

ТЕРНОПІЛЬСЬКА АКАДЕМІЯ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 338.43.431.4

БИДИК АЛЛА ГЕННАДІЇВНА

На правах рукопису

**ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ВИРОБНИЦТВА В АПК**

ДИСЕРТАЦІЯ

на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Спеціальність 08.07.02 – економіка сільського господарства і АПК

Науковий керівник :
доктор економічних наук, професор
Стельмашук Антон Михайлович

ТЕРНОПІЛЬ – 2004

З М І С Т

	стор.
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА В АПК	11
1.1. Сутність конкуренції і об'єктивна необхідність підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК	11
1.2. Основні види, форми і методи конкурентної боротьби	24
1.3. Методичні засади оцінки конкурентоспроможності виробництва в АПК	38
Висновки до розділу 1	54
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СЕРЕДОВИЩА І РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА В АПК	56
2.1. Економічна оцінка конкурентоспроможного середовища виробництва в АПК	56
2.2. Оцінка ресурсного потенціалу конкурентоспроможності і рівня його використання	71
2.3. Діагностика фінансово-економічного стану і конкурентоспроможності виробничих структур АПК	85
2.4. Рівень ефективності і конкурентоспроможності виробництва продукції АПК	97
Висновки до розділу 2	104
РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА В АПК	107
3.1. Інноваційно-інвестиційне забезпечення інтенсифікації і розширеного відтворення виробництва в АПК	107
3.2. Розвиток повноцінної ринкової інфраструктури в АПК	127
3.3. Удосконалення міжгалузевих економічних відносин в АПК	145
3.4. Державне регулювання і підтримка конкурентоспроможного	

розвитку виробництва в АПК	158
Висновки до розділу 3	173
ВИСНОВКИ	176
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	179
ДОДАТКИ	199

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний стан економіки нашої країни вимагає створення необхідних умов для забезпечення зростання конкурентоспроможності всіх її сфер, зокрема, агропромислового виробництва, де виробляється 90% продовольчої продукції, близько 35% валового внутрішнього продукту. Чим вища конкурентоспроможність суб'єктів аграрного ринку, тим вища ефективність їх господарської діяльності. Тому підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК має стати одним з найважливіших пріоритетів агропромислової політики України.

Дослідження проблеми конкурентоспроможності постійно проводилося у розвинутих країнах. Теоретичним надбанням є наукові праці економістів-дослідників різних часів: А. Сміта, Д. Рікардо, А. Курно, Е. Хекшера, Б. Оліна, Дж. Робінсон, Е. Чемберліна, П. Сраффа, Ф. Еджуорта, А. Лернера, Ф. Хайека, М. Портера, І. Ансоффа, А. Томпсона, А. Юданова, Г. Азоева та інших. Світові результати дослідження проблеми конкурентоспроможності неможливо автоматично і в повному обсязі впровадити у вітчизняну економіку, оскільки мають місце різні умови і рівні її розвитку.

Україна перебуває на етапі становлення ринкової економіки і відповідно вивчення проблеми конкурентоспроможності знаходиться у зародковому стані. Перші результати дослідження даної проблематики оприлюднені в наукових роботах вітчизняних економістів-дослідників В. Андрійчука, П. Гайдуцького, З. Кадюка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, О. Онищенко, Б. Пасхавера, П. Саблука, А. Стельмашука, В. Трегобчука, О. Шпичака та інших.

Не вирішеними залишаються проблеми: диспаритету цін на матеріально-технічні ресурси для сільського господарства і продукцію його виробництва; об'єктивних міжгалузевих розподільчих відносин у сфері

виробництва, заготівлі та переробки сільськогосподарської продукції; створення повноцінної ринкової інфраструктури АПК для матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва та збуту його продукції; ефективного державного регулювання і фінансової підтримки розвитку сільського господарства й інші, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності аграрної економіки.

Народногосподарська важливість вирішення проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва в АПК і недостатнє її вивчення в Україні зумовили вибір теми дисертаційної роботи, мету, структуру та напрямки дослідження і визначають її актуальність.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана відповідно до плану комплексної науково-дослідної теми кафедри аграрного бізнесу Тернопільської академії народного господарства „Розробка організаційно-технологічних і фінансово-економічних засад раціонального розвитку та ефективного функціонування підприємницьких структур АПК в умовах становлення ринкових відносин” (державний реєстраційний номер 0101U002360). Особисто автором виконано підрозділ “Економічна діагностика та оцінка конкурентоспроможності виробництва в АПК”.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних і методологічних основ та прикладних аспектів формування конкурентоспроможності виробництва в АПК, розробка шляхів її підвищення, спрямованих на забезпечення ефективного розвитку галузі.

Для досягнення поставленої мети були визначені такі основні завдання:

- дослідити соціально-економічну сутність конкуренції і конкурентоспроможності як економічних категорій та сформулювати визначення сутності поняття “конкурентоспроможність виробництва в АПК”;

- визначити структуру конкурентного середовища і механізм функціонування чинників конкурентних переваг агропромислового виробництва;
- провести економічну діагностику ресурсного потенціалу, фінансово-економічного стану та рівня конкурентоспроможності виробничих структур АПК;
- розрахувати техніко-економічні параметри інноваційно-інвестиційного забезпечення інтенсифікації агропромислового виробництва;
- обґрунтувати складові елементи і механізм функціонування ринкової інфраструктури в АПК;
- сформулювати основні напрямки удосконалення міжгалузевих економічних відносин і ціноутворення в АПК;
- розробити механізм державного регулювання і підтримки конкурентоспроможного розвитку сільського господарства.

Об'єктом дослідження є організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності виробничих структур АПК і їх продукції.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні, методичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК.

Методи дослідження. Дослідження проведено із застосуванням діалектичного та системного підходу до вивчення економічних процесів, використанням законодавчих і нормативних актів органів державної влади України з питань розвитку АПК, праць вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем конкуренції, конкурентоспроможності виробництва.

У процесі роботи застосовувалися такі методи економічних досліджень: системно-структурний, що використовувався при оцінці ресурсного потенціалу конкурентоспроможності підприємств; абстрактно-логічний, котрий застосовувався при визначенні чинників конкурентних

переваг підприємств; порівняльний і балансовий, на основі чого здійснювалася економічна діагностика підприємств; статистичних групувань і кореляційно-регресійного аналізу, за допомогою яких досліджувався зв'язок між чинниками конкурентних переваг і конкурентоспроможністю аграрних підприємств; графічний, експертних оцінок та інші, що використовувалися при прогнозуванні подальшого розвитку аграрного виробництва.

Інформаційною базою дослідження були законодавчі та нормативні акти Верховної Ради та Уряду України, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, Міністерства аграрної політики України, Міністерства екології та природних ресурсів України, матеріали регіональних органів управління АПК, первинна документація сільськогосподарських підприємств і зведені дані статистичної звітності по районах Тернопільської області, наукові джерела.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретичних та методичних основ ефективного функціонування механізму конкурентоспроможності аграрних підприємств як системи важелів та методів управління ефективністю виробництва з урахуванням державного регулювання і підтримки та інших чинників сталого розвитку сільського господарства в ринкових умовах.

Основні положення наукової новизни результатів дослідження полягають у наступному:

- уточнено сутність поняття "конкурентоспроможність виробництва в АПК" через виокремлення трьох складових – "конкурентоспроможність продукції", „конкурентоспроможність підприємств” „конкурентоспроможність виробництва”, що в сукупності становлять систему якісних економічних параметрів, враховують галузеву специфіку та відповідають вимогам ринку;
- визначено методичні підходи щодо створення системи ефективного функціонування і механізму підвищення конкурентоспроможності

- виробництва в АПК у ринкових умовах, котрі враховують особливості сільського господарства (імовірнісний і сезонний характер виробництва, низьку оборотність обігових коштів) та організаційно-економічні чинники його ефективного розвитку (паритет цін, ресурсний потенціал);
- розраховано оптимальні параметри технічного оснащення сільського господарства, що забезпечують беззбиткове використання і нормативну прибутковість технічних засобів, сприяють підвищенню технологічного рівня виробництва, зростанню його продуктивності та конкурентоспроможності;
 - обґрунтовано механізм формування і функціонування ринкової інфраструктури АПК на базі біржової системи, основою якої є низові ланки – агроторгові доми, мережа регіональних маркетингово-збутових центрів, що забезпечують повноцінне сервісне обслуговування виробництва, раціональне просування продукції від виробника до споживача, при якому скорочуються втрати продукції, зберігаються її споживчі якості та рівень конкурентоспроможності;
 - внесено пропозиції щодо удосконалення системи ціноутворення у міжгалузевих відносинах між виробництвом, заготівлею і переробкою сільськогосподарської продукції, в основі яких використана концепція ціни виробництва, обчислена за нормою прибутку на одиницю ресурсів з урахуванням обіговості оборотних засобів і забезпечення відшкодування витрат;
 - розроблено рекомендації щодо удосконалення механізму державної підтримки аграрного виробництва за рахунок використання прямих дотацій сільському господарству через систему ціноутворення, що охоплює всі вартісні складові відтворювального процесу, забезпечує прогнозовані темпи оновлення і розвитку виробництва;
 - запропоновано інноваційну модель розвитку АПК, котра передбачає формування на державному рівні механізму фінансової підтримки

впровадження досягнень науково-технічного прогресу, спрямованого, з одного боку, на стимулювання безпосередньо інноваційних процесів, а з іншого – на створення сприятливого економічного клімату для новаторської діяльності, що в сукупності забезпечить підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК.

Практичне значення одержаних результатів полягає у виробничій спрямованості теоретико-методологічних розробок, можливості підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК за рахунок використання системи організаційно-економічних чинників і державних регуляторів сталого розвитку сільського господарства в ринкових умовах. Висновки та пропозиції, отримані в процесі дослідження, сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності виробництва в АПК.

Отримані результати дисертаційного дослідження використовуються у навчальному процесі кафедри аграрного бізнесу Тернопільської академії народного господарства при викладанні дисциплін “Економічна діагностика підприємств”, “Економіка та організація інноваційної діяльності” (довідка № 128-06/417 від 21.01.2003 р.).

Розроблені пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК використано Тернопільським управлінням сільського господарства та продовольства облдержадміністрації при підготовці прогнозних показників розвитку агропромислового комплексу області (довідка № 10-4/25-9 від 20.01.2003 р.), а також агропромисловими формуваннями Чортківського району Тернопільської області для проведення їх економічної дігностики, санації і обґрунтування стратегії діяльності (довідка № 46 від 30 січня 2003 р.).

Результати дослідження можуть бути також використані регіональними центрами наукового забезпечення агропромислового виробництва при розробці економічних, еколого-економічних програм і проектів сталого розвитку сільськогосподарського виробництва та обґрунтуванні ринкової стратегії розвитку організаційно-правових форм господарювання.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною працею. Усі наукові результати дослідження отримані автором особисто. У роботі викладено авторський підхід до вивчення проблеми конкурентоспроможності виробництва в АПК та обґрунтовано шляхи її вирішення.

Апробація результатів дисертації. Основні теоретичні положення і практичні результати дисертаційного дослідження оприлюднено на науково-практичних конференціях: “Аграрна реформа та розвиток інфраструктури аграрного ринку” (м. Тернопіль, ТАНГ, 2001 р.), “Сучасний стан і перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу в Україні” (м. Чортків, Інститут підприємництва і бізнесу ТАНГ, 2001 р.), “Організація аграрного ринку в регіоні” (м. Тернопіль, ТАНГ, 2002 р.), “Україна в умовах ринкової трансформації економіки і сучасних форм господарювання” (м. Чортків, Інститут підприємництва і бізнесу ТАНГ, 2002 р.), “Село на перехресті доріг: 2002-2003 рр.” (м. Заліщики, Аграрний коледж ім. Є. Храпливого, 2003 р.).

Публікації. За результатами виконаних досліджень опубліковано 15 наукових праць, у тому числі 6 у фахових виданнях. Загальний обсяг публікацій – 6,35 друк. арк., що належать особисто автору, з них у фахових виданнях – 2,7 друк. арк.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА В АПК

1.1 Сутність конкуренції і об'єктивна необхідність підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК

Конкуренція (лат. *conspicere* – зіштовхуюсь) – економічне суперництво і боротьба між приватними і колективними товаровиробниками та продавцями товарів і послуг за якнайвигідніші умови їх виробництва і збуту, за привласнення найбільших прибутків, в процесі якого стихійно регулюються пропорції суспільного виробництва [44, с.818].

Конкуренція є центром ваги всієї системи ринкового господарства. Вона генерує дійові стимули для покращення діяльності господарюючого суб'єкта [6, с.5]. Вона – рушійна сила ринкової економіки. В умовах конкуренції перемагає той, хто створює високоякісну продукцію при найменших витратах виробництва. Конкуренція є об'єктивним економічним законом розвинутого товарного виробництва, формами вияву якого є боротьба за виживання, за одержання місця на ринку, за привернення уваги споживачів до своєї продукції [29, с.175]

Огляд літературних джерел досліджуваної проблеми стверджує, що перші найбільш ґрунтовні теоретичні положення про рушійні сили конкуренції з'явилися в середині XVIII ст. Основна заслуга в цьому належить класичній політичній економії.

Вперше теорія конкуренції була узагальнена Адамом Смітом у роботі "Дослідження про природу і причину багатства народів" (1776 р.). Новизна його роботи полягала в тому, що він уперше:

- 1) сформулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни (при скороченні пропозиції) і знижує ціни (при надлишку пропозиції);
- 2) обґрунтував головний принцип конкуренції – принцип "невидимої руки", відповідно до якого, "смикаючи" за ниточки маріонеток – підприємців,

"рука" змушує їх діяти відповідно до деяких "ідеальних" планів розвитку економіки, безжалісно витісняє фірми, зайняті виробництвом непотрібної ринку продукції;

3) розробив теоретично дуже тонкий і гнучкий механізм конкуренції, що об'єктивно врівноважує галузеву норму прибутку, призводить до оптимального розподілу ресурсів між галузями;

4) визначив основні умови ефективною конкуренції, які включають наявність великої кількості продавців і покупців, мобільність використовуваних ресурсів, неможливість кожного продавця впливати на зміну ринкової ціни товару;

5) розробив модель посилення і розвитку конкуренції, довів, що в умовах ринкових відносин можливо максимальне задоволення потреб споживачів і найкраще використання ресурсів у масштабі суспільства в цілому [6, с.5-6].

А. Сміт довів, що конкуренція є зрівноважувальним механізмом – оптимізує розподіл ресурсів за умов досконалої конкуренції. Вона зрівноважує норми прибутку, сприяє оптимальному розподілу праці та капіталу.

Відповідний внесок у розвиток теорії конкуренції Адама Сміта внесли: Д. Рікардо, Д. Мілль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Хайне, Ф. Хайек, Ф. Найт, К. Макконнелл, С. Брю, М. Портер, Г. Азоев, Ю. Коробов, Л. Раменський, Д. Юданов та ін.

Розвиваючи ідеї цінового регулювання ринку за допомогою конкуренції, Д. Рікардо [158] побудував теоретичну модель досконалої конкуренції. Він сформулював теорію порівняльних переваг і сконцентрував увагу на функціонуванні системи в довгостроковій перспективі.

Значний внесок у теорію конкуренції зробив також Д. Мілль [110]. Він вивів рівняння міжнародного попиту, виокремив так звані неконкуруючі групи на ринку, розробив потрібну класифікацію цінової еластичності попиту, а також поняття економії альтернативних витрат.

Сучасний американський економіст П.Хайне відзначив, що конкуренція є прагненням якнайкращого задоволення критеріям доступу до рідкісних благ [33, с.21].

Ф. Найт характеризував конкуренцію як ситуацію, у якій конкуруючих одиниць багато і вони незалежні [209, с.76].

К. Макконелл і С. Брю вважали, що конкуренція – це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для них вільно виходити на ринок і залишати його [97, с.53].

Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями [243, с.391].

Нобелівський лауреат по економіці 1974 р., австрійський вчений Ф. Хайек стверджував, що конкуренція – процес, за допомогою якого люди одержують і передають знання. На його думку, на ринку тільки завдяки конкуренції приховане стає явним [225, с.176].

У своїй книзі „Міжнародна конкуренція” М. Портер відзначає, що конкуренція – динамічний процес, безупинно мінливий ландшафт, на якому з’являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти [130, с.53].

Г. Азоев під конкуренцією розуміє суперництво на якому-небудь поприщі між окремими юридичними чи фізичними особами (конкурентами), зацікавленими в досягненні однієї і тієї ж мети [6, с.7].

А. Юданов стверджує, що ринкова конкуренція – боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яку вони ведуть на доступних сегментах ринку. Він вважає, що дотепер у світі відсутнє єдине поняття "конкуренція", оскільки вчені дотримуються одного з трьох трактувань конкуренції: поведінкової, структурної, функціональної [245, с.8].

К. Маркс у праці "Капітал" доповнив модель досконалої конкуренції з позиції закону вартості. На його думку, теорія конкуренції, доповнена теорією монополії, завершує економічний "набір інструментів", необхідний для аналізу структури сучасної галузі.

Неокласична школа, розквіт якої припав на XIX ст., точніше й повніше розкрила вплив досконалої конкуренції на цінову систему. А. Маршалл, розвиваючи основні положення класиків, послідовно й повно обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої конкуренції і дії законів граничної корисності та граничної продуктивності. Він, обґрунтовано критикуючи "умовності" моделі досконалої конкуренції, створив засади теорії нової моделі конкуренції – монополістичної. Згідно з А. Маршаллом, монополія є окремим випадком на загальному тлі необмеженої конкуренції та механізму її ціноутворення [101, с.162].

Наприкінці XIX – на початку XX ст. погляди на конкуренцію та її роль в економіці істотно змінилися. Незадоволення існуючою моделлю досконалої конкуренції здебільшого зумовлювалось надмірною увагою лише до одного виду конкуренції – цінової та неспроможністю розкрити за її допомогою сутності конкурентної діяльності. В економічній концепції досконалої конкуренції нехтувалась динаміка конкурентної діяльності, ігнорувалась важливість часового фактора і лише поверхово мотивувалась активність конкурентів.

Хронічний дефіцит платоспроможного балансу багатьох європейських країн, різке сповільнення темпів зростання експорту посилили могутність монополій. Наслідки першого етапу загальної кризи на початку XX ст. підтвердили неспроможність підходів невтручання у процес встановлення ринкового балансу. Однак до кризи 1929-1933 рр. та виходу друком праці Дж. Кейнса "Загальна теорія зайнятості, процента і грошей" (1936) цей процес мав фрагментарний характер.

З появою праці П. Сраффи "Закони отримання доходів в умовах конкуренції" (1926) між представниками неокласичної школи та нового напрямку виникли дискусії щодо питань ціноутворення. П. Сраффа довів, що з розширенням масштабів виробництва великі підприємства отримують додаткові переваги, які можна реалізувати, лише порушуючи дію механізму

досконалої конкуренції та безпосередньо впливаючи на ціноутворення [74, с.367].

Досконала конкуренція зберігалась до середини ХХ ст., коли почали реально проявлятися і набирати сили процеси монополізації. У вільному ринку, на думку українського науковця Б. Гаврилишина, начебто вмонтовані саморуйнівні сили – монополістичні тенденції, які його пошкоджують, усуваючи конкуренцію. Небезпека конкуренції штовхає підприємців на спроби ухилитися від неї, убезпечитися від економічного ризику. А це можливо лише через завоювання монопольного становища на ринку [122, с.192].

Дж. Робінсон і Е. Чемберлін підбили підсумки дискусії про характер ціноутворення в умовах монополії та про виникнення нецінових форм конкуренції. Е. Чемберлін довів, що існує спеціальний вид монополії, який утворює необхідну складову конкурентної ринкової системи. У теорії недосконалої конкуренції Дж. Робінсон працювала над вивченням механізму формування цін за умов, коли кожний виробник може бути монополістом власної продукції [248, с.176].

Значний внесок у розвиток теоретичних моделей олігополістичної конкуренції та монополії зробили А. Курно (теорія чистої монополії та дуополії), Ф. Еджуорт (математичний опис моделей олігополії і монополії), А. Лернер (монопольна влада та її оцінка) та К. Вікселль (конкуренція і цінова дискримінація) [28, с.103].

Таким чином, до кінця ХХ ст. було розроблено теоретичні моделі конкуренції (досконалу, монополістичну, олігополію і монополію), відповідно сформувалося загальне уявлення про сутність конкуренції та її основні рушійні сили.

Літературне дослідження поняття конкурентоспроможності засвідчує, що ця категорія має різні тлумачення в економічній літературі. Для її характеристики використовується поняття порівняльних витрат (Д. Рікардо), порівняльних переваг (Є. Хекшер, Б. Олін), порівняння конкурентних

переваг, факторів управління та продуктивності використання ресурсів (М. Портер), конкурентного статусу фірми (І. Ансофф).

Незважаючи на різні підходи до визначення суті поняття, усі дослідники відмічають порівняльний і часовий (динамічний) характер цього показника.

Порівняльний характер означає те, що конкурентоспроможність не є явищем, притаманним конкретному об'єкту. Вона не витікає з його внутрішньої природи, а проявляється тільки за умов порівняння цього об'єкта з іншими. Виходячи з цього, можна стверджувати, що конкурентоспроможність виробництва доцільно оцінювати шляхом порівняння найбільш суттєвих показників його діяльності. Результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентоспроможності.

Часовий характер (динамічність) означає, що досягнутий в окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності виробництва, зокрема аграрного, не може розглядатися як довгострокова характеристика ринкової позиції незалежно від його ефективності. В процесі динамічного розвитку окремі виробництва, залежно від ступеня використання своїх потенційних можливостей, втрачають досягнуті позиції, відповідно знижуючи чи підвищуючи рівень конкурентоспроможності.

На початку 80-х років ХХ ст. на Заході розвинувся відносно новий напрям у конкурентній теорії фірми – власне еволюційний підхід, який розробили С. Вінтер і Р. Нельсон, прагнучи позбутися орієнтації на теорію загальної рівноваги, яка головною проблемою економічного розвитку визнавала ефективний розподіл ресурсів з урахуванням наявних технологій [97, с.54].

Поява цього напрямку пов'язана також з осмисленням глобального висновку Й. Шумпетера про те, що теорія загальної рівноваги зосередила увагу на питаннях, які у тривалій перспективі матимуть другорядне значення порівняно з питанням про те, як капіталістичні економіки розвивають, перевіряють та обирають нові й досконаліші способи дій [74, с.392].

В зв'язку з динамічністю переваги деякі дослідники використовують поняття "життєвий цикл конкурентної переваги". Окремі етапи життєвого циклу конкурентної переваги – становлення, прискорене зростання, обмежене зростання, зрілість, спад – пов'язуються з рівнем використання ресурсного потенціалу підприємства та ефективністю його конкурентної стратегії.

З урахуванням розглянутих висловів і зауважень нами пропонується наступне визначення: **конкуренція** – процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для максимального задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб, досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами в рамках законодавства. Конкуренція є рушійною силою розвитку суб'єктів і об'єктів управління, суспільства в цілому.

Конкуренція виконує функції регулювання, мотивації, розподілу, контролю.

Завдяки функції регулювання основні виробничі фактори спрямовуються в ті сфери, де існує найбільша потреба в них і де вони можуть бути використані з максимальною ефективністю.

Функцію мотивації конкуренція виконує шляхом стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності до створення кращої за якістю та нижчої за собівартістю продукції.

Функція розподілу проявляється в тому, що прибуток перерозподіляється на користь найпродуктивнішого виробництва, де найбільш ефективно використовуються ресурси.

Функція контролю обмежує односторонні дії суб'єктів підприємництва і надає споживачу можливість вибору. Тобто, конкурентний механізм не дозволяє будь-кому з суб'єктів підприємництва безроздільно господарювати на ринку та диктувати споживачам свою волю.

Розглядаючи питання становлення та розвитку конкуренції в історичному аспекті слід відзначити, що цей процес розпочався на третьому етапі розвитку – в епоху неоліту, коли появилися мідні знаряддя праці,

відбувся перший великий суспільний поділ праці, почала розвиватися система обміну і виник додатковий продукт, поступово стала виникати землеробська община і появилася приватна власність.

Конкуренція стала посилюватися із здійсненням другого й третього великих суспільних поділів праці, відокремленням ремесла від землеробства, торгівлі від виробництва і появою класу купців-професіоналів, які торгували коштовними металами, шкірою, тканинами тощо. Зокрема, через механізм ринку відбувалася конкуренція дешевої рабської праці й дрібних власників-селян у виробництві сільськогосподарської продукції.

В період феодалізму конкурентна боротьба посилилася з формуванням єдиного ринку і поживленням обміну між окремими містами. Колективними товаровиробниками були великі феодальні маєтки та латифундії, корпорації, в які об'єднувалися ремісники й купці, а також державні майстерні з виготовлення зброї, тканин тощо.

На нижчій стадії розвитку капіталістичного способу виробництва (початок XVI – кінець XIX ст.), в період поділу капіталу на промисловий, торговельний і банківський, створилися окремі угруповання капіталістів, які вступали між собою у конкурентну боротьбу за ціни, сфери вкладання капіталу, величину привласнюваного прибутку та ін. Суперечності між суб'єктами різних форм капіталу, капіталістичної власності стали внутрішніми суперечностями закону конкуренції і доповнили конкуренцію між покупцями товарів і послуг, між найманими працівниками на ринку робочої сили, між орендарями і власниками в сільському господарстві.

В останній третині XIX ст. конкуренцію супроводжувала зростаюча диференціація дрібних товаровиробників, власників малих та середніх капіталістичних підприємств. На ці процеси значно впливали закони розвитку технологічного способу виробництва, спільні закони товарного виробництва, науково-технічний прогрес та ін. Вони зумовили зростання оптимальних розмірів підприємств, комбінування виробництва (поєднання різних видів виробництва на одному підприємстві) та диверсифікації

(розширення номенклатури продукції, яку випускають окремі підприємства). В результаті цього вільна конкуренція зумовила розвиток концентрації та централізації виробництва й капіталу і спричинила виникнення монополій.

Зв'язок між конкуренцією і монополією було відмічено ще класиками економічної теорії (А. Маршалл), які стверджували, що більшість трестів з ознаками монополії "створювалися шляхом об'єднання незалежних підприємств" [101, с.164].

На основі вільної конкуренції в умовах розвитку технологічного способу виробництва виникли міжнародні монополії. Відповідно, конкурентна боротьба ведеться між гігантськими монополістичними об'єднаннями однієї і багатьох країн, всередині них, між державними, монополістичними (в т.ч. олігополістичними та змішаними) компаніями, а також між підприємствами немонополізованого сектора економіки і різними формами власності. Внаслідок цього відбувається модифікація специфічних і спільних законів конкуренції, виявом якої є те, що вільна конкуренція перетворюється з регульованої на національному рівні на регульовану на міжнародному рівні.

Таким чином, в кожній формації спільний економічний закон конкуренції конкретизувався у специфічних законах конкурентної боротьби.

Світовий досвід засвідчує, що в усіх країнах і в усі часи, незалежно від характеру існуючої політичної чи соціальної системи мали місце факти прояву недобросовісної конкуренції. Поява й широке розповсюдження монопольних угод і договорів приєднання спричинювали створення монопольних утворень, діяльність яких порушувала вільну конкуренцію. Для забезпечення нормальних умов функціонування економіки використовувалася відповідна система державного регулювання, що упорядковувала конкурентну боротьбу та діяльність монополій.

Сучасна державна політика у створенні конкурентних переваг має зосереджувати зусилля, насамперед, на тих напрямках, де роль держави

незамінна – на розвитку загальної інфраструктури, освіти, науки, створенні цивілізованого нормативно-правового поля конкуренції.

Одним з регуляторів пропорцій суспільного виробництва є економічна конкуренція. Вона є чинником утворення середньої норми прибутку, формування ринкової вартості товару, диференціації товаровиробників за доходами, реалізації матеріального інтересу товаровиробників. Вона розглядається як оптимальний засіб забезпечення попиту й пропозицій в економіці та задоволення інтересів споживачів і всієї економіки в цілому.

Глибинне коріння економічної конкуренції як механізму ринкової рівноваги має свій початок в матеріальних потребах та інтересах людини. Переплітаючись і стикаючись, економічні інтереси (а це усвідомлені потреби конкретної людини) висвічують усю гаму економічних відносин і механізмів, що їх збалансовує ринок. Саме в ринково-конкурентному середовищі економічні інтереси формуються в ринкову складову суспільної необхідності.

