пунктів, обмеження виробничих функцій і т.д.

3. Показано, що існуючий в Україні інститут місцевої влади знаходиться, фактично, поза межами економіки. Однак будучи екстерналією, він повинен бути включений до економічних процесів у країні. Запропоновано механізми формування ієрархії економічних інститутів держави, місцевої влади та бізнесу.

4. Побудовано базову теоретико-ігрову модель у вигляді динамічної гри, яка описує узгодження інтересів державної влади, місцевої громади та підприємства. Знайдені умови, за яких рівновага Неша буде такою: державна влада вибирає стратегію надати місцевій владі права щодо податків, місцева влада висуває вимоги до підприємства, підприємство вибирає стратегію працювати за траєкторією зростання та збільшення водночас своїх виробничих і соціальних функцій. Показано, що за інших умов буде мати місце така рівновага Неша: держава вибирає стратегію не надавати місцевій владі права щодо податків, місцева влада висуває вимоги до підприємства, підприємство вибирає стратегію працювати, уникаючи адекватного оподаткування (йдучи в "тінь", проводити політику "мінімізації" та ін.).

5. Детальний аналіз питань, розглянутих у даному розділі, зроблено автором у таких працях [232-239].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі виконано наукове завдання – розроблено теоретичні та методичні підходи щодо використання контрактів в аграрному секторі економіки. До основних висновків та пропозицій слід віднести такі:

1. Контракт є складним багатоплановим, у першу чергу економіко-правовим та соціальним явищем, яке є базисом побудови відносин між агентами ринку. Соціально-економічний зміст категорії "контракт" обумовлений ефектом угоди між двома та більше фізичними та/або юридичними особами (сторонами), у якій визначаються система дій (або бездіяльність) та механізм відповідальності в разі невиконання зобов'язань, які виникли в результаті укладення даної угоди. При цьому соціально-економічна роль контракту як інструменту управління в АПК обумовлена перевагами реляційного типу контракту, де реляційний стимулюючий контракт має визначальну роль як провідний елемент регулювання, у т.ч. в контексті можливості забезпечення розвитку сільських територій.

2. Поняття "реляційний контракт" слід тлумачити як формалізовану угоду (правочин) між двома та більше фізичними та/або юридичними особами, яка спрямована на зміну прав та обов'язків (набуття та/або позбавлення) сторін. При цьому обов'язковою умовою даної угоди є наявність можливості перманентного узгодження інтересів сторін впродовж дії угоди, у т.ч. шляхом використання некодифікованих (недокументованих, імпліцитних) механізмів, які, як правило, не стосуються зміни загальних положень контракту (головної мети, задач, механізму вирішення конфлікту). Ефект оптимізації відносин між сторонами саме на основі цього виду контрактів обумовлений не лише економією державних коштів (які витрачаються на суди з агентами ринку, додаткові перевірки діяльності суб'єктів господарювання та ін.), але й сприянням створення ефекту синергії (максимізації вартості).

3. Дослідження сучасного стану аграрного сектору, який все більше має холдингові ознаки організації, дає підстави стверджувати, що соціально-

економічний стан сільських громад у цілому погіршується. Основним негативним фактором діяльності агрохолдингів є відсутність орієнтації на соціально-економічний розвиток сіл, що виявляється в мінімізації сплати податків до бюджетів різного рівня з одночасним отриманням прямої (фінансової) та непрямої (пільгове законодавство) допомоги від органів влади. Помітна і інша тенденція: власники (вищий менеджмент) агрохолдингів мають пряме або безпосереднє відношення до органів влади.

4. Запровадження кластерних форм організації аграрного сектору економіки без попереднього створення законодавчої бази і заходів контролю супроводжується цілою низкою негативних у соціально-економічному аспекті наслідків: загострення питання безробіття на селі, "мінімізація" податків з боку аграрного бізнесу, руйнування інфраструктури сільських територій. Наявність серйозних недоліків, пов’язаних з діяльністю кластерів, потребує дієвого державного регулювання, одним з ефективних інструментів якого має стати контрактний підхід.

5. Діючий в Україні механізм розподілу державних фінансових ресурсів має суттєві недоліки: 1) призводить до додаткових трансакційних витрат; 2) формує безініціативну місцеву владу, наслідком чого є відсутність достатньої мотивації у місцевої влади для стимулювання розвитку бізнесу; 3) створює передумови до поширення корупційних моделей поведінки. Звідси основною гальмівною детермінантою соціально-економічного розвитку сільських територій є опортуністична поведінка основних учасників відносин в аграрному секторі. Запропоновано використовувати реляційні стимулюючі контракти як базовий інструмент у боротьбі з опортунізмом в аграрному секторі.

6. Базова теоретико-ігрова модель у вигляді динамічної гри, яка описує узгодження інтересів державної влади, місцевої громади та окремого підприємства, дозволила знайти оптимальні умови узгодження. Такими є умови, коли державна влада вибирає стратегію надання місцевій владі ширших прав щодо стягнення податків, місцева влада висуває вимоги до підприємства, підприємство

вибирає стратегію зростання та збільшення водночас своїх виробничих і соціальних функцій.

7. Контрактна модель стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств та місцевих громад дає можливість узгоджувати інтереси основних учасників та забезпечує формування якісно нових, більш сприятливих взаємовідносин між ними. Доведена економічна виправданість рекомендацій щодо використання потенціалу контрактного підходу на об’єктах дослідження шляхом досягнення істотного ефекту максимізації додаткової вартості.

Додаток А

Методичні рекомендації (орієнтовний алгоритм дій) органів державної податкової служби по руйнуванню схем ухилення від оподаткування та формуванню доказової бази у справах про стягнення коштів, отриманих за нікчемними угодами.

Дані Методичні рекомендації розроблені на виконання доручення Кабінету Міністрів України від 10.11.08 47354/13/1-08, листа Міністерства фінансів України від 20.06.08 №03000-15-6/23944, окремого доручення Міністра фінансів України №21030-05/463, наказу ДПА України від 22.09.08 №607 „Про створення робочої групи", розпоряджень ДПА України від 29.08.08 №278-р „Про створення робочої групи" та від 06.11.08 №366-р „Про організацію взаємодії", а також у відповідності до вимог Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України, Закону України „Про державну податкову службу в Україні" правової позиції суддів, сформованої у рішеннях вищих касаційних інстанцій, з урахуванням міжнародного досвіду (Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 12.10.06 №53).

Метою розробки Методичних рекомендацій формування належної доказової бази у справах про стягнення в дохід держави коштів, отриманих за нікчемними правочинами, як засіб протидії застосування схем ухилення від оподаткування недобросовісними платниками.

І. Підстави для звернення до суду з позовом про стягнення коштів, отриманих за нікчемними правочинами

З метою попередження, виявлення, припинення та розкриття злочинів, правоохоронні органи порушують кримінальні справи стосовно осіб тих підприємств, які надали податковий кредит і не задекларували податкові зобов'язання, здійснили операції не обумовлені економічними причинами (цілями ділового характеру) - так званих „податкових ям" за наслідками проведених перевірок і відпрацювання результатів автоматизованого співставлення податкової звітності з ПДВ, в т.ч. розшифровок податкових зобов'язань та податкового кредиту з податку на додану вартість у розрізі контрагентів.

У сфері оподаткування злочина, особливо при частині ухиленні від сплати ПДВ, як правило, залучається кілька недобросовісних суб'єктів господарювання, зареєстрованих у різних регіонах країни, в тому числі із ознаками фіктивності, використовуються із зловживанням прав банківські рахунки таких суб'єктів, через можливості яких з метою імітації розрахунків по схемі руху товару (документів, грошових потоків), обертаються кошти, інколи протягом кількох годин, чи використовуються інші форми розрахунків суб'єктів. Для викриття та документування таких злочинів важливе значення має дослідження фінансових потоків (підстави отримання і надання кредитів, обіг готівки і іноземної валюти), розкриття банківської таємниці щодо руху коштів на поточних рахунках суб'єктів господарювання, задіяних у вчиненні злочину, вивчення і підтвердження обставин реальності здійснених і відображених документально операцій, з'ясування обізнаності і системності у псевдодіяльності тих, хто зловживає наданими правами і наносить шкоду іншим особам та державі , тобто має намір одержати зиск виключно чи переважно за рахунок відшкодування з бюджету податку на додану вартість.

За змістом ч.1 ст.228 Цивільного кодексу України правочин спрямований на порушення конституційних прав і свобод людини і громадянина, незаконне заволодіння майном держави, учинений з метою яка завідомо суперечить інтересам держави і суспільства є таким, що порушує публічний порядок, а отже – нікчемний (не створює юридичних наслідків).

Відповідно до статті 1166 Цивільного кодексу України майнова шкода, завдана неправомірними рішеннями, діями чи бездіяльністю особистим немайновим правам фізичної або юридичної особи, а також шкода, завдана майну фізичної або юридичної особи, відшкодовується в повному обсязі особою, яка її завдала.

Відповідно до частини 5 ст.203 ЦК України правочин має бути спрямований на реальне настання правових наслідків, що обумовлені ним. Недодержання в момент вчинення правочину стороною / сторонами / цієї вимоги є підставою недійсності правочину / частина 1 ст.215 ЦК України /.

Згідно частини 2 ст.215 ЦК України недійсним є правочин, якщо його недійсність встановлена законом / нікчемний правочин /. У цьому разі визнання такого правочину недійсним судом не вимагається.

Недійсний правочин не створює юридичних наслідків, крім тих, що пов'язані з його недійсністю.

Згідно з частиною 1 статті 208 Господарського кодексу України, якщо господарське зобов'язання визнано недійсним як таке, що вчинено з метою, яка завідомо суперечить інтересам держави і суспільства, то за наявності наміру в обох сторін – у разі виконання зобов'язання обома сторонами – в дохід держави за рішенням суду стягується все одержане ними за зобов'язанням, а в разі виконання зобов'язання однією стороною з другої сторони стягується в дохід держави все одержане нею, а також усе належне з неї першій стороні на відшкодування одержаного. У разі наявності наміру лише в однієї зі сторін усе одержане нею повинно бути повернено другій стороні, а одержане останньою або належне їй на відшкодування виконаного стягується за рішенням суду в доход держави.

Продовження додатку А

Наведену норму слід застосовувати з урахуванням того, що відповідно до статті 228 Цивільного кодексу України правочин, учинений з метою, яка завідомо суперечить інтересам держави і суспільства, водночас є таким, що порушує публічний порядок, а отже, — нікчемним. Як зазначено у частині 2 статті 215 цього Кодексу визнання судом такого правочину недійсним не вимагається.

Враховуючи зазначене, з позиції Верховного Суду України (постанова від 25.09.2007 року за позовом ДПА до ВАТ "Луцький автомобільний завод", ПП "Стар-Трейд") позови податкових органів про визнання такого правочину (угоди, господарського зобов'язання) недійсним судовому розгляду не підлягають.

Органи державної податкової служби, вказані в абзаці 1 статті 10 Закону України "Про державну податкову службу в Україні", можуть на підставі пункту 11 цієї статті звертатись до судів із позовами про стягнення в доход держави коштів, одержаних за правочинами, вчиненими з метою, яка завідомо суперечить інтересам держави і суспільства, посилаючись на їхню нікчемність.

Судами вищих касаційних інстанцій зазначається, що посилання судів на відсутність судових рішень про визнання угод недійсними як на підставу задоволення позову є помилковим, оскільки суд має право сам у справі з урахуванням доводів податкової інспекції про протиправний характер зазначених угод дійти висновку щодо їх нікчемності чи правомірності і викласти його в мотивувальній частині рішення.

Статтею 16 ЦК України передбачено, що кожна особа має право звернутися до суду за захистом свого особистого немайнового або майнового права та інтересу. Способами захисту цивільних прав та інтересів можуть, зокрема, бути визнання правочину недійсним, відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди.