На сучасному етапі економічних перетворень вагомим чинником оздоровлення економіки, зокрема аграрної, що потерпає від значного скорочення внутрішнього попиту на агропромислову продукцію, може стати тільки істотне розширення зовнішньої торгівлі. Для України цей чинник має особливе значення тому, що він сприятиме прискоренню ринкової трансформації економіки, входженню її до регіональних та світових товарних ринків і створенню валютних резервів, необхідних для модернізації та структурної перебудови агропромислового виробництва. Проте розраховувати на успішну торгівлю можуть лише країни, які мають відповідну конкурентоспроможну економіку.

Традиційно конкурентоспроможність трактується як здатність діяти в умовах ринкових відносин і отримувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки продукції на високому якісному рівні [45, с.164].

Огляд літературних джерел дає підстави стверджувати, що конкурентоспроможність – це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюється на всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови і дійової агропромислової політики.

Таким чином, **конкурентоспроможність** – стійке становище продуцента країни на внутрішньому і зовнішньому ринках, зумовлене економічними, соціальними і політичними чинниками, його здатність протистояти міжнародній конкуренції.

На сучасному етапі розвитку розвитку аграрної економіки найважливішим пріоритетом агропромислової політики України має стати підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників. Це повинно знайти всебічну активну підтримку в діях Верховної Ради та Уряду і вплинути на формування сприятливого нормативно-правового поля конкуренції.

Конкурентоспроможність агропромислового виробництва залежить від природно-кліматичних умов і особливостей сільського господарства, безпосередньо визначається наявністю в ньому конкурентоспроможних галузей і підприємств. В основі їх комплексної оцінки лежить конкурентоспроможність продукції.

Конкурентоспроможність продукції – це порівняльна характеристика, яка визначає відмінність аналізованої продукції від аналогів конкурента і містить комплексне оцінювання сукупності її властивостей щодо виявлених вимог ринку чи якостей іншого товару.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна його характеристика, що відображає ступінь переваги сукупності показників оцінки діяльності підприємства, котрі визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників підприємств-конкурентів.

Конкурентоспроможність виробництва в АПК характеризується сукупністю показників функціонування галузей і діяльності виробничих структур, що визначають їх стабільний розвиток і успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вона оцінюється рівнем конкурентоспроможності окремих його підприємств і їх продукції.

Конкурентоспроможність виробництва в АПК значною мірою залежить від ресурсозабезпечення.

Аналізуючи цю проблему в історичному аспекті слід відзначити, що спочатку враховувалася залежність від наявності трьох основних чинників виробництва – природних ресурсів, трудових ресурсів та капіталу. З розвитком виробництва і технічним прогресом конкурентоспроможність стали визначати чинники вищого рівня, так звані розвинуті – це, насамперед, інфраструктура, науковий потенціал, рівень освіти населення тощо. Визначальну роль у створенні конкурентних переваг агропромислового виробництва відіграють спеціалізовані чинники, спеціальна інфраструктура, спеціальні знання у вигляді науково-технічних баз даних, наявності фахівців відповідного профілю знань тощо.

Аналіз рівнів забезпеченості України основними чинниками виробництва та ефективності їх використання у порівнянні з економічно розвинутими країнами світу свідчить, що наша держава має досить високий рейтинг у забезпеченості сільгоспугіддями, трудовими ресурсами, науковим потенціалом, але за ефективністю використання цих чинників Україна посідає останні місця [189, с.401].

Разом з тим світовий досвід свідчить, що наявність чинників виробництва є важливою, але недостатньою умовою успішної конкуренції. Для цього ще потрібні певний попит на продукцію, зокрема, вимогливі споживачі, конкурентоспроможні постачальники і суміжники, сумлінне ведення конкуренції, відповідна стратегія підприємств щодо їх розвитку і підвищення конкурентоспроможності.

Нажаль, практична відсутність конкуренції на внутрішньому ринку, його незначна місткість і патологічна невибагливість українських споживачів не дозволяють створити належні умови для зростання конкурентоспроможності вітчизняної агропромислової продукції. Підприємства не можуть виробляти конкурентоспроможну продукцію для зовнішніх ринків, якщо вона низької якості на внутрішньому.

Конкурентоспроможність виробництва в АПК в значній мірі залежить від зовнішнього середовища, основу якого складає політика держави щодо розвитку сільського господарства і пов'язаних з ним галузей агропромислового комплексу.

У справі розвитку конкурентоспроможності виробництва в АПК агропромислова політика має бути спрямована на розв'язання наступних завдань:

- вдосконалення нормативно-правової бази розвитку конкурентного середовища, недопущення проявів монополізму на внутрішньому ринку і створення рівних умов для конкуруючих суб'єктів;

- розвиток вимогливого попиту на продукцію і послуги шляхом введення прогресивних стандартів якості, розширення правової бази споживчих товариств, поширення достовірної інформації про товари та послуги;

- стимулювання підприємств до проведення глобальної стратегії щодо перспектив розвитку, підвищення ефективності, конкурентоспроможності та розширення експорту;

- постійний розвиток і вдосконалення інфраструктури – транспорту, телекомунікацій, зв'язку, освіти, охорони здоров'я і науки;

- проведення узгодженої міжнародної структурної політики щодо розвитку конкурентоспроможності продуцентів і забезпечення рівних умов конкуренції.

Таким чином, проводячи активну агропромислову політику, інструментом якої є добросовісна конкуренція, можна досягти бажаного

узгодження інтересів держави і суб'єктів господарювання. При цьому держава тільки створює відповідні умови для виникнення і поліпшення чинників конкурентних переваг, а безпосередньо створюються ці переваги товаровиробниками.

1.2. Основні види, форми і методи конкурентної боротьби

Конкурентна боротьба – це динамічний процес, що прискорює розвиток виробництва, служить кращому забезпеченню ринку товарами. Вона представляє цивілізовану, легалізовану форму боротьби за існування і є одним з найбільш дієвих механізмів відбору і регулювання в ринковій економіці. Внаслідок існування конкурентної боротьби, яка є основним рушійним елементом ринку, підприємства вимушені знижувати витрати виробництва, покращувати якість товарів і послуг тощо.

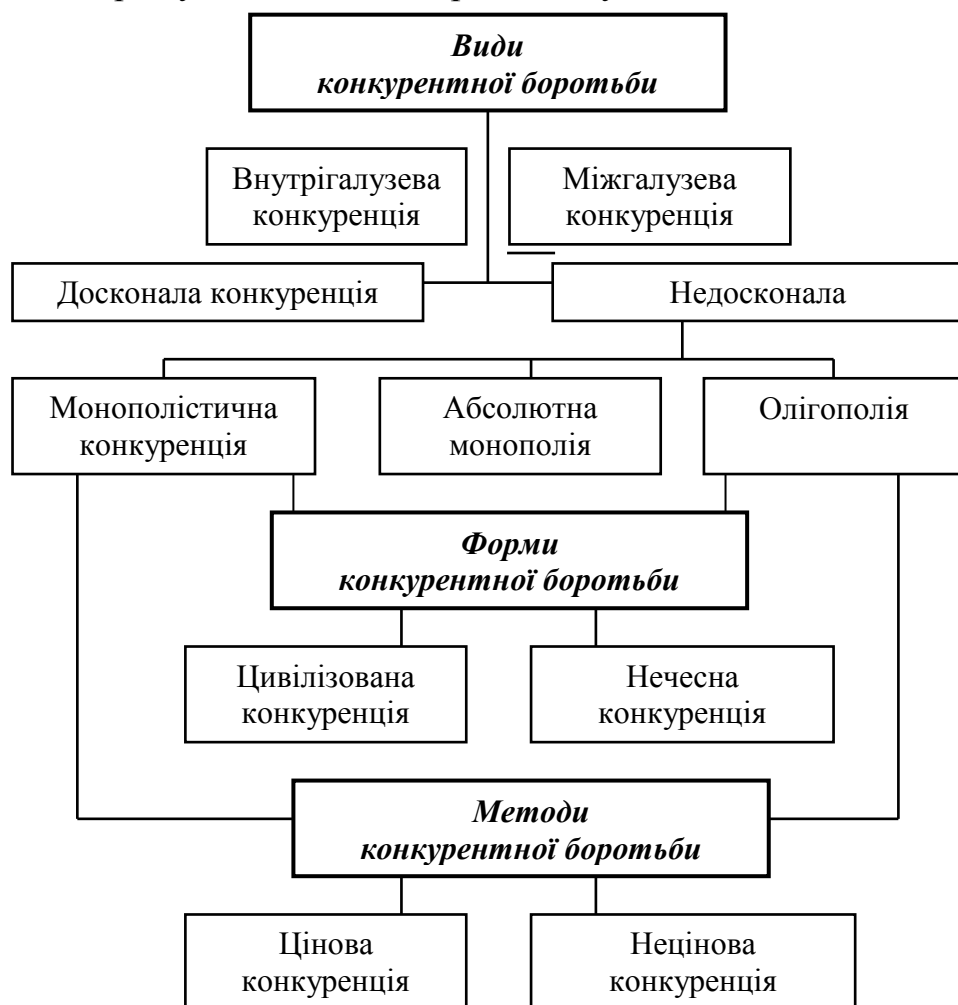


Рис.1.1. Структура конкурентної боротьби

Структурна характеристика видів, форм і методів конкурентної боротьби представлена відповідною схемою (рис.1.1).

Розрізняють два види конкуренції: внутрішньогалузеву і міжгалузеву. Внутрігалузєва конкуренція характеризує собою боротьбу між товаровиробниками в одній галузі народного господарства за зниження витрат виробництва, цін, поліпшення якості продукції, розширення ринків збуту тощо [44, с.820]. Вона є типовою формою конкурентної боротьби на нижчій стадії розвитку капіталізму, коли в кожній галузі існували десятки підприємств.

Внаслідок внутрігалузєвої конкуренції різні індивідуальні вартості товарів перетворюються на єдину ринкову вартість і ринкову ціну. Це пов'язано з тим, що ринкова вартість визначається витратами суспільно необхідної праці на підприємствах, які виробляють основну масу продукції в цій галузі, оскільки на них встановлюється середній рівень продуктивності й інтенсивності праці, середній рівень кваліфікації працівників, навичок, що формує суспільно необхідні витрати праці на них, які є основою ринкової вартості.

Підприємства, на яких індивідуальна вартість товарів нижча від ринкової, отримують додатковий прибуток, а ті, на яких вона вища, не зможуть відшкодувати всі витрати живої та уречевленої праці й поступово втрачають свої позиції на ринках збуту, банкрутують.

Таким чином, внутрігалузєва конкуренція сприяє зниженню витрат виробництва, впровадженню досягнень НТП, підвищенню ефективності виробництва. Вона посилює концентрацію виробництва і капіталу, зумовлює виділення в кожній галузі кількох могутніх підприємств і появу монополій. Її результатом є перетворення окремих індивідуальних витрат виробництва, індивідуальних вартостей в одну ринкову, або суспільну, вартість.

Оскільки внутрігалузєва конкуренція характеризує боротьбу між товаровиробниками, які діють в одній галузі народного господарства, вона не усуває різниці у величині норм прибутку в різних галузях. Цю проблему

вирішує міжгалузева конкуренція, яка є специфічною формою конкуренції капіталів у боротьбі за більш прибуткове їх застосування.

Міжгалузева конкуренція охоплює конкурентну боротьбу між товаровиробниками різних галузей народного господарства за ринки збуту, сфери вкладання капіталу, величину прибутку [44, с.821]. Внаслідок різних умов виробництва в галузях підприємці при однакових затратах капіталу отримують неоднакову масу прибутку.

З метою отримання найбільшого прибутку підприємці вкладають капітали у найприбутковіші галузі, що спричиняє переливання капіталу з галузей з низькою нормою прибутку в галузі з вищою. В галузях з низькою нормою прибутку з впливом капіталів обсяги виробництва товарів зменшуються і за незмінного попиту це спричиняє підвищення ринкових цін на них і зростання прибутків.

Коли розмір прибутків в різних галузях вирівнюється, переливання капіталів припиняється, встановлюється єдина норма прибутку, і в кожній галузі на рівний капітал буде одержано рівний середній прибуток. Цей прибуток є елементом середніх ринкових цін, або цін виробництва. Таким чином, в результаті міграції капіталів з одних галузей в інші створюється середня норма прибутку і внаслідок міжгалузевої конкуренції єдина ринкова, або суспільна вартість перетворюється в ціну виробництва, навколо якої коливаються ринкові ціни.

Вищенаведений механізм міжгалузевої конкуренції діяв в умовах вільної конкуренції на нижчій стадії розвитку капіталізму – в дрібнотоварному виробництві та на підприємствах дрібнокапіталістичного сектора. У сучасних же умовах крупного виробництва такий механізм міжгалузевої конкуренції неможливий.

В умовах ринкової економіки залежно від кількості конкурентів, обсягу продукції, яка пропонується покупцям, методів конкурентної боротьби існують ще такі види конкуренції, як чиста, монополістична і олігополістична (табл. 1.1). При цьому першу вважають досконалою. Два

інші види є недосконалими.

Таблиця 1.1

Види ринкової конкуренції та їх особливості

Показник	Конкуренція		
	Чиста	Монополістична	Олігополістична
Кількість конкурентів	Велика	Багатоманітність дрібних фірм	Кількість фірм незначна. Є великі фірми
Характер продукції	Однорідна	Багатоманітність товарів, що задовільняють певну потребу	Різноманітна або однорідна продукція
Формування цін	Виробник не впливає на ціну. Вона залежить від співвідношення попиту і пропозиції	Виробник має можливість впливати на ціну	Ціна у виробника залежить в основному від цін товарів конкурентів

Термін "чиста (досконала) конкуренція" запровадили у науковий обіг представники неокласичного напрямку для характеристики ситуації, коли окремий суб'єкт господарської діяльності у прийнятті рішень орієнтується на певні ринкові ціни і своїми діями не може вплинути на процес ціноутворення.

Вільна конкуренція обумовила розвиток концентрації і централізації виробництва та капіталу і на певному етапі (остання третина XIX ст.) призвела до виникнення монополій. З виникненням останніх вільна конкуренція перетворюється у монополістичну або недосконалу.

Монополістична конкуренція як і чиста, охоплює багатьох виробників і продавців. Однак купівля і продаж вже не здійснюються за єдиною ринковою ціною, а існує досить значне коливання цін. Внаслідок цього таку конкуренцію вважають недосконалою.

Недосконала конкуренція – основна модель сучасного ринку, в якій переплітаються абсолютна монополія, олігополії та монополістична конкуренція і за якої ускладнюється доступ на ринок, а на рівень цін може впливати окреме підприємство чи компанія [178, с.194].

Абсолютна (чиста) монополія, яка є причиною виникнення недосконалої конкуренції, означає наявність єдиного виробника певного продукту та відсутність заміників.

Найважливішими рисами абсолютної монополії є: 1) наявність єдиного продавця та збігання монополії з галуззю, оскільки існує лише одна компанія; 2) вироблений нею продукт не має аналогів; 3) компанія контролює поставки продукції на ринок, а отже, й ціни, має економічну владу на ринку, тому проникнути на нього надзвичайно важко. У купівлі певного виду продукції немає вибору, що дає змогу компанії встановлювати монополю високих ціни.

Різновидом абсолютної монополії є природна (або технологічна) монополія (названа так через природні (а не штучні) бар'єри, які створюють компанії цього типу на шляху проникнення конкурентів). До природних монополій належать, наприклад, електричні й газові компанії, лінії зв'язку, метрополітени. У розвинутих країнах світу такі монополії, як правило, перебувають у руках держави або функціонують під її контролем. Якщо абсолютна монополія базується на виробництві принципово нового виду продукції, то процес привласнення нею монополю високих прибутків належить для інших компаній, що робить її недовговічною. Тому англійський економіст А.Маршалл розглядає її лише як гіпотетичний випадок і називає чистою монополією [101, с.341].

В 30-х роках ХХ ст. американським економістом Е.Чемберліном була висунута концепція монополістичної конкуренції, у відповідності з якою монополістична конкуренція стирає грань між конкуренцією (повною чи неповною) і монополією, поєднує їх, не усуваючи відмінностей між ними. В ній визначено два шляхи поєднання монополії та конкуренції. Перший – на ринку однорідних товарів за наявності двох (дуополю) або небагатьох (олігополю) продавців. Другий – монополія пов'язується з диференціацією продукту, з контролем продавців за окремим видом чи сортом товарів.

У багатьох розвинутих країнах світу типовою ситуацією є наявність у галузях 4–5 виробників продукції, яку називають олігополією. Олігополія (слово “олігос” у перекладі з грецької – “мало”) означає наявність кількох виробників і продавців товарів або послуг на ринку в окремій галузі.

Наявність кількох компаній сприяє укладенню між ними угод (прихованих і явних, письмових або усних) про поділ ринків збуту, встановлення цін, тобто угод монополістичного типу.

В 30-х роках ХХ ст. англійським ученим Дж. Робінсон була сформульована й обґрунтована концепція недосконалої конкуренції, згідно з якою поява крупних корпорацій, здатних впливати на основні параметри ринку, передусім на ціни, призводить до недосконалої конкуренції і деформує класичний ринковий механізм [74, с.383].

Дж.Робінсон запровадила в науковий оборот категорію "монопсонія", тобто монополія з боку попиту, зокрема на ринку факторів виробництва (праці та сировини). Опираючись на вчення про монопсонію, вона пояснює феномен експлуатації. Монопсоністи (крупні корпорації) нав'язують свої умови на ринку робочої сили, тому реальна заробітна плата може бути нижчою за граничний продукт праці, що й означає експлуатацію. Характерна риса ринкової поведінки крупних корпорацій – маневрування ринковими цінами є, на думку Робінсон, центральною проблемою в теорії витрат і цін, а не частковим випадком, як вважалося раніше.

Визнання факту, що крупні корпорації можуть впливати на формування цін і маневрувати ними, заперечувало основні постулати неокласичної теорії, згідно з якими ефективний розподіл ресурсів здійснюється лише через ринковий механізм. Висновок про можливість монополістичного регулювання цін та обсягів виробництва підводив до нових ідей щодо механізму дії ринку загалом.

Таким чином, концепція недосконалої конкуренції підвела до висновків про недосконалість механізму саморегулювання економіки в нових умовах, тобто необхідність посилення державного регулювання соціально-економічних процесів.

Особливістю недосконалої конкуренції є і те, що вона все більше переміщується з сфери обороту в сферу безпосереднього виробництва, з галузевого на міжгалузевий рівень. При цьому вона все більше ґрунтується

на впровадженні нових досягнень науки і техніки у виробництво і направлена на покращення якості продукції. В зв'язку з цим розрізняють ціновий і неціновий види конкуренції.

Цінова конкуренція – це боротьба між товаровиробниками за споживача шляхом зменшення витрат виробництва, зниження цін на товари і послуги без істотної зміни їх якості і асортименту. Її використання ґрунтується на різноманітних методах і способах. У такій боротьбі перемагає той, хто домагається нижчої, ніж ринкова ціна вартості своєї продукції. Це по суті боротьба за скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень науково – технічного прогресу, наукової організації праці, підвищення її продуктивності.

Одним із дієвих методів цінової конкуренції є надання клієнтам торговельних знижок (грошова сума, на яку зменшується фіксована ціна продажу для особливої категорії покупців) з метою розширення ринку збуту, покриття окремих витрат, збільшення кількості реалізованої продукції. Вони нерідко використовуються як метод активізації торгівлі, поживлення товарообороту, прискорення циклу відтворення.

Існує до 40 видів цінових знижок: бонусні (преміальні) – надаються постійним покупцям за умови, що вони за певний період придбають заздалегідь обумовлену кількість продукції; дилерські – покривають власні витрати дилера на продаж та сервісне обслуговування, а також забезпечують йому визначений наперед прибуток; спеціальні – розробляються для покупців, у яких фірма особливо зацікавлена; знижки за кількість закупленої продукції – зменшення ціни залежно від розміру партії (масштабів) закупівель; знижки за розрахунок готівкою – зменшення цін для покупців, що оперативно оплачують рахунки; функціональні – пропонуються виробником службам товаропросування, що виконують певні функції (збут продукції, її збереження, транспортування та ін.); сезонні – обмеження цін на користь несезонних покупців.

Нецінова конкуренція – це метод конкурентної боротьби, в основу якого покладена не цінова перевага над конкурентами, а досягнення вищої якості, технічного рівня, надійності, технічного удосконалення продукції, дизайну і умов продажі при незмінних цінах, розширення сфери післяпродажного обслуговування, подовження терміну гарантії служби виробів, надання споживачам кредитів на придбання товарів і послуг та інших пільг, використання реклами тощо. Тобто, це боротьба між товаровиробниками за споживачів шляхом впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, що призводять до покращення якості продукції, її асортименту.

Матеріальна основа нецінової конкуренції – впровадження нової техніки і технології, використання якісно нових видів сировини і матеріалів, найдосконаліших форм і методів організації виробництва та ін.

Конкурентоспроможність продукції забезпечують такі нецінові чинники: мінімізація термінів поставки товарів; зниження експлуатаційних витрат споживача (економія енергії, пального); термін її використання; випуск наукомісткої продукції, яка є аналогом кількох базових моделей і має їх споживчі якості; естетичність (дизайн); зручність в експлуатації; зручність установки та монтажу; створення служби сервісу; гарантійні терміни експлуатації, механізм компенсації за їх порушення; потужна збутова мережа; поліпшення упаковки та маркування товарів; рекламування товарів; усунення дефектів, виявлених споживачем під час експлуатації товару; якнайшвидше наповнення ринку дефіцитними товарами; оперативне освоєння нових видів продукції для задоволення потреб споживачів та ін.

Негативні риси нецінової конкуренції – гіпертрофоване використання реклами, штучне нав'язування споживачам нових матеріальних благ, формування монополіями (в т.ч. олігополіями) вигідної для них психології споживання.

Нецінові методи конкуренції вигідніші для виробника, ніж цінові, оскільки потребують менше коштів на підтримання конкурентоспроможності

товарів. Там, де ціну можна підтримати на досягнутому рівні або підвищити її, продавцю доцільно поліпшити споживчі властивості товару – підвищити якість (додаткові витрати на це окупляються, бо якісна продукція користується більшим попитом, ніж дешева, але неякісна).

Таким чином, методи конкурентної боротьби – це передусім поліпшення якості товарів і послуг, швидке оновлення асортименту продукції, дизайн, надання гарантій і післяпродажних послуг, тимчасове зниження цін, умов оплати тощо.

Серед форм конкурентної боротьби виділяють цивілізовану і нечесну конкуренцію. Перша характеризує собою конкуренцію між товаровиробниками всередині країни та між країнами, що здійснюється в умовах мінімального дієвого втручання держави у її форми та методи з урахуванням вимог соціальної справедливості й цінностей демократичного суспільства. Нечесна конкуренція визначається нецивілізованою формою боротьби з конкурентами, спрямованою на одержання комерційної вигоди і забезпечення домінуючого становища на ринку, обманом споживачів, партнерів, інших господарських суб'єктів і державних органів.

При аналізі конкурентної боротьби важливо визначити її масштаби і силу. Для оцінки інтенсивності конкуренції використовується відповідна методика. Згідно досліджень відомого англійського вченого М. Портера [131, с.56], авторитета в сфері конкуренції, стан конкуренції на ринку можна охарактеризувати п'ятьма конкурентними силами. До них відносяться конкурентні сили, які виникають внаслідок: економічних можливостей і комерційних здібностей постачальників; економічних можливостей і комерційних здібностей покупців; загрози появи нових конкурентів; галузевої конкуренції, тобто боротьби між існуючими на ринку фірмами; загрози появи продуктів інших галузей, які можуть замінити товари фірми.

Ці п'ять сил конкуренції визначають в кінцевому рахунку умови, в яких функціонує кожний конкурентний ринок і його інфраструктура.

В конкурентній боротьбі важливо знайти раціональну стратегію. Стратегія конкуренції – це визначення найважливіших довготермінових зусиль та дій підприємств щодо забезпечення конкурентних переваг і захисту завойованих позицій. Вважається, що нормальна конкурентна боротьба ведеться там і остільки, де і оскільки існує нормальне ринкове середовище.

В теорії Портера виділено такі три типи стратегії конкурентної боротьби :

- лідерство у зниженні витрат, в тому числі за рахунок розширення виробництва (ефект масштабності);
- диференціація аспектів діяльності з досягненням на одному з них неповторності, який видається найважливішим великій кількості споживачів;
- фокусування, тобто, концентрація уваги на якомусь сегменті ринку і обслуговування його краще і ефективніше, ніж це роблять конкуренти.

Враховуючи роль підприємства в конкурентній боротьбі, визначено чотири групи стратегій конкуренції.

1. Стратегія лідера (захист позицій): фронтальна оборона – створення цінових, ліцензійних та інших захисних бар'єрів; флангова оборона – захист позицій і контракти на головних напрямках; активна оборона – дії, які випереджають дії конкурентів; контрнаступ – дії у відповідь на дії конкурентів; мобільна оборона – розширення зони дії за рахунок диверсифікації, виявлення більш суттєвих потреб споживачів; стиснена оборона – відступ на другорядних напрямках з одночасними посиленням дій на головних напрямках.

2. Стратегія претендентів на лідерство (атака): фронтальна атака – комплексний наступ на багатьох напрямках; флангова атака – наступ на якомусь сегменті ринку; оточення – атака на чистому ринку, сподіваючись на “бліцкриг”; обхід – випуск товарів – новинок, освоєння нових ринків; “атака горили” – невеликі атаки з метою деморалізації противника, у тому числі із застосуванням не дуже коректних методів.

3. Стратегія веденого (йти услід за лідером, економити час і засоби). В

основі стратегії – мирне співіснування, укладання угод, створення картелів.

4. Стратегія захоплення вільних ніш. В основі стратегії – спеціалізація та індивідуалізація споживчого попиту. Тут головне – знайти нішу достатнього розміру і прибутковості, мати потенціал зростання, не привертати уваги конкурентів.

На силу конкурентної боротьби впливає велика кількість чинників, з яких вісім найбільш важливих. Зокрема, конкурентна боротьба посилюється:

- якщо число конкуруючих фірм збільшується і вони стають відносно порівнювані з точки зору розмірів і можливостей;

- коли попит на товар росте повільно. При швидкому розвитку ринку суперництво послаблюється тим, що всім вистачає місця. А коли розвиток ринку сповільнюється, фірми починають боротьбу за ринкову нішу, яка часто закінчується вибуттям слабких і неефективних фірм. Боротьба за ринкову нішу стимулює появу нових стратегічних ідей, маневрів та контрзаходів, прямо направлених на переманювання клієнтури суперників;

- там, де конкуруючі фірми мають можливість використати зниження цін або інший конкурентний інструмент для збільшення обсягів реалізації;

- якщо товар конкурентів недостатньо диференційований для переходу від одного товару до іншого в умовах його високої вартості;

- при успішних стратегічних маневрах: чим більша віддача від стратегії, тим більша вірогідність, що інші підприємства будуть заохочені застосувати такий же стратегічний маневр;

- коли відхід з бізнесу стає дорожчим, ніж продовження конкуренції;

- при істотних відмінностях забезпечення підприємств кадрами, загальними пріоритетами, ресурсами тощо;

- коли сильні компанії з інших галузей викупляють слабкі підприємства і приймають агресивні маневри для влиття нового конкурента в число сильних суперників.

Існує відповідна оцінка рівня конкурентної боротьби. Вважається, що конкурентне суперництво інтенсивне, коли дії конкурентів знижують

галузевий прибуток. Суперництво помірне, коли більшість компаній може отримувати середній прибуток. Суперництво слабке, якщо більшість підприємств у галузі отримує вищий за середній прибуток на вкладений капітал.

Оцінка конкурентної боротьби в аграрному секторі – справа досить складна. З одного боку, вона досить висока, оскільки тут виробляється життєво важлива продукція, на яку є постійний, стійкий попит. З іншого – вона має ризикований характер через значні коливання, велику залежність від природних, біологічних чинників. В зв'язку з останнім частину ризику має взяти на себе держава.

Крім того, сільське господарство здійснює свою діяльність в системі агропромислового виробництва і функціонально постійно стикається з різними його структурами і чинниками зовнішнього середовища. Нормальне функціонування аграрних підприємств в системі АПК передбачає і вимагає формування відповідної ієрархії взаємовідносин партнерів, налагодження рівноправного партнерства всіх учасників продовольчого ланцюга.

Однак, відсутність системи рівноправних взаємовідносин призводить до того, що аграрні, переробні та торговельні підприємства діють в різній системі економічних координат. У кожного з них свої економічні інтереси, плани, нормативи, джерела фінансування і, відповідно, умови відтворювального процесу. В результаті цього відомчо-галузевий інтерес набуває переваги і будь-які спроби поглиблення процесу агропромислової інтеграції не забезпечують спільного ефекту.

З метою створення нормального конкурентного середовища для всіх партнерів АПК, необхідно сформувати механізм підвищення їх конкурентоспроможності, що складається з господарського – для створення системи умов і відносин регулювання виробництва, розподілу, обміну та споживання (нагромадження) й економічного механізму, котрий включає

сукупність методів і засобів впливу на зростання виробництва та підвищення його ефективності (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Структура механізму підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК

Господарський механізм виражає юридичні, політичні, морально-етичні та інші відносини управління. Економічний механізм представляє собою сукупність методів і форм управління виробництвом на основі використання економічних законів і категорій, охоплює всю гамму міжгалузевих стосунків, їх специфічні прояви у взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин. Кожен із зазначених механізмів виконує свою певну функціональну роль, а в сукупності та єдності дій вони забезпечують підвищення конкурентоспроможності і нормальне функціонування агропромислового виробництва в цілому.

Особливістю формування і становлення економічного механізму АПК слід вважати те, що своєю суттю і кінцево-цільовим призначенням він має спрямовуватися не на забезпечення вузькогалузевого інтересу, а на створення

всіх організаційно-економічних та соціальних умов досягнення інтегрованого, спільного, оснований на синергічному принципі інтересу. З цієї позиції економічний механізм АПК слід розуміти як механізм розвитку міжгалузевих зв'язків.

Стосовно конкурентної боротьби у сільському господарстві, як окремій галузі АПК, то тут пріоритетного значення набувають методи нецінової конкуренції, оскільки зниження цін не завжди супроводжується зростанням споживання продукції, що виробляється галуззю. Споживання продуктів харчування має певні фізіологічні обмеження. Зниження цін на них може сприяти поліпшенню складу споживання, але це зовсім не означає, що людина з триразового перейде на п'ятиразове харчування.

Падіння цін і доходів у сільському господарстві не зумовлюють переливу капіталів в інші галузі. У цьому відношенні аграрний сектор має більш сталий характер порівняно з іншими галузями. Багато видів його продукції мають не тимчасовий, кон'юктурний, а постійний попит населення.

У сільському господарстві є особливості у зниженні витрат виробництва. Якщо у промисловості це по суті головний спосіб здійснення цінових методів конкуренції, то в аграрному секторі зниження витрат виробництва має досить значні обмеження. Наприклад, тут не можна позбавитися зайвих працівників у періоди вимушеного скорочення виробництва (особливо це стосується сімейних фермерських господарств, сільськогосподарських кооперативів, у яких “скорочення штатів” взагалі неможливе). Внаслідок безперервного природнього відтворення, обмеженого певним часом, не можна зовсім припинити виробничу діяльність сільськогосподарських підприємств (наприклад, перенести садіння картоплі на наступний рік, скоротити норми висіву зернових або норми годівлі худоби тощо).

Серед методів нецінової конкуренції особливо ефективним є поліпшення якості продукції за рахунок суворого додержання агротехнічної

технології, вирощування екологічно чистої продукції, особливо її цінних сортів, поліпшення ряду якісних показників (підвищення жирності молока, цукристості буряків тощо).

В аграрному секторі можуть діяти одночасно всі види конкуренції: чиста, монополістична, олігополістична. Але для її розвитку необхідно спочатку відродити сільське господарство. Для цього необхідна державна підтримка і використання внутрішніх резервів аграрної економіки.

1.3 Методичні засади оцінки конкурентоспроможності виробництва в АПК

Конкурентоспроможність виробництва АПК характеризується сукупністю показників функціонування галузей і діяльності виробничих структур, які визначають їх успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Між категоріями конкурентоспроможності продукції, підприємства і виробництва в АПК існують взаємозв'язок і взаємозалежність (рис.1.3). Основою цього зв'язку є конкурентоспроможність продукції.

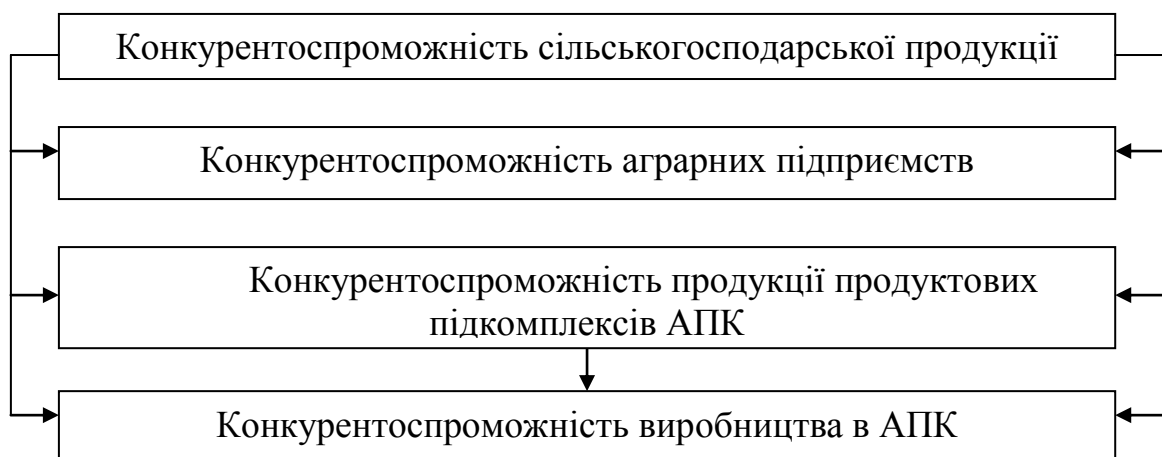


Рис.1.3. Структурно-логічна послідовність комплексної оцінки конкурентоспроможності виробництва в АПК

Для підтримання конкурентоспроможності продукції на належному рівні необхідно проводити оцінку її рівня відносно продукції конкурента з використанням об'єктивної основи порівняння, що відображає реальний рівень конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність продукції (K_n) в загальному вигляді прямо пропорційна якості й обернено пропорційна ціні та залежить від кон'юнктури ринку, тобто:

$$K_n = Y_n / C, \quad (1.1)$$

де Y_n – якість продукції;

C – ціна продукції.

Таким чином, чим вища якість продукції і нижча її ціна, тим вища її конкурентоспроможність.

При оцінці **конкурентоспроможності підприємства** порівнюється сукупність оціночних показників його діяльності з аналогічними показниками підприємств-конкурентів, визначається ступінь переваги і успіх на певному ринку за певний проміжок часу.

У сучасній літературі з економіки пропонують розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства.

Підприємства першого рівня в основу своєї діяльності ставлять інтереси збільшення виробництва продукції, не зважаючи на проблеми конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів. Зайвим вважається вирішення питань зміни видів чи підвищення технічного рівня продукції, удосконалення структури і функцій управління тощо.

Підприємства другого рівня конкурентоспроможності основним вважають забезпечення виробництва продукції, що повністю відповідає стандартам, які встановлені їх основними конкурентами.

До третього рівня конкурентоспроможності відносяться підприємства, що мають дещо інші порівняльні переваги щодо конкуренції на ринку, ніж їхні основні суперники, і намагаються не дотримуватись загальних стандартів виробництва, які встановлені в галузі.

Підприємства четвертого рівня конкурентоспроможності забезпечують успіх у конкурентній боротьбі не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління. Вони випереджають конкурентів за рахунок якості, ефективності управління і організації виробництва.

Нині в умовах становлення ринкових відносин більшість вітчизняних підприємств можна зарахувати до першого рівня конкурентоспроможності. Однак необхідно зазначити прогресивні зрушення в діяльності окремих підприємств (в основному з іноземними інвестиціями), які намагаються перейти на третій і навіть четвертий рівень конкурентоспроможності.

В економічній літературі існують різні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств. Зокрема, В. Дикань вважає, що узагальнюючими показниками, за допомогою яких реально відбиваються результати роботи підприємства, є прибутковість (тобто відношення одержаного прибутку до розміру стартового капіталу) та його конкурентостійкість [40, с.83].

Використовуються також **матричні методи** оцінювання конкурентоспроможності підприємств, які ґрунтуються на розгляді процесів конкуренції в динаміці. Теоретичною базою цих методів є концепція життєвого циклу товару і технології. Згідно з цією концепцією будь-який товар чи технологія з моменту появи на ринку і до зникнення проходить певні стадії життєвого циклу, який охоплює етапи впровадження, зростання, насичення і спаду. На кожному етапі виробник може реалізувати товар чи продукт цієї технології в тих чи інших масштабах, що об'єктивно позначається на частці ринку та динаміці продажу [132, с.70].

Комплексний підхід до оцінювання конкурентоспроможності підприємства реалізується за допомогою **методу інтегральної оцінки**. Інтегральний показник рівня конкурентоспроможності підприємства містить два елементи: критерій, що показує ступінь задоволення потреб споживача і критерій ефективності виробництва. Перевагою цього методу є простота розрахунку і можливість однозначної інтерпретації результатів; основним

недоліком – неповна характеристика діяльності підприємства (враховуються лише конкурентоспроможність продукції та ефективність виробництва) [194, с.52].

Одним з найпоширеніших методів аналізу й оцінювання конкурентоспроможності підприємства є його дослідження на основі **теорії міжнародного поділу праці**. Суть його зводиться до використання порівняльних переваг, які дають можливість забезпечити відносно низькі витрати виробництва порівняно з конкуруючим підприємством, що є передумовою для завоювання ним міцних конкурентних позицій [210, с.112].

Досить поширеними є методи визначення конкурентоспроможності підприємства, які ґрунтуються на **теорії ефективної конкуренції**. Окрема група цих методів побудована на такому припущенні: якщо міцніші ринкові позиції фірм, які діють у певній галузі, то конкурентоспроможнішою є вся галузь. Прихильники цього методу вважають, що аналізуючи процеси конкуренції на рівні галузі, необхідно зважати насамперед на суперництво підприємств, оскільки саме з їх діяльності складається в результаті становище галузі [178, с.198].

Для визначення критерію конкурентоспроможності доцільно використовувати два основні підходи – структурний і функціональний. Згідно зі структурним підходом оцінити становище можна за рівнем монополізації галузі, тобто за концентрацією виробництва, капіталу і бар'єрів для підприємств, що входять у галузевий ринок. Згідно з функціональним методом конкурентоспроможнішими є формування, де найкраще організовані виробництво та збут продукції, ефективне управління фінансами.

Для оцінювання конкурентоспроможності за функціональним методом виділяють три групи показників. До першої групи входять показники ефективності виробничо-збутової діяльності підприємств. Показники другої групи характеризують стан виробничої сфери підприємств (в основному

інтенсивність використання основного та оборотного капіталу). Третю групу становлять показники, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємств [70, с.79].

М. Мельникова пропонує оцінювати конкурентоспроможність підприємства на основі використання нецінових факторів: іміджу підприємства, його фінансового стану, системи якості, сервісу, реклами, ділового співробітництва, інформаційної системи. Такий підхід до оцінки досить повний й певною мірою адаптований до умов ринку. Однак характеристика підприємства має бути більш розширеною і враховувати насамперед конкурентоспроможність продукції (а не її окремі складові), конкурентний потенціал підприємства та ефективність виробничої діяльності [213, с.47].

Заслуговують на увагу методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства А. Маршалла, які базуються **на теорії рівноваги підприємства і галузі та теорії факторів виробництва** [101, с.157].

Критерієм конкурентоспроможності в межах такого підходу є наявність у виробників факторів виробництва, які можуть бути використані з вищою, ніж у конкурентів, продуктивністю. У межах теорії рівноваги аналізують наступні показники: відсоткові ставки за кредитами; відносну вартість обладнання, що закуповується; відносні ставки заробітної плати; відносну вартість матеріальних ресурсів.

Конкурентоспроможність підприємства можна оцінювати шляхом порівняння конкурентних позицій кількох підприємств на певному ринку. При цьому насамперед необхідно зважати на порівнянність таких параметрів, як потенційні можливості, технологія, обладнання, компетенція персоналу, система управління, маркетингова політика, інновації, комунікації, експортно-імпортні можливості.

Дещо розширила характеристики конкурентоспроможності підприємства методика І.Максимової. Окрім вищеназваних груп показників вона запропонувала додатково оцінювати конкурентоспроможність

продукції, під якою, як правило, розуміють усе, що забезпечує їй переваги на ринку, дає можливість витримати конкуренцію порівняно з аналогами, сприяє її успішному збуту в умовах конкуренції [98, с.35].

Оцінка **конкурентоспроможності виробництва** об'єктивно включає показники конкурентоспроможності продукції і підприємств. Для їх комплексного визначення і кількісного виразу закону конкуренції можна використати формулу **коефіцієнта конкурентоспроможності виробництва** (K_k), який характеризується співвідношенням його доходів (ДВ) до витрат (ВВ):

$$K_k = ДВ / ВВ . \quad (1.2)$$

Даний коефіцієнт фактично характеризує здатність виробництва до виживання. Він повинен перевищувати одиницю, що означатиме прибуткове виробництво. Чим вищий коефіцієнт, тим успішніше діє суб'єкт конкуренції, тим міцніші його позиції на ринку.

Для умов становлення ринкових відносин пропонується використовувати **метод комплексного оцінювання конкурентоспроможності виробництва**, який містить повну характеристику об'єкта оцінки. З цією метою всі показники поділені на групи, які можуть бути змінені чи доповнені залежно від особливостей досліджуваних виробництв.

I. Показники ефективності виробництва включають: 1) витрати на одиницю продукції; 2) рентабельність продукції; 3) коефіцієнт спеціалізації підприємства; 4) коефіцієнт тривалості виробничого циклу виробів; 5) коефіцієнт стабільності номенклатури; 6) коефіцієнт використання прогресивних методів контролю якості; 7) коефіцієнт використання передових форм організації виробництва; 8) коефіцієнт використання прогресивних методів організації праці; 9) коефіцієнт якості управління (оцінюють оснащеність офісів оргтехнікою, а також якістю управлінських рішень, виходячи з динаміки показників ефективності роботи підприємства).

II. Показники, що характеризують фінансовий стан підприємства:

10) коефіцієнт автономії (рекомендоване значення – 0,5); 11) коефіцієнт мобільності коштів (рекомендоване значення – 0,5); 12) відношення власного капіталу до довгострокової заборгованості (рекомендоване значення показника – 0,4); 13) коефіцієнт покриття (рекомендований норматив – 2,0); 14) коефіцієнт абсолютної ліквідності (рекомендований норматив – 0,3); 15) коефіцієнт оборотності власних обігових коштів; 16) коефіцієнт заборгованості; 17) рівень стійкості; 18) коефіцієнт ризику; 19) ефективність активів.

III. Показники, що характеризують конкурентний потенціал підприємства: 20) фондовіддача; 21) продуктивність праці; 22) енергомісткість; 23) ефективність технології виробництва; 24) ефективність інформаційних ресурсів; 25) ефективність заходів підвищення творчої активності персоналу; 26) коефіцієнт гнучкості.

IV. Показники, що характеризують ефективність збуту та просування продукції: 27) рентабельність продажу; 28) коефіцієнт затовареності готовою продукцією; 29) коефіцієнт завантаження виробничої потужності; 30) коефіцієнт ефективності реклами і способів стимулювання збуту; 31) економічна ефективність експорту.

V. Показники, що характеризують соціальну ефективність: 32) професійно-кваліфікаційна структура кадрів (якісна характеристика: порівнюються досліджувані підприємства); 33) рух і стабільність кадрів (визначається за статистикою даних про персонал на підприємстві); 34) поліпшення умов праці та охорона здоров'я.

VI. Показники, що характеризують екологічність виробництва: 35) зменшення обсягу стічних вод; 36) зменшення обсягу викидів шкідливих речовин; 37) зменшення площі, зайнятої відходами.

VII. Конкурентоспроможність продукції: 38) якість продукції; 39) ціна продукції.

VIII. Імідж підприємства: 40) імідж керівника; 41) імідж персоналу; 42) якість обслуговування; 43) досконалість офісу.

Алгоритм визначення конкурентних позицій виробництва конкретного підприємства АПК передбачає виконання трьох послідовних етапів.

На першому етапі здійснюється розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності виробництва та переведення їх у відносні величини (бали) шляхом порівняння з базовими показниками. Як базові (бази для порівняння) використовують середньогалузеві показники, показники виробництва будь-якого конкуруючого підприємства, підприємства-лідера на ринку, підприємства-еталона, показники виробництва досліджуваного підприємства за минулі періоди.

Переведення показників у бали проводять за відповідною шкалою, яка має значення від нуля до одиниці. Мінімум балів одержує показник, менший від базового; середня кількість відповідає базовому рівню; максимальна – перевищує базовий.

На другому етапі проводиться розрахунок групових показників конкурентоспроможності виробництва.

Третій етап передбачає розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності виробництва.

Виконання першого етапу включає наступні процеси: визначення підприємств-конкурентів в даній сфері виробництва; збір інформації про виробничу діяльність підприємств-конкурентів; формування системи оцінюючих показників; обробка інформації та отримання узагальнюючої оцінки стану конкурентоспроможності.

Підприємства-конкуренти повинні відповідати наступним ознакам:

- входити в єдиний регіональний ринок діяльності або його певний сегмент;
- мати відповідну структуру виробництва і асортимент продукції;
- мати співставлюваність фаз життєвого циклу підприємства та основних стратегічних цілей розвитку;

- використовувати однакові канали розповсюдження товарів.

Для забезпечення репрезентативності оцінювання конкурентоспроможності виробництва визначається, при виконанні другого етапу, вагомість кожної з восьми вищенаведених груп показників. При цьому використовується експертний метод попарних порівнянь і шкала трансформації якісних оцінок переваги одного параметра перед іншим у кількісні оцінки (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Трансформації якісних оцінок переваги одного показника перед іншим у кількісні оцінки

Якісна оцінка	Кількісна оцінка, балів
Обидва порівнювані показники збігаються	1
Перший показник дещо перевищує другий	2
Перший показник перевищує другий	3
Перший показник набагато перевищує другий	4

На основі використання бальних оцінок вагомості кожної групи показників розраховується інтегральний показник конкурентоспроможності виробництва.

Розглянутий метод визначення конкурентних позицій дає змогу отримати об'єктивну ситуацію в сфері виробництва, проаналізувати причини низької його конкурентоспроможності, а також обґрунтувати стратегічні рішення.

Для оцінки конкурентоспроможності виробництва можуть використовуватися метод різниць, метод рангів і метод балів.

Сутність методу різниць полягає у визначенні переваг та недоліків виробництва за окремими показниками, що порівнюються (об'єктами оцінки). При застосуванні даного методу оцінюване виробництво порівнюється тільки з одним виробництвом-конкурентом. За кожним з показників, що порівнюються, визначається не тільки позиція оцінюваного виробництва, а й кількісний розрив у досягнутих значеннях.

Метод рангів визначає загальні положення, сильні та слабкі сторони виробництва, що оцінюється, в порівнянні з конкурентами. Застосування даного методу ґрунтується на визначенні місця виробництв – конкурентів за кожним об'єктом оцінки шляхом ранжування досягнених значень показників. Проведення такої роботи дає можливість визначити, за якими порівняльними критеріями виробництво випереджає конкурентів, а за якими – відстає.

Підсумовування місць (рангів) окремих виробництв за всіма показниками оцінки дає можливість виявити найбільш конкурентоспроможне виробництво за критерієм мінімуму набраних рангів (якщо найкращий стан показника оцінки визначається як мінімальний ранг) або за критерієм максимуму набраних рангів (якщо найкращий стан оцінюється максимальним рангом). Обраний принцип оцінювання повинен дотримуватися стосовно всіх показників оцінки.

Порівняння суми рангів, отриманих оцінюваним виробництвом, за найкращими показниками дозволяє визначити місце виробництва та його основного конкурента в конкурентній боротьбі.

Застосування методу балів дозволяє визначити узагальнюючу кількісну оцінку становища виробництва в конкурентній боротьбі при наявності кількох конкурентів. Даний метод передбачає:

- складання матриці оціночних показників для порівняння виробництва з його конкурентами;
- виділення найкращого значення окремого оціночного показника з даної сукупності виробництв та присвоєння йому визначеного бального значення (за самостійно встановленою шкалою оцінювання) – B_{\max} ;
- розрахунок балів (B_{ip}), отриманих іншими виробництвами за даним оціночним показником шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращими в даній сукупності:

$$B_{ip} = \frac{Z_{ip}}{Z_{in}} \times B_{\max i} , \quad (1.3)$$

де Z_{ip} – фактичне значення i -го оцінюваного показника по p -ому виробництву;

Z_{in} – найкраще значення i -го оцінюваного показника по даній сукупності підприємств;

$B_{\max i}$ – максимально встановлений бал оцінювання окремого показника;

- встановлення значення (вкладу) конкретного показника оцінки в загальну оцінку конкурентоспроможності виробництва – ZH_i . Рівень значення окремих оціночних показників задається експертно з урахуванням уявлення про роль даного показника в формуванні загального висновку про ступінь конкурентоспроможності виробництва;

- отримання узагальненої бальної оцінки конкурентоспроможності (UZ_p) з використанням наступної формули:

$$UZ_p = \sum_{p=1}^k B_{ip} \times ZH_i, \quad (1.4)$$

Застосування цього методу дає можливість не тільки визначити основних конкурентів та місце в конкурентній боротьбі виробництва і його галузей, що оцінюються (за критерієм максимуму набраних балів), а й оцінити ступінь його наближення до найбільш конкурентоспроможного виробництва.

Метод "еталону" (графічний метод) використовується для наочного відображення зон конкурентних переваг та недоліків виробництва. Для його застосування необхідно:

- визначити напрямки (зони) оцінки конкурентоспроможності. Для наочності отриманого результату рекомендовано обмежитись 5-6 напрямками (зонами) оцінки;

- встановити максимальну (еталонну) кількість балів оцінювання за кожним напрямком;

- визначити кількість балів, набраних виробництвом, що оцінюється, в порівнянні з еталонним значенням;

- здійснити побудову графічної ілюстрації стану конкурентоспроможності виробництва.

Даний метод може застосовуватися не лише для оцінки

конкурентоспроможності виробництва відносно фактичних конкурентів, а й для порівняння з еталонним станом (ідеальною моделлю) виробництва.

Для оцінки перспективних можливостей виробництва щодо зростання ефективності функціонування та зміцненню конкурентоспроможності на ринку в сучасній економічній літературі використовуються поняття "стратегічний потенціал" та "конкурентний статус" виробництва.

Визначення стратегічного потенціалу виробництва ґрунтується на використанні системного підходу до розгляду умов та результатів функціонування виробництва, його цілевизначення. Згідно з цим підходом виробництво розглядається як система ресурсів, які вступають до взаємодії та обумовлюють досягнуті результати.

Рівень стратегічного потенціалу виробництва визначається: складом та сучасним станом системи наявних ресурсів; ступенем відповідності ресурсного потенціалу стратегічним цілям та завданням виробництва; спроможністю ресурсного потенціалу забезпечити стійкість господарської системи до впливу зовнішнього середовища та внутрішня гнучкість (адаптованість).

Рівень освоєння потенційних можливостей виробництва визначає його конкурентний статус (КС). Останній характеризує: можливості виробництва до ведення конкурентної боротьби; передумови досягнення виробництвом визначених конкурентних переваг; ресурсну забезпеченість та підготовленість виробництва до реалізації стратегічних цілей та завдань, ступінь освоєння ним своїх потенційних можливостей; сприятливість умов зовнішнього середовища для створення та підтримки конкурентних переваг.

Оцінка конкурентного статусу виробництва проводиться в частинах одиниці та використовується для характеристики його конкурентоспроможності. Залежність позиції виробництва в конкурентній боротьбі від його конкурентного статусу може бути ідентифікована так:

$0 < КС < 0,4$ – слабка позиція;

$0,5 < КС < 0,7$ – середня позиція;

$0,8 < KC < 1,0$ – достатньо сильна позиція.

Оцінка перспективного конкурентного статусу виробництва ($KC_{п}$) визначається шляхом коригування фактично досягнутого рівня ($KC_{ф}$) на можливі зміни внутрішнього потенціалу та зовнішнього середовища:

$$KC_{п} = KC_{ф} \times I_{вп} \times I_{зс}, \quad (1.5)$$

де $I_{вп}$ – індекс перспективних можливостей внутрішнього потенціалу виробництва;

$I_{зс}$ – індекс впливу умов зовнішнього середовища.

Оцінка перспективних можливостей розвитку внутрішнього потенціалу виробництва передбачає поетапне проведення наступних робіт.

На першому етапі формується система показників, що обумовлюють внутрішні перспективи зростання конкурентного статусу.

На другому етапі проводиться оцінка можливостей розвитку окремих елементів стратегічного потенціалу, здійснюється удосконалення окремих напрямків діяльності виробництва. Для проведення кількісної оцінки може використовуватися метод балів, згідно з яким перспективи розвитку оцінюються певною кількістю балів. При використанні 5-ти бальної системи в основу оцінювання можуть бути покладені наступні критерії:

- перспективи розвитку відсутні – 0 балів;
- незначні можливості розвитку – 1 бал;
- помірні можливості розвитку – 2 бали;
- середні можливості розвитку – 3 бали;
- добрі (суттєві) можливості розвитку – 4 бали;
- відмінні можливості розвитку – 5 балів.

На третьому етапі визначається значення окремих елементів стратегічного потенціалу для розвитку виробництва в цілому. Окремі елементи стратегічного потенціалу відіграють різну роль в формуванні перспективного конкурентного статусу виробництва. Оцінка коефіцієнта значення кожного з них в загальній оцінці може бути проведена за допомогою шкали рангів:

- ранг 1 – незначні можливості показника зробити внесок в досягнення мети;
- ранг 3 – помірні можливості показника зробити внесок в досягнення мети;
- ранг 5 – суттєві можливості показника зробити внесок в досягнення мети;
- ранг 7 – значні можливості показника зробити внесок в досягнення мети;
- ранг 9 – дуже сильні можливості показника зробити внесок в досягнення мети.

На четвертому етапі проводиться узагальнення індивідуальних оцінок перспектив розвитку внутрішнього потенціалу. Узагальнена оцінка (УО) перспектив зростання конкурентоспроможності виробництва може бути отримана за допомогою формули:

$$УО = \sum_{i=1}^n БО_i \times З_i, \quad (1.6)$$

де $БО_i$ – бальна оцінка перспектив зростання i -го показника;

$З_i$ – значущість i -го показника для загальної оцінки перспектив зростання;

n – загальна кількість показників оцінки.

Чим вище значення має узагальнюючий коефіцієнт, тим кращі перспективи зростання конкурентного статусу має виробництво.

Зростання конкурентного статусу виробництва обумовлюється не тільки кращим показником використання внутрішніх можливостей (стратегічного потенціалу), а й сприятливістю умов зовнішнього середовища.

Оцінка впливу зовнішнього середовища ($I_{зс}$) на зміну конкурентного статусу виробництва може бути проведена на базі використання наступної моделі:

$$I_{зс} = K_1 \times K_2 \times K_3, \quad (1.7)$$

$$K_1 = I_{п} \times КЗ_{п}; \quad K_2 = I_{к} \times КЗ_{к}; \quad K_3 = I_{р} \times КЗ_{р},$$

де K_1 , K_2 , K_3 – коефіцієнти впливу попиту, умов конкуренції та ресурсного забезпечення;

$I_{п}$, $I_{к}$, $I_{р}$ – прогнозні індекси зростання попиту, умов конкуренції, ресурсного забезпечення;

$KЗ_p$, $KЗ_k$, $KЗ_r$ – коефіцієнти значущості, які відповідно характеризують ступінь впливу попиту, умов конкуренції та ресурсного забезпечення на діяльність виробництва.

Визначення параметрів моделі впливу зовнішнього середовища проводиться аналогічно дослідженню внутрішніх перспектив росту виробництва.

Для оцінки сили конкуренції в аграрній сфері можна застосовувати різні методики, які використовувалися в зарубіжній практиці.

З 1968 по 1984 рр. Департамент юстиції США застосовував чотирьохдольовий показник, що характеризує силу конкуренції в галузі:

$$СК_i = \sum_{i=1}^4 \frac{O_i}{O_p}; \quad СК_i < 0.75, \quad (1.8)$$

де O_i – обсяг продажів продукції даної асортиментної групи i -ю фірмою,
 $i = 1, 2, 3, 4$,

O_p – обсяг ринку даної асортиментної групи продукції.