Позовна давність - це строк, у межах якого особа може звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу (ст. 256 ЦК України). Загальна позовна давність встановлюється тривалістю у три роки (ст.257 ЦК України). Позовна давність у десять років застосовується до вимог про застосування наслідків нікчемного правочину. (Стаття 258 ЦК України).

Перебіг позовної давності за вимогами про застосування наслідків нікчемного правочину починається від дня, коли почалося його виконання. (ст.261 ЦК України)

У свою чергу, частиною 4 ст. 258 ЦК України встановлено, що позовна давність у десять років застосовується до вимог про застосування наслідків нікчемного правочину.

II. Щодо формування доказової бази по руйнуванню схем ухилення від оподаткування, припинення протиправної діяльності суб'єктів, які надали податковий кредит і не задекларували податкових зобов'язань.

2.1. Загальні положення

2.1.1. Доведення факту існування нікчемного правочину повинно здійснюватись певними засобами доказування з урахуванням індивідуальних обставин кожної справи, про які ДПА України неодноразово зазначала у своїх листах ДПА України від 14.05.07 №9560/7/10-3017/1746, від 27.06.08 №13098/7/10-3017/1904, наказах ДПА України від 18.04.2008 року №266 та від 27.05.2008 року №355 , інших документах (оглядових листах). Наявність комплексу доказів, посилання на які містяться в акті перевірки, буде підставою для встановлення факту нікчемності (удаваності) правочину та звернення до суду з позовом про стягнення з платника податків коштів, отриманих за нікчемними угодами. При цьому необхідним та ефективним буде встановлення факту нікчемності правочину на всьому ланцюгу по схемі руху товару (документів, грошових потоків), а подання такого позову - до кінцевого вигодонабувача.

Тому, під час дослідження схем ухилення від оподаткування важливим є проведення перевірок господарської діяльності підприємств-транзитерів з метою формування доказової бази при встановленні факту нікчемності право чину та визначення згідно характеру операцій вигодонабувача - платника податків, який намагається отримати вигоду виключно чи переважно за рахунок бюджету, в т.ч. за рахунок отримання відшкодування сум податку на додану вартість.

Наприклад, вигодонабувачем буде суб'єкт господарювання першої ланки у ланцюгу постачання товару (виробник), який здійснив реалізацію за ціною, значно нижчою, ніж ціна по якій товар було придбано кінцевим споживачем через низку посередників або суб'єкт господарювання, який заявляє до відшкодування суми ПДВ з бюджету внаслідок здійснення по ланцюгу постачання так званих безтоварних операцій, коли угоди між транзитними підприємствами відбуваються лише на папері, а насправді фактичне виконання здійснюється від початкового постачальника до останнього вигодонабувача у ланцюгу.

2.1.2. Слід врахувати, що не може бути доказом посилання в акті перевірки на відсутність інформації щодо підтвердження чи спростування будь-яких фактів: переміщення товарів, наявності транспортних засобів, тощо.

2.2. Встановлення ознак нікчемності правочину під час дослідження потоків: документального, грошового, товарного та їх співставлення

Продовження додатку А

2.2.1. Дослідження документообігу – передбачає аналіз усіх документів, необхідних для документування господарських операцій, зокрема, передбачених нормативно-правовими актами (Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України „Про бухгалтерській облік та фінансову звітність" та інш.). Зокрема, це:

1. Контракти (договори), пов'язані з реалізацією, поставкою, купівлею-продажем товарів, тощо та додатки до них (здійснювати аналіз істотних та інших умов договору відповідно до діючого законодавства).

2. Додаткові угоди що укладались до контрактів (договорів), зміни та доповнення, дотримання форми.

3. Документи, які підтверджують виконання договору або наявність яких є обов'язковою згідно змісту контракту (договору) (наприклад – звіт виконавця, акт прийому-передачі товару, акт виконаних робіт, рахунки-фактури, тощо), а також податкові накладні, довіреності на отримання товарно-матеріальних цінностей), інші дані, що свідчать про реальність здійснюваних операцій.

4. Документи, що підтверджують транспортування (перевезення) товарів: договори перевезення, транспортного експедитування та документи про їх виконання (товарно-транспортні накладні, тощо), договори зберігання товару, довіреності.

5. Фінансово-господарські документи, що підтверджують сплату коштів (платіжні доручення, виписки банківських установ, прибуткові та видаткові касові ордери, чеки РРО, тощо).

6. Реєстри отриманих та виданих податкових накладних, а за період до 01.08.05 - Книги обліку продажу товарів (робіт, послуг) та Книги обліку придбання товарів (робіт, послуг).

7. Документи, що підтверджують повноваження осіб підписувати вищевказані документи на момент їх укладання (наприклад, угода, наказ, реєстраційні і дозвільні документи).

8. Штатний розпис підприємства, інформація щодо працівників.

При використанні в доказовій базі показів свідків необхідно чітко встановлювати приналежність цих осіб до діяльності перевіряємого платника податків та контрагентів. Наприклад, при використанні пояснень водія підприємства слід мати копії документів, що підтверджують або факт перебування даного водія у трудових відносинах з цим підприємством (може бути наказ на призначення на посаду, штатний розпис, угода, трудовий договір), або наявність взаємовідносин на підставі іншого цивільно-правового договору.

Окрім цього, доцільно досліджувати установчі, дозвільні, реєстраційні документи, бухгалтерський баланс і звітність (взаємодія з органами статистики),використання інформаційно-довідкових баз, акт інвентаризації майна, свідоцтво про статус платника.

Слід звернути увагу на документи, що підтверджують виконання, транспортування, сплату могли бути складені на виконання договору, що укладений в усній формі, а також містити недостовірну інформацію (використовувати рішення судів, заключення експертів, висновки експертиз і спеціалістів).

Довідково: Відповідно до вимог ЦК України (ст.ст. 205, 206) правочин може вчинятися усно або в письмовій формі. Сторони мають право обирати форму правочину, якщо інше не встановлено законом. Правочин, для якого законом не встановлена обов'язкова письмова форма, вважається вчиненим, якщо поведінка сторін засвідчує їхню волю до настання відповідних правових наслідків. У випадках, встановлених договором або законом, воля сторони до вчинення правочину може виражатися її мовчанням.

Усно можуть вчинятися правочини, які повністю виконуються сторонами у момент їх вчинення, за винятком правочинів, які підлягають нотаріальному посвідченню та (або) державній реєстрації, а також правочинів, для яких недодержання письмової форми має наслідком їх недійсність.

Юридичній особі, що сплатила за товари та послуги на підставі усного правочину з другою стороною, видається документ, що підтверджує підставу сплати та суму одержаних грошових коштів. Правочини на виконання договору, укладеного в письмовій формі, можуть за домовленістю сторін вчинятися усно, якщо це не суперечить договору або закону.

Окремо, звертаємо увагу на те, що Вищим адміністративним судом України в ухвалі від 21.11.07 у справі № 5/1716-12/303 за позовом Приватного підприємства «Кутасевич і син» до ДПІ у Шевченківському районі м.Львова про визнання недійсним податкового повідомлення-рішення було зазначено: - „відсутність у первинних документах за результатами виконання договорів про надання послуг (виконання робіт) інформації про конкретні послуги, які надані замовнику, їх вартість, одиницю виміру позбавляє можливості для висновку про фактичне надання послуг та їх зв'язок з підготовкою, організацією, веденням виробництва, продажем продукції (робіт, послуг), використання підприємством у власній господарській діяльності. Надані платником податків договори, акти прийому-передачі виконаних робіт за цими договорами, які будучи первинними документами та підставою формування валових витрат у зв'язку із здійсненням господарської діяльності, не відповідають вимогам п.9.2 ст.9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», складені з порушенням приписів п.2.4 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24.05.95 №88 та зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 05.06.95 за №168/704, оскільки не містять даних щодо обсягів наданих послуг, змісту наданих послуг, в них відсутня інформація про фактично понесені витрати на проведення інформаційно-маркетингових послуг".

2.2.2. Дослідження грошового потоку – дослідження форм здійснення розрахунків (грошовими коштами, векселями, бартер, залік вимог, тощо).

Продовження додатку А

Наприклад, ВАСУ при розгляді справи було зазначено що суттєвим є дослідження того, що платник податку має намір одержати економічний ефект виключно чи переважно за рахунок відшкодування з бюджету податку на додану вартість при розрахунках за придбаний товар векселями, що є підставою для відмови у відшкодуванні податку на додану вартість. (ухвала ВАСУ від 06.12.07 по справі за позовом Приватного підприємства "Еллада-2002")

Необхідним заходом для встановлення факту отримання грошових коштів, їх обсягу та обігу за конкретно визначений проміжок часу з метою виявлення об`єктів оподаткування, визначення фактичної бази оподаткування та розміру прихованих від оподаткування доходів є розкриття інформації, що містить банківську таємницю.

Згідно положень статті 1076 Цивільного кодексу України та статті 60 Закону №2121, будь-яка інформація, що стосується клієнта, якою банк володіє на законних підставах, є банківською таємницею (за винятком, якщо така інформація складає державну таємницю).

Підстави для отримання інформації, що містить банківську таємницю, передбачені пунктами 1-4 частини 1 статті 62 Закону України «Про банки і банківську діяльність». Органи державної податкової служби мають право отримати будь-яку інформацію, віднесену Законом до банківської таємниці на підставі пунктів 1 (з дозволу власника цієї інформації) та 2 (за рішенням суду).

Письмова вимога суду щодо надання інформації, яка містить банківську таємницю, має відповідати нормам частини 2 статті 62 Закону та Правилам зберігання, захисту, використання та розкриття банківської таємниці, затверджених постановою Національного банку України від 14.07.2006 №267.

Таким чином за статтею 62 зазначеного Закону суд вправі надіслати належним чином оформлену вимогу і обслуговуючий банк зобов’язаний виконати рішення суду та письмово надати заявнику інформацію, яка містить банківську таємницю щодо юридичних та фізичних осіб.

При цьому чинним законодавством не передбачено здійснення виконавчого провадження щодо судових рішень про розкриття банками інформації, яка містить банківську таємницю. Законодавець у ч.3 ст.290 ЦПК вказав, що рішення суду щодо розкриття банком інформації, яка містить банківську таємницю, підлягає негайному виконанню. Оскарження такого рішення не зупиняє його виконання.

Пунктом 4 статті 62 Закону України «Про банки і банківську діяльність» передбачено, що інформація щодо юридичних та фізичних осіб, яка містить банківську таємницю, розкривається банками органам державної податкової служби України на їх письмову вимогу з питань оподаткування або валютного контролю стосовно операцій за рахунками конкретної юридичної особи або фізичної особи - суб'єкта підприємницької діяльності за конкретний проміжок часу.

В практичній діяльності банків існують випадки, коли юридична особа (банк) заявляє про те, що рахунок, який відкрито у філії цього банку не є рахунком банку, а рахунком, відкритим у його філії.

Відповідно до вимог процесуального законодавства учасником провадження по справі є банк, а не його філія. Адже, відповідно до ст.ст.28 та 29 ЦПК України цивільно–процесуальною право- та дієздатністю наділені юридичні особи, а не їх філії, які не є юридичними особами.

Заява про розкриття банківської таємниці, щодо юридичної або фізичної особи подається до суду за місцезнаходженням банку, що обслуговує таку особу.

Отже, у справах про розкриття банком інформації, яка містить банківську таємницю повинні брати участь банки, а не їх філії.

2.2.3. Дослідження товарного потоку - дослідження фактичного руху товарів від товаровиробника по ланцюгу постачання до кінцевого споживача(вигодонабувача), що передбачає, зокрема, таке.