При значенні СК більше 0,75 вводилися обмеження на злиття фірм.

Починаючи з 1984 р. у США застосовується індекс Херфиндала-Хершмана ($IХХ$), що визначається за формулою:

$$IХХ = \sum D_i^2; \quad 0 < IХХ < 1 \text{ (чиста монополія)}, \quad (1.9)$$

де D – частка на ринку i -ї фірми, частки одиниці.

Якщо показник $IХХ$ більше 0,18, мова йде про низьку інтенсивність (силу) конкуренції і високу концентрацію ринку, що вимагає втручання держави для нормалізації ситуації на ринку. Якщо в цій ситуації злиття фірм веде до збільшення індексу на 0,05 (чи на 50 пунктів з 1000), то таке злиття забороняється антитрестовським законодавством США.

Безпечний, з погляду монополізації ринок припускає наявність 10 і більш конкуруючих фірм. Причому частка найбільшої з них не може перевищувати 31%, двох найбільших – 44, трьох – 54 і чотирьох – 63%.

Більшу кількість чинників конкурентної боротьби враховує узагальнюючий показник інтенсивності конкуренції (I_k), що визначається за формулою:

$$I_k = \sqrt{I_p \times I_t}; \quad 0 < I_k < 1 \text{ min} \quad (1.10)$$

де I_p – показник інтенсивності конкуренції, що враховує рентабельність ринку;

I_t – показник інтенсивності конкуренції, що враховує темпи зростання обсягу продажів;

$$I_p = 1 - P_p; \quad P_p = \Pi / O_p, \quad (1.11)$$

де P_p – рентабельність ринку, частки одиниці;

Π – прибуток ринку, грошова одиниця;

O_p – обсяг ринку, грошова одиниця;

$$I_t = (140 - T_p) / 70, \quad (1.12)$$

де 140 і 70 – граничні значення річних темпів росту обсягів продажів;

T_p – річний темп зростання обсягу продажів на розглянутому товарному ринку без врахування інфляції, %.

Розрахунок сили конкуренції на конкретному товарному ринку дає можливість визначити його форму і зробити аналіз параметрів з метою посилення конкуренції на товарному ринку і підвищення ефективності суспільного виробництва.

Таким чином, комплексне дослідження проблем конкурентноспроможності підприємницьких формувань дасть можливість максимально використовувати їх стратегічний потенціал.

Висновки до розділу 1

1.1. Конкуренція (лат. *concurere* – зіштовхуюсь) – економічне суперництво і боротьба між приватними і колективними товаровиробниками та продавцями товарів і послуг за якнайвигідніші умови їх виробництва і збуту, за привласнення найбільших прибутків, в процесі якого стихійно

регулюються пропорції суспільного виробництва. Вона – основний рушійний елемент ринку, який розвивається на законах попиту і пропозиції та служить кращому забезпеченню ринку товарами, а також важлива рушійна сила розвитку економічної системи, складова її господарського механізму та об'єктивний економічний закон розвинутого товарного виробництва.

1.2. Процес зародження конкуренції відбувся в епоху неоліту, коли відбувся перший великий суспільний поділ праці, почала розвиватися система обміну і виник додатковий продукт, поступово стала виникати землеробська община і появилася приватна власність. Її посилення пов'язане із здійсненням другого й третього великих суспільних поділів праці, відокремленням ремесла від землеробства, торгівлі від виробництва і появою класу купців-професіоналів. З розвитком технологічного способу виробництва виникають міжнародні монополії і конкуренція виходить за межі окремих країн.

1.3. Внутрігалузева конкуренція характеризує собою боротьбу між товаровиробниками в одній галузі народного господарства за зниження витрат виробництва, цін, поліпшення якості продукції, розширення ринків збуту тощо.

Міжгалузева конкуренція охоплює конкурентну боротьбу між товаровиробниками різних галузей народного господарства за ринки збуту, сфери вкладання капіталу, величину прибутку.

Цінова конкуренція базується на зменшенні витрат виробництва, зниження цін на товари і послуги без істотної зміни їх якості і асортименту.

В основу нецінової конкуренції покладено досягнення вищої якості, технічного рівня, надійності, технічного удосконалення продукції, дизайну і умов продажу при незмінних цінах.

1.4. Конкурентоспроможність виробництва в АПК характеризується сукупністю показників функціонування галузей і діяльності виробничих структур, що визначають їх стабільний розвиток і успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вона оцінюється рівнем

конкурентоспроможності окремих його підприємств і їх продукції.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна його характеристика, що відображає ступінь переваги сукупності показників оцінки діяльності підприємства, котрі визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників підприємств-конкурентів.

Конкурентоспроможність продукції – це порівняльна характеристика, яка визначає відмінність аналізованої продукції від аналогів конкурента і містить комплексне оцінювання сукупності її властивостей щодо виявлених вимог ринку чи якостей іншого товару.

1.5. Комплексний підхід до оцінювання конкурентоспроможності виробництва АПК реалізується за допомогою методу інтегральної оцінки, який враховує два критерії: ступінь задоволення потреб споживача і ефективність виробництва.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СЕРЕДОВИЩА І РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА В АПК

2.1. Оцінка конкурентоспроможного середовища виробництва в АПК

Конкурентоспроможне середовище в АПК формують зовнішні і внутрішні чинники. До зовнішніх чинників відносяться: якісне правове і економічне регулювання функціонування економіки країни; активна державна підтримка малого і середнього бізнесу; відкритість суспільства і ринків; низькі податкові та відсоткові ставки в країні; наявність доступних і дешевих ресурсів; сприятливі природно-кліматичні умови; високий рівень конкуренції у всіх сферах економіки.

До внутрішніх чинників конкурентного середовища відносяться: висока потреба в продукції; оптимальний рівень концентрації, спеціалізації і поєднання галузей; наявність доступу до якісної і дешевої сировини й інших ресурсів; високий рівень радикальних нововведень; раціональне використання ресурсів; високий рівень організації і управління виробництвом.

Всі внутрішні конкурентні переваги виробництва можна розділити на шість груп: 1) структурні переваги, які сформувалися при організації виробництва; 2) ресурсні переваги, утворені при проектуванні, функціонуванні і розвитку виробництва; 3) техніко-технологічні, утворені при проектуванні, функціонуванні і розвитку виробництва; 4) управлінські переваги; 5) ринкові переваги; 6) переваги ефективності. Вони досягаються і реалізуються персоналом підприємства, серед якого особливу роль відіграють керівники.

Основним складовим елементом конкурентного середовища і підвищення конкурентоспроможності виробництва є формування відповідної законодавчої бази, необхідної для реалізації комплексу заходів щодо попередження надмірної його монополізації, а також для заохочення

конкуренції як економічного механізму саморегулювання. Вона має регулювати відносини як між суб'єктами підприємництва, так і між ними, з одного боку, і державних органів – з іншого.

В Україні конкурентне законодавство почало розвиватися майже одночасно з розвитком законодавства про підприємницьку діяльність, тому у відповідних законодавчих актах деякою мірою був врахований досвід конкурентної законодавчої практики розвинених країн. Першим законодавчим актом, що регулював конкурентні правовідносини, став Закон України "Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції", який було прийнято 18 лютого 1992 р. У ньому визначені правові засади обмеження та попередження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за додержанням норм антимонопольного законодавства. Цей закон став основою для прийняття інших законів, а також цілої низки актів різної юридичної сили.

У 1996 р. в Конституції України було закріплено законодавчі принципи конкурентного права. У ст. 42 Конституції встановлено, що "держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монополієм становити на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом". Саме на цих засадах базується вся система правового регулювання конкуренції, забезпечення політики держави, спрямованої на підтримку та розвиток конкурентного середовища.

Держава гарантує збереження та зміцнення конкурентних основ ринку як ключового регулюючого механізму, обмеження та припинення монополізму в будь-яких його протиправних проявах. Законодавче забезпечення захисту економічної конкуренції встановлено Законом України "Про захист економічної конкуренції", Законом України "Про захист від недобросовісної конкуренції"; а також Державною програмою демонополізації економіки і розвитку конкуренції. Воно складається з двох

частин: законодавства про монополії (оскільки монополізм перешкоджає розвитку ринкових відносин і конкуренції) та законодавства про захист від недобросовісної конкуренції. Тобто, держава, підтримуючи добросовісну конкуренцію, припиняє (забороняє) економічну діяльність, направлену на монополізацію та недобросовісну конкуренцію.

Важливим чинником конкурентних переваг аграрних підприємств є реформування відносин власності і колективних сільськогосподарських підприємств в приватні господарства. Це сприяє підвищенню відповідальності і зацікавленості селян в кінцевих результатах господарювання.

В процесі паювання колгоспно-кооперативної і приватизації державної власності радгоспів утворилися підприємства ринкового типу: приватно-орендні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства, сільськогосподарські кооперативи, селянські (фермерські) господарства.

Аналіз структури новоутворених агроформувань (табл.2.1) показує, що в Тернопільській області найбільшу питому вагу (55,3%) займають приватно-орендні підприємства, тоді як в цілому по Україні найбільша частка (39,6 %) припадає на товариства з обмеженою відповідальністю.

Таблиця 2.1

Реформування колективних сільськогосподарських підприємств

Показник	Тернопільська область		Україна в цілому	
	кількість	%	кількість	%
Недержавні сільськогосподарські підприємства, що підлягали реформуванню	576	х	11641	х
Створено на їх основі нові агроформування	751	100	18049	100
в т.ч. приватні (приватно-орендні) підприємства	415	55,3	3685	20,4
товариства з обмеженою відповідальністю	264	35,2	7148	39,6
акціонерні товариства	11	1,5	798	4,4
сільськогосподарські кооперативи	14	1,9	2373	13,2
селянські (фермерські) господарства	26	3,4	2579	14,3
інші субекти господарювання	21	2,7	1466	8,1

Порівнюючи показники структури господарств Тернопільської області, як представника західного регіону і України в цілому можна відмітити, що в західному регіоні слабше розвиваються такі форми господарювання як сільськогосподарські кооперативи та акціонерні товариства.

Таблиця 2.2

Структура різних укладів у сільському господарстві
(за питомою вагою посівних площ, %)

Показник	Тернопільська область	Україна в цілому
Уклади : державний	3,4	4,2
недержавний	96,6	95,8
в т.ч. недержавні підуклади:		
1. приватно-колективний (груповий)	35,2	63,8
з них: а) господарські товариства	30,6	42,0
б) сільськогосподарські кооперативи	2,0	18,6
в) інші недержавні підприємства	2,6	3,2
2. індивідуально (сімейно) - приватний:	64,8	36,2
з них: а) приватний (приватно-орендний)	34,0	12,0
б) фермерський	2,6	5,7
в) присадибний	28,2	18,5

В результаті роздержавлення аграрної економіки недержавний уклад, за питомою вагою посівних площ (табл. 2.2), складає в Тернопільській області 96,6%, в цілому по Україні – 95,8%. В його структурі приватно-колективний (груповий) підуклад займає: в Тернопільській області – 35,2%, в цілому по Україні – 63,8%. Індивідуально (сімейно)–приватний підуклад займає відповідно 64,8 та 36,2%. Тобто в західному регіоні переважає індивідуально- приватна форма господарювання.

В сучасних умовах визначальним є забезпечення рівноправності всіх форм власності при різних формах господарювання, хоча в економічному розвитку України велика роль відводиться саме новим формам власності, які породжують нові форми господарювання, пов'язані із становленням ринкових відносин.

Проведені дослідження ефективності функціонування різних форм господарювання засвідчують, що трансформація форм власності і

економічних відносин вимагає відповідного удосконалення системи управління, запровадження інноваційної діяльності та інших чинників комплексного підходу до високоефективного господарювання. Підвищення ефективності виробництва відбувається тоді, коли зміна форм власності супроводжується докорінним трансформуванням системи управління [168, с.102].

Практичний досвід показує, що погано організоване виробництво не врятують жодні зміни форм власності, жодні ринкові механізми [175, с.149]. Тобто, для підвищення конкурентоспроможності підприємств і виходу аграрного сектора економіки з кризи необхідно запроваджувати раціональні економічні відносини в комплексі з оптимальною системою організаційно-управлінських та техніко-технологічних заходів.

Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємств є забезпечення обґрунтованих економічних відносин в системі АПК. Міжгалузеві економічні взаємостосунки в умовах ринкової економіки підпорядковуються діям закону вартості, який сприяє формуванню оптимального ринкового обороту ресурсів, а відповідно з цим основних принципів ринкової економіки. До них відносяться: еквівалентність обміну результатами виробничої діяльності різних товаровиробників; формування суспільно необхідних витрат сукупного робочого часу, що формуються за принципом “максимум вигоди – мінімум витрат”; урівнене співвідношення суспільного попиту і пропозицій; рівність усіх форм власності у використанні матеріальних, трудових і фінансових реурсів; пріоритет споживача при оцінці результатів суспільного виробництва [174, с.204].

На стан економічних відносин і рівень конкурентоспроможності аграрних підприємств має вплив система чинників, які формують міжгалузевий господарський механізм АПК. Сутність останнього означає, що підприємства АПК, які інтегровані і пов’язані з кінцевими результатами по реалізації продукції (чи послуг), взаємно поступаються частиною прибутку своїм партнерам-учасникам спільної інтегрованої діяльності, які працюють

на стадіях виробничого забезпечення і обслуговування.

Ступінь досконалості міжгалузевих економічних відносин у суспільному виробництві, що складаються між юридично самостійними підприємствами, господарствами і організаціями, а також всередині підприємств – між виробничими підрозділами, з державою, обумовлює рівень конкурентоспроможності виробництва в АПК.

Дослідження територіальних і галузевих особливостей міжгалузевих економічних відносин виявили їх повну залежність від сільського господарства, як провідної галузі АПК, а також від специфіки обслуговуючих і переробних галузей, робота яких безпосередньо залежить від діяльності сільських товаровиробників.

За минулі роки, як показало дослідження, не вдалося створити ефективної системи регулювання міжгалузевих економічних взаємовідносин в агропромисловому комплексі. Невдача в цій сфері пояснюється відсутністю необхідної взаємодії між галузями виробництва, технічного обслуговування і використання машин. Вона виявилась наслідком нерозвинутості економічних відносин, відсутністю ринку, що сформувало глибоку відокремленість кожної з цих сфер і, як наслідок, монополізм виробників сільськогосподарської техніки та спеціалізованої ремонтно-обслуговуючої галузі. За таких умов відсутні мотиви до підвищення ефективності діяльності господарських структур, що незмінно веде до відтворення малоефективних машин і системи їх технічного обслуговування.

Особливу проблему конкурентоспроможності аграрного виробництва складає порушення еквівалентного збалансованого міжгалузевого цінового обміну між промисловістю і сільським господарством. Аналіз динаміки цін на матеріально-технічні ресурси для села і на сільськогосподарську продукцію виявив їх дисбаланс (табл.2.3).

За останні 10 років темпи зростання ціни, наприклад, на трактор Т-150К випереджали зростання цін на зерно в 6,2 раза, а на м'ясо великої рогатої худоби – в 12,9 раза. Тобто, якщо в 2000 році для придбання даної

марки трактора необхідно продати 235,7 т зерна, або 50,5 т живої ваги ВРХ, то в 1990 році за цю ж кількість зерна можна було б придбати 6 таких тракторів, а за м'ясо ВРХ – 12 тракторів. Подібне співвідношення спостерігається і по видах техніки і продукції.

Таблиця 2.3

Динаміка співвідношення цін на технічні ресурси і сільськогосподарську продукцію

Технічний засіб і його марка	Рік	Кількість сільськогосподарської продукції, необхідної для придбання одиниці техніки, тонн			
		Зерно	Цукрові буряки	Молоко	Жива вага ВРХ
Трактор Т-150К	1990	37,8	233,8	27,4	3,9
	1996	297,3	704,7	259,4	59,7
	1998	454,0	1026,3	246,3	56,4
	2000	235,7	861,0	195,0	50,5
Зернозбиральний комбайн СК-5 "Нива"	1990	34,2	211,7	24,8	3,6
	1996	345,3	818,5	301,3	69,3
	1998	486,3	1099,7	263,9	60,5
	2000	383,0	1399,2	316,9	82,0
Автомобіль КАМАЗ-55102	1990	48,4	299,4	35,1	5,0
	1996	300,9	713,3	262,6	60,4
	1998	450,7	1019,1	244,6	56,0
	2000	210,6	768,7	174,1	45,1

В динаміці відбувалося переважаюче зростання цін і на паливно-мастильні матеріали (табл.2.4). За останні 10 років підвищення цін на дизельне паливо переважало зростання цін на зерно в 15 разів, на бензин – в 6 разів.

Підраховано, що в цілому по Україні для забезпечення технологічних потреб сільського господарства в дизельному паливі в 1990 році необхідно було продати 591 тис. т зерна або стільки ж молока, а в 2000 році – відповідно 8859 тис.т зерна або 7383 тис. т молока. В грошовому еквіваленті це означає, що за рахунок диспаритету цін лише стосовно дизпалива з сільського господарства додатково вилучено майже 5 млрд. грн.

Відносно диспаритету цін на бензин і сільськогосподарську продукцію втрати сільського господарства складають 2,5 млрд.грн.

Таблиця 2.4

Динаміка співвідношення цін на матеріальні ресурси і
сільськогосподарську продукцію

Показник	Рік			
	1990	1996	1998	2000
Дизпаливо (технологічна потреба на рік по Україні – 2953 тис.т.)				
Потрібно зерна для придбання:	х	х	х	х
1 т дизпалива, т.	0,2	2,7	4,0	3,0
повної технологічної потреби, тис.т.	591	7973	11812	8859
Потрібно молока для придбання:	х	х	х	х
1 т дизпалива, т.	0,2	2,3	2,2	2,5
повної технологічної потреби, тис.т.	591	6792	6497	7383
Бензин (технологічна потреба на рік по Україні – 1416 тис.т.)				
Потрібно зерна для придбання:	х	х	х	х
1 т бензину, т.	0,6	3,1	5,1	3,6
повної технологічної потреби, тис.т.	850	4390	7222	5098
Потрібно молока для придбання:	х	х	х	х
1 т бензину, т.	0,1	0,6	0,6	0,8
повної технологічної потреби, тис.т.	142	850	850	1133

В динаміці порушувалося також співвідношення цін на мінеральні добрива і сільськогосподарську продукцію (табл.2.5). Якщо в 1991 році ціна 1т зерна перевищувала ціну 1т аміачної селітри в 3,5 рази, 1т карбаміду – в 2 рази, суперфосфату – в 4 рази, то у 2001 році ціна 1т зерна становила лише 0,8 ціни аміачної селітри, 0,6 – карбаміду, 0,7 – суперфосфату. Тобто, за останні 10 років ціна аміачної селітри зросла в 4,3 раза, карбаміду і амофосу – в 3,3 раза, суперфосфату – в 5,7 раза.

Таблиця 2.5

Динаміка співвідношення цін на мінеральні добрива і
сільськогосподарську продукцію

Вид мінеральних добрив	Рік				
	1991	1997	1999	2000	2001
Зерно					
Аміачна селітра	1 : 3,5	1 : 0,9	1 : 0,7	1 : 1,1	1 : 0,8
Карбамід	1 : 2,0	1 : 0,6	1 : 0,6	1 : 0,9	1 : 0,6
Амофос	1 : 1,0	1 : 0,4	1 : 0,3	1 : 0,4	1 : 0,3
Суперфосфат	1 : 4,0	1 : 1,0	1 : 0,5	1 : 0,9	1 : 0,7
Цукрові буряки					
Аміачна селітра	1 : 1,0	1 : 0,3	1 : 0,3	1 : 0,3	1 : 0,3
Карбамід	1 : 0,6	1 : 0,2	1 : 0,2	1 : 0,2	1 : 0,2
Амофос	1 : 0,3	1 : 0,2	1 : 0,1	1 : 0,1	1 : 0,1
Суперфосфат	1 : 1,1	1 : 0,4	1 : 0,2	1 : 0,2	1 : 0,3

В результаті диспаритету цін погіршилася структура матеріально-грошових витрат на виробництво сільськогосподарської продукції (табл.2.6). Значно зросла частка матеріальних витрат і амортизації основних засобів. В сумі вони досягли 73,7%, а питома вага оплати праці з нарахуваннями складала лише 19,9%.

При даній структурі витрат потенційно зростає собівартість продукції, відповідно знижується прибутковість виробництва і рівень матеріального стимулювання результатів господарювання.

Таблиця 2.6

Динаміка структури витрат на основне виробництво у сільськогосподарських підприємствах України

Показник	1986-1990рр.	1991-1995рр.	1996-2000рр.
Оплата праці з нарахуваннями	32,1	26,1	19,9
Матеріальні витрати	49,1	57,6	61,1
Амортизація основних засобів	10,5	7,7	12,6
Інші витрати	8,3	8,6	6,4
Всього витрат	100	100	100

Порушення диспаритету цін погіршує якісні показники використання матеріальних ресурсів (табл. 2.7). Як видно з даних таблиці 2.7, в динаміці спостерігається зниження фондівіддачі, зростає трудомісткість і матеріаломісткість виробництва, тобто погіршується конкурентоспроможність сільського господарства.

Таблиця 2.7

Динаміка економічної ефективності використання матеріальних ресурсів в сільському господарстві України

Показник	Рік				
	1996	1997	1998	1999	2000
Фондовіддача, грн./ грн.	0,16	0,10	0,09	0,08	0,11
Трудомісткість - всього, грн./ грн.	0,18	0,22	0,26	0,31	0,30
в т.ч. рослинництва	0,13	0,13	0,16	0,20	0,21
тваринництва	0,18	0,31	0,30	0,35	0,34
Матеріаломісткість - всього, грн./ грн.	1,39	1,56	1,85	2,14	2,24
в т.ч. рослинництва	0,93	0,91	1,08	1,31	1,61
тваринництва	1,28	2,19	2,21	2,42	2,29

Про зниження в динаміці конкурентоспроможності підприємства свідчать також показники таблиці 2.8. Протягом 1996-1999 рр. зменшувався обсяг виходу валової продукції, валового доходу і прибутку на одиницю витрат, притому як в рослинництві, так і в тваринництві. Постійно є збитковим виробництво тваринницької продукції.

Таблиця 2.8

Динаміка економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в Україні

Показник	Рік				
	1996	1997	1998	1999	2000
Валова продукція на одиницю витрат, грн.	0,92	0,83	0,79	0,83	1,08
Валовий дохід на одиницю витрат, грн.	0,11	0,03	- 0,01	- 0,01	0,23
Прибуток (+), збиток (-) на одиницю витрат - всього, грн.	- 0,08	- 0,16	- 0,19	- 0,15	0,04
- в рослинництві	0,15	0,07	- 0,03	0,04	0,25
- в тваринництві	- 0,27	- 0,39	- 0,36	- 0,37	- 0,26
Рентабельність реалізованої продукції - всього, %	- 11,9	- 22,7	- 25,9	- 19,8	5,6
- рослинництва	28,8	13,5	- 4,2	6,9	43,5
- тваринництва	- 40,0	- 54,2	- 49,9	- 46,9	- 29,5

Дослідженням встановлено, що основними причинами порушення еквівалентного обміну між промисловістю і сільським господарством є:

1) недосконалість методології формування цін на промислову і сільськогосподарську продукцію (закупівельні ціни встановлюються, виходячи із відношення чистого доходу до середньогалузевої собівартості продукції, а в оптовій ціні виробів промисловості галузеві нормативи рентабельності визначаються по відношенню до виробничих фондів);

2) значна частина чистого доходу, що утворюється в сільському господарстві, перерозподіляється за межами галузі і у вигляді ПДВ (акцизних зборів) враховується в цінах промислової продукції, тоді як певна частина його повинна надходити в сільське господарство;

3) випереджаюче зростання цін на продукцію промислових галузей. Спостерігається також тенденція зростання розцінок за послуги, що

випереджають ріст закупівельних цін. Через це інтереси обслуговуючих галузей не узгоджуються з інтересами сільських товаровиробників.

Все це пов'язано з існуванням різних методичних підходів до формування цін у сільському господарстві та промисловості. У сільському господарстві в основу орієнтовних цін покладено середню в Україні собівартість, скориговану на індекс зростання витрат. Тобто в сільському господарстві орієнтовні ціни разом з дотаціями і компенсаціями виконують функцію (на момент їх розрахунку) міри суспільно необхідних витрат. Але внаслідок безупинного зростання цін на засоби виробництва, що надходять з промисловості, а також в результаті систематичного підвищення роздрібних цін на товари, які споживаються працівниками сільського господарства, орієнтовні ціни швидко втрачають еквівалентність.

На іншій методологічній базі формуються ціни у промисловості та в галузях, що надають послуги сільському господарству. Тут при розрахунках оптово-відпускних цін беруть за основу не середні галузеві витрати, а індивідуальну повну собівартість продукції конкретного підприємства з усіма негативними його явищами та вільний рівень рентабельності. Це суперечить економічній суті формування ціни не лише в ринковій економіці.

До проведення демонополізації економіки в широких масштабах слід встановлювати обмежувальні оптово-відпускні та роздрібні ціни на продукцію промислових підприємств, розраховані на єдиній методологічній основі з урахуванням не індивідуальних, а середньогалузевих витрат.

Аграрні формування, незалежно від форм власності, традиційно організаційно-економічно пов'язані з переробними підприємствами (інтегрованими і неінтегрованими). Вони постачають функціонуючим монопольним підприємствам переробної промисловості сировину, дотримуючись певних договірних умов щодо її продажу-купівлі. Але кожна з названих сфер самостійно формує результативні показники. Вони вищі у тих галузях, які виробляють кінцевий продукт. Незважаючи на те, що вартість продуктів переробки в основному створюється саме при виробництві

сировини, сільськогосподарські підприємства не є суб'єктами, що претендують на частину прибутку від реалізації готової (кінцевої) продукції. Внаслідок цього сільське господарство є найбільш економічно вразливою ланкою.

Економічний аналіз структури витрат на всіх технологічних стадіях виробництва хлібопродуктів (табл.2.9) показує, що у процесі проходження від виробника зерна до споживача хліба відбувається значне зростання ціни в результаті витрат обігу і формування прибутків підприємств, що беруть участь у цьому процесі. Привертає увагу динаміка зростання ціни: вже на виході з борошномельного підприємства середня ціна закупленого зерна зросла в 1,4 раза, на виході продукту з хлібокомбінату – в 2,9 раза і в магазині – у 3,5 раза. Роздрібна ціна хліба сформувалася лише на 28,3% за рахунок сільськогосподарського виробництва.

Таблиця 2.9

Структура роздрібної ціни одиниці хліба з пшеничного борошна в хлібопродуктовому підкомплексі Тернопільської області (дані за 1996-2001 рр.)

Галузь хлібопродуктового підкомплексу	Питома вага у роздрібній ціні, %	
	Вклад галузі	Відпускна ціна
Сільське господарство	28,3	28,3
Хлібоприймальний пункт	3,5	31,8
Борошномельне підприємство	8,6	40,4
Хлібокомбінат	29,0	69,4
ПДВ	14,0	83,4
Торгівля	16,6	100

**Вихід борошна 1 сорту – 75%, вихід хліба – 134,0%.*

Структура роздрібної ціни формується під впливом певних об'єктивних та суб'єктивних чинників. Об'єктивна закономірність полягає в тому, що для виробництва зерна характерна значно нижча оборотність функціонуючого капіталу. Суб'єктивні причини: відсутність єдиної міжгалузевої схеми вартісної оцінки основних і оборотних фондів; різні методологічні підходи до формування цін на кінцеву продукцію галузей;

переважно директивний порядок встановлення закупівельних цін на зерно і ліберальніший процес формування цін на борошно та хліб.

Дослідження показують, що при створенні економічних умов для АПК, зокрема цінового механізму, майже ніколи в практиці не враховувалась особливість аграрного виробництва – низька оборотність обігових коштів. У рослинництві продукція надходить раз на рік, а витрати проводяться на протязі року. В промисловості оборотність оборотного капіталу дуже висока. При ціноутворенні тут враховується весь капітал, що дозволяє повністю визначати витрати і, виходячи з цього, формувати норму прибутку.

Проведене дослідження в хлібопродуктовому підкомплексі засвідчує, що період обігу оборотних засобів при виробництві озимої пшениці дорівнює 0,85 року, при виробництві пшеничного борошна – приблизно 0,083 року, а при випіканні хліба – близько 0,005 року. Тобто, остання виробничо-технологічна ланка щодо окупності оборотних засобів найвигідніша.