1. Аналіз господарської діяльності платника податків та перевірка на відповідність вимогам та обмеженням встановлених державою (наприклад, відповідність та додержання певним ГОСТам, дозволам, наявність сертифікатів, ліцензій, нотаріальне посвідчення право чинів у випадках передбачених законом та інш.). Наприклад, відповідно до частин 1, 2 статті 4 Закону України від 5 травня 1999 року № 619-ХІУ "Про металобрухт" операції з металобрухтом здійснюються лише спеціалізованими підприємствами або спеціалізованими металургійними переробними підприємствами, а також їх приймальними пунктами. Діяльність, пов'язана із заготівлею, переробкою брухту чорних та кольорових металів і його металургійною переробкою, провадиться на підставі ліцензії, що видається в порядку, встановленому законодавством. Але наявність лише одного факту відсутності ліцензії на здійснення певного виду діяльності не може базуватись та бути достатнім доказом про нікчемність правочину, тому такий факт має використовуватись поряд з іншими ознаками нікчемності.

2. Аналіз виробничих потужностей, необхідних для здійснення певних технологічних процесів, перевірка їх фактичної наявності у підприємств, які згідно укладених угод, повинні їх мати.

3. Встановлення факту можливості/неможливості реального здійснення операцій в часі з урахуванням дійсного часу, віддаленості, розташування контрагентів один від одного, місця знаходження майна.

4. Наявність складських приміщень, їх обстеження використання/невикористання їх можливостей.

5. Наявність транспортних засобів (наприклад, встановлення чиїм транспортом перевозився товар, за чий рахунок, яким є розмір витрат, їх використання, реалізація прав власності).

Продовження додатку А

6. Ведення обліку для цілей оподаткування тільки тих господарських операцій, які безпосередньо пов'язані з виникненням податкової вигоди, якщо для даного виду діяльності також потрібне здійснення й обліку інших господарських операцій в тому числі безпосередньо пов`язаних, необхідних.

7. Здійснення операцій з товаром, що не вироблявся або не міг бути вироблений в обсязі, зазначеному платником податків у документах обліку без достатніх ресурсів.

8. Аналіз діяльності платника податків (вигодонабувача) в часі, наприклад, зміна схеми постачання товарів (раніше – безпосередній продаж, потім – через посередників-транзитерів) та доведення як наслідок відсутності „бізнес-мети", ділової мети, мети отримання прибутку, залучення/використання таких посередників.

9. Дослідження на всіх етапах переходу права власності на товар доцільності та можливості здійснення суб'єктами господарювання –транзитерами операцій (в більшості випадків операцій „про людське око" з надання послуг), які призвели до збільшення ціни товару.

10. Дослідження динаміки цін на товар по всьому ланцюгу постачання від виробників до кінцевих споживачів, в т.ч. з визначенням суб'єкта господарювання, на якому спостерігається значний „скачок" ціни, встановлення причин збільшення (зменшення) ціни (тариф на перевезення, додаткових витрат для покращення якості, (удосконалення) товару тощо).

11. Здійснення операцій з товаром, продукцією, які є не характерним для діяльності платника податків (потрібен новий персонал, додаткові ресурси, дозволи, умови).

12. Сам по собі факт сплати коштів контрагентом не є безумовним підтвердженням того, що поставка мала місце.

Дані обставини необхідно досліджувати комплексно, враховуючи причинно-наслідковий зв`язок.

Наприклад, ВАСУ, задовольнивши касаційну скаргу ОДПС та направивши справу на новий розгляд, зокрема, зазначив, що підлягав встановленню факт реальності поставки постачальником позивачу обладнання із з'ясуванням з цією метою, зокрема обставин щодо виробника вказаного товару, умов його виробництва, транспортування, експорту, фірми-нерезидента - покупця обладнання за експортним контрактом, тощо. Сам по собі факт сплати коштів не є безумовним свідченням того, що поставка мала місце.

Критичній оцінці суду підлягає обставина щодо причини відсутності у ТОВ «І», як останнього в ланцюгу поставок обладнання, документів бухгалтерського та податкового обліку, відсутності реальної діяльності постачальників цьому підприємству комплектуючих вузлів обладнання, а також той факт, що. Позивачем сформований податковий кредит у зв'язку з придбанням значного за вартістю обладнання, використання якого не характерне для його виробничої діяльності. (ухвала ВАСУ від 15.05.08 у справі за позовом ВАТ «Богуславський консервний завод»)

2.3. Дослідження інших ознак, які у сукупності можуть вказувати на нікчемність правочину

1. Встановлення зв'язків між підприємствами-транзитерами та вигодонабувачем, наявність його взаємозалежних або афілійованих осіб (спільні засновники, наявність посадових осіб, які одночасно виконують функції на декількох підприємствах, адреса місцезнаходження).

2. Аналіз штату працівників та відповідність його фактичним можливостям виконати взяті зобов'язання.

3. Дослідження факту існування сталих системних зв'язків в одному сегменті ринку в якому існують налагоджені стабільні зв'язки й учасники якого обізнані стосовно один одного.

4. Посередниками є суб'єкти господарювання, які систематично не сплачують податки, діяльність яких має ознаки фіктивного підприємництва, які за місцезнаходженням не знаходяться, не звітують про свою діяльність або подають податкові декларації про відсутність такої, зареєстровані власники та посадові особи яких не визнають своєї причетності до їх діяльності.

Наприклад, постановою Львівського апеляційного адміністративного суду від 16.09.08 у справі за позовом ДПІ у м. Чернівці до ТОВ „Біоенергетична компанія" та ПП „Таіс" про стягнення в дохід держави коштів, одержаних за нікчемними правочинами, задоволено повністю. Суд, задовольняючи позовні вимоги, зокрема, вказує на таке: „ПП "Таіс" на момент складання податкової накладної не було зареєстроване у податковому органі як платник податку на додану вартість та не звітувало, але в порушення вищезазначених норм законодавства виписувало податкові накладні, тобто вчиняло умисні протизаконні дії, направлені на ухилення від сплати податків. Дії ПП «Таіс» на укладення усної угоди з ТОВ «Біоенергетична компанія» та видача податкової накладної на виконання такої угоди є безсумнівним підтвердженням мети за відомо суперечною інтересам держави та суспільства".

ІІІ. Заходи забезпечення реалізації повноважень ОДПС під час формування доказової бази

3.1. Під час відпрацювання операцій платників податків з метою отримання доказів щодо нікчемності укладених правочинів ОДПС надаємо наступні рекомендації:

У випадку не допуску працівників ОДПС до перевірок платників податків ОДПС мають право:

Продовження додатку А

1. Звертатися з відповідними позовами до суду про спонукання вчинити певні дії до платників, які зловживають правами. Під час підготовки позову про спонукання суб`єкта господарювання допустити орган державної податкової служби до проведення перевірки слід крім іншого просити суд:

– зобов`язати відповідача – недобросовісного СГД надати під час перевірки фінансово-господарські та бухгалтерські документи за необхідний період часу;

– початком проведення перевірки вважати дату фактичного допущення до перевірки, а також заявляти відповідні клопотання.

Вищий адміністративний суд України, вирішуючи такі справи, зазначає, що за умови виконання всіх вимог, передбачених Законом України «Про державну податкову службу в Україні», орган державної податкової служби має право бути допущеним до перевірки платника податку (ухвала ВАСУ від 09.09.08 у справі за позовом ЗАТ «Земська страхова компанія»)

2. За невиконання керівниками та іншими посадовими особами підприємств, установ, організацій законних вимог посадових осіб органів державної податкової служби, перелічених у пунктах 5 - 8 частини першої статті 11 Закону України "Про державну податкову службу в Україні", статтею 1633 Кодексу України про адміністративні правопорушення передбачена відповідальність у вигляді попередження або накладення штрафу у розмірі від п'яти до десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Такі дії вчинені особою, яку протягом року було піддано адміністративному стягненню за те ж порушення, тягнуть за собою накладення штрафу у розмірі від десяти до п'ятнадцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

3.2. У разі наявності податкового боргу на підставі ст.9 Закону України „Про порядок погашення зобов'яань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" – ОДПС має право застосувати адміністративний арешт активів платника податків та звернутися до суду із поданням про продовження терміну його застосування.

3.3. Органи ДПС наділені повноваженнями згідно законодавства вживати заходів щодо виявлення та упередження випадків використання недобросовісними платниками податків процедур банкрутства підприємств, в тому числі за статтями 51 та 52 з метою уникнення та ухилення від оподаткування.

Проведення процедур банкрутства з використанням статтей 51, 52 Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" (далі – Закон про банкрутство) без участі органу ДПС дає можливість недобросовісним платникам не сплачувати податків і зборів, проводячи господарські операції на значні суми та отримуючи прибутки.

Вважаємо за доцільне у випадках застосування платниками податків процедури банкрутства за ст.51 Закону про банкрутство без повідомлення органів ДПС, з метою захисту інтересів органів ДПС використовувати постанову Верховного Суду України 10.06.08 у справі №15/682-б про банкрутство товариства з обмеженою відповідальністю „Макс Лайн", у якій Судова палата у господарських справах ВСУ, задовольняючи касаційну скаргу ТОВ "СП МДМ" та направляючи справу на новий розгляд, зокрема, зазначила:

„Необхідними передумовами для звернення із заявою про порушення провадження у справі про банкрутство боржника у порядку статті 51 Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" є: оцінка вартості наявного майна боржника, публікація оголошення згідно з вимогами статті 105 ЦК України з метою виявлення кредиторів та встановлення повного обсягу кредиторської заборгованості, повідомлення органу державної податкової служби про ліквідацію підприємства та складання проміжного ліквідаційного балансу. Крім того, звернення до суду з такою заявою можливо лише після закінчення строку, передбаченого статтею 105 ЦК України".

3.4. У випадку відмови державного реєстратора внести до Єдиного державного реєстру запис про відсутність юридичної особи за її місцезнаходженням та видати ОДПС відповідну довідку – ОДПС повинен подати до суду адміністративний позов про зобов'язання органу державної реєстрації вчинити певні дії, а саме: вчинити дії щодо внесення запису про відсутність підприємства за юридичною адресою та видати ОДПС відповідну довідку.

Державний реєстратор на підставі повідомлення (акта) органу ДПС про відсутність юридичної особи за її місцезнаходженням відповідно до Закону України „Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців" вчиняє дії щодо підтвердження відомостей про юридичну особу та вносить до Єдиного державного реєстру запис про відсутність юридичної особи за її місцезнаходженням або запис про відсутність підтвердження відомостей про юридичну особу.

3.5. З метою отримання інформації щодо обігу грошових коштів – ОДПС повинен звертатись до суду з позовом про розкриття банківської таємниці. (див. п. 2.2.2 Рекомендацій).

3.6. З метою забезпечення надходження коштів до бюджету, доцільним є одночасно із поданням позову про стягнення коштів, отриманих за нікчемними угодами у відповідності до ст. 117, 118 КАСУ заявляти клопотання про вжиття заходів забезпечення позову.

Джерело: дані ДПА України від 03.02.2009 р. № 2012/7/10-1017/256.

Додаток Б

КОНТРАКТ МІЖ СУБ'ЄКТОМ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА СІЛЬСЬКОЮ (СЕЛИЩНОЮ) РАДОЮ № _____

Сільська (селищна) рада _____ "___" _____ 20___року.

Суб'єкт господарювання _____ (далі – Товариство або **Сторона 1**), в особі _____, що діє на підставі Статуту, з однієї сторони, та

_____Сільська (селищна) рада_ (далі – **Сторона 2**), в особі сільського (селищного) голови, з іншої сторони, далі разом – Сторони, уклали цей контракт про наступне:

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1. Цей контракт є строковою угодою (правочином), що регулює правовідносини між **Стороною 1** та **Стороною 2**. У відповідності з умовами даного контракту **Сторона 1** зобов'язується будувати партнерські відносини з **Стороною 2,** сприяти працевлаштуванню жителів місцевої громади, забезпечувати належні умови праці а також приймати участь в інших заходах направлених на соціально-економічний розвиток громади, у свою чергу згідно з цим контрактом **Сторона 2** зобов'язана створювати сприятливі умови розвитку підприємницької діяльності, що проводиться **Стороною 1**.

1.2. З метою побудови оптимізованої системи взаємодії між сторонами контракту ряд управлінських та виробничо-господарських функцій **Сторони 1** координується **Стороною 2** в межах, визначених чинним законодавством України, локальними нормативними актами Товариства **(Стороною 1)** та цим контрактом.

2. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

2.1. **Сторона 1** зобов'язана:

2.1.1. Своєчасно та в повному обсязі сплачувати податки та інші обов'язкові платежі до бюджету, а також утримуватися від практики ухиляння від їх сплати.

2.1.2. Забезпечувати соціальні трудові гарантії, що повинно передбачати порядок прийому персоналу, при чому першочергове право на працевлаштування повинні мати місцеві жителі територіальної громади де розміщується підприємство. Сприяти забезпеченню першого працевлаштування молодих спеціалістів. Встановити та узгодити зі **Стороною 2** мінімальну кількість працівників яких підприємство зобов'язано працевлаштувати*.

Примітка:* – при цьому кількість працевлаштованих повинна залежати від кількості земельною площі, яка знаходиться в обробітку підприємства.

2.1.3. Забезпечити прозору виплату заробітної плати, премій та винагород на підприємстві, а також сприяти їх зростанню.

2.1.4. Стимулювати працю та навчання персоналу. Власники підприємств (вищий менеджмент) зобов'язані, після того як працівник бездоганно пропрацював на підприємстві 5 років, надавати можливість підвищувати працівникам свою кваліфікацію.

2.1.5. Впроваджувати систему еколого-господарського захисту території, на якій здійснюється господарювання (сівозміни та ін.).

2.1.6. Розвивати тваринництво пропорційно площі земель що знаходяться в обробітку (при умові, що площа земельної ділянки більше 500 га), що дозволить забезпечити цілорічне працевлаштування на підприємстві.

2.1.7. Сприяти створенню та розвитку соціально-побутової інфраструктури місцевої громади.

Продовження додатку Б

2.2. **Сторона 2** зобов'язана:

2.2.1. Забезпечити сприятливі умови господарювання в межах території громади:

– забезпечити економічну безпеку та збереження майна **Сторони 1**;

– формувати єдину корпоративну культуру, сприяти розвитку спільних цінностей (корпоративних) зі **Стороною 1**;

– своєчасно та в повному обсязі надавати **Стороні 1** в межах своєї компетенції інформацію, що стосується вимог чинного законодавства (правила ліцензування, торгівлі, стандарти тощо);

– розвивати єдину філософію управління яка направлена на концентрацію та ефективне використання ресурсів Сторін;

– сприяти забезпеченню позитивного іміджу **Сторони 1**.

2.2.2. Бути присутнім на загальних зборах та/або у раді директорів підприємства, при обговоренні питань діяльності підприємства, що суттєво впливають (або можуть вплинути) на соціально-економічний розвиток громади.

2.2.3. Здійснювати контроль за невиконання або/та неналежне виконання працівниками підприємства (жителями громади) своїх службових (посадових) обов'язків.

2.2.4. Повідомляти вищому менеджменту (директору) **Сторони 1** будь-яку інформацію, що стосується діяльності підприємства.

2.2.5. Дотримуватись конфіденційності додаткових умов цього контракту, не розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію **Сторони 1**.

3. ОПЛАТА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНО-ПОБУТОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. За виконання обов'язків згідно посадової інструкції працівникам щомісячно виплачується заробітна плата за рахунок коштів Товариства:

а) розмір заробітної плати залежить від посадового окладу, проте не може бути менше _____ (_____) грн.

3.2. Оплата відпустки працівників проводиться виходячи з їх середньоденного заробітку, обчисленого в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

4. КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ**

4.1. **Сторона 2** зобов'язується зберігати в таємниці протягом всього часу дії даного контракту та п'яти років після його розірвання, що стали їй відомі під час взаємодії з **Стороною 1** наступні дані, що є комерційною таємницею:

4.1.1. наявну у **Сторони 1** юридичну, технічну та спеціальна документацію, в тому числі статистичну інформацію, яка не є обов'язковою для оприлюднення;

4.1.2. відомості, пов'язані з фінансовими операціями як самої **Сторони 1**, так і її ділових партнерів, яка не є обов'язковою для оприлюднення;

4.1.3. відомості, пов'язані з діяльністю **Сторони 1** та її партнерів, про проведення ними наукових, комерційних та інших розробках, що є власністю **Сторони 1.**

4.2. **Сторона 2** не має права передавати без згоди суб'єкта господарювання в засоби масової інформації ніякі матеріали, пов'язані з діяльністю суб'єкта господарювання, крім випадків передбачених законодавством.

Примітка: – дані які впливають або можуть суттєво вплинути на розвиток громади не можуть мати статус комерційної таємниці. Перелік даних, що становлять комерційну таємницю узгоджується сторонами контракту – це є одна із обов'язкових умов для реалізації основних принципів контрактного вдосконалення (див. рис. 1.12).**

Продовження додатку Б

5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

5.1. У випадку невиконання чи неналежного виконання умов цього контракту винна Сторона несе відповідальність, передбачену чинним законодавством України.

5.2. Працівник несе повну матеріальну відповідальність за майно та інші цінності, отримані під звіт за довіреностями чи іншими разовими документами.

5.3. За розголошення комерційної таємниці чи незаконне збирання з метою використання або використання відомостей, що становлять комерційну таємницю, **Сторона 2** несе кримінальну відповідальність згідно ст. ст. 231, 232 Кримінального Кодексу України.

5.4 За недотримання або неналежне дотримання взятих на себе зобов'язань **Сторона 1** зобов'язується відшкодовувати заподіяні збитки **Стороні 2** у розмірі _____ (_____) грн.

5.5. Вирішення спорів в обов'язковому порядку відбувається шляхом проведення переговорів між робочими групами Сторін, і лише у разі неможливості вирішення проблемних питань у порядку визначеному законодавством України.

6. ЗМІНА ТА ПРИПИНЕННЯ КОНТРАКТУ. РОЗІРВАННЯ КОНТРАКТУ

6.1. Цей контракт може бути доповнений або змінений за взаємною згодою сторін або у порядку, визначеному чинним законодавством України.

6.2. Цей контракт може бути припинений:

а) у зв'язку з закінченням строку дії контракту;

б) за угодою сторін ;

в) з ініціативи **Сторони 1**;

г) з ініціативи **Сторони 2**;

6.3. Цей контракт може бути переукладено або продовжено на новий строк.

7. ІНШІ УМОВИ КОНТРАКТУ

7.1. Умови цього контракту не є конфіденційними.

7.2. Контракт набирає чинності з моменту його підписання.

7.3. Цей контракт складений українською мовою в двох примірниках, які зберігаються у кожної із сторін і мають однакову юридичну силу.

8. АДРЕСИ СТОРІН ТА ІНШІ ВІДОМОСТІ

8.1. Відомості про Товариство (Сторону 1):

Повна назва: «_____»

Адреса: _____

Реквізити _____

8.2. Відомості про Сільську (селищну) раду (Сторону 2):

Повна назва: _____

Адреса: _____

Реквізити _____

ПІДПИСИ СТОРІН

Товариство:	**Сільська (селищна) рада:**
_____	_____
(_____)	(_____)

Джерело: власні дослідження.

Додаток В

Інформація щодо бюджетних надходжень с. Антонівка Барського району Вінницької області за 2002 р. та 2010 р.

014 - АНТОНІВСЬКА/С.АНТОНІВКА

Звіт
по виконанню місцевого бюджету за доходами
за 29-12-2002

(грн.коп.)

Група	Символ	КЕКД	КВК	Сума	Наростаючим підсумком
1	711	14061100		0,00	637,50
1	713	14070200		0,00	75,00
1	734	22080000		0,00	41,80
1	736	22090400		0,00	3,25
1	739	23030000		0,00	221,00
1	747	41020300		0,00	2 836,37
1	800	11010100		0,00	2 156,51
1	803	11010400		0,00	13,50
1	809	13050100		0,00	1 705,41
1	811	13050300		0,00	799,22
1	813	13050500		0,00	230,40
1	815	16010200		0,00	110,10
1	828	16011500		0,00	170,00
1	834	16040100		0,00	2 568,47
1	838	16050200		0,00	412,99
				0,00	11 981,52
2	807	12020200		0,00	591,74
2	832	50080200		0,00	84,01
				0,00	675,75
4	800	11010100		0,00	8 625,88
4	803	11010400		0,00	60,00
4	807	12020200		0,00	2 958,71
4	809	13050100		0,00	2 842,35
4	811	13050300		0,00	1 332,09
4	813	13050500		0,00	384,00
4	815	16010200		0,00	110,10
4	828	16011500		0,00	170,00
4	832	50080200		0,00	294,05
				0,00	16 777,18
5	834	16040100		0,00	8 561,54
5	838	16050200		0,00	960,44
				0,00	9 521,98

Начальник

Головний бухгалтер

Продовження додатку В

014 - АНТОНІВСЬКА/С.АНТОНІВКА

Звіт
про виконання місцевих бюджетів за доходами
за 31/12/2010

(грн.коп.)

Група	Символ	КЕКД	КВК	Сума	Наростаючим підсумком
1	336	21081300		0,00	2 894,00
1	379	16050200		0,00	860,00
1	380	11010400		0,00	135,00
1	515	14070200		0,00	600,00
1	530	16040100		0,00	3 861,45
1	537	22090100		0,00	156,04
1	558	41020300		0,00	67 424,00
1	565	41020603		0,00	30 762,00
1	567	41020900		0,00	52 638,00
1	654	41035003		0,00	36 038,20
1	670	41037003		0,00	21 964,28
1	800	11010100		0,00	64 973,45
1	801	11010200		0,00	18,00
1	811	13050100		0,00	2 501,55
1	812	13050200		0,00	-374,98
1	813	13050300		0,00	1 404,10
1	828	16010200		0,00	627,30
1	844	11011200		0,00	13 885,04
1	846	11011400		0,00	359,42
				0,00	300 726,85
2	329	50080200		0,00	75,19
2	330	50080300		0,00	23,17
2	808	12020200		0,00	4 685,70
2	848	21110000		0,00	1 301,66
				0,00	6 085,72
4	800	11010100		0,00	259 893,17
4	801	11010200		0,00	72,00
4	808	12020200		0,00	9 371,44
4	811	13050100		0,00	4 169,44
4	812	13050200		0,00	-625,00
4	813	13050300		0,00	2 340,23
4	825	14061100		0,00	1 875,00
4	828	16010200		0,00	627,30
4	844	11011200		0,00	55 540,15
4	846	11011400		0,00	1 437,69
4	848	21110000		0,00	2 169,43
				0,00	336 870,85
5	379	16050200		0,00	2 000,00
5	380	11010400		0,00	600,00
				0,00	2 600,00

Начальник
Головний бухгалтер

Джерело: дані сільської ради та ГУДКУ у Вінницькій області.

Додаток Д

Коротка характеристика суб'єкта господарювання СТОВ "Мрія"

СТОВ "Мрія" зареєстроване Шаргородської райдержадміністрації. Свідоцтво про державну реєстрацію від 14.03.2000 р., колективна власність.

Код суб'єкта господарювання за ЄДРПОУ: 03729807.

Місцезнаходження суб'єкта господарювання: с. Джурин, Шаргородський район, Вінницька область.

СТОВ "Мрія" зареєстроване як платник ПДВ, свідоцтво від 15.03.2000 р. № 01725819 видане Шаргородським відділенням Жмеринської ОДПІ.