Дослідження економічних відносин в сфері виробництва, заготівель і переробки тваринницької продукції показує, що через недоліки в організації заготівель, транспортування і зберігання молочної сировини, недостатній технічний рівень багатьох переробних підприємств допускається значне зниження виробництва молока, мяса і продуктів їх переробки в асортименті. Зокрема, не забезпечено економічної спрямованості інтегрованого виробництва на кінцевий результат, взаємодії всіх елементів молокопродуктової системи на етапах виробництво–переробка–реалізація, стимулювання їх зацікавленості у виготовленні якісних продуктів та забезпечення кожному учаснику взаємовигідних умов функціонування.

Виробництво в молокопродуктовому підкомплексі АПК Тернопільської області є рентабельним (табл.2.10). Зокрема, на виробництві основних видів молокопродуктів (масло вершкове, сир твердий) рівень рентабельності досягає 12,8% – 37,2%. На кожній тонні виробленого сиру твердого переробні підприємства одержали в 1996-2001 рр. в середньому по 1192 грн. прибутку, 75,2% яких мали б належати виробникам молочної

сировині у відповідності з внеском у досягнення кінцевого результату. Фактично ж сільськогосподарські підприємства мали від виробництва молока збитковість на рівні 62,3% внаслідок існування диспаритету цін на сировину і кінцеву продукцію її переробки.

Таблиця 2.10

Структура розподільних відносин при виробництві молокопродуктів в Тернопільській області (в розрахунку на 1 т продукції) 1996-2001рр.

Показник	Масло вершкове	Сир твердий
Витрати молока на виробництво 1т продукції, тонн	22	9,5
Виробничі витрати - всього, гривень	4715	3208
в тому числі:		
- на виробництво молочної сировини	4319	2412
- на переробку молока	396	796
Питома вага витрат, %:		
- на виробництво молока	91,6	75,2
- на переробку молока	8,4	24,8
Реалізаційна ціна 1т, гривень	5320	4400
Прибуток на 1т, гривень	605	1192
Рівень рентабельності, %	12,8	37,2
<i>Норматив розподілу сукупного прибутку, грн.</i>		
- на виробництво молока	554	896
- на переробку молока	51	296

Таким чином, для забезпечення раціонального конкурентного середовища в АПК необхідно удосконалювати економічні відносини в сфері виробництва сільськогосподарської продукції і її переробки. Важливе значення має досягнення обґрунтованого співвідношення цін на сировину і продукцію її переробки. Остання має відображати реальний рівень достатньої ефективності виробництва, відповідати якості продукції, бути узгодженими з належним рівнем споживання та платоспроможністю населення.

За минулі роки, як показало дослідження, не вдалося створити ефективної системи міжгалузевих економічних взаємовідносин в агропромисловому комплексі, зокрема в сфері агросервісу між сільськогосподарськими і обслуговуючими підприємствами. В результаті відсутності спільних інтересів обидві сторони несуть економічні збитки.

Дослідження сфери технічного забезпечення сільського господарства показують, що в останні роки спостерігається стабільна тенденція зниження темпів оновлення машинно-тракторного парку. В результаті цього наявний у господарствах машинно-тракторний парк морально і фізично застарів, понад 60% техніки відпрацювали свій нормативний строк, відповідно зростають витрати на ремонт, відсутня система машин, не вистачає кваліфікованих кадрів механізаторів.

Заводи сільськогосподарського машинобудування України і досі не освоїли виробництво вкрай необхідних вузлів та деталей, зокрема по причині низької купівельної спроможності сільськогосподарських товаровиробників. При цьому оцінка технічного рівня машин вітчизняного виробництва показує, що вони не відповідають сучасним технічним вимогам. Так, використовуючи посівні агрегати власного виробництва, в Україні висівають по 200-300 кілограмів насіння на гектар, тоді як у США, Франції та Великобританії – по 70-90 кілограмів. Хоча в певній мірі підвищені норми висіву пов'язані не тільки з технічною недосконалістю сільськогосподарських машин, але і з низькою якістю насіння, незадовільною підготовкою ґрунту. Підраховано, що тільки з цих причин щорічно по Україні додатково витрачається майже 1,5 мільйона тонн посівного матеріалу. До того ж відсутній надійний технічний сервіс машин власного виробництва.

Враховуючи низький рівень технологій у сільськогосподарському машинобудуванні, держава повинна сприяти створенню спільних з провідними зарубіжними фірмами підприємств по виробництву техніки із залученням їхніх технологій у машинобудування, металургію, сервіс.

У сфері агрохімічного забезпечення і обслуговування, як свідчать дослідження, створюється система, яка об'єднує в єдину сітку підприємства по виробництву добрив і отрутохімікатів, приватні компанії і кооперативні об'єднання по використанню хімічних засобів. В даній структурі сільськогосподарському виробнику надається право самому вибирати

постачальника, користуватися послугами дилерських пунктів або вийти прямо на підприємство по виробництву добрив. Тут існує договірна система економічних відносин, при якій сільськогосподарським виробникам надаються короткострокові кредити на пільгових умовах з грошовою або натуральною оплатою.

2.2. Оцінка ресурсного потенціалу конкурентоспроможності і рівня його використання

Ресурсний потенціал є найважливішим показником економічної потужності виробництва в АПК. Його складові елементи – кількісна і якісна характеристика земельних угідь з сприятливими кліматичними умовами, запасів живої і уречевленої праці визначають стан розвитку і потенційні можливості агропромислового виробництва. Рівень ресурсозабезпечення визначає потенціал конкурентоспроможності виробництва в АПК.

Найважливішим елементом аграрного потенціалу є земля, оскільки вона є першою передумовою і природною основою виробництва. Завдяки родючості ґрунту (додаток А) земля активно впливає на процес виробництва, стає його найважливішим складовим чинником. Будучи матеріальною основою розвитку сільського господарства, неоціненим національним багатством, земля, яка представлена сільськогосподарськими угіддями, є глобальним чинником виробництва, базою для органічного поєднання інших виробничих ресурсів.

В результаті реформування земельних відносин в Україні сформувалася наступна структура земельного фонду і землекористування (табл.2.11).

В структурі земельного фонду аграрних підприємств сільськогосподарські угіддя займають 94,3%. В структурі угідь на орні землі припадає 85,1%, на багаторічні насадження – 1,5%, а решту – 13,4% займають сінокоси і пасовища. Понад 93 % сільськогосподарських угідь перейшли у приватну власність, тобто відповідальність і зацікавленість в їх раціональному використанні мають конкретні особи.

Таблиця 2.11

Структура земельного фонду і землекористування в Україні
станом на 01.01.2002р., тис.га

Землевласники та землекористувачі	Загальна площа земель, га	Сільськогосподарські угіддя	рілля		Багато-річні насадження	Сінокоси і пасовища
			га	% в структурі угідь		
Сільськогосподарські підприємства – всього	27207	25661	21838	85,1	376	3182
в т.ч. недержавні	25243	23993	20479	х	309	2948
їх питома вага, %	92,8	93,5	93,8	85,4	82,2	92,6
державні	1964	1668	1359	х	67	234
їх питома вага, %	7,2	6,5	6,2	81,5	7,8	7,4

Рівень ресурсного потенціалу залежить не тільки від розміру і структури сільськогосподарських угідь, але і в значній мірі від економічної родючості землі, яка залучається до виробничого процесу. Сільськогосподарські формування, які мають родючіші землі, об'єктивно поставлені в кращі умови виробництва і за рахунок цього чинника здатні виробляти при рівних інших чинниках більший обсяг сільськогосподарської продукції, а відповідно збільшувати масу прибутку.

Проведені дослідження засвідчують, що у сільському господарстві землі, як головному засобу виробництва, притаманні специфічні зміни. По-перше, внаслідок високого рівня розораності сільськогосподарських угідь значну шкоду землі завдає водна і вітрова ерозія. Щорічні втрати ґрунту в Україні досягають близько 600 млн.т, з них 20 млн.т – гумусу.

По-друге, відбувається процес скорочення площі сільськогосподарських угідь з розрахунку на одного жителя України (табл.2.12).

У середині 60-х років цей показник становив понад гектар, нині – лише 0,85 га, у тому числі ріллі – 0,66 га.

По-третє, внаслідок нераціонального використання землі в обробітку погіршуються її агрономічні якості, знижується вміст гумусу в ґрунті. Про

Таблиця 2.12

Динамічні зміни площі землі на одного жителя

Показник	Рік						
	1960	1975	1980	1990	1985	1995	2001
Тернопільська область							
Сільськогосподарські угіддя	0,97	0,91	0,92	0,89	0,93	0,90	0,92
Рілля	0,87	0,82	0,83	0,76	0,84	0,76	0,74
Україна в цілому							
Сільськогосподарські угіддя	1,01	0,88	0,85	0,81	0,83	0,82	0,85
Рілля	0,8	0,7	0,69	0,65	0,67	0,65	0,66

кількісне зменшення та зниження продуктивних якостей сільськогосподарських земель свідчать дані таблиці 2.13.

За останні 10 років обсяг валової продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь знизився майже вдвічі, незалежно від форм господарювання і регіону України. Якщо в 1990 році в Тернопільській області і в Україні в цілому вищеназваний показник становив відповідно 152,2 та 117,5 грн., то в 2000 році – 82,7 та 63,4 грн. валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь. В індивідуальних господарствах цей показник був значно вищим, але тенденція зменшення виходу продукції збереглася.

Продуктивний потенціал землі можна оцінювати як за агротехнічними показниками, так і за вартісними.

Основним агротехнічним показником якості земельних угідь є запас гумусу в ґрунті. З останнім пов'язана енергетична потужність гумусового горизонту. Як видно з даних додатку А, земельні угіддя значно відрізняються за вмістом гумусу. Найвищий показник продуктивного потенціалу мають землі Підволочиського і Теребовлянського районів – 253-259 т гумусу на гектар, найнижчий – Монастириського і Кременецького районів – відповідно 89 та 104 т гумусу на гектар.

Таблиця 2.13

Динаміка і структура валової продукції сільського господарства

тис.грн.

Показник	1990р.			2000р.		
	Всього	в т.ч.		Всього	в т.ч.	
		Колективні господарства	Індивідуальні господарства		Колективні господарства	Індивідуальні господарства
Тернопільська область						
Валова продукція на 100 га с.-г-угідь- всього	152,2	107,2	228,4	82,7	37,3	106,3
питома вага, %	100	63,0	37,0	100	34,2	65,8
в т.ч. продукція рослинництва	86,0	66,5	132,8	46,9	24,8	61,7
питома вага, %	100	70,6	29,4	100	40,1	59,9
продукція тваринництва	66,2	40,7	95,6	35,8	12,5	44,6
питома вага, %	100	53,6	46,4	100	26,5	73,5
Україна - всього						
Валова продукція на 100 га с.-г-угідь- всього	117,5	88,7	186,7	63,4	31,8	86,0
питома вага, %	100	70,6	29,4	100	41,7	58,3
в т.ч. продукція рослинництва	58,8	47,3	93,7	36,3	20,7	50,4
питома вага, %	100	75,2	24,8	100	47,4	52,6
продукція тваринництва	58,7	41,4	93,0	27,1	11,1	35,6
питома вага%	100	66,0	34,0	100	34,1	65,9

Вартісну оцінку земель сільськогосподарського призначення проводять за загальнодержавною методикою. Основні показники грошової оцінки земельних угідь по Україні наведені в таблиці 2.14.

Підраховано, що загальна вартість всіх сільськогосподарських угідь України становить 436,2 млрд.грн.

Таблиця 2.14

Грошова оцінка сільськогосподарських угідь по Україні

Показник	Орні землі	Багаторічні насадження	Природні сіножаті	Природні пасовища
1. Загальний рентний доход, ц зерна з 1 га	9,0	34,79	4,5	2,78
2. Термін капіталізації рентного доходу, роки	33	33	33	33
3. Капіталізований рентний доход, ц зерна з 1 га (п.1 x п.2)	297	1148	148,5	91,7
4. Ціна 1 ц зерна, грн.	60	60	60	60
5. Грошова оцінка 1 га, грн. (п.3 x п.4)	17820	68880	8910	5502

На основі бонітетної оцінки (Додаток А. табл. А.1) та рентних показників розрахована вартісна оцінка сільськогосподарських земель в розрізі адміністративних районів Тернопільської області (табл.2.15).

Як видно з даних таблиці 2.15, середній показник по господарствах Тернопільської області складає : диференційної ренти в зерні – 6,4 ц/га, бал бонітету – 44, вартісна оцінка 1 га – 15840 грн. Найвищі показники оцінки землі мають господарства Підволочиського, Ланівецького, Гусятинського і Заліщицького районів, найнижчі – Бережанського і Монастириського районів. Співвідношення між максимальним і мінімальним показником складає 2,2 раза.

Під конкурентоспроможністю земельних ресурсів сільськогосподарського призначення розуміють прибутковість виробництва і узагальнено їх показують через співвідношення результатів до витрат. Тобто, суть підвищення конкурентоспроможності земельних угідь полягає у збільшенні виходу високоякісної продукції з одиниці землі при мінімальних витратах на її вирощування.

Рівень конкурентоспроможності земельних угідь України простежено на основі динаміки результативних показників відносно грошової оцінки землі (табл.2.16).

Таблиця 2.15

Показники вартісної оцінки землі в обробітку сільськогосподарських підприємств Тернопільської області

Адміністративний район	Бал бонітету	Натуральна рента в зерні, ц/га			Вартісна оцінка	
		Диференційна	Абсолютна	Разом	1 га, грн.	Всієї площі, млн.грн.
Бережанський	30	3,6	1,6	5,2	10296	227,5
Борщівський	36	7,7	1,6	9,3	18415	895,2
Бучацький	37	5,6	1,6	7,2	14256	595,7
Гусятинський	49	8,9	1,6	10,5	20791	1209,8
Заліщицький	46	8,4	1,6	10,0	19800	672,5
Збараський	46	7,9	1,6	9,5	18811	974,4
Зборівський	39	6,2	1,6	7,8	15444	865,9
Козівський	53	6,8	1,6	8,4	16632	696,7
Кременецький	30	6,2	1,6	7,9	15643	666,0
Ланівецький	52	9,4	1,6	11,0	21780	832,3
Монастириський	25	4,1	1,6	5,7	11287	237,8
Підгаєцький	35	6,4	1,6	8,0	15840	159,6
Підволочиський	57	10,1	1,6	11,7	23167	1297,0
Теребовлянський	45	7,6	1,6	9,2	18216	1293,6
Тернопільський	48	8,1	1,6	9,7	19207	766,6
Чортківський	49	8,4	1,6	10,0	19800	1020,5
Шумський	43	8,0	1,6	9,6	19008	683,3
По області	44	6,4	1,6	8,0	15840	11664

Як видно з даних таблиці 2.16, всі результативні показники мають тенденцію до зниження. Так, за період 1996-2000 рр. виробництво валової продукції на 1000 грн. сільськогосподарських угідь зменшилося з 26,7 до 22,6 грн., а валовий дохід в окремі роки досягав мінусового значення, тобто допускалася збитковість виробництва, що свідчить про зниження конкурентоспроможності земельних ресурсів в аналізованому періоді.

Особливо важливим складовим елементом ресурсного потенціалу є людина – носій продуктивної праці. Завдяки природним властивостям та

соціально-економічним характеристикам людина є головним елементом продуктивних сил суспільства незалежно від системи виробничих відносин. Її продуктивні якості в значній мірі визначають конкурентоспроможність підприємства.

Таблиця 2.16

Динаміка показників конкурентоспроможності сільськогосподарських угідь України

Показник	Рік				
	1996	1997	1998	1999	2000
Валова продукція на 1000 грн. вартості землі, грн.	26,7	27,3	22,6	20,2	22,6
в т.ч. продукція рослинництва	15,6	20,5	15,9	14,1	16,5
продукція тваринництва	11,1	6,8	6,7	6,1	6,1
Валовий дохід на 1000 грн. вартості землі, грн.	4,1	1,4	- 0,4	- 0,2	11,3
Прибуток (+), збиток (-) на 1000 грн. вартості землі, грн.	- 2,9	- 6,4	- 7,6	- 6,2	2,2
в т.ч. від рослинництва	2,4	1,5	- 0,5	0,9	7,4
від тваринництва	- 4,2	- 6,4	- 6,0	- 6,0	- 4,1

Проведене дослідження стану сільського трудового потенціалу свідчить про подальше його погіршення. Не припиняється вплив із села найбільш дієздатної частини населення, зменшується загальна кількість сільських жителів (табл.2.17).

Як видно з даних таблиці 2.17, за останні 30 років чисельність сільського населення як в Тернопільській області, так і в Україні в цілому зменшилася на четвертину. При цьому частка сільських жителів в структурі всього населення скоротилася з 45,5 до 32,1 %.

Таблиця 2.17

Динаміка чисельності сільського населення

тис. чол.

Показник	Рік			
	1970	1980	1990	2000
Тернопільська область				
Чисельність сільського населення	883,9	789,3	684,0	652,4
Зміна, %	100	89,3	77,4	73,8
Україна в цілому				
Чисельність сільського населення	21438	18981	16969	16124
Зміна, %	100	88,5	79,2	75,2
Питома вага сільського населення, %	45,5	38,1	32,7	32,1

Структурно-динамічні зрушення чисельності сільського населення України відбуваються в двох протилежних напрямках. З одного боку, зменшується кількість дітей, підлітків та осіб працездатного віку, а з другого – зростає чисельність пенсіонерів. Причому темпи цих динамічних зрушень набули сталого характеру. За останні 30 років середній вік сільського населення підвищився з 35 до 40 років, в тому числі чоловіків – з 31 до 36, а жінок – з 37 до 43 років. Це свідчить про старіння сільського населення України й обмеження демографічних передумов демовідтворювальних процесів у сільській місцевості (табл.2.18).

Дані таблиці 2.18 показують, що в 2000 році частка осіб у старшому за працездатний віці складає в Тернопільській області 31,2 %, в цілому по Україні – 29,2%. Працездатне населення села складає менше половини всіх його жителів. Особливо низькою є питома вага працездатних жінок, яка складає 42,8%. Останнє негативно впливає на стан догляду за посівами просапних сільськогосподарських культур, оскільки на виконанні цього технологічного процесу в умовах низького рівня механізації робіт здебільшого зайняті жінки.

Таблиця 2.18

Структура сільського населення у 2000 році

ТИС. ЧОЛ.

Показник	Все населення	в т.ч. у віці :		
		молодшому за працездатне	працездатному	старшому за працездатний
Тернопільська область				
Сільське населення	652,4	140,3	308,6	203,5
питома вага, %	100	21,5	47,3	31,2
Україна				
Сільське населення	16124	3433,3	7987,2	4703,5
питома вага, %	100	21,3	49,5	29,2
в т.ч. чоловіки	7426,2	1750,8	4263,5	1411,9
питома вага, %	100	23,6	57,4	19,0
жінки	8697,8	1682,5	3723,7	3291,6
питома вага, %	100	19,3	42,8	37,9

Сільськогосподарська праця залишається низькомеханізованою і важкою. При цьому вона найнижче оплачувана. Порівняння середньомісячної заробітної плати працівників, зайнятих у різних галузях економіки України (табл.2.19) показує, що у 1995 році при середньому по народному господарству рівні зарплати 73 грн., селяни отримували в середньому 38 грн., або наполовину менше і в 2,3-2,7 рази менше, ніж в промисловості, транспорті, зв'язку, будівництві. У 2000 році це співвідношення погіршується і селяни отримують менше половини зарплати середнього по народному господарству і в 2,8-3,0 рази менше, ніж вищеназвані галузі.

В умовах переходу до регульованих ринкових відносин істотно зростає значення продуктивності аграрної праці, підвищення якої, по-перше, є джерелом збільшення виробництва і здешевлення продовольчої продукції і сировини для промисловості; по-друге, веде до скорочення затрат живої праці на виробництво продукції та економії робочого часу; створює передумови для скорочення робочого дня, тижня, року, що дає змогу працівникам села краще задовольняти особисті й суспільні потреби.

Таблиця 2.19

Порівняння середньомісячної заробітної плати працівників, зайнятих у різних галузях економіки України

Галузь	1995 р.		2000 р.		% росту
	грн.	% до середнього	грн.	% до середнього	
Середнє по народному господарству	73	100	230	100	315,1
Сільське господарство	38	52,0	111	48,3	292,1
Промисловість	89	121,9	310	134,8	348,3
Транспорт	90	123,3	340	147,8	377,8
Зв'язок	95	130,1	324	140,9	341,1
Будівництво	103	141,1	267	116,1	259,2
Торгівля	62	84,9	230	100	371
Матеріально-технічне постачання	92	126	246	107	267,4

В даний час існує проблема необхідності зростання продуктивності праці (табл.2.20). За останні п'ятнадцять років обсяг виробництва валової продукції на середньорічного працюючого в сільському господарстві України зменшився майже вдвічі. Особливо знизився рівень продуктивності праці в тваринництві. В останні роки в даній галузі на одного працівника виробляється в середньому лише 3192 грн. валової продукції.

Все це свідчить про низьку конкурентоспроможність сільськогосподарського працівника.

Таблиця 2.20

Динаміка продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах України

грн.

Показник	1985-1990 рр.	1991-1995 рр.	1996-2000 рр.
Вироблено валової продукції на середньорічного працівника - всього	8638	6666	4495
% зміни	100	77,2	52,0
в т.ч. в рослинництві	10460	7976	5744
% зміни	100	76,3	54,9
в тваринництві	7261	5687	3192
% зміни	100	78,3	44,0

Підвищення продуктивності аграрної праці – складний економічний процес, в якому переплітаються безліч чинників і джерел, що певною мірою впливають на дієздатність праці. Розрізняють два напрями підвищення продуктивності праці: екстенсивний, що здійснюється шляхом подовження робочого часу за рахунок зростання коефіцієнта змінності і скорочення непродуктивних витрат часу; інтенсивний, який досягається за рахунок зростання рівня механізації та автоматизації виробництва, підвищення кваліфікації кадрів, кращої організації праці.

Узагальнюючим показником технічної озброєності праці є кількість основних виробничих фондів, що припадає на середньорічного працівника. Внаслідок його збільшення істотно поліпшуються і полегшуються умови праці, зростає її продуктивність, а отже, і темпи її ефективності. У зв'язку з цим індустріалізація та інтенсифікація виробництва є матеріальною основою

піднесення продуктивності живої праці, витіснення її уречевленою, зростання рентабельності виробництва.

Порівнюючи рівень матеріально-технічного забезпечення України з розвинутими країнами, слід визнати його недостатнім. Фондозабезпеченість сільськогосподарського виробництва України становить лише 442 к.с. на 100 га ріллі, а енергоозброєність працюючого – 33,6 к.с., що в 4-6 разів менше, ніж у розвинутих країнах. Підраховано, що один працівник, зайнятий в сільському господарстві України годує 14 чоловік населення, в США – 98 чоловік або в 7 раз більше [170, с.129].

Про стан і динаміку конкурентоспроможності сільськогосподарського працівника України свідчать дані таблиці 2.21.

Таблиця 2.21
Динаміка основних показників конкурентоспроможності
сільськогосподарського працівника України

грн.

Показник	Рік				
	1996	1997	1998	1999	2000
Фондоозброєність працівника	44817	44498	44072	43583	35803
Продуктивність праці працівника	4745	4923	4358	4107	4343
Валовий дохід на середньорічного працівника	733	267	- 78	- 52	2213
Вартісна оцінка працівника	49562	49421	48430	47690	40146

Аналізуючи динамічні зміни показників таблиці 2.21 видно, що факторіальні і результативні показники сільськогосподарського працівника мають тенденцію до зниження. Зокрема, за останні 5 років рівень фондоозброєності праці знизився на 20%, продуктивність праці зменшилася майже на 10%.

Інтегральним показником конкурентоспроможності сільськогосподарського працівника вважаємо його вартісну (грошову) оцінку.

Розрахунки засвідчують, що в сільському господарстві України спостерігається динаміка зниження вартісної (грошової) оцінки середньорічного працівника. Якщо в 1996 році цей показник становив 49562

грн., то у 2000 році він зменшився до 40146 грн. Тобто, конкурентоспроможність сільськогосподарського працівника знижується.

Для підвищення ефективності аграрної праці необхідно довести технічну оснащеність сільськогосподарських підприємств до нормативного рівня (додаток Б), впровадити комплексне постачання господарств, підприємств, агрофірм і об'єднань матеріально-технічними засобами та енергоресурсами відповідно до науково обгрунтованих показників потреби під кількість запланованої продукції і обсяги впровадження індустриальних технологій, що сприятиме зменшенню трудових витрат у 1,5-2 рази. Частка матеріально-технічних засобів, яка зумовлює рівень науково-технічного прогресу, в загальному прирості продуктивності праці становить більш як 45%. Тобто, матеріально-технічне забезпечення є важливим складовим елементом виробничого потенціалу сільського господарства.

Аналіз стану технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в 2002 році свідчить про існуючі проблеми (табл.2.22).

Таблиця 2.22

Технічне забезпечення сільськогосподарського виробництва України
в 2002 році

тис. шт.

Назва машини	Технологічна потреба	Наявність	Рівень забезпечення, %
Трактори - всього	515	414,5	80
в т.ч. тягового класу:			
- 5 тс	27	4,6	17
- 3 тс	128	95,8	75
- 0,9 – 1,4 тс	360	314,1	87
Плуги	170	146,7	86
Сівалки	180	132,6	74
Культиватори	210	182,1	87

Як видно з даних таблиці 2.22, фактичний рівень оснащення сільського господарства України тракторами не перевищує 80% до потреби, а по тракторах класу 5тс складає лише 17%. Не в повній мірі забезпечено

село плугами, сівалками, культиваторами та іншими сільськогосподарськими машинами.

Диспропорції в технічному оснащенні зростатимуть, оскільки заводи сільськогосподарського машинобудування в Україні випускають лише 27% найменувань потрібних машин. Крім того, їх технічний рівень (якість) залишається низьким. Так, наробіток більшості вітчизняних машин на відмову у 10-12 разів менший, ніж у зарубіжних аналогів. У результаті цього на ремонті та технічному обслуговуванні машинно-тракторного парку зайнято близько 1,3 млн. кваліфікованих механізаторів, а на тракторах працює менше 480 тис.чол. На ремонт і технічне обслуговування щорічно витрачається 70% коштів, що направляються на придбання нової техніки, або 25% балансової вартості машин (у Франції – 10%, США - лише 7%) [170, с.64].

Істотними якісними недоліками тракторів і сільськогосподарських машин є недостатня універсалізація та уніфікація, що значно знижує потенційно можливий рівень їх використання. Слід також відмітити високу матеріаломісткість, яка призводить до деградації ґрунтів, а отже, знижує її продуктивність при одночасному зростанні витрат на виконання механізованих робіт.

Ефективність сільськогосподарського виробництва в значній мірі залежить від забезпечення і раціонального співвідношення основних і оборотних засобів. Проведені нами дослідження показують, що при раціональному забезпеченні основних засобів оборотними підвищується вихід продукції на одиницю сукупних засобів, на гектар земельних угідь.

Немаловажне значення для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва має забезпечення добривами. Внесення за нормами мінеральних і органічних добрив сприяє максимальній продуктивності земельних угідь, зниженню собівартості продукції, зростанню доходності виробництва.

Таблиця 2.23

Динаміка внесення мінеральних добрив під посіви
сільськогосподарських культур

поживних речовин, тис.ц

Вид добрив	Рік						
	1990-1993 (середнє)	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Тернопільська область							
Азотні	578	187	146	190	137	79	117
Фосфорні	292	43	44	34	38	18	25
Калійні	404	43	39	26	30	17	27
Внесено - всього	1274	274	229	249	205	114	169
на 1 га, кг	162	39	33	36	33	20	31
Україна - всього							
Азотні	13903	3724	4267	4203	3272	2233	3183
Фосфорні	8644	976	1066	791	620	376	520
Калійні	8767	547	455	321	285	178	307
Внесено - всього	31314	5247	5788	5315	4177	2787	4010
на 1 га, кг	109	21	22	21	18	13	19

Аналіз показників динаміки внесення мінеральних добрив під посіви сільськогосподарських культур (табл.2.23) показує, що починаючи з другої половини 90-х років допускається постійне їх зменшення, притому не тільки в господарствах Тернопільської області, але й України в цілому (додаток Д). За останнє десятиріччя обсяги внесення азотних добрив зменшилися в Тернопільській області в 4,9, по Україні – 4,6 раза, фосфорних – відповідно 11,7 та 16,6 раза, калійних – 27 та 28,5 раза відповідно.