Види діяльності, які здійснював суб'єкт господарювання у період 2005-2008 рр. та види діяльності, що підлягають ліцензуванню:

Види діяльності	Отримання ліцензії	Ліцензії на право здійснення господарської діяльності (дата видачі і номер)	Назва органу, що видав ліцензію (термін початку і закінчення дії ліцензії)
Вирощування зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва	Не передбачено	-	-
Виробництво неочищеної олії та жирів	Не передбачено	-	-
Виробництво круп	Не передбачено	-	-
Виробництво борошна	Не передбачено	-	-
Видобування каменю для будівництва	Не передбачено	-	-

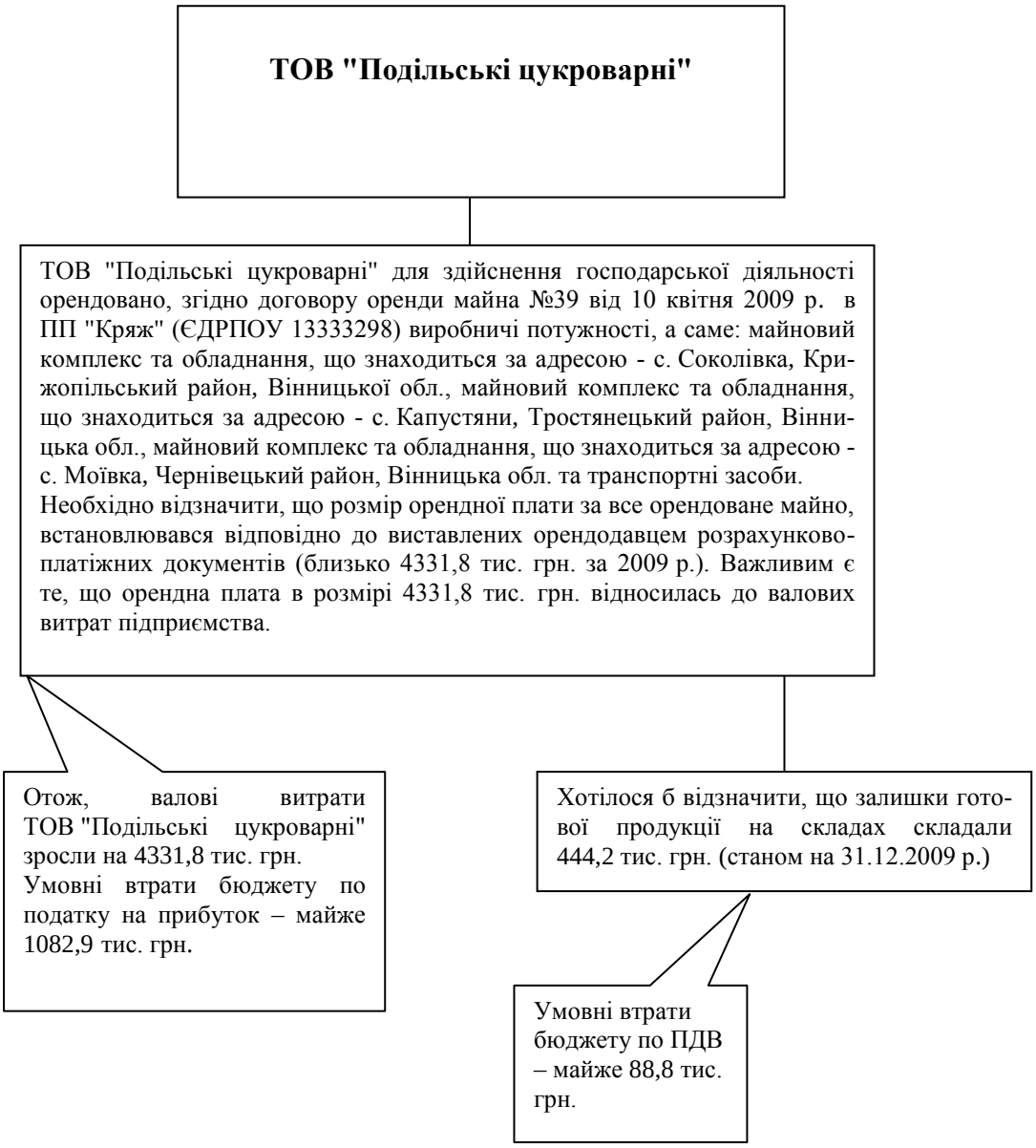
Суб'єкт господарювання користувався пільгами з ПДВ, а саме:

Назва податку	Період	Сума пільги, грн.
Податок на додану вартість	2005 р. (3 квартал)	67466
п. 11.29 та п. 11.21 ст. 11 Закону України від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР "Про податок на додану вартість"	2006 р.	131478
	2007 р.	120052
	2008 р. (1 квартал)	114852
	Всього:	433848

Джерело: власні дослідження.

Додаток Е

Схема потенційної мінімізації податкових зобов'язань ТОВ "Подільські цукроварні" та пояснювальна записка до неї



Слід зазначити, що ТОВ "Подільські цукроварні" – новостворене підприємство, яке знаходилося у смт. Крижопіль, Крижопільський район, Вінницька область. Очевидно, що у 2009 р. ТОВ "Подільські цукроварні" здійснювало діяльність у галузі виробництва та оптової торгівлі цукром.

Звертає увагу на себе те, що у 2009 р. ТОВ "Подільські цукроварні" використовувало у своїй діяльності основні фонди, орендовані в ПП "Кряж", відповідно до договору оренди майна № 39 від 10.04.2009 р. За умовами договору ПП "Кряж" передавало, а ТОВ "Подільські цукроварні" приймало у строкове платне користування виробничі потужності:

Продовження додатку Е

1) технологічний транспорт, транспортні засоби, обладнання, комунікації та передавальні пристрої, які знаходяться за адресою: с. Соколівка, Крижопільський район, Вінницька область;

2) технологічний транспорт, транспортні засоби, обладнання, техніку, комунікації та передавальні пристрої, які знаходяться за адресою: с. Капустяни, Тростянецький район, Вінницька область;

3) основні засоби: інструменти, прилади, інвентар, незавершене будівництво, які знаходяться за адресою: с. Моївка, Чернівецький район, Вінницька область;

4) обладнання і устаткування, технологічний транспорт, транспортні засоби, техніку, комунікації та передавальні пристрої, незавершене будівництво: витрати по технічному переоснащенню ТЕЦ при переводі парових котлів на природний газ, які знаходяться за адресою: с. Моївка, Чернівецький район, Вінницька область та ін.

Оренда основних засобів (усіх виробничих потужностей) здійснювалась ТОВ "Подільські цукроварні" у основного та найбільшого контрагента – ПП"Кряж". Слід відмітити також, що розмір орендної плати за все майно, що орендувалося відповідно до виставлених орендодавцем розрахунково-платіжних документів, становив 4331,8 тис. грн. (і це за період з 01.01.2009 р. по 31.12.2009 р). Як наслідок, орендна плата в розмірі 4331,8 тис. грн. відноситься до валових витрат підприємства. При наявності власних основних фондів, витрати склали б значно меншу суму коштів. Умовні втрати бюджету по податку на прибуток становили близько 1082,9 тис. грн.

Принципово важливо відзначити, що у листопаді-грудні 2009 р. на ринку спостерігався значний ріст цін на цукор, проте підприємство не реалізувало у повній мірі вироблену продукцію. Умовні втрати бюджету по ПДВ – близько 88,8 тис. грн.

Джерело: власні дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Spence A. M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes / Spence A. M. – Cambridge : Harvard University Press, 1974. – 224 p.

2. Rothschild M. Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information / Rothschild M., Stiglitz J. // Quarterly Journal of Economics. – 1976. – Vol. 90, No. 4. – P. 629–649.

3. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism / Akerlof G. // Quarterly Journal of Economics, 1970. – Vol. 84. – P. 488–500.

4. Харт О. Д. Неповні контракти і теорія фірми / О. Д. Харт // Природа фірми: Походження, еволюція, розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ. А. В. Куликов; Наук. ред. пер. В. П. Кузьменко. – К. : А. С. К., 2002. – С. 189–216.

5. Harris M. Allocation mechanisms and the design of auctions / Harris M., Raviv A. // Econometrica. – 1981. – Vol. 49. – P. 1477–1499.

6. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Милгром П., Робертс Дж. ; Пер. с англ. Под редакцией И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. – Спб. : Экономическая школа, 2001. – Т. 1. – 468 с.

7. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2004. – 144 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).

8. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов / Б. В. Корнейчук. – М. : Гардарики, 2007. – 255 с.

9. Луць В. В. Контракти в підприємницькій діяльності: навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і допов. / В. В. Луць. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 576 с.

10. Одинцова М. И. Институциональная экономика : учеб. пособие / М. И. Одинцова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М. : Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2008. – 397 с.

11. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 416 с.

12. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учебник для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

13. Экономические системы: кибернетическая природа развития, рыночные методы управления, координация хозяйственной деятельности корпораций / Под. общ. ред. акад. РАН Н. Я. Петракова, д-ра экон. наук, проф. В. И. Видяпина, д-ра экон. наук, проф. Г. П. Журавлевой. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 384 с.

14. Тамбовцев В. Финансовый кризис и экономическая теория / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 133–138.

15. Bell S. A. The Role of the State and the Hierarchy of Money / Bell S. A. // Cambridge Journal of Economics, 2001. – Vol. 25, No 2. – P. 149–163.

16. Государственное регулирование рыночной экономики : учебник. Изд. 3-е, доп. и перераб. / Под общ. ред. В. И. Кушлина. – М. : Изд-во РАГС, 2008. – 616 с.

17. Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2009. – 158 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).

18. Cooter R. Law and Economics / Cooter R., Ulen T. // Addison Wesley Publishing Company; 3rd edition, 1999. – 545 p.

19. Posner R. Economic Analysis of Law / Posner R. // Aspen Publishers; 7th edition, 2007. – 816 p.

20. Galanter M. Justice in many rooms: Courts, private ordering and indigenous law / Galanter M. // Journal of Legal Pluralism. – 1981. – Vol. 19. – P. 1–47.

21. Macaulay S. Non-contractual relations in business: A preliminary study / Macaulay S. // American Sociological Review. – 1963. – Vol. 28. – P. 55–67.

22. Beale H. Contracts Between Businessmen: Planning and the Use of Contractual Remedies / Beale H. and Dougdale T. // British Journal of Law and Society. – 1975. – Vol. 2. – P 45–60.

23. Скоробогатов А. Теория организации и модели неполных контрактов / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 71–95.

24. Alchian A. Production, Information Costs and Economic Organization / Alchian A., Demsetz H. // American Economic Review. – 1972. – Vol. 62. – P. 775–795.

25. Мастен С. Е. Правовий базис фірми / Мастен С. Е. // Природа фірми: Походження, еволюція, розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ. А. В. Куликов; Наук. ред. пер. В. П. Кузьменко. – К. : А. С. К., 2002. – С. 266–288.

26. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Милгром П., Робертс Дж. ; Пер. с англ. Под редакцией И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. – Спб. : Экономическая школа, 2001. – Т. 2. – 422 с.

27. Kreps D. Corporate Culture and Economic Theory / Kreps D. ; Ed. by J. Alt, K. Shepsle // Perspectives on Positive Political Economy. – Cambridge : Cambridge University Press. – 1990. – P. 90–143.

28. Комлев Н. Г. Школьный словарь иностранных слов / Н. Г. Комлев. – М. : ЭКСМО-Пресс, 1999. – 384 с.

29. Юридична енциклопедія: В 6 т. Т.3: К-М. / Редкол. : Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К. : «Укр. енцик.», 2001. – 792 с.

30. Римское частное право : учебник / под. ред. проф. И. Б. Новицкого и проф. И. С. Перетерского. – М. : ИД "Юриспруденция", 2006. – 448 с.

31. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Блауг М. ; Пер. с англ., 4-е изд. – М. : "Дело Лтд", 1994. – 720 с.

32. Сміт Адам. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Сміт Адам ; Є. Литвин (наук. ред.), О. Васильєва (пер. з англ.). – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.

33. Tirole J. Incomplete contracts: where do we stand / Tirole J. // Econometrica. – 1999. – Vol. 67. – № 4. – P. 741–782.

34. Лаффон Ж. - Ж. Стимулы и политэкономия / Ж. - Ж. Лаффон ; пер. с англ. Н. В. Шиловой; под науч. ред. В. П. Бусыгина, М. И. Левина. – 2-е изд. – М. : Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2008. – 311 с.

35. Azariadis C. Implicit Contracts and Underemployment Equilibria / Azariadis C. // Journal of Political Economy. – 1975. – Vol. 83. – P. 1183–1202.

36. Baily M. Wages and Employment under Uncertain Demand / Baily M. // Review of Economic Studies. – 1974. –Vol. 41. – P. 37–50.

37. Gordon D. F. A Neo-classical Theory of Keynesian Unemployment / Gordon D. F. // Economic Inquiry. – 1974. – Vol. 12. – P. 431–459.

38. Нейман Дж. Фон. Теория игр и экономическое поведение / Нейман Дж. Фон, Моргенштерн О. ; Пер. с англ. под ред. и с доб. Н. Н. Воробьева. – М. : "Наука", 1970. – 708 с.

39. Уильямсон Оливер Итон. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация / Уильямсон Оливер Итон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

40. Коуз Р. Фирма, рынок и право : сборник статей / Р. Коуз ; Пер. с англ. Б. Пинскера, Науч. ред. Р. Капелюшников. – М. : Дело, 1993. – 192 с.

41. Simon H. Administrative Behavior / Simon H. // Free Press, 1997. – 384 p.

42. Baron D. Regulation and information in a continuing relationship / Baron D., Besanko D. // Information Economics and Policy. – 1984. – Vol. 1. – P. 267–302.

43. Dewatripont M. Renegotiation and Information Revelation over Time: The Case of Optimal Labor Contracts / Dewatripont M. // Quarterly Journal of Economics. – 1989. – Vol. 104. – P. 589–619.

44. Holmstrom B. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design / Holmstrom B., Milgrom P. // Journal of Law, Economics and Organization. – 1991. – Vol. 7. – P. 24–52.

45. Salanie B. The Economics of Contracts: A Primer / Salanie B. – MA, MIT Press,1997. – 232 p.

46. Словник іншомовних слів / За ред. члена-кореспондента АН УРСР О. С. Мельничука – К. : Головна редакція "Українська радянська енциклопедія", 1977. – 776 с.

47. Україна. Закони. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15.

48. Всесвітня історія: Новітні часи: 1914–1945 : підручн. для 10-го кл. серед. шк. / [М. Є. Рожик, М. І. Ерстенюк, М. С. Пасічник і ін.]. – К. : Генеза, 1998. – 230 с.

49. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: В 3 т. Т. 1, Кн. 1. Процесс производства капитала / Маркс К. ; пер. И. И. Степанова-Скворцова. – Л. : Политиздат, 1950. – 794 с.

50. Menard C. On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry / Menard C. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1996. – Vol. 152. – P. 154–183.

51. Соссье С. Теория оптимального контракта: моделирование контрактных отношений / Соссье С. // Институциональная экономика : учебник ; Под общ. ред. А. Олейника. – М. : Инфра–М, 2009. – С. 152–190.

52. Будущее институциональной теории (круглый стол ГУ – ВШЭ) // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 139–151.

53. Goetz C. J. Principles of Relational Contracts / Goetz C. J., Scott R. E. // Virginia Law Review. – 1981. – Vol. 67. – № 6. – P. 1089–1150.

54. Шаститко А. Механизмы корпоративного управления: место акционерных соглашений / А. Шаститко, Т. Радченко // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 49–61.

55. Турило А. М. Управління витратами підприємства : навч. посібник / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.

56. Нємцов В. Д. Менеджмент організацій : навч. посібник / В. Д. Нємцов, Л. Є. Довгань, Г. Ф. Сініок. – К. : ТОВ "УВПК", "ЕксОб", 2000. – 392 с.

57. Корпоративное управление : учеб. пособие / [Антонов В. Г., Крылов В. В., Кузьмичев А. Ю. и др.] ; под. ред. В. Г. Антонова – М. : ИД "Форум": ИНФРА-М, 2006. – 288 с.

58. Словарь по этике / Под ред. И. С. Кона. – 4-е изд. – М. : Политиздат, 1981. – 430 с.

59. Урбанович А. А. Психология управления : учебное пособие / А. А. Урбанович. – Мн. : Харвест, 2003. – 640 с.

60. Шепель В. М. Пособие по психологии для мастеров и бригадиров / В. М. Шепель ; 2-е изд., перераб. и доп. – М., Экономика, 1978. – 200 с.

61. Козлов Н. И. Как относиться к себе и людям, или Практическая психология на каждый день / Н. И. Козлов ; 3-е изд. перераб. и доп. – М. : Новая школа: АСТ-Пресс, 1997. – 320 с.

62. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Д. ; Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 190 с.

63. Den Hertog J. A. General Theories of Regulation / Den Hertog J. A. // Encyclopedia of Law and Economics, Edward Elgar, Cheltenham. – 2000. – Vol. 3. – P. 223–271.

64. Тамбовцев В. Л. Теории институциональных изменений : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2009. – 154 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).

65. Суслова Е. А. Конфликт как парадигма акмеологического взаимодействия в системе управленческой деятельности / Е. А. Суслова // Мир психологии. – 2005.– № 2.– С. 63–77.

66. Цой Л. Н. Конфликтология: от теории к практике / Л. Н. Цой // Мир психологии. – 2005.– № 2.– С. 47–63.

67. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics) : учебник / кол. авт.; под ред. проф. А. Г. Грязновой и проф. А. Ю. Юданова. – 3-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2007. – 672 с.

68. Журавлева Г. П. Экономическая теория и политика рыночной системы хозяйствования / Г. П. Журавлева , В. В. Смагина // Вольное экономическое общество России. Тамбовское региональное отделение. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 640 с.

69. Золин И. Социально-экономическое развитие: стратегия государственного регулирования / И. Золин // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 1. – С. 25–31.

70. Портер Майкл Э. Конкуренция / Портер Майкл Э. ; пер. с англ. – М. : Издателский дом "Вильямс", 2002. – 496 с.

71. Роузфілд С. Порівнюємо економічні системи / Роузфілд С. ; пер. з англ. – К. : "К. І. С.", 2005. – 370 с.

72. Ларин Ю. Частный капитал в СССР / Ю. Ларин // Антология экономической классики. Предисловие, составление И. А. Столярова. – М. : "ЭКОНОВ", "Ключ", 1993. – С. 435–483.

73. Posner R. Theories of Economic Regulation / Posner R. // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1974. – Vol. 5. – P. 335–358.

74. Stigler G. The Theory of Economic Regulation / Stigler G. // Bell Journal of Economics. – 1971. – Vol. 2. – P. 3–21.

75. Galbraith J. K. The Affluent Society / Galbraith J. K. – Mariner Books, 1998. – 288 p.

76. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: избр. / Кейнс Дж. М. ; пер. с англ. Е. В. Виноградова. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.

77. Самуэльсон П. Экономика / Самуэльсон П., Нордхаус В. ; пер. с англ. – М. : "Вильямс", 2000. – 688 с.

78. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Хикс Дж. Р. ; пер. с англ. – М. : "Прогресс", 1993. – 488 с.

79. Ігнатов С. Тенденції демографічних процесів у сільській місцевості Вінниччини та їх вплив на трудові ресурси села / С. Ігнатов // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 63–65.

80. Arrow K. J. Existence of Equilibrium for a Competitive Economy / Arrow K. J., Debreu G. // Econometrica. – 1954. – Vol. 22. – № 3. – P. 265–290.

81. Weber M. The Theory of Social and Economic Organization / Weber M. // Free Press. – 1997. – 448 p.

82. Хиллман А. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления: учеб. пособие / Арье Л. Хиллман ; науч. ред. пер. В. В. Бусыгин, М. И. Левин. – М. : Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2009. – 879 с.

83. Buchanan J. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy / Buchanan J., Tullock G. – Liberty Fund Inc., 1999. – 376 p.

84. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики / Бьюкенен Дж. // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 104–113.

85. Wicksell K. Finanztheoretische Untersuchungen: Nebst Darstellung Und Kritik Des Steuerwesens Schwedens / Wicksell K. – Nabu Press, 2010. – 374 p.

86. Brennan G. The Reason of Rules – Constitutional Political Economy / Brennan G., Buchanan J. – Cambridge University Press, 2008. – 168 p.

87. Мильчакова Н. Игра по правилам: "общественный договор" Джеймса Бьюкенена / Н. Мильчакова // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 114–121.

88. Меморандум "Про співробітництво між контролюючими органами міста і Радою підприємців при Вінницькому міському голові" від 20.11.2009 р [Електронний ресурс] : Офіційний сайт Вінницької міської ради. – Режим доступу : http://www.vmr.gov.ua/info.aspx?langID=1&pageID=18840.

89. Laffont J. - J. A Theory of Incentives in Procurement and Regulation / Laffont J. - J., Tirole J. – Cambridge MA : MIT Press, 1993. –731 p.

90. Vogelsang I. Incentive Regulation and Competition in Public Utility Markets: A 20-Year Perspective / Vogelsang I. // Journal of Regulatory Economics. – 2002. – Vol. 22. – P. 5–27.

91. Максимова Л. Про все потрохи: про село / Л. Максимова // Агро Перспектива. – 2009. – № 3. – С. 8–9.

92. Набок В. Хто кого? / В. Набок // Агро Перспектива. – 2009. – № 1. – С. 10–11.

93. Ушачев И. Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России / И. Г. Ушачев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 3. – С. 1–9.

94. Україна. Закони. Про сільськогосподарський перепис : Закон… від 23.09.2008 р. № 575-VI [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=575-17.

95. Україна. Закони. Про оренду землі : Закон… від 6.10.1998 р. № 161-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=161-14.

96. Mauro P. Corruption and Growth / Mauro P. // Quarterly Journal of Economics. – 1995. – Vol. 110. – № 3. – P. 681–712.

97. McChesney F. Money for Nothing. Politicians, Rent Extraction, and Political Extortion / McChesney F. – Cambridge : Harvard University Press, 1997. – 240 p.

98. Семцов В.М. Перспективи контрактного підходу у вирішенні соціально-економічних проблем на вітчизняних підприємствах / В.М. Семцов, І.В. Сташко // Матеріали XV міжнародної науково-практичної конференції ["Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика"] (Луцьк, 26-27 травня 2010 р.) / відп. ред. Л.Г. Ліпич. – Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2010. – С. 188-189.

99. Семцов В.М. Контракти: роль та значення в аграрному секторі економіки України / В.М. Семцов // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції ["Зрівноважений розвиток регіонів в умовах глобалізації"], (Житомир, 15-17 квітня 2010 р.). – Житомир: ПП "Рута", 2010. – С. 138-143.

100. Семцов В.М. До питання типології контрактів в економіці / В.М. Семцов // Матеріали VI регіональної науково-практичної конференції ["Теорія та практика сучасного підприємства в контексті парадигми економічної безпеки"], (Вінниця, 27-28 травня 2010 р.). – Вінниця: ВНТУ, 2010. – С. 143-151.

101. Семцов В.М. Методичні підходи до типології контрактів в економіці / В.М. Семцов // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2010. – №6. – С. 23-25.