Поряд з цим скоротилися також інші агротехнічні заходи підвищення продуктивного потенціалу землі (табл.2.24). Зокрема, обсяги внесення органічних добрив зменшилися в 6,6 раза, вапнування кислих ґрунтів – в 52,7 раза, гіпсування солонцевих ґрунтів – більш як в 79 раз. Внаслідок цього сільськогосподарські підприємства не отримують потенційно можливих урожаїв, що призводить до проблеми продовольчої безпеки.

Проведений нами аналіз ресурсного потенціалу конкурентоспроможності аграрного виробництва і оцінка використання земельних, трудових і матеріально-технічних ресурсів свідчать про існуючі проблеми. Для подолання економічної кризи в сільському господарстві і

підвищення конкурентоспроможності агропромислового виробництва необхідно розробити заходи по формуванню раціональної структури ресурсного потенціалу і створенню умов максимального його використання. Потужність конкурентоспроможного потенціалу тим вища, чим раціональніше організовані виробництво і праця, чим вищий рівень застосування досягнень науково-технічного прогресу в сільськогосподарських галузях.

Таблиця 2.24

Порівняльна динаміка факторіальних і результативних показників інтенсифікації сільського господарства України

Показник	Рік							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Внесено органічних добрив, т/га	8,6	4,0	3,2	2,5	1,9	1,7	1,3	1,3
Внесено мінеральних добрив, кг д.р./га	141	33	21	22	21	18	13	19
Вапнування кислих ґрунтів, тис.га	1408	290	276	34,7	32,7	23	23,9	26,7
Гіпсування солонцевих ґрунтів, тис.га	285	50	44	7,3	4	1,7	5,1	3,6
Урожайність, ц/га								
Озима пшениця	40,2	30,1	23,2	28,5	26,9	23,2	19,8	30,9
Кукурудза на зерно	38,7	29,2	27,4	32,6	25,3	25,2	30,1	26,9
Цукрові буряки	276	205	183	176	174	156	177	176
Соняшник	15,8	14,2	10,5	11,5	9,3	10,0	12,2	9,2
Картопля	117	96	119	106	102	82	122	98

2.3. Діагностика фінансово-економічного стану і конкурентоспроможності виробничих структур АПК

Економічна діагностика конкурентоспроможності виробничих структур АПК – це дослідження факторіальних і результативних показників їх господарської діяльності, з метою виявлення резервів і обґрунтування перспектив розвитку. Важливе місце в ній займає діагностика фінансово-економічного стану підприємств.

Діагностика фінансового-економічного стану дає можливість оцінити: майновий стан підприємства; ступінь підприємницького ризику; достатність

капіталу для поточної діяльності і довгострокових інвестицій; потребу в додаткових джерелах фінансування; здатність до нарощування капіталу; раціональність залучення позикових засобів; обґрунтованість політики розподілу і використання прибутку. Її результати дають можливість виявити критичні місця, що вимагають особливої уваги, і розробити заходи щодо їхньої ліквідації.

Головним завданням діагностики є визначення рівня самоокупності, що характеризує здатність підприємства покривати свої видатки (витрати) результатами виробництва, забезпечуючи тим самим повторюваність виробництва в незмінних масштабах.

Самоокупність – це невід’ємний момент самофінансування, тобто здатність підприємства із зароблених коштів не тільки відшкодовувати виробничі витрати, але і фінансувати розширення виробництва, вирішення соціальних задач.

В умовах ринкових відносин підприємство повинно прагнути якщо не до одержання максимального прибутку, то принаймні, такого його обсягу, який би давав можливість не тільки міцно утримувати свої позиції на ринку збуту товарів і послуг, але і забезпечувати динамічний розвиток його виробництва в умовах конкуренції.

Таблиця 2.25

Динаміка доходності та фінансового стану сільськогосподарських підприємств України

тис.грн.

Рік	Грошові надходження за рік	Прибуток (збиток) від реалізації	Заборгованість на кінець року	
			дебіторська	кредиторська
1996	10129673	-1363500	3263106	11084564
1997	10508700	-3083489	2066057	10275297
1998	10206377	-3571206	1920088	14018742
1999	11657940	-2886117	4128708	18434201
2000	14450905	794607	4201754	12226681
2001	15446641	1288400	Н/Д	Н/Д

Проведений фінансово-економічний аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств України (табл.2.25) показує, що грошові надходження в динаміці мають певну тенденцію до зростання. Однак прибуток від реалізації продукції залишається ще дуже низьким. При цьому слід відзначити, що до 1999 року сільськогосподарське виробництво було збитковим, а в 2000 році обсяг прибутку в сумі грошових надходжень склав 5,5%, в 2001 році – 8,3 %, що явно недостатньо для здійснення самофінансування виробництва.

Діагностика фінансово-економічного стану виробничих формувань АПК здійснюється на основі структурного аналізу бухгалтерського балансу, який в загальному вигляді найбільш повно відображає наявні активи підприємства, дає можливість об'єктивно оцінити його можливості по завоюванню ринку та виявити можливі підходи до підвищення рівня його конкурентоспроможності. При виконанні аналізу фінансового стану підприємства використовуються: бухгалтерський баланс підприємства, форма № 1; звіт про фінансові результати та їх використання, форма № 2.

В процесі економічного аналізу бухгалтерського балансу підприємства розраховуються такі структурні коефіцієнти:

а) коефіцієнти, які характеризують роль окремих компонентів майна чи ресурсів у формуванні капіталу підприємства. Розраховуються такі коефіцієнти як відношення обсягу окремого компонента майна чи ресурсів до валюти балансу. Типовим прикладом такого роду структурних показників є частка власних коштів в сукупному капіталі підприємства;

б) коефіцієнти, які характеризують співвідношення окремих однотипних компонентів капіталу підприємства між собою і використовуються для аналітичної оцінки величини їхньої переваги. Розраховуються такі коефіцієнти як відношення обсягу однієї статті чи розділу балансу до другої в межах активу чи пасиву балансу. Типовим прикладом такого роду є коефіцієнт співвідношення власних та позичених коштів;

в) коефіцієнти, які характеризують співвідношення різнотипних компонентів капіталу підприємства і використовуються для оцінки покриття окремих компонентів майна відповідними джерелами їх фінансування. Розраховуються такі показники, як відношення показників пасиву та активу балансу. Типовим прикладом такого структурного коефіцієнту є показники ліквідності балансу.

Для проведення структурного аналізу балансу підприємств підкомплексу пропонується використовувати визначену систему структурних коефіцієнтів трьох типів.

До структурних коефіцієнтів першого типу відносяться: частка основних фондів та позаоборотних активів; частка оборотних засобів; частка матеріальних оборотних засобів; частка засобів у розрахунках; частка грошових коштів; частка банківського фінансування; частка власного фінансування; частка кредиторської заборгованості у фінансуванні; частка залученого фінансування; частка довготривалого залученого фінансування.

Структурні коефіцієнти другого типу включають показники: співвідношення основних фондів та позаоборотних активів; співвідношення дебіторської заборгованості та оборотних засобів; співвідношення матеріальних засобів та засобів в розрахунках; співвідношення дебіторської заборгованості та грошових коштів; співвідношення власних та залучених коштів; співвідношення власних оборотних коштів та власних коштів; співвідношення довготривалих залучених та всіх залучених коштів; співвідношення банківських залучених коштів та кредиторської заборгованості.

До структурних коефіцієнтів третього типу включають: коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт проміжної ліквідності; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт покриття оборотних засобів власними ресурсами; коефіцієнт покриття кредиторської заборгованості дебіторською; коефіцієнт покриття банківського фінансування.

Основними показниками фінансового стану підприємства, що визначаються при проведенні аналізу є: форми і розміри активів підприємства та їх динаміка; дієздатність підприємства погашати кредитні ресурси; здатність підприємства отримувати прибуток.

Узагальнені показники оцінки фінансового стану включають: рентабельність (прибутковість) підприємства, яка характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства; платоспроможність підприємства, яка відображає дієздатність підприємства повертати кредитні ресурси; ліквідність, що відображає здатність підприємства швидко розраховуватись по короткостроковим зобов'язанням.

Нами проведені розрахунки основних показників рентабельності в аграрних формуваннях Тернопільської області (Додаток М, табл. М.5) за 1999-2001рр. за методикою, представленою в таблиці 2.26. Вони мають відповідне призначення і нормативні межі:

- рентабельність активів – характеризує ефективність використання активів підприємства. Нижнє значення цього показника – 15%. Позитивною тенденцією є зростання показника в динаміці;

- рентабельність власного капіталу – цей показник відображає ефективність використання власного капіталу підприємства. Нижнє допустиме значення рентабельності власного капіталу може коливатися в залежності від виду діяльності та галузі, в якій працює підприємство. Проте значення показника на рівні 0,10, або 10% вважається достатнім. Для рентабельності власного капіталу позитивною тенденцією є зростання показника в динаміці, або його стабільне положення на певному рівні;

- рентабельність інвестицій – відображає ефективність інвестицій, за рахунок яких фінансується виробництво підприємства, що складаються з власного капіталу підприємства та довгострокових зобов'язань. Достатнім вважається значення цього показника, що перевищує 12%. Позитивною тенденцією є зростання показника в динаміці;

Таблиця 2.26

Розрахунок основних показників рентабельності в аграрних формуваннях Тернопільської області

дані за 1999-2001рр.

№ п/п	Показник	Порядок розрахунку показника	Значення показників
Показники рентабельності			
1.	Коефіцієнт рентабельності всього капіталу	<i>Валовий прибуток</i> <i>Вартість майна</i>	0,007
2.	Коефіцієнт рентабельності всього капіталу	<i>Чистий прибуток</i> <i>Вартість майна</i>	0,006
3.	Рентабельність власного капіталу	<i>Чистий прибуток</i> <i>Власний капітал</i>	0,009
4.	Рентабельність власного капіталу	<i>Валовий прибуток</i> <i>Власний капітал</i>	0,011
5.	Рентабельність функціонуючого капіталу	<i>Валовий прибуток</i> <i>Вартість капіталу - інвестиції</i>	0,007
6.	Рентабельність фінансових вкладень	<i>Дохід від цінних паперів</i> <i>+ дохід від дольової участі</i> <i>Вартість фінансових вкладень</i>	0,000
7.	Рентабельність продаж	<i>Валовий прибуток</i> <i>Обсяг продажу</i>	0,039
8.	Рентабельність продаж	<i>Чистий прибуток</i> <i>Обсяг продажу</i>	0,031
9.	Рентабельність перманентного капіталу	<i>Валовий прибуток</i> <i>Довгостроково позичений капітал</i> <i>+ Власний капітал</i>	0,006

- рентабельність інвестованого капіталу – відображає ефективність сумарних інвестицій, вкладених у виробництво підприємства, що складаються з власного капіталу підприємства, довгострокових та короткострокових зобов'язань. Нижнє значення рентабельності інвестованого капіталу – 10%. Позитивною тенденцією є зростання показника в динаміці;

- рентабельність продаж – відображає ефективність виробничої діяльності підприємства. Діяльність підприємства, рентабельність продаж якого перевищує 30%, вважається успішною. Зростання показника в динаміці, або його стабільне положення на визначеному рівні є позитивною тенденцією;

Окремим показником є коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів, який показує, скільки разів в середньому покриваються запаси підприємства в певний період часу (квартал). Висока оборотність товарно-матеріальних запасів є ознакою ефективності діяльності підприємства. Достатнім вважається значення показника – 2 (рази).

Таблиця 2.27

Групування сільськогосподарських підприємств Чортківського району Тернопільської області за показниками рентабельності активів дані за 1999 – 2001рр.

Необоротні активи			Оборотні активи		
Групи господарств за рівнем рентабельності, %	Кількість господарств		Групи господарств за рівнем рентабельності, %	Кількість господарств	
	одиниць	%		одиниць	%
< 0	17	32,7	< 0	17	32,7
до 10	14	26,9	до 10	14	26,9
11 - 20	8	15,4	11 - 20	6	11,5
21 - 30	5	9,6	21 – 30	7	13,5
31 і вище	8	15,4	31 і вище	8	15,4
Всього	52	100	Всього	52	100

Групування сільськогосподарських підприємств Чортківського району Тернопільської області за показниками рентабельності активів (табл.2.27) показує, що третина господарств була нерентабельною, 26,9% господарств мали рівень рентабельності менше 10%. Тобто, більше половини аграрних формувань були збитковими і низькорентабельними. Одночасно, в 15,4% господарств рівень рентабельності перевищував 31%.

Наступну групу основних показників фінансово-економічного стану і конкурентоспроможності виробничих структур АПК складають коефіцієнти ліквідності.

Ліквідність є вимірником того, як швидко і без значних втрат активи підприємства можуть бути перетворені в грошові кошти, які являють собою абсолютно ліквідний актив. Згідно наведеного визначення сама ліквідність може розглядатися у двох вимірах – як час, який є необхідним для трансформації активів у грошову форму, і як ймовірність реалізації активів за певну ціну. Чим вище ступінь ліквідності підприємства, тим менша

ймовірність того, що воно виявиться неплатоспроможним і зазнає фінансового краху. Водночас, чим вища ступінь ліквідності, тим нижчий рівень рентабельності підприємства, оскільки високоліквідні активи, як правило, забезпечують меншу доходність.

Одним з показників, що характеризує ступінь ліквідності підприємства, виступає величина чистого робочого (оборотного) капіталу, яка обчислюється як різниця між поточними активами та поточними зобов'язаннями підприємства. Чистий оборотний капітал – абсолютна величина, що показує, на скільки поточні активи перевищують поточні пасиви. Він повинен бути невід'ємним, що притаманно фінансово "здоровим" підприємствам. В протилежній ситуації, коли чистий робочий капітал – величина від'ємна, це є ознакою того, що основні активи підприємства в певній своїй частині фінансуються за рахунок короткострокових зобов'язань. Зростання чистого робочого (оборотного) капіталу в динаміці є позитивною тенденцією.

Методика визначення основних показників ліквідності аграрних підприємств Тернопільської області і їх значення за 1999–2001рр. представлені в таблиці 2.28.

Найбільш часто як вимірник ступеня ліквідності підприємства використовується коефіцієнт поточної ліквідності або, як його ще називають, загальний коефіцієнт покриття.

Коефіцієнт поточної ліквідності визначає здатність підприємства платити по короткострокових зобов'язаннях, а також відображає, в скільки разів поточні активи перевищують поточні зобов'язання. Прийнятним вважається значення показника поточної ліквідності 2,0 (2:1). Для аграрних підприємств коефіцієнт поточної ліквідності повинен бути не меншим ніж 3 (поточні активи перевищують поточні зобов'язання не менш ніж в 3 рази). Позитивною тенденцією характеризується зростання коефіцієнта поточної ліквідності.

Таблиця 2.28

Визначення основних показників ліквідності аграрних підприємств
Тернопільської області

дані за 1999-2001рр.

№ п/п	Показник	Порядок розрахунку показника	Значення показників
Показники ліквідності			
1.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	<i>Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції Короткострокові зобов'язання</i>	0,390
2.	Проміжний коефіцієнт ліквідності ("кислотного тесту")	<i>Грошові кошти + поточні фінансові + рахунки до отримання інвестиції Короткострокові зобов'язання</i>	0,390
3.	Загальний коефіцієнт ліквідності	<i>Поточні активи Короткострокові зобов'язання</i>	1,165
4.	Питома вага запасів і витрат в сумі короткострокових зобов'язань	<i>Запаси + Витрати Короткострокові зобов'язання</i>	0,886
5.	Середній період повернення дебіторської заборгованості	<i>Дебіторська заборгованість Обсяг продажу : 365</i>	22
6.	Оборот дебіторської заборгованості	<i>Обсяг продажу Дебіторська заборгованість</i>	16

Ще одним вимірником ліквідності слугує коефіцієнт термінової ліквідності, або коефіцієнт критичної оцінки: він характеризує здатність підприємства платити по короткострокових зобов'язаннях без врахування вартості запасів (матеріалів, комплектуючих, а також не реалізованої готової продукції). Зростання цього показника в динаміці вважається позитивною тенденцією. Нижнє значення показника – 1. Тобто грошові кошти повинні повністю покривати короткострокові зобов'язання.

Групування сільськогосподарських підприємств Чортківського району Тернопільської області за показниками ліквідності (табл.2.29) показує, що більше половини господарств мають коефіцієнт загальної ліквідності понад 1,0, тоді як коефіцієнт критичної ліквідності в них менше 0,5.

До основних показників фінансово-економічного стану і конкурентоспроможності підприємницьких структур відносяться також коефіцієнти платоспроможності, які характеризують їх здатність виконувати свої довгострокові зобов'язання.

Таблиця 2.29

Групування сільськогосподарських підприємств Чортківського району
Тернопільської області за показниками ліквідності

Група господарств за показником ліквідності	Загальна ліквідність		Поточна ліквідність		Критична ліквідність	
	кількість господарств	%	кількість господарств	%	кількість господарств	%
до 0,10	-	-	-	-	19	36,6
0,11 – 0,30	-	-	2	3,8	12	23,1
0,31 – 0,60	2	3,8	3	5,8	18	34,6
0,61 – 0,90	5	9,6	5	9,6	2	3,8
0,91 – 1,20	12	23,1	8	15,4	1	1,9
1,21 – 1,50	14	26,9	11	21,2	-	-
1,51 і вище	19	36,6	23	44,2	-	-
Всього	52	100	52	100	52	

Серед коефіцієнтів платоспроможності, які отримали найбільше поширення в теорії і практиці фінансового аналізу є коефіцієнт заборгованості. Він показує, який відсоток активів підприємства фінансується за рахунок боргу.

Методика визначення основних показників платоспроможності аграрних підприємств на прикладі Тернопільської області і їх значення представлені в таблиці 2.30.

Рівень платоспроможності підприємства характеризують також інші нижченаведені показники.

1. *Сума зобов'язань / Сума активів (коефіцієнт концентрації позикового капіталу)* – показує, на скільки підприємство фінансується за рахунок позикових коштів, тобто відображає залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Чим менше значення цього коефіцієнту, тим більш фінансово стійке, стабільне та незалежне підприємство від зовнішніх інвестицій. Він характеризує структуру капіталу підприємства. Прийнятним вважається значення показника, що не перевищує 70%, тобто верхнє допустиме значення цього відношення – 0.7. Зростання цього показника в динаміці є негативною тенденцією, що означає зростання залежності підприємства від зовнішніх інвестицій.

Таблиця 2.30

Визначення основних показників платоспроможності аграрних підприємств Тернопільської області

(дані за 1999–2001рр.)

№ п/п	Показник	Порядок розрахунку показника	Значення показників
Показники платоспроможності			
1.	Коефіцієнт власності	<i>Власний капітал</i> <i>Вартість майна</i>	0,23
2.	Коефіцієнт залучення капіталу	<i>Залучений капітал</i> <i>Вартість майна</i>	0,77
3.	Коефіцієнт залежності	<i>Залучений капітал</i> <i>Власний капітал</i>	3,35
4.	Співвідношення довгостроково залученого і власного капіталу	<i>Довгостроково залучений капітал</i> <i>Власний капітал</i>	1,48
5.	Забезпеченість необоротних активів власним капіталом	<i>Необоротні активи</i> <i>Власний капітал</i>	0,37
6.	Забезпеченість необоротних активів перманентним капіталом	<i>Необоротні активи</i> <i>Довгостроково залучений капітал</i> <i>+ Власний капітал</i>	0,17
7.	Рівень повернення довгострокових зобов'язань	<i>Прибуток до сплати відсотків і податків</i> <i>Витрати на виплату відсотків</i>	2,28
8.	Коефіцієнт захисту кредиторів	<i>Чистий прибуток + відсотки + податки</i> <i>Витрати на виплату відсотків</i>	2,09
9.	Коефіцієнт маневреності	<i>Чистий оборотний капітал</i> <i>Власний капітал</i>	2,84

2. *Сума зобов'язань / Власний капітал (коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів)* – характеризує структуру капіталу. Зростання цього показника в динаміці має негативну тенденцію – підприємство все більше залежить від зовнішніх інвестицій. Діапазон прийнятних значень для цього відношення від 50% до 100%. Зростання цього показника в динаміці має негативну тенденцію – підприємство все більше залежить від кредитів.

3. *Індекс сплати податків* – характеризує здатність підприємства регулярно виконувати платежі в бюджет та сплачувати відсотки за кредити. Чим більший індекс, тим менший у підприємства ризик нестачі коштів для виплати процентів по зобов'язанням. Нижнє допустиме значення індексу – 2,5 рази. Зростання індексу являється позитивною тенденцією.

4. *Коефіцієнт оборотності надходжень* – характеризує ресурсовіддачу підприємства, відображає обсяг реалізованої продукції на обсяг ресурсів, використаних при виробництві продукції. Значення цього коефіцієнта повинно перевищувати 7 разів. Позитивна тенденція – зростання показника.

Таблиця 2.31

Групування сільськогосподарських підприємств Чортківського району Тернопільської області за показниками левериджу (співвідношення власних і позикових коштів)

Групування господарств за коефіцієнтом автономії	Кількість господарств		Групування господарств за коефіцієнтом заборгованості	Кількість господарств	
	одиниць	%		одиниць	%
до 0,2	29	55,8	до 0,5	6	11,5
0,21 - 0,50	13	25,0	0,51 – 0,75	15	28,8
0,51 – 0,80	7	13,5	0,76 – 1,00	20	38,5
0,81 і вище	3	5,7	1,01 і вище	11	21,2

Проведене групування сільськогосподарських підприємств Чортківського району Тернопільської області за показниками левериджу (табл. 2.31) показує, що найбільша частка господарств має коефіцієнт автономії менше 0,2, а коефіцієнт заборгованості в них перевищує 0,5. Це свідчить про низький рівень їх платоспроможності.

Встановлено, що підприємство неплатоспроможне, а значить і неконкурентоздатне в ринковому середовищі, якщо виконується хоча б одна з таких умов: коефіцієнт загальної ліквідності < 2 ; коефіцієнт покриття оборотних засобів власними ресурсами $< 0,1$. При цьому, виходячи з методики розрахунку цих коефіцієнтів можна стверджувати, що покращення одного з цих коефіцієнтів веде до погіршення другого, тому що в обох з них є спільний елемент – оборотні засоби, при чому в першому з них вони знаходяться в чисельнику, а в другому – в знаменнику. Тому підприємства вважатиметься платоспроможним при наступних значеннях цих коефіцієнтів:

$$K_{зл} \geq 2,0; \quad K_0 \geq 0,1.$$

Основні показники фінансово-економічного стану і конкурентоспроможності аграрних підприємств України представлені в таблиці 2.32.

Таблиця 2.32

Основні показники фінансово-економічного стану і конкурентоспроможності аграрних підприємств України

№ п/п	Показники та коефіцієнти	Нормативне значення	Фактичне значення		
			1999р.	2000р.	2001р.
1.	Коефіцієнт покриття	Більше 1	1,15	1,21	1,17
2.	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	Більше 0,1	- 0,25	0,01	- 0,08
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Більше 0,2	0,00	0,01	0,00
4.	Коефіцієнт автономії	Більше 0,5	0,78	0,77	0,72
5.	Коефіцієнт фінансової стабільності	Більше 1	3,61	3,43	3,16
6.	Показник фінансового лівериджу	зменшення	0,08	0,04	0,06
7.	Маневреність власного капіталу	Незначне збільшення	0,42	0,56	0,49
8.	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	збільшення	1,29	1,13	1,19
9.	Час обороту оборотних засобів	зменшення	282	323	306
10.	Коефіцієнт оборотності запасів	збільшення	1,44	1,54	1,49
11.	Час обороту запасів	зменшення	253	237	245
12.	Віддача основних засобів	збільшення	0,26	0,33	0,28

Як видно з даних таблиці 2.32, серед показників фінансово-економічного стану підприємств в межах нормативу знаходяться коефіцієнти: покриття, автономії, фінансової стабільності. Нечітко виражену тенденцію до зростання в динаміці мають: показник фінансового левереджу, маневреність власного капіталу.

Аналіз абсолютних і динамічних змін коефіцієнтів і показників фінансово-економічного стану аграрних підприємств України дає підстави стверджувати про існуючі проблеми їх конкурентоспроможності.

2.4. Рівень ефективності і конкурентоспроможності виробництва продукції АПК

Ефективність і конкурентоспроможність агропромислового виробництва – це якісна характеристика, яка відображає рівень розвитку

продуктивних сил галузі і ступінь забезпечення потреб суспільства в продуктах харчування. Ефективність виробництва визначають і оцінюють за принципом зіставлення результатів виробництва та витрат. Вона відображає віддачу сукупних вкладень – кінцевий корисний ефект від застосування затрат живої і уречевленої праці.

У практиці економічних розрахунків розрізняють загальну (абсолютну) і порівняльну економічну ефективність.

Загальна (абсолютна) ефективність може визначатися на всіх рівнях господарювання й характеризує загальну величину економічного ефекту від використання всіх видів витрат і їх ресурсів.

Призначення порівняльної ефективності полягає у визначенні найбільш вигідного варіанта використання ресурсів при виконанні конкретної виробничої програми.

Одним із найважливіших результативних показників при оцінці ефективності, який знаходить своє відображення в зростанні добробуту населення України, є обсяг виходу і реалізації продукції.

Ефективність і конкурентоспроможність агропромислового виробництва визначається показниками виходу і реалізації продукції рослинництва, тваринництва і переробних галузей АПК. Підвищення конкурентоспроможності означає стабільне збільшення виходу продукції на одиницю затрачених ресурсів при зростанні її якості, товарності і прибутковості. Особливо важливе значення при цьому має збільшення експорту продукції на зовнішній ринок.

Показники динаміки ефективності конкурентоспроможності продукції аграрного сектору економіки України представлені в таблиці 2.33.

Як видно з даних таблиці 2.33, в останні роки відбуваються певні позитивні зрушення в сфері виробництва продукції АПК і збуту її на зовнішній ринок. Так, за період з 1999 по 2002 роки обсяг валової продукції зріс в 1,2 раза, зовнішньоторговельний обіг продукції АПК – в 1,5 раза, в т.ч. експорт продукції – в 1,7, а імпорт – в 1,2 раза. Внаслідок переважаючого

зростання експорту продукції над імпортом обсяг зовнішньоторговельного сальдо за аналізований період збільшився в 2,6 раза.

Таблиця 2.33

Динаміка показників конкурентоспроможності продукції аграрного сектору економіки України

Показник	Рік				2002р. до 1999р., %
	1999	2000	2001	2002	
Виробництво валової продукції, млн.грн.	50736	55690	61398	62106	122,4
Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК, млн. дол. США	2524	2576	3295	3835	151,9
Експортовано продукції АПК, млн.дол.	1538	1582	2063	2634	171,2
Імпортовано продукції АПК, млн.дол.	986	994	1233	1201	121,8
Зовнішньоторговельне сальдо, млн.дол.	552	588	830	1432	259,0

Для об'єктивної оцінки використання потенціальних можливостей підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК важливо проаналізувати динаміку результативних показників сільського господарства.

Аналіз урожайності основних сільськогосподарських культур у всіх категоріях господарств Тернопільської області (табл.2.34) показує, що за останні 30 років не відбулося відчутних позитивних змін у рівні продуктивності рослинницьких галузей. Так, середня урожайність зернових і зернобобових культур, досягнута за три останні роки, становить 18,7 ц/га, що значно нижче від рівня попередніх періодів. Аналогічно середній рівень урожайності цукрових буряків (200 ц/га), картоплі (115 ц/га), овочів (109 ц/га), плодів і ягід (13,2 ц/га) не перевищує досягнутих показників в попередні роки.

Проведений аналіз результативних показників в розрізі категорій господарств виявив значне відставання в колективних сільськогосподарських підприємствах. Так, в останніх, в зв'язку із зменшенням посівних площ і зниженням урожайності, обсяг виробництва зерна за період 1970-2001 рр. зменшився в 1,7 раза, цукрових буряків – в 4, картоплі – в 24, овочів – в 13 раз.

Таблиця 2.34

Динаміка виробництва продукції основних сільськогосподарських культур по категоріях господарств Тернопільської області (тисяч тонн)

Показник	Рік						2001р. до 1970р.,%
	1970	1980	1990	1999	2000	2001	
Зерно							
Всі категорії господарств	985,6	765,4	1319,1	663,4	740,6	806,1	81,8
у тому числі: - сільськогосподарські підприємства	924,4	714,7	1256,7	539,1	517,3	534,5	57,8
- особисті підсобні господарства населення	61,2	50,7	62,4	124,3	223,3	271,2	443,1
Цукрові буряки (фабричні)							
Всі категорії господарств	3326,9	2217,6	3313,4	1374,2	12023	1571,6	47,2
у тому числі: - сільськогосподарські підприємства	3326,9	2217,6	3310,6	919,8	730,2	798,9	24,0
- особисті підсобні господарства населення			2,8	454,4	472,1	772,7	x
Картопля							
Всі категорії господарств	1242,5	510,5	1019,2	634,6	1043,0	639,3	51,4
у тому числі: - сільськогосподарські підприємства	461,9	151,8	356,1	10,0	15,2	18,9	4,1
- особисті підсобні господарства населення	780,6	358,7	663,1	624,6	1027,8	620,4	79,5
Овочі							
Всі категорії господарств	129,3	105,1	140,6	94,2	139,9	117,8	91,1
в тому числі: - сільськогосподарські підприємства	80,0	62,1	100,1	7,8	7,8	6,2	7,8
- особисті підсобні господарства населення,	49,3	43,0	40,5	86,4	132,1	111,6	226,4
Флодогідні							
Всі категорії господарств	15,2	27,4	37,9	6,0	11,3	9,0	59,2
в тому числі: - сільськогосподарські підприємства	2,1	2,6	8,1	0,8	3,9	2,5	119,0
- особисті підсобні господарства	13,1	24,8	29,8	5,2	7,4	6,5	49,6

Одночасно за цей же період в особистих підсобних господарствах населення розширилися посівні площі і зросло виробництво зерна в 4,4 раза, овочів – в 2,3 раза. Особисті господарства запровадили в свою структуру вирощування цукрових буряків. При цьому зменшилося виробництво картоплі майже в 1,3 раза, плодоягідних – в 2 рази.

Зменшення обсягів виробництва продукції рослинництва негативно вплинуло на рівень товарності і обсяги реалізації всіх видів продукції колективних сільськогосподарських підприємств (табл.2.34).

За період 1990-2001 рр. обсяг реалізації зерна зменшився в 1,6 раза, цукрових буряків – в 4,5, картоплі – в 51,6, овочів – в 24,5, плодів і ягід – в 2,9, худоби та птиці (у живій вазі) – у 8,9, молока та молочних продуктів – у 10,6, яєць – у 4,7 раза.

Зниження продуктивності і обсягів виробництва продукції негативно позначилися на динаміці собівартості 1 центнера основних видів реалізованої продукції (табл. 2.35). За період 1996-2001 рр. собівартість 1 ц зерна зросла в 3,3 раза, цукрових буряків – в 2,5, картоплі – в 2,1, овочів відкритого ґрунту – в 1,5, мяса великої рогатої худоби – в 3,3, свиней – в 2,4, овець – в 1,5, птиці – в 1,2, молока і яєць – в 1,8 раза.

Таблиця 2.35

Динаміка собівартості 1 центнера основних видів реалізованої продукції в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області

грн.

Вид продукції	Рік				2001р. до 1996р., %
	1996	1999	2000	2001	
Зерно	11,05	22,65	30,34	36,07	326,4
Цукрові буряки	5,55	9,95	12,08	13,91	250,6
Картопля	19,33	42,97	40,34	40,32	208,6
Овочі відкритого ґрунту	23,49	32,90	30,78	34,75	147,9
Худоба та птиця (на м'ясо)					
великої рогатої худоби	143,58	433,79	363,40	470,37	327,6
свиней	373,68	983,32	778,19	894,08	239,3
овець	150,84	833,33	529,41	226,25	150,0
птиці	534,59	775,05	425,29	621,02	116,2
Молоко	34,13	64,75	59,73	62,55	183,3
Яйця	121,59	145,27	211,56	220,77	181,6

Аналізуючи за аналогічний період динаміку цін (Додаток 3, табл. 3.3) слід відзначити, що реалізаційна ціна 1 ц зерна зросла в 2,6 раза, цукрових буряків – в 2,1, картоплі – в 2,0, овочів відкритого ґрунту – в 1,7, мяса великої рогатої худоби – в 3,6, свиней – 4,5, овець – в 4,9, птиці – в 2,8, молока – в 3,4, яєць – в 1,5 раза.

В залежності від співвідношення реалізаційних цін і собівартості сформувався відповідний рівень рентабельності продукції (табл. 2.36). В сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області рентабельним залишається лише виробництво зерна, не враховуючи дрібних виробництв – картоплі, мяса овець і яєць. Протягом ряду останніх років збитковим стало виробництво цукрових буряків. Високим рівнем збитковості характеризується виробництво основних видів тваринницької продукції.

Таблиця 2.36

Динаміка рівня рентабельності (збитковості) основних видів продукції в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області (у відсотках)

Вид продукції	Рік			
	1996	1999	2000	2001
Зерно	54,8	-0,2	67,0	21,3
Цукрові буряки	11,3	-22,7	-4,3	-7,6
Картопля	4,9	-5,1	8,8	2,6
Овочі відкритого ґрунту	-23,6	-8,6	26,1	-12,3
Худоба та птиця (на м'ясо)				
великої рогатої худоби	-38,2	-68,5	-45,5	-31,8
свиней	-61,8	-73,4	-58,7	-27,5
овець	-67,2	-80,0	-44,4	6,6
птиці	-72,1	-32,2	-35,1	-32,0
Молоко	-45,8	-50,3	-9,7	-1,0
Яйця	-11,5	-13,4	4,1	37,5

Проведена нами порівняльна економічна оцінка конкурентоспроможності окремих сільськогосподарських культур (табл.2.37) показує, що в Тернопільській області серед товарних культур найвищий рівень ресурсомісткості продукції і грошової виручки від реалізації продукції в розрахунку на 1 га мають картопля і овочі. За показником виходу прибутку з одиниці площі першими виділяються зернові і картопля. Найвищий рівень окупності витрат мають зернові культури. Таким чином, в умовах дефіциту фінансових і матеріальних ресурсів найбільш вигідним є вирощування зернових культур.

В цілому по Україні висококонкурентними культурами є зернові, соняшник і картопля, які дають відповідно по 206,8, 196,0 та 250,3 грн. прибутку з гектара при рівні рентабельності 62,3, 52,2 та 13,2 %.

Таблиця 2.37

Порівняльна конкурентоспроможність основних товарних галузей сільськогосподарського виробництва Тернопільської області (1996-2001 рр.)

Показник	Зернові	Цукрові буряки	Картопля	Овочі
Питома вага в структурі посівних площ, %	61,8	11,8	0,3	0,2
Вихід на 1 га посіву, грн.:				
- виручки від реалізації продукції	678	2197	4402	2577
Індекс ефективності	1,00	3,24	3,54	3,80
- прибутку	179	-	95	112
Індекс ефективності	1,00	-	0,53	0,63
Рівень рентабельності, %	35,7	- 11,5	2,2	4,5

Рівень ефективності використання земельних угідь залежить від цілого комплексу чинників, які дають відповідний рівень їх продуктивного використання. За відповідними ознаками їх можна поділити на чинники економічного, технологічного і організаційного впливу.

До групи економічних чинників належать: оптимізація структури виробництва, інвестиційна діяльність, рівень інфляції, індекс ділової активності, облікова ставка національного банку, ставки кредитування, ціни на продукцію, ринки збуту.

До технологічних чинників належать: якісний рівень базових технологій виробництва сільськогосподарської продукції, кількісний і якісний склад технічного забезпечення та рівень механізації технологічних процесів, рівень і динаміка селекційної роботи.

До чинників організаційного впливу належать: форми власності на землю, організаційні форми господарювання, структура управління та ін.

Порівняння сільськогосподарських культур за кормовою поживністю показує, що найефективнішим для умов Тернопільської області є вирощування олійних культур – сої та ріпаку. За виходом кормопротеїнових

одиниць з гектара посівної площі вони значно перевищують всі види зернових культур, враховуючи при цьому тільки ефект побічної продукції – макухи. Вищеназвані культури мають найнижчу собівартість одиниці продукції. За комплексним коефіцієнтом ефективності соя і ріпак перевищують озиму пшеницю відповідно в 1,39 та 1,03 рази.

З метою дослідження чинників підвищення конкурентоспроможності продукції окремих сільськогосподарських культур важливо провести аналіз структури їх собівартості (Додаток 3, табл. 3.5). В динаміці структури собівартості спостерігається зростання частки матеріальних витрат. Так, за період з 1990 по 2000 рр. на виробництві зерна питома вага витрат на паливно-мастильні матеріали зростає з 108 до 331 %, на насіння – з 17,0 до 23,4 %, на амортизацію – з 9,1 до 15,1%. Аналогічні зміни відбулися і на виробництві молока, а також інших видах продукції рослинництва і тваринництва.

Результати проведеного аналізу динаміки витрат в сільськогосподарському виробництві свідчать про необхідність здійснення організаційно-економічних заходів ресурсозбереження.

Для підвищення конкурентоспроможності окремих видів сільськогосподарської продукції необхідно запроваджувати досягнення науки і передової практики у виробництво: використовувати високопродуктивні сорти і породи тварин, прогресивні технології вирощування культур і утримання худоби, збільшувати внесення органічних і мінеральних добрив, покращувати боротьбу з бур'янами і хворобами рослин та тварин, підвищувати рівень механізації технологічних процесів, удосконалювати управління і організацію виробництва.

Висновки до розділу 2

Дослідженням зовнішніх і внутрішніх чинників конкурентного середовища в АПК встановлено:

2.1. В Україні проходить процес формування відповідної законодавчої бази, необхідної для реалізації комплексу заходів щодо попередження

надмірної його монополізації, а також для заохочення конкуренції як економічного механізму саморегулювання.

2.2. Важливим чинником конкурентних переваг виробництва в АПК є реформування земельно-майнових відносин, що сприяє підвищенню відповідальності і зацікавленості селян в кінцевих результатах господарювання.

2.3. Проблему конкурентоспроможності аграрних підприємств складає порушення еквівалентного збалансованого міжгалузевого цінового обміну між промисловістю і сільським господарством, яке супроводжується переважаючим зростанням в динаміці цін на матеріально-технічні ресурси в порівнянні з ростом цін на сільськогосподарську продукцію, відповідним зростанням собівартості продукції, зниженням прибутковості виробництва і рівня матеріального стимулювання результатів господарювання.

2.4. Не сприяє зростанню конкурентоспроможності стан матеріально-технічної бази аграрних формувань. Фактичний рівень оснащення сільського господарства України тракторами не перевищує 80% до потреби, а по тракторах класу 5тс складає лише 17%. Не в повній мірі забезпечено село плугами, сівалками, культиваторами та іншими сільськогосподарськими машинами.

2.5. Знижується продуктивний потенціал земельних угідь внаслідок водної і вітрової ерозії, спричиненої високим рівнем розораності сільськогосподарських угідь, а також внаслідок погіршення агрономічних якостей і зниження вмісту гумусу в ґрунті в умовах нераціонального використання землі в обробітку. Одночасно відбувається процес скорочення площі сільськогосподарських угідь з розрахунку на одного жителя України.

2.6. Погіршується стан сільського трудового потенціалу – не припиняється вплив із села найбільш дієздатної частини населення, зменшується загальна кількість сільських жителів; з одного боку, зменшується кількість дітей, підлітків та осіб працездатного віку, а з іншого – зростає чисельність пенсіонерів, що свідчить про старіння сільського

населення України й обмеження демографічних передумов демовідтворювальних процесів у сільській місцевості; сільськогосподарська праця залишається низькомеханізованою і важкою та найнижче оплачуваною.

2.7. Недостатньо забезпечений аграрний сектор економіки енергетичними ресурсами. Енергозабезпеченість сільськогосподарського виробництва України становить лише 442 к.с. на 100 га ріллі, а енергоозброєність працюючого – 33,6 к.с., що в 4-6 разів менше, ніж у розвинутих країнах.

2.8. Зменшується в динаміці внесення мінеральних і органічних добрив під посіви сільськогосподарських культур, скорочується вапнування кислих і гіпсування солонцевих ґрунтів, внаслідок чого аграрне виробництво не отримує потенціально можливих урожаїв, що призводить до виникнення проблеми продовольчої безпеки.

2.9. Погіршуються абсолютні коефіцієнти і показники фінансово-економічного стану аграрних підприємств України, що свідчить про існуючі проблеми в їх конкурентоспроможності.

2.10. Серед товарних культур висококонкурентними є зернові, соняшник і картопля; найвищим рівнем конкурентоспроможності характеризується виробництво зерна.

РОЗДІЛ 3

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА В АПК

3.1. Інноваційно-інвестиційне забезпечення інтенсифікації і розширеного відтворення агропромислового виробництва

Об'єктивно викликані в Україні ринкові перетворення у народному господарстві, зміна форм власності, проголошення стратегії переходу до ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки закономірно вимагають розширеного відтворення агропромислового виробництва. В умовах ринкової економіки розширене відтворення найбільш доцільно здійснювати на інтенсивній основі – технічному і технологічному вдосконаленні виробництва.

Потреба в науково-технологічних і інноваційних розробках зумовлюється необхідністю забезпечення зростаючого попиту суспільства в якісних конкурентоспроможних видах продукції, що вимагає модернізації, реконструкції, перебудови всього агровиробничого комплексу. Саме впровадження новітніх науково-технічних розробок і технологічних процесів формує структурні технологічні зміни у всіх сферах діяльності, в тому числі і в аграрній сфері. Одним із показників ефективності використання науково-технологічного потенціалу держави є впровадження у виробництво наукових розробок та сучасних технологій, покликаних забезпечити своєчасну заміну застарілих зразків виробляємої продукції, розширити її споживчі якості, продовжити терміни зберігання, відповідно, підвищити її конкурентоспроможність. Тому налагодження зв'язків науки і виробництва є стратегічно важливим напрямком структурної перебудови агропромислового комплексу та випуску конкурентоспроможної продукції, яка буде успішно реалізовуватись на ринку. Тільки така продукція, завдяки її своєчасного оновлення, має перспективу щодо збільшення обсягів, і відповідно, підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК.

Інтенсивне ведення сільськогосподарського виробництва передбачає збільшення випуску продукції за рахунок послідовного, додаткового збільшення вкладень на одиницю земельної площі, голову тварин. Але це не означає механічне збільшення витрат, а означає вдосконалення техніки, технології і всієї системи ведення сільського господарства на основі досягнень науково-технічного прогресу.

Під інтенсифікацією сільського господарства слід розуміти всезростаюче застосування більш ефективних засобів виробництва на одну і ту ж одиницю земельної площі, досконаліших форм організації праці і технологічних процесів з метою підвищення родючості ґрунтів, продуктивності рослин і тварин при одночасному скороченні витрат на одиницю продукції. Інтенсифікація веде до підвищення економічної родючості землі. Вона забезпечує збільшення виходу продукції з одного гектара земельної площі.

Одним з найважливіших напрямів підвищення рівня інтенсифікації і забезпечення на цій основі розширеного відтворення агропромислового виробництва є запровадження системи машин для комплексної механізації всіх технологічних процесів, що сприяє зростанню продуктивності праці, зменшенню втрат продукції і зниженню її собівартості. Про це переконливо підтверджує передовий зарубіжний досвід.

У всіх провідних зарубіжних країнах сільське господарство відзначається високим рівнем енергозабезпеченості праці, комплексною механізацією всіх технологічних процесів. Рівень забезпечення цих країн тракторами і зернозбиральними комбайнами значно вищий, ніж аналогічний в Україні, як по самохідних, так і інших машинах сільськогосподарського призначення.

Наведені вище специфічні особливості вимагають розробки відповідної інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку сільського господарства і пов'язаних з ним галузей АПК, яка б сприяла зростанню конкурентоспроможності агропромислового виробництва. Сутність

інноваційних інвестицій полягає у впровадженні досягнень науково-технічного прогресу в господарську діяльність підприємств за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. Нові ідеї і продукти, нові технології і організаційні рішення дедалі більше визначають успіх господарювання, виводять підприємства з кризових ситуацій і гарантують їм фінансову стабільність.

Наукове обґрунтування інноваційних інвестицій здійснюється на основі бізнес-планування. Типова структура та зміст бізнес-плану проекту реальних інвестицій в агропромислове виробництво відображені в таблиці 3.1.

У розділі „Характеристика об’єкта інвестування та умови його здійснення” подається загальний опис суті, мети та результатів інвестиційної діяльності.

Таблиця 3.1

Типова структура бізнес-плану проекту реальних інвестицій
в агропромислове виробництво

Назва розділу	Короткий зміст
1. Характеристика об’єкта інвестування та умови його здійснення	суть інвестування - мета інвестування - технічні характеристики об’єкта інвестування - спосіб здійснення інвестицій - терміни інвестування - очікувані результати
2. Потреба в інвестиціях	визначення обсягу інвестиційних витрат з окремих напрямків витрат та в цілому по проекту з розподілом на періоди їх здійснення
3. Джерела фінансування	визначення кількості джерел інвестування та обсягів фінансування за кожним з них з розподілом на періоди залучення
4. Фінансові результати здійснення проекту	оцінка додаткових доходів підприємства від реалізації проекту - оцінка додаткових витрат у зв’язку з реалізацією проекту - оцінка грошового потоку від реалізації проекту
5. Інвестиційні ризики та форми управління ними	визначення переліку інвестиційних ризиків та оцінка рівня кожного з них - обґрунтування форм страхування ризиків
6. Оцінка ефективності проекту	розрахунок показників ефективності: - чистої теперішньої вартості проекту - рентабельності проекту - терміну сукупності - внутрішньої норми прибутковості

1. Суть інвестиційної діяльності – нове будівництво, придбання технічних засобів і обладнання.

2. Мета їх здійснення – підвищення рівня інтенсифікації агропромислового виробництва.

3. Об'єкт інвестицій та його характеристики (надається технічне завдання та проект нового будівництва або реконструкції; вид та марка придбаної техніки і обладнання, його технічні характеристики).

4. Спосіб здійснення інвестицій – підрядним (на основі договору із спеціалізованим підрядчиком – посередницькою організацією) або господарським шляхом (силами самого підприємства);

5. Термін здійснення інвестицій.

6. Результати здійснення інвестиційного проекту: приріст продукції і прибутку, покращення умов праці.

У розділі бізнес-плану “Оцінка потреби в інвестиціях” приводяться розрахунки потреби підприємства в капітальних вкладеннях, необхідних для реалізації інвестиційного проекту. Зокрема, потреба підприємства в капітальних вкладеннях для здійснення нового будівництва або реконструкції підприємства визначається у вигляді кошторису витрат (інвестиційного плану). У ньому відображаються витрати на будівельні матеріали, оплату будівельно-монтажних робіт, відшкодування накладних витрат будівельних організацій, прибуток будівельних організацій, податок на додану вартість, який входить до вартості будівництва тощо.

Потреба підприємства в капітальних вкладеннях на придбання нового обладнання розраховується, виходячи з кількості одиниць техніки і обладнання, яке планується придбати, прогнозних цін закупівлі, витрат на доставку та монтаж обладнання, оплати пусконаладжувальних робіт.

Потреба в капітальних вкладеннях розраховується як в цілому по проекту на весь термін його здійснення, так і з розбивкою за періодами (1-й рік – за кварталами та місяцями, 2-й – за кварталами, 3-й та наступні – за весь поточний рік).

Розділ бізнес-плану „Джерела фінансування проекту” характеризує джерела фінансування інвестиційного проекту, обсяги фінансування за кожним з них на весь термін проекту та за окремими періодами.

Завданнями розробки цього розділу бізнес-плану є:

- забезпечення збалансованості між розрахованою потребою в інвестиціях та можливим обсягом інвестиційних ресурсів з різних джерел її забезпечення;
- оптимізація структури фінансування за джерелами одержання капіталу, обсягами, термінами, ціною;
- максимально ефективне використання ресурсів, що спрямовані на фінансування проекту;
- зменшення вартості інвестиційних ресурсів та витрат на фінансування проекту.

Для розв’язання цих завдань на стадії розробки бізнес-плану інвестиційного проекту повинна проводитись така робота:

1. Визначення потреби підприємства у інвестиційних ресурсах на кожному етапі реалізації проекту. Потреба підприємства в інвестиційних ресурсах є попитом на капітал, необхідного для здійснення інвестицій.

Кількісно потреба в капіталі для фінансування проекту являє собою різницю між сукупними витратами підприємства на здійснення намічених заходів, що передбачаються відповідно до інвестиційного плану, і запланованими доходами від реалізації проекту в кожний конкретний проміжок часу.

До деякого часу всі витрати щодо здійснення проекту фінансуються лише за рахунок інвестиційних ресурсів. Потім потреба в інвестиційних ресурсах поступово зменшується, оскільки проект починає приносити прибуток, який може використовуватись на покриття інвестиційних витрат.

2. Формування джерел фінансування проекту і визначення можливого обсягу коштів за кожним з них. Потреба підприємства в інвестиційних ресурсах повинна покриватися за рахунок відповідних джерел їх утворення. Останні являють собою пропозицію капіталу і мають відповідати обсягові та

часовій структурі попиту на нього.

Для розв'язання цього завдання виявляють джерела коштів, які можуть використовуватися для фінансування даного проекту і розраховують обсяг коштів за кожним з них на кожному етапі їх реалізації. Спочатку вираховується детальна оцінка можливих обсягів та строків використання власних інвестиційних ресурсів.

Розмір чистого прибутку підприємства, який може бути використаний для інвестиційної діяльності, залежить від таких чинників, як:

- обсяг господарської діяльності підприємства (виручка від реалізації продукції, послуг);
- рентабельність виробництва;
- рівень оподаткування прибутку підприємства;
- потреби підприємства за іншими напрямками використання прибутку (матеріальне стимулювання працівників, соціальний розвиток, приріст власних оборотних коштів, виплата дивідендів власникам підприємства тощо.)

Обсяг чистого прибутку, який може використовуватися з інвестиційною метою, розраховується так:

$$O_{\text{чп.інв.}} = \frac{T_{\text{пл}} \times \text{ПР}_p \times (100 - C_{\text{оп}})}{100 \times 100} - \text{П}_{\text{чп.інш.}}, \quad (3.1)$$

де $T_{\text{пл}}$ – обсяг виручки від реалізації продукції у прогнозованому періоді;

ПР_p – передбачуваний рівень рентабельності виробництва, відсотків;

$C_{\text{оп}}$ – рівень оподаткування прибутку підприємства, у відсотках до його загального обсягу;

$\text{П}_{\text{чп.інш.}}$ – необхідний обсяг за іншими напрямками використання чистого прибутку.

Обсяг коштів амортизаційного фонду, який може використовуватися для фінансування проектів, залежить від вартості основних фондів та нематеріальних активів підприємства, ступеня їх зносу, діючих норм амортизаційних відрахувань, залишку амортизаційного фонду на початок

інвестиційного проекту.

Загальний розмір амортизаційного фонду, який може бути використаний з інвестиційною метою розраховується так:

$$AM_{\text{інв}} = 3AM + \sum_{i=1}^n \frac{(AA_n - AA_{\text{виб}} + AA_{\text{прид}})}{100} \times N_{\text{амі}}, \quad (3.2)$$

де 3AM – залишок коштів амортизаційного фонду на початок здійснення інвестицій;

AA_n , $AA_{\text{виб}}$, $AA_{\text{прид}}$ – відповідно, вартість наявних активів підприємства, обсяг їх вибуття та придбання (основних фондів та нематеріальних активів);

$N_{\text{амі}}$ – середня норма амортизації активів, що використовується в i -му місяці;

n – кількість місяців у періоді, на які розраховується обсяг інвестиційних ресурсів.

Прибуток від продажу майна, що вибуває чи не використовується, розраховується як різниця між ціною його продажу і витратами, пов'язаними із здійсненням демонтажу, транспортуванням та безпосередньо продажем, а також з податковими платежами, які підлягають сплаті. Розрахунок розміру цього джерела інвестиційних ресурсів підприємства здійснюється так:

$$D_{\text{інв}} = C_{\text{реал}} - V_{\text{реал}} - \text{ПДВ} - \text{П}_{\text{під}}, \quad (3.3)$$

де $C_{\text{реал}}$ – ціна реалізації майна, що вибуває;

$V_{\text{реал}}$ – витрати, пов'язані з реалізацією майна;

ПДВ – податок на додану вартість на різницю між ціною продажу та купівлі майна, що вибуває;

$\text{П}_{\text{під}}$ – податок на прибуток підприємства від реалізації майна, що вибуває.

Загальний розмір власних інвестиційних ресурсів розраховується як сума можливих коштів за всіма джерелами їх формування.

Після визначення загальної величини власних інвестиційних ресурсів розраховують нестачу інвестиційних ресурсів для покриття потреб підприємства та розробляють альтернативні варіанти залучення зовнішніх джерел фінансування. При цьому слід враховувати реальність залучення

коштів за кожним джерелом, можливий обсяг залучення коштів та їх вартість.

3. Оптимізація структури фінансування проекту. Вивчивши можливі джерела одержання інвестиційних ресурсів, визначивши обсяг та терміни отримання коштів по кожному з них переходять до наступного етапу роботи – оптимізації структури фінансування проекту.

Оптимальною може бути визнана така структура фінансування проекту, за якої:

- забезпечується постійна платоспроможність проекту;
- мінімізується ризик, пов'язаний з одержанням грошових коштів з різних джерел;
- мінімізується загальна вартість фінансування проекту;
- підвищується рентабельність власного капіталу підприємства.

З метою формування оптимальної структури фінансування проекту необхідно провести таку роботу:

1. Проаналізувати ступінь самофінансування проекту. Для цього розраховується і аналізується коефіцієнт самофінансування проекту ($K_{\text{сф}}$), який характеризує питому вагу власних джерел фінансування проекту в загальному обсязі інвестиційних ресурсів. Чим вищий коефіцієнт самофінансування проекту, тим більші ризики, пов'язані зі здійсненням самофінансування, але й більша віддача від проекту, що залишається у підприємства.

2. Оцінити доцільність використання власного капіталу для фінансування інвестиційного проекту. Розв'язання цього завдання передбачає вивчення альтернативних можливостей використання власних інвестиційних ресурсів і співставлення запланованої норми прибутку на інвестований власний капітал в результаті здійснення інвестицій ($P_{\text{плінв}}$) із нормою прибутку, що склалася на даному підприємстві ($P_{\text{факт}}$) чи інших альтернативних можливостей його використання ($P_{\text{альтерн}}$).

При умові $P_{\text{пл}\cdot\text{інв}} < P_{\text{факт}}$ або $P_{\text{пл}\cdot\text{інв}} < P_{\text{альтерн}}$ слід передбачити можливість мінімізації використання власних інвестиційних ресурсів для фінансування проекту.

3. Вивчити можливості використання запланованого обсягу залучених коштів і своєчасного виконання зобов'язань щодо їх обслуговування (виплати відсотків та погашення заборгованості). Для цього розраховують такі показники, як рентабельність кредиту ($P_{\text{кр}}$) та коефіцієнт кратності відсотків (ККВ).

Розрахований показник рентабельності кредиту доцільно співставити з ціною кредитних ресурсів. Перевищення рентабельності кредиту над його ціною свідчить про ефективність політики залучення кредиту. Якщо ж ціна кредитних ресурсів вища за розраховану рентабельність кредиту по проекту, то це є сигналом несприятливого співвідношення в структурі фінансування – проект дає більшу віддачу кредитором підприємства, ніж підприємству-ініціатору інвестиційного проекту.

Позитивне значення коефіцієнта кратності відсотків в кожному періоді реалізації проекту свідчить про можливість підприємства своєчасно розраховуватись за взятий кредит. Чим більше значення коефіцієнта, тим більший рівень платоспроможності проекту при запланованій структурі фінансування, а відповідно, менші ризики, пов'язані з використанням позикових коштів.

При меншому за одиницю значенні коефіцієнта кратності відсотків підприємство своєчасно не в змозі розрахуватися по зобов'язаннях, які обумовлюються використанням позикових інвестиційних ресурсів. У цьому разі необхідно змінити структуру фінансування проекту або ввести відповідні зміни в терміни виплати боргових зобов'язань.

4. Провести оцінку вартості фінансування інвестиційного проекту та порівняти її з розрахунковою внутрішньою нормою прибутковості проекту. Якщо вартість фінансування проекту перевищує внутрішню норму прибутковості, необхідно відхилити проект як неефективний або скоригувати

структуру його фінансування з метою зменшення вартості інвестиційного капіталу. За наявності альтернативних можливостей фінансування інвестиційного проекту обирають той варіант фінансування, який має найменшу вартість.