102. Семцов В.М. Контрактний підхід як елемент державного регулювання економіки / В.М. Семцов // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції ["Розвиток агробізнесу в Україні: проблеми, пріоритети, перспективи"], (Житомир, 25-27 березня 2010 р.). – Житомир: Вд-во ЖДУ ім. І. Франка, 2010. – С. 121-125.

103. Семцов В.М. Державна допомога сільськогосподарським підприємствам: реальний стан та шляхи удосконалення / О.О. Мороз, В.М. Семцов // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – Хмельницький. – 2009. – №5. – Т.2 (136) – С. 255-258.

104. Семцов В.М. Проблеми ефективності державної допомоги сільськогосподарським підприємствам / О.О. Мороз, В.М. Семцов // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / За ред. М.І. Бахмата. – Кам’янець-Подільський. – 2009. Вип. 17, Т.3 – С. 107-110.

105. Амбросов В. Я. Информация о проведении регионального собрания Всеукраинского конгресса ученых экономистов-аграрников северо-восточного региона / В. Я. Амбросов // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 35–38.

106. Дем'яненко М. Я. Організаційно-економічний механізм кредитування аграрних підприємств / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 25–31.

107. Месель-Веселяк В. Я. Фінансування виробництва в сільськогосподарських формуваннях / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 18–23.

108. Пасхавер Б. Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б. Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 47–53.

109. Мельник Ю. Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю. Ф. Мельник, П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3–15.

110. Федоров М. М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов (доповідь) / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4–18.

111. Юрчишин В. В. До проблеми доведення до логічного завершення земельних та всіх інших сучасних аграрних перетворень / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 90–91.

112. Геєць В. М. Перспективи аграрних трансформацій та їх вплив на розвиток подій в економіці України / В. М. Геєць // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 11–14.

113. Проценко В. О. Організація корпоративних форм господарювання як фактор зростання економічної ефективності сільськогосподарського виробництва / В. О. Проценко // Економіка АПК. – 2003. – № 10. – С. 11–17.

114. Гошовська А. А. Оптимізація рішень при виборі організаційно-правової форми господарської діяльності / А. А. Гошовська // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 48–52.

115. Горпинич О. В. Напрями розвитку організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві / О. В. Горпинич // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 45–51.

116. Скальський В. В. Реформування сільськогосподарського виробництва на Хмельниччині / В. В. Скальський // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 38–41.

117. Захарченко В. І. Ринкові перетворення і формування територіально-галузевих корпоративних структур / В. І. Захарченко // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 113–118.

118. Україна. Закони. Про державну статистику : Закон… від 17.09.1992 р. № 2614-XII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний

сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2614-12.

119. Статистичний щорічник Вінниччини за 2009 рік / Головне управління статистики у Вінницькій області : під заг. ред. С. Ігнатова. – Вінниця, 2010. – 638 с.

120. Остарков Н. Проблемы корпоративного управления в России / Н. Остарков // Международная жизнь. – 2005. – № 2. – С. 125–131.

121. Радыгин А. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? / А. Радыгин, И. Сидоров // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 45–61.

122. Мокряк В. Корпоративне управління великими промисловими підприємствами: сучасний стан та актуальні проблеми / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 42–54.

123. Україна. Закони. Про приватизацію державного майна : Закон … від 04.03.1992 р. № 2163-XII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2163-12.

124. Черной Л. Эффективность корпоративных систем в открытой экономике / Л. Черной // Общество и экономика. – 2008. – № 2. – С. 65–83.

125. Россоха В. В. Економічний потенціал землі та проблеми його визначення в ринкових умовах господарювання / В. В. Россоха // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 107–109.

126. Пизенгольц В. М. Агрохолдинги – формирование устойчивого развития молочного скотарства / В. М. Пизенгольц // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 2. – С. 53–54.

127. Кириленко І. Г. Актуальні питання ринку земель сільськогосподарського призначення / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 44–46.

128. Наумов С. А. Совершенствование кооперации и интеграции в агропромышленных формированиях холдингового типа в Южном федеральном

округе / С. А. Наумов, О. И. Павлушкина // Достижения науки и техники АПК. – 2003. – № 9. – С. 4–7.

129. Ушачев И. Организационно-экономический механизм развития агрохолдингов / И. Ушачев, В. Арашуков // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 5. – С. 9–14.

130. Савченко Е. Стратегический курс развития аграрной экономики – создание крупных интегрированых формирований / Е. Савченко // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 5. – С. 2–8.

131. Организация и функционирование агропромышленных формирований холдингового типа / [И. Ушачев, А. Анисимов, А. Югай , В. Арашуков] // АПК: экономика, управление. – 2002. – № 3. – С. 25–35.

132. Мартемьянова Е. И. Некоторые аспекты управленческого учета в агропромышленных формированиях холдингового типа / Е. И. Мартемьянова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. – № 2. – С. 32–34.

133. Михалюк В. Холдинги та можливості їх створення в Україні: (на матеріалах комбікормової промисловості) / В. Михалюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2001. – № 4. – С. 7–9.

134. Сагдиев М. А. Интегрированные формирования в АПК / М. А. Сагдиев // Достижения науки и техники АПК. – 2004. – № 8. – С. 37–38.

135. Лубков А. Н. Интеграция и дезинтеграция в агропромышленном секторе экономики / А. Н. Лубков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 6. – С. 1–6.

136. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Робинсон Дж. – М. : Прогресс, 1986. – 471 с.

137. Загальнодоступна інформаційна база даних Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. stockmarket. gov. ua.

138. Коваль Л. П. Про застосування процедур банкрутства до сільськогосподарських підприємств / Л. П. Коваль // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 84–87.

139. Длугопольський О. В. Застосування системи міжбюджетних трансфертів у напрямі усунення проблем диспропорційного розвитку територій: міжнародна практика та реалії України / О. В. Длугопольський // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2009. – № 4. – С. 106–114.

140. Кириленко О. П. Забезпечення прозорості бюджетного процесу на місцевому рівні / О. П. Кириленко // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: [матеріали XV міжнародної наук. — практ. конф. (26–27 травня 2010 р.)] / відп. ред. Л. Г. Ліпич. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2010. – С. 228–230.

141. Орлюк О. Проблеми правового закріплення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування / О. Орлюк // Юридична Україна. – 2004. – № 1. – С. 27–38.

142. Табачун Б. М. Міжбюджетні відносини та напрями їх удосконалення / Б. М. Табачун // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол. : відп. ред. Є. І. Бойко. – Львів, 2009. –Вип. 2 (76). – С. 87–93.

143. Федоренко А. В. Дотація вирівнювання в системі інструментів реалізації бюджетної політики / А. В. Федоренко, Н. В. Вишневська // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: [матеріали XV міжнародної наук. — практ. конф. (26–27 травня 2010 р.)] / відп. ред. Л. Г. Ліпич. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2010. – С. 322–323.

144. Юрійчук С. М. Міжбюджетні відносини у системі регулювання місцевих бюджетів в Україні / С. М. Юрійчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 13. – С. 49–53.

145. Яценко Ю. О. Нова модель фінансового вирівнювання місцевих бюджетів в Україні / Ю. О. Яценко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 222–229.

146. Україна. Закони. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2456-17.

147. Knight J. Institutions and Social Conflict / Knight J. – New York : Cambridge University Press, 1992 – 252 p.

148. Колесов Д. В. Общественная роль деления и проблема конфликтов / Д. В. Колесов // Мир психологии. – 2005.– № 2. – С. 35–46.

149. Попов Е. В. Институты миниэкономики знаний / Е. В. Попов, М. В. Власов. – М. : Academia, 2009. – 288 с.

150. Україна. Закони. Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань : Закон… від 01.07.2004 р. № 1953-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1953-15.

151. Україна. Кабінет Міністрів. Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин : Постанова… від 31.12.2004 р. № 1782 [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1782-2004-%EF.

152. Україна. Кабінет Міністрів. Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів : Розпорядження… від 23.05.2007 р. № 308-р [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=308-2007-%F0.

153. Україна. Кабінет Міністрів. Про затвердження Порядку перерахування дотації вирівнювання, додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів та субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів,

а також міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами : Постанова… від 11.04.2002 р. № 490 [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=490-2002-%EF.

154. Демянишина О. А. Міжнародний досвід розвитку сільських територій: уроки для України / О. А. Демянишина // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 114–120.

155. Лугінін О.Є. Статистика : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / О.Є. Лугінін, С.В. Білоусова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 580 с.

156. Статистика : учебник / И.И. Елисеева [и др.]; под ред. И.И. Елисеевой. – М. : Проспект, 2010. – 448 с.

157. Харченко Л.П. Статистика : учебник для вузов / Л.П. Харченко, В.Г. Ионин, В.В. Глинский и др.; под ред. В.Г. Ионина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2008. – 445 с.

158. Справочник экономиста-аграрника / Н.П. Кононенко, Н.Я. Кушвид, П.Т. Саблук и др. ; Под ред. Н.П. Кононенко, Н.Я. Кушвида. – К. : Урожай, 1991. – 520 с.

159. Экономика, организация и планирование агропромышленного комплекса / В. Н. Нелеп, В. Г. Андрийчук, Н. И. Хорунжий и др. ; Под ред. В. Н. Нелепа – К. : Вища шк., 1989. – 528 с.

160. Хозяйственный расчет в сельскохозяйственных предприятиях. Справочник / А.В. Македонский, Д.Е. Ванин, Н.Ф. Соловьев и др. ; Под ред. А.В. Македонского. – К. : Урожай, 1990. – 200 с.

161. Справочник по планированию в агропромышленном комплексе / В.Д. Гревцов, С.С. Копнин, Б.Ф. Беспалый и др. ; Под ред. В.Д. Гревцова. – К. : Урожай, 1991. – 424 с.

162. Громов М.Н. Научная организация, нормирование и оплата труда на сельскохозяйственных предприятиях / М. Н Громов. – М. : Агропромиздат, 1991. – 383 с.

163. Настільна книга сільського господаря (фермера) / М. Я. Молоцький, О. Г. Денисенко, В. В. Юрчишин. – К. : Урожай, 1993. – 464 с.

164. Економіка виробництва зерна (з основами організації і технології виробництва) : монографія / [Бойко В. І., Лебідь Є. М., Рибка В. С. та ін.] ; за ред. В. І. Бойка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 400 с.

165. Гримак А. В. Функціонування та перспективи розвитку ринку продукції м'ясного скотарства : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / А. В. Гримак; Держ. вищ. навч. закл. "Держ. агроекол. ун-т". – Житомир, 2008. – 20 с.

166. Самойлик Ю. В. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємств м'ясопродуктового підкомплексу : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / Ю. В. Самойлик; Житомир. нац. агроекол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.

167. Ніколаєва А. М. Формування стратегії досягнення конкурентних переваг підприємств м'ясної промисловості : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / А. М. Ніколаєва; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2008. – 20 с.

168. Мартинчик О. А. Економічна ефективність галузі скотарства в сільськогосподарських підприємствах Північно-Західного Полісся : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / О. А. Мартинчик; Держ. вищ. навч. закл. "Держ. агроекол. ун-т". – Житомир, 2007. – 20 с.

169. Герасим М. П. Формування регіонального м'ясопродуктового підкомплексу АПК : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / М. П. Гарасим; Львів. нац. аграр. ун-т. – Л., 2008. – 20 с.

170. Дадак О. О. Вдосконалення економічних взаємовідносин та їх організаційних форм між підприємствами молокопродуктивного підкомплексу АПК : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / О. О. Дадак; Житомирський національний агроекологічний ун-т. – Житомир, 2009. – 20 с.

171. Русак О. П. Розвиток та підвищення ефективності функціонування підприємств з виробництва продукції птахівництва: автореф. дис. канд. екон. на-

ук : 08.00.04 [Електронний ресурс] / О. П. Русак; Житомир. нац. агроекол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.

172. Харенко А.О. Ефективність функціонування та перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / А. О. Харенко; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. – К., 2008. – 20 с.

173. Семцов В. М. Сучасний стан та проблеми корпоративного управління в Україні / В. М. Семцов // Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції ["Теорія та практика ринкових перетворень: економічний та соціальний контекст"], (Вінниця, 20-22 березня 2008 р.) Том ІІ. – Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2008. – С. 211-215.

174. Семцов В. М. Удосконалення корпоративного управління в умовах ринкових трансформацій / В. М. Семцов // Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції ["Економічна безпека сучасного підприємства"], (Вінниця, 23-24 травня 2008 р.) – Вінниця: "УНІВЕРСУМ-Вінниця", 2008. –С. 280-283.

175. Семцов В. М. Роль вищого менеджменту у формуванні ефективної моделі корпоративного управління в Україні / В. М. Семцов // Матеріали четвертої міжнародної науково-практичної конференції ["Розвиток наукових досліджень 2008"], (Полтава, 24-26 листопада 2008 р.) – Полтава: Вид-во "Інтер Графіка", 2008. – Т.15. – С. 29-32.

176. Семцов В. М. Трансформаційні процеси в аграрному секторі України / В. М. Семцов // Збірка наукових праць першої міжнародної науково-практичної конференції ["Трансформаційні реформи та антикризовий потенціал економіки в постсоціалістичних країнах"], (Вінниця, 23-24 квітня 2009 р.). – Вінниця: Вінницький кооперативний інститут, 2009. – С. 139-142.

177. Семцов В. М. Особливості реформування сільськогосподарських підприємств України / В. М. Семцов // Збірник матеріалів Всеукраїнського науково-практичного семінару ["Особливості реформування економіки України в

умовах глобальної економічної кризи"], (Вінниця, 23 квітня 2009 р.) – Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2009. – С. 124-126.

178. Семцов В. М. Інтеграційна динаміка підприємств у сучасному аграрному секторі України / О. В. Мороз, В. М. Семцов, Л. П. Руда // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: відп. ред. Є. І. Бойко. – Львів, 2009. – Вип. 2 (76). – С. 116-126.

179. Семцов В. М. Розвиток сільськогосподарських підприємств в умовах ринкових відносин / В. М. Семцов // Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції ["Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин"], (Умань, 5-6 червня 2009 р.) (Частина ІІ). – Умань: Видавець "Сочінський", 2009. – С. 126-127.

180. Семцов В. М. Інтегровані формування в АПК Вінницької області / О. О. Мороз, В. М. Семцов // Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції ["Місце та роль України в глобалізованому світі: економічні, політичні, культурні аспекти"], (Вінниця, 11-12 грудня 2009 р.) – Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2009. – С. 142-145.

181. Семцов В. М. Нові типи сільськогосподарських підприємств та їх вплив на розвиток аграрного сектора регіону / О. О. Мороз, В. М. Семцов // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук] – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. – 2010. – Вип. 6, Т. 2. – С. 262-270.

182. Семцов В. М. Проблеми розподілу фінансових ресурсів та розвитку сільських територій / В. М. Семцов // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки. – 2010. – Випуск 5, том 2. – С. 164-168.

183. Бакум В. В. Самоорганізація в агропромислових регіональних кластерах / В. В. Бакум // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 21–27.

184. Крисанов Д. Кластеризація економічної діяльності та обслуговування як інструмент сталого розвитку сільських територій / Д. Крисанов, Л. Удова // Економіка України. – 2009. – № 10. – С. 69–75.

185. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.

186. Морозов Н. М. Агропромышленные кластеры малой формы / Н. М. Морозов, М. А. Конаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 2 – С. 30–33.

187. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75–86.

188. Концепція кластерної політики в Україні / [В. Г. Федоренко, А. М. Тугай, А. Ф. Гойко, В. Б. Джабейло] // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 5–15.

189. Бутенко А. І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / А. І. Бутенко, Є. В. Лазарєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 25–28.

190. Артюх Т. О. Маркетингове забезпечення діяльності підприємств на овочевому ринку в структурі кластерних формувань / Т. О. Артюх // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 144–148.

191. Україна. Президент. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки : Указ… від 3.12.1999 р. № 1529/99 [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1529%2F99.

192. Україна. Закони. Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України : Закон … від 31.10.2008 р. № 639-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=639-17.

193. Україна. Закони. Про податок на додану вартість : Закон … від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=168%2F97-%E2%F0.

194. Чорна Л. О. Перспективи використання кластерних технологій у Вінницькому регіоні / Л. О. Чорна, С. В. Матусяк, О. Ю. Дан // Економіка та держава. – 2009. – № 3. – С. 28–29.

195. Интрилигейтор М. Российская экономика все еще нуждается в структурных реформах / М. Интрилигейтор // Проблемы теории и практики управления. – 2004 – № 3. – С. 6–11.

196. Современная идеологическая борьба: Словарь / Под общ. ред. Н. В. Шишлина; Сост. С. И. Беглов. – М. : Политиздат, 1988. – 431 с.

197. Как провести социологическое исследование: В помощь идеол. активу / Под ред. М. К. Горшкова, Ф. Э. Шереги. – М. : Политиздат, 1990. – 288 с.

198. Землянов В. М. Своя контрразведка: Практическое пособие. / В. М. Землянов ; под общ. ред. А. Е. Тараса. – Мн. : Харвест, 2002. – 416 с.

199. Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма / В. И. Ленин // Избранные сочинения. В 10-ти т. Т. 6. 1910 –1917. – М. : Политиздат, 1985. – С. 325–439.

200. Україна. Закони. Про фіксований сільськогосподарський податок : Закон… від 17.12.1998 р. № 320-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=320-14.

201. Україна. Закони. Про внесення змін до деяких законів України щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств : Закон… від 23.12.2004 р. № 2287-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2287-15.

202. Діхтяр В. Пільги на сучасний лад / В. Діхтяр // Агро Перспектива. – 2009. – № 7. – С. 10–13.

203. Операція "Бюджет" [Електронний ресурс]: Офіційний сайт ДПА України. – Режим доступу : http://www. sta. gov. ua.

204. Офіційний сайт Державної установи "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. smida. gov. ua.

205. Бродський М. Латифундисти не можуть працювати на фіксованому податку, а зернотрейдери отримувати повну вартість відшкодування ПДВ [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва. – Режим доступу : http://www. dkrp. gov. ua.

206. Слаута В. Мы создадим государственного зернотрейдера [Електронний ресурс]: Интернет-версия региональной газеты "Донбасс". – Режим доступу: http://donbass. ua/news/economy/2010/04/15/vice-premer-ministr-ukrainy-my-sozdadim-gosudarstvennogo-zernotreidera.

207. Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, через ринок нерухомого майна від 19.12.2008 р. № 265 [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Державного комітету фінансового моніторингу України. – Режим доступу : http://www. sdfm. gov. ua.

208. Україна. Закони. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон … від 14.05.1992 р. № 2343-XII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2343-12.

209. Україна. Закони. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон … від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=280%2F97-%E2%F0.

210. Україна. Закони. Кримінальний кодекс України від 5.04.2001 р. № 2341-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт

Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2341-14.

211. Конституція України: Прийнята на п’ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.

212. Laffont J. - J. The Politics of Government Decision-Making*:* A Theory of Regulatory Capture / Laffont J. - J., Tirole J. // Quarterly Journal of Economics. – 1991. – Vol. 106. – № 4. – P. 1089–1127.

213. Downs A. An Economic Theory of Democracy / Downs A. – Addison Wesley, 1997. – 310 p.

214. Olson M. The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups / Olson M. – Cambridge : Harvard University Press, 1971. – 186 p.

215. Migue J. - L. Controls Versus Subsidies in the Economic Theory of Regulation / Migue J. - L. // Journal of Law and Economics. – 1977. – Vol. 20. – P. 213–221.

216. Попов А. И. Экономическая теория : учебник для вузов. 4-е изд. / А. И. Попов. – Спб. : Питер, 2006. – 544 с.

217. Kalt J. P. Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics / Kalt J. P., Zupan M. A. // American Economic Review. 1984. – Vol. 74. – № 3. – P. 279–300.

218. Дієсперов В. С. Село і сільське господарство : суперечлива єдність / В. С. Дієсперов // Агроінком. – 2007. – № 5-6. – С. 29-35.

219. Кафлевська С. Г. Соціальна інфраструктура сільських поселень: регіональний аспект / С. Г. Кафлевська, Д. М. Любіна // Зб. наук. праць Вінницького нац. аграр. ун-ту. – 2008. – Вип. 36. – Т.1. – С. 174-178.

220. Малік М. Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 51-55.

221. Павлов О. І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель : монографія / О. І. Павлов. – Одеса : Астропринт, 2009. – 344 с.

222. Bernoulli D. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk / Bernoulli D. // Econometrica. – Vol. 22. – P. 23–36.

223. Kreps D. Notes On The Theory Of Choice / Kreps D. – Westview Press, 1988. – 224 p.

224. Nash J. Non-cooperative Games / Nash J. // Annals of Mathematics, 1951. – Vol. 54. – P. 286–295.

225. Acemoglu D. Economic Origins of Dictatorship and Democracy / Acemoglu D., Robinson J. – Cambridge University Press, 2005. – 432 p.

226. Aghion P. The Economics of Growth / Aghion P., Howitt P. – The MIT Press, 2009. – 512 p.

227. Smith A. The Wealth of Nations / Smith A. // Modern Library, 1994. – 1130 p.

228. Шиян А. А. Теоретико-ігровий аналіз раціональної поведінки людини та прийняття рішень в управлінні соціально-економічними системами : монографія / А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 404 с.

229. Acemoglu D. Introduction to Modern Economic Growth / Acemoglu D. – Princeton University Press, 2008. – 1088 p.

230. Acemoglu D. The Choice Between Market Failures and Corruption / Acemoglu D., Verdier T. // American Economic Review Papers and Proceedings. – 2000. – Vol. 90 – P. 194–211.

231. Mas-Collel A. Microeconomic Theory / Mas-Collel A., Whinston M. D., Green J. R. – Oxford: Oxford University Press, 1995. – 1008 p.

232. Семцов В. М. Кластери та потенціал контрактів в економіці / В. М. Семцов // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції ["Економічні, правові, інформаційні та гуманітарні проблеми розвитку України в умовах економічної нестабільності"], (Вінниця, 14 квітня 2010 р.). – Вінниця: Крок, 2010 – С. 23-27.

233. Семцов В. М. Роль фактору кластерної організації в аграрному секторі України / О. В. Мороз, В. М. Семцов // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2010 – № 3(27). – С. 82-88.

234. Семцов В. М. Теоретико-прикладне трактування ролі фактора кластерної організації в аграрному секторі України / В. М. Семцов // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 166-172.

235. Семцов В. М. Деякі аспекти трансформаційних процесів в аграрному секторі України / О. О. Мороз, В. М. Семцов, О. С. Штанько // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 85. – Харків: ХНТУСГ. – 2009. – С. 28-35.

236. Семцов В. М. Діяльність інтегрованих сільськогосподарських підприємств / О. О. Мороз, В. М. Семцов // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 96-103.

237. Семцов В. М. Контрактно-регулятивні основи потенціалу розвитку кластерної організації АПК / О.В. Мороз, В.М. Семцов, І.О. Мороз // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія : Економічні науки. – 2011. – Випуск 1. – С. 188-197.

238. Семцов В. М. Вплив розподілу фінансових ресурсів на розвиток сільських громад / О. В. Мороз, В. М. Семцов // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 37-45.

239. Мороз О. О. Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи : монографія / О. О. Мороз, В. М. Семцов. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.