Виконання розглянутої аналітичної роботи дозволяє розробити обґрунтовані пропозиції з удосконалення структури фінансування проекту з метою підвищення ефективності його реалізації в цілому.

Фінансові результати реалізації проекту. Джерелом інвестиційного прибутку від реалізації проекту реальних інвестицій є різниця між додатковими прибутками та додатковими поточними витратами підприємства, викликаними реалізацією проекту. На відміну від інвестиційних витрат, що виникають безпосередньо в момент інвестування, додаткові доходи та витрати від реалізації проекту виникають впродовж терміну корисного використання основних фондів, які створені в ході реалізації проекту.

До додаткових доходів від реалізації проекту відносять:

- додатковий прибуток, одержаний внаслідок інвестування за рахунок збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції;
- економію (зниження) поточних витрат підприємства внаслідок інвестування за рахунок підвищення рівня механізації трудомістких процесів та інших продуктивних чинників інтенсифікації;
- виручку від продажу непотрібних основних фондів, що вивільняються в результаті інвестування;
- приріст амортизаційного фонду в результаті введення в дію нових основних фондів;
- пільги з оподаткування, які підприємство може одержувати завдяки здійсненню інвестиційної діяльності.

До додаткових поточних витрат, які виникають в зв'язку з реалізацією інвестиційного проекту відносяться:

- приріст поточних (експлуатаційних) витрат у зв'язку з матеріалізацією інвестицій, пов'язаних із збільшенням амортизаційних відрахувань в результаті введення нових основних фондів, витрат на утримання нових основних фондів, ремонтного фонду, витрат на оплату праці та обов'язкових відрахувань у зв'язку із зростанням чисельності працівників;

- зменшення амортизаційного фонду у зв'язку з вибуванням основних фондів, що вивільняються в процесі здійснення інвестиційного проекту;

- сплата податків з виручки від продажу основних фондів, що вивільняються;

- збільшення витрат по страхуванню майна у зв'язку з введенням в дію нових основних фондів.

- збільшення податків, у зв'язку із збільшенням обсягів діяльності та прибутку, пов'язаних з інвестуванням.

Конкретний склад додаткових прибутків та витрат залежить від характеру та змісту інвестиційного проекту.

При використанні позикових коштів для фінансування проекту в складі витрат, які пов'язані з інвестуванням, необхідно врахувати виплату відсотків за кредит відповідно до умов кредитного договору.

Різниця між додатковими прибутками та витратами становить грошовий потік від інвестування ("потік готівки"). Розмір грошового потоку (ГП) від реалізації проекту відображає віддачу на вкладений капітал (інвестиції) та характеризує приріст власних фінансових ресурсів підприємства (чистий прибуток + амортизація). Кількісно цей показник розраховується так:

$$\text{ГП} = \text{ДД} - \text{ДПВ} \quad \text{або} \quad \text{ГП} = \text{ДЧП} + \text{ПАМ}, \quad (3.4)$$

де ДД – додатковий дохід від інвестування;

ДПВ – додаткові поточні витрати, обумовлені інвестуванням;

ДЧП – розрахунковий додатковий чистий прибуток від реалізації проекту;

ПАМ – приріст амортизаційного фонду, отриманий завдяки інвестуванню.

Грошовий потік від реалізації проекту має бути визначений загальною сумою й розподілений за періодами експлуатації введених основних фондів впродовж всього терміну їх використання (амортизаційного періоду).

У розділі бізнес-плану “Оцінка ризиків інвестиційного проекту” подається характеристика ризиків, характерних для цього інвестиційного проекту і наводяться можливі заходи щодо його зниження або фінансування.

Слід розрізняти:

- ризики, які виникають безпосередньо в період інвестування коштів та створення (придбання) основних фондів. До них відносять: ризик тимчасових затримок в ході реалізації проектів; ризик невиконання зобов’язань окремими учасниками проекту (підрядчиком, кредитором і т.д.); ризик підвищення вартості проекту (необхідних інвестиційних витрат або графіка їх фінансування); ризик збільшення ціни капіталу і таке інше;

- ризики, які виникають в період корисного використання результатів інвестицій. До них відносять: ризик невиконання очікуваних показників діяльності та зниження ефекту від реалізації інвестицій; ризик збільшення терміну окупності інвестицій; ризик морального старіння об’єкта інвестування, його випадкової загибелі або пошкодження і таке інше.

За основними видами ризиків оцінюється їх рівень (ймовірність та розміри можливих збитків). На цій основі визначається загальний рівень ризику проекту (при цьому за критерій береться середньогалузевий або середньорегіональний рівень ризиків).

Відповідно до оцінки рівня окремих ризиків в бізнес-плані визначаються найбільш ефективні форми його профілактики, мінімізації та страхування (розробка відповідних профілактичних заходів, розподіл відповідальності за ризик між окремими учасниками проекту, створення резервних фондів і надбавок, одержання документальних гарантій, зовнішнє страхування і таке інше).

Заключним та найбільш відповідальним розділом бізнес-плану є “Оцінка ефективності здійснення інвестиційного проекту”. У ньому визначається доцільність здійснення проекту, розробляється ефект від його здійснення для підприємства (ініціатора проекту), період окупності та повернення інвестиційних коштів.

Основними принципами оцінки ефективності реалізації проекту є:

- проведення оцінки на основі очікуваних фінансових результатів реалізації проекту – додаткового грошового потоку, який підприємство одержує від його реалізації;

- урахування фактора часу при оцінюванні вартісних показників проекту. Це досягається шляхом приведення до теперішньої вартості потоку інвестиційних витрат (відповідно графіка фінансування проекту) та грошових потоків від здійснення інвестицій (які отримуються в окремі періоди корисного використання об’єкта інвестування);

- диференціація ставки дисконтування, яка використовується при оцінюванні теперішньої вартості фінансових результатів окремих інвестиційних проектів, з урахуванням різного ступеня ризику та ліквідності проекту. При порівнянні двох інвестиційних проектів з різними ступенями ризику вища ставка дисконтування (розмір премії за ризик) має використовуватися для проекту з більш високим рівнем ризику. Аналогічно при порівнянні двох інвестиційних проектів з різними періодами інвестування та можливістю дострокового виходу з проекту більш низька ставка дисконтування має використовуватись в менш ліквідному проекті (надбавка за низьку ліквідність);

- варіація ставки відсотку, який використовується для дисконтування залежно від мети оцінки та особливостей інвестиційного проекту. При формуванні базового розміру ставки дисконтування можуть використовуватись: очікуваний рівень інфляції, середньоринкова депозитна або кредитна ставка, альтернативна норма прибутковості за іншими видами

інвестицій, норма прибутковості поточної господарської діяльності і таке інше.

Оцінка ефективності здійснення проекту реальних інвестицій в агропромислове виробництво проводиться на основі розрахунку та аналізу таких показників ефективності проекту:

1. Чиста теперішня вартість проекту (ЧТВ), яка дорівнює різниці між величиною теперішньої вартості грошового потоку від реалізації проекту та інвестиційними витратами на проект:

$$\text{ЧТВ} = \text{ТВГП} - \text{ТВІ}, \quad (3.5)$$

де ТВГП – теперішня вартість грошового потоку від інвестицій;

ТВІ – теперішня вартість інвестицій.

Цей показник ефективності характеризує абсолютний ефект, який підприємство отримує в результаті інвестування. Критерієм вибору найбільш ефективного проекту є максимальне позитивне значення чистої теперішньої вартості;

2. Рентабельність проекту (індекс прибутковості) – $R_{\text{пр}}$, який характеризує відносний ефект інвестування у вигляді розміру грошового потоку на одиницю інвестицій в проект. Розрахунок рентабельності проекту здійснюється за формулою:

$$R_{\text{пр}} = \text{ТВГП} / \text{ТВІ}. \quad (3.6)$$

При виборі варіанту інвестування перевага надається проекту, який забезпечує найбільш високу рентабельність інвестицій. Проекти, рентабельність яких менша за одиницю, визнаються неефективними;

3. Термін окупності інвестицій, який характеризує проміжок часу, впродовж якого віддача від інвестицій досягає значення обсягу інвестицій. Для визначення строку окупності інвестицій використовують формулу:

$$T_{\text{опр}} = \text{ТВІ} / \text{ТВГП}_{\text{сер}}, \quad (3.7)$$

де $\text{ТВГП}_{\text{сер}}$ – середній розмір грошового потоку (приведений до теперішньої вартості), який отримується впродовж одного часового періоду (місяця, кварталу, року).

Одиниці виміру часового періоду для розрахунку значення $TBG\bar{P}_{сер}$ визначають одиниці виміру показника оцінки строку окупності інвестицій (відповідно в місяцях, кварталах або роках).

Показник терміну окупності має недолік, пов'язаний з тим, що він не враховує періоду функціонування інвестицій і на нього не впливає віддача від інвестицій, яка одержується після терміну окупності. У зв'язку з цим цей показник використовується не як критерій вибору, а у вигляді обмеження при прийнятті рішення про інвестування з урахуванням прийнятих (нормативних) критеріїв (наприклад, терміну одержання кредитних ресурсів);

4. Внутрішня норма рентабельності (перевірочний дисконт), що визначається як така ставка дисконту, при якій забезпечується рівність між теперішньою вартістю грошового потоку від проекту та вартістю інвестицій, тобто дисконтна ставка d , при якій $TBG\bar{P}=TBI$ або $ЧТВ=0$.

Цей показник ефективності інвестицій розраховується для порівняння норми прибутковості даного інвестиційного проекту з нормою прибутковості альтернативних інвестиційних рішень або з ціною капіталу, що використовується для фінансування проекту. Для визнання проекту ефективним значення перевірного дисконту за проектом має бути більшим або дорівнювати базі порівняння.

Визначення величини внутрішньої норми рентабельності здійснюється шляхом рішення наступного рівняння відносно d :

$$\sum_{l=1}^m \frac{I_l}{(1+d)^l} = \sum_{i=1}^n \frac{ГП_i}{(1+d)^i}, \quad (3.8)$$

де l – період отримання віддачі від проекту;

m – період здійснення інвестиційних витрат в проекті;

I_l – обсяг інвестицій в проект;

$ГП_i$ – грошовий потік від реалізації проекту.

Таким чином, комплексний підхід до розробки, аналізу, оцінки і реалізації інноваційно-інвестиційного проекту в агропромисловому

виробництві сприяє зростанню його ефективності і підвищенню конкурентоспроможності.

Враховуючи об'єктивну необхідність збільшення кількості тракторних агрегатів у вітчизняному сільському господарстві нами проведені відповідні розрахунки визначення оптимальних параметрів технічного забезпечення агропромислового виробництва.

Основна мета вкладення капіталу в нову одиницю сільськогосподарської техніки полягає в збільшенні прибутку підприємства. Тобто нововведена машина повинна скоротити витрати виробництва або збільшити дохід на більшу суму, ніж витрати, які пов'язані з її придбанням.

Економія засобів може бути отримана за рахунок вибору кращого тракторного агрегату – вищої продуктивності, більшої надійності, економії в поточних витратах, нижчої суми амортизації. Для того щоб показати, який ефект приносить кращий тракторний агрегат, нами проаналізовані витрати на виконання конкретного технологічного процесу.

Всі нормативні показники експлуатації різних видів техніки (додатки А, Б) використовувалися при складанні економіко-математичної моделі (ЕММ) по оптимізації структури тракторного парку господарства розміром 1000 га землі в обробітку.

Основними обмеженнями ЕММ були:

- обов'язкове виконання тракторними агрегатами визначених обсягів сільськогосподарських робіт;
- шукана кількість тракторів в розрізі модифікацій не повинна мати від'ємного значення.

Критерій оптимальності – мінімум витрат на формування тракторного парку.

В процесі вирішення задачі на ЕОМ отримано оптимальний кількісний склад тракторного парку (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Потреба в тракторах на виконання польових робіт в господарстві
лісостепової зони розміром 1000 га землі в обробітку
(результати розрахунку на ЕОМ)

Порядковий номер періоду	Календарний період	Потреба в тракторах (штук)						
		Т-150К	ДТ-75	Т-70	ЮМЗ-6	МТЗ-50	МТЗ-80	Т-40
I	1-10 квітня	3,4	7,8	2,5	1,8			
II	11-12 квітня			2,4	1,8	0,9		
III	21-30 квітня		5,1	2,3	3,2	0,7		
IV	1-10 травня			2,9	1,1	0,9	1,0	2,1
V	11-20 травня			1,1	1,2			
VI	21-31 травня			3,8	0,7			4,4
VII	1-10 червня			2,5	2,7			0,4
VIII	11-20 червня			1,3	2,6			
IX	21-30 червня			2,2	2,0			
X	1-10 липня			1,5	2,0			
XI	11-20 липня			2,0	7,3			
XII	21-31 липня	1,7			9,6			
XIII	1-10 серпня	1,3	7,8		7,7			
XIV	11-20 серпня		1,5					
XV	21-31 серпня							1,7
XVI	1-10 вересня	3,9	3,6					
Максимальна потреба		3,9	7,8	3,8	9,6	0,9	1,0	4,4
Середня потреба		2,6	5,2	2,2	3,4	0,8	1,0	2,2

Дані таблиці 3.2 показують, що для сільськогосподарського виробництва лісостепової зони в розрахунку на 1000 га землі (при умові – мінімум витрат) необхідно в середньому 17,4 трактора, з них 10 штук або 57,5 % – гусеничні, відповідно 42,5% – колісні трактори. Максимальна потреба в тракторах (без врахування умови – мінімум витрат) становить 31,4 трактора, з яких 49,4% складають гусеничні трактори, а 50,6 % – колісні.

При обґрунтуванні вибору зернозбиральних комбайнів враховуються їх технічні параметри, питомі експлуатаційні витрати та загальна вартість (Додаток Д, табл. Д.1).

Загальна потреба в комбайнах визначається, виходячи з розмірів загальної площі зернових (га), оптимальних строків збирання (днів), денного виробітку на комбайн (га).

Розраховані нами прогнозні абсолютні і відносні показники розвитку механізації виробництва у сільськогосподарських підприємствах України і Тернопільської області наведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Прогнозування технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств Тернопільської області і України

	Фактично			Прогноз	
	1990	1995	2000	2005	2010
Забезпеченість енергетичними потужностями, к.с. на 1000 га угідь					
Україна	502	546	435	680	890
Тернопільська область	599	709	583	830	1020
Забезпеченість тракторами (на 1000 га ріллі, шт.)					
Україна	14	15	11	17	23
Тернопільська область	18	20	16	21	26
Середня потужність двигуна трактора					
Україна	85,9	86,5	87,8	88	90
Тернопільська область	90,3	89,7	89,8	90	90
Забезпеченість зернозбиральними комбайнами (на 1000 га посіву зернових без кукурудзи, шт.)					
Україна	8	8	6	9	12
Тернопільська область	11	11	10	12	14
Наявність кукурудзозбиральних комбайнів					
Україна	15287	14225	8823	13300	18100
Тернопільська область	367	349	153	400	570
Наявність бурякозбиральних машин					
Україна	19842	19874	14347	19400	25150
Тернопільська область	1105	1127	844	1100	1430
Наявність картоплезбиральних комбайнів					
Україна	9636	8218	4070	7500	11200
Тернопільська область	388	351	148	300	400

Розрахунками передбачено зростання і удосконалення структури основних фондів сільськогосподарських підприємств України (табл.3.4).

В структурі основних фондів прогнозного періоду, як свідчать дані таблиці 3.4, зросте питома вага активної їх частини – технічних засобів. Це свідчить про те, що на перспективу намічено збільшення ресурсів, які сприятимуть підвищенню рівня продуктивності праці, ресурсозбереженню і зниженню собівартості продукції.

Таблиця 3.4

Прогнозування розвитку основних фондів в сільськогосподарських підприємствах України

Показники	Фактично		Прогноз	
	1996	2000	2005	2010
Основні фонди у сільському господарстві - всього	141348,5	124351,9	155100	193800
у тому числі:				
виробничі фонди сільськогосподарського призначення	121304,6	105530,1	133300	170400
з них :				
будівлі і споруди	87799,1	76444,5	92200	108700
передавальні пристрої	2845,2	2165,6	3130	3910
машини і обладнання	19107,8	15801,6	23880	32240
робоча та продуктивна худоба	2174,5	2212,4	2400	3000
багаторічні насадження	1460,1	1311,1	1600	2000
транспортні засоби	6067,4	4865,9	7100	9300

Прогнозування потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів на розвиток технічного сервісу і основних засобів в цілому здійснюється за питомими капітальними вкладеннями на одиницю виробничої потужності (землі) і розраховується за формулою:

$$KB_n = П \times C_b + V_i, \quad (3.9)$$

де KB_n – загальна потреба в капітальних вкладеннях для нового об'єкта;

$П$ – передбачена виробнича потужність об'єкта (площа землі);

C_b – середня сума витрат на одиницю виробничої потужності об'єкта;

V_i – інші витрати, які пов'язані з розширенням і удосконаленням об'єкта.

Розгорнута потреба в капітальних вкладеннях для конкретного виробництва подається у вигляді кошторису витрат (інвестиційного плану), в якому відображаються витрати по відповідних статтях (будівельно-монтажні роботи, машини і обладнання). Потреба в капітальних вкладеннях на придбання нових машин і обладнання розраховується, виходячи з кількості одиниць машин і обладнання, яке планується придбати, прогнозних цін

закупівлі, витрат на доставку та монтаж обладнання, оплати пусконаладжувальних робіт.

Таблиця 3.5

Прогнозування потреби в інвестиційних ресурсах для сільськогосподарського виробництва Чортківського району

Показник	Фактично			Прогноз
	1991р.	1996р.	2001р.	2010р.
Капіталовкладення на 1 га с.-г. угідь, грн.	306	42	48	540
в т.ч. виробничого призначення	233	34	38	365
питома вага, %	76,1	81,0	79,2	67,6
невиробничого призначення	73	8	10	175
питома вага, %	23,9	19,0	20,8	32,4

Розраховані обсяги потреби в інвестиційних ресурсах для сільськогосподарських підприємств Чортківського району на період до 2010 року представлені в таблиці 3.5.

Таблиця 3.6

Прогнозування інвестицій в основний капітал у сільське господарство України (у порівняльних цінах¹⁾, млн. грн.)

Рік	Інвестиції в основний капітал	У тому числі підприємств і організацій	
		приватних	колективних
1990	11799	-	7344
1995	1296	33	872
1996	978	13	750
1997	806	25	665
1998	611	16	522
1999	560	18	446
2005	4100	2700	900
2010	12500	8300	2800

¹⁾ За порівняльні ціни прийнято фактичні ціни, що склались у будівництві у 1996 році.

Проведені нами розрахунки на масштаби сільського господарства України визначили загальні суми інвестицій на прогнозний період до 2010 року (табл.3.6).

Фінансування інвестицій прогнозується здійснювати за рахунок:

1) власних фінансових ресурсів та внутрішньогосподарських резервів

інвесторів (прибутку, амортизаційних відрахувань, нагромаджень і заощаджень громадян та юридичних осіб та ін.);

2) фінансових коштів інвесторів (облігацій, банківських та бюджетних кредитів);

3) залучених фінансових коштів (коштів, отриманих від продажу акцій, пайових та інших внесків членів трудових колективів та ін.);

4) коштів, що централізуються об'єднаннями підприємств та фірм;

5) інвестиційних асигнувань з державного бюджету України, місцевих бюджетів та відповідних позабюджетних фондів;

6) іноземних інвестицій.

Підприємства різних форм власності (державні, колективні та приватні) самостійно розробляють інвестиційні програми та забезпечують їх реалізацію відповідними фінансовими ресурсами. План фінансування інвестицій не є для підприємства директивним документом, а визначає стратегію його фінансових можливостей на визначений період.

3.2. Розвиток повноцінної ринкової інфраструктури в АПК

Інфраструктура – обов'язковий компонент будь-якої цілісної економічної системи і підсистеми. Вона є основою, фундаментом, внутрішньою будовою економічної системи. Стосовно ринку як самостійної підсистеми інфраструктура – це сукупність організаційно-правових форм, які опосередковують рух товарів і послуг, акти купівлі-продажу, або сукупність інститутів, систем, служб, підприємств, що обслуговують ринок і виконують певне призначення у забезпеченні нормального режиму його функціонування.

У економічній літературі до інфраструктури, як правило, зараховують основну торговельну мережу, постійні ярмарки, аукціони для оптової реалізації товару, комерційні банки для обслуговування комерційних

кредитів, складське господарство (елеватори, холодильники), тарне і транспортне господарство, біржі та інформаційні служби.

Метою господарської діяльності будь-якого виробника є продаж товарів кінцевому споживачеві, повернення вкладених у виробництво коштів і отримання прибутку. Просування товару йде по ланцюжку: від виробника до оптової ланки, роздрібною ланки і до споживача.

Виробник може зробити вибір з п'яти систем каналів збуту (рис.3.1): продавати товари безпосередньо споживачам через власну збутову організацію як за наявності мережі регіональних базових складів, так і без неї; продавати свої товари споживачам через агентів (брокерів, комісіонерів, агентів виробника або агентів зі збуту); продавати свою продукцію оптовим торговцям, які збувають її споживачам; використовувати систему розподілу, яка складається з каналів різних рівнів; використовувати так звані змішані канали розподілу.

Вибір варіантів визначається такими цілями: забезпечити надійний збут; максимально знизити витрати на послуги посередників; досягти своєчасного постачання товару на ринок (товару, що швидко псується – у стислий термін).

Для забезпечення агропромислового виробництва матеріально-технічними ресурсами використовується наступна ринкова інфраструктура (рис.3.2).

Функції інфраструктури ринку є такими: полегшення учасникам ринкових відносин реалізації їхніх інтересів; підвищення оперативності та ефективності роботи ринкових суб'єктів на основі спеціалізації окремих суб'єктів економіки і видів діяльності; організаційне оформлення ринкових відносин; полегшення форм юридичного та економічного контролю, державного і суспільного регулювання ділової практики.

Проведені дослідження показують, що розвиток сучасної інфраструктури торгівлі стримується з багатьох причин об'єктивного і суб'єктивного характеру – брак фінансових ресурсів, неприйнятна система

кредитування, відсутність узгодженості в роботі торговельних і транспортних організацій, нестача складських площ, відсутність у регіонах чітких стратегій формування структури роздрібної та оптової торгівлі тощо.

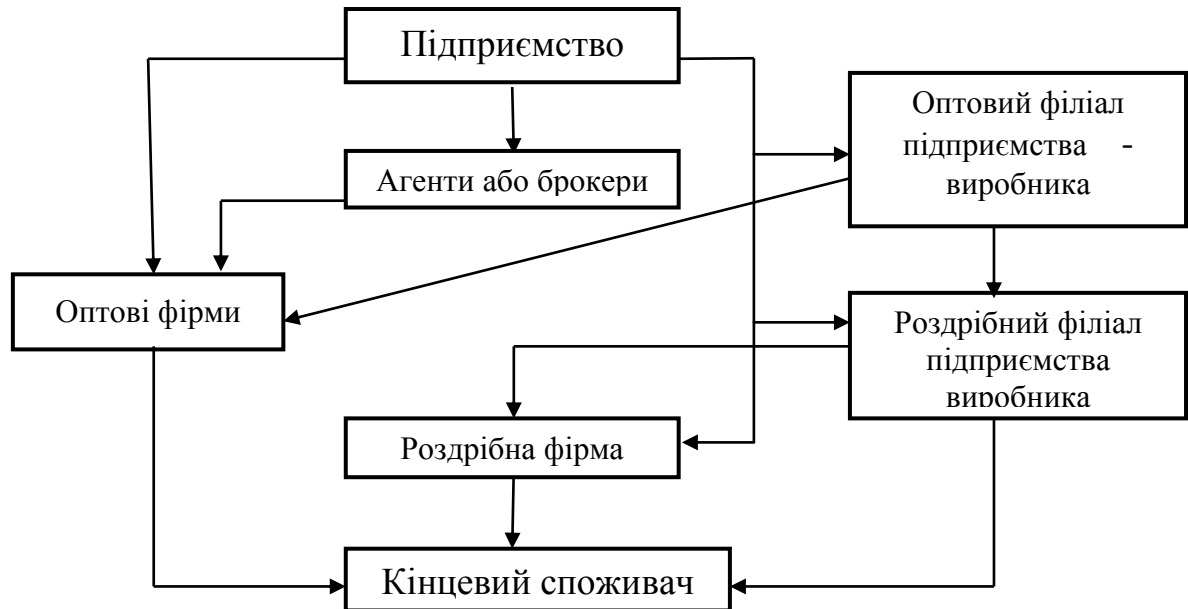


Рис. 3.1. Основні канали реалізації споживчих товарів

Організаційний стан ринкової інфраструктури і, відповідно, аграрного ринку, який склався на сьогоднішній день, можна назвати стихійним, що намагається різними методами пристосуватись до нових соціально-економічних умов.

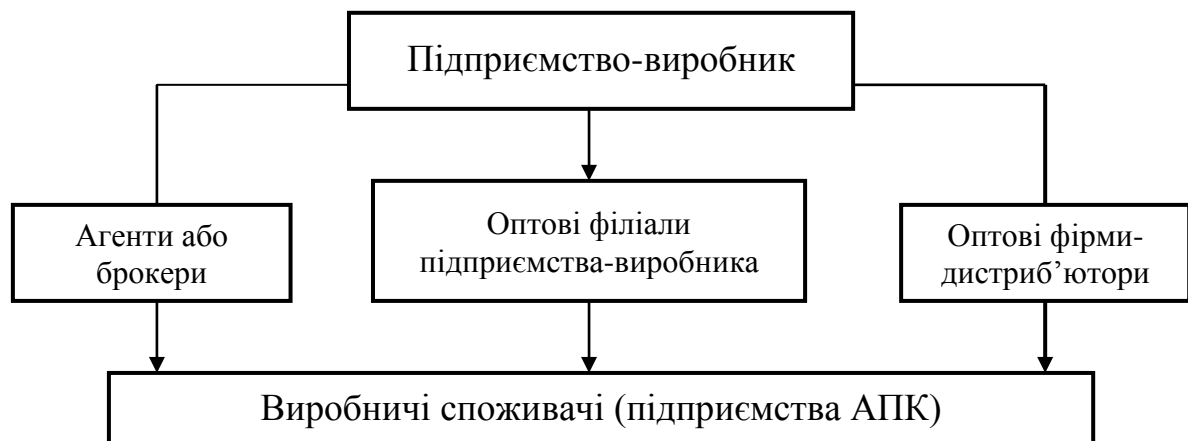


Рис. 3.2. Канали реалізації товарів виробничого призначення

Як видно з даних таблиці 3.7, внаслідок відсутності розвинутої заготівельно-збутової структури на рівні населених пунктів і адміністративних районів, значна частина реалізації продукції

сільськогосподарських підприємств припадає на ринок. Саме тут реалізується 46% картоплі, 51% – худоби і птиці, 60% – овочів, 82% – плодів та ягід, 85% – вовни. У цій сфері збуту допускаються кількісні і якісні втрати продукції, особливо тієї, що швидко псується. Крім того, немало товарної продукції рослинництва не знаходить споживача і згодовується на корм худобі.

Таблиця 3.7

Структура реалізації продукції
сільськогосподарськими підприємствами України
(дані за 1998-2000рр.)

Види продукції	Питома вага реалізації в % до загального обсягу продажу				
	Заготівельним організаціям	Організаціям споживчої кооперації	Населенню	На ринку	За бартерними угодами
Зернові культури	4	–	50	32	14
Картопля	22	–	18	46	14
Овочі	14	1	15	60	9
Плоди та ягоди	6	3	9	82	–
Худоба та птиця	11	1	30	51	7
Молоко та молочні продукти	76	–	3	20	1
Яйця	62	–	19	17	2
Вовна	–	–	15	85	–

Дослідження показують, що по причині недостатньо розвинутого аграрного ринку і відсутності державних дотацій на покриття збитків в галузях тваринництва відбувається скорочення окремих видів продукції. Це негативно відбивається на рівні задоволення нормативної потреби в основних видах продуктів харчування в Україні (Додаток 3, табл. 3.6).

Встановлено, що нормативна потреба споживання основних видів тваринницької продукції (м'яса і молока) забезпечується лише на 45 – 55%, овочів і баштанних – на 62,1 %.

Проведене дослідження каналів задоволення попиту на основні види агропродовольчої продукції показало, що населення України здебільшого розраховує на власні сили (табл. 3.8).

З даних таблиці 3.8 видно, що основним каналом задоволення попиту населення на основні продукти є самозабезпечення. На основі реформування

земельно-майнових відносин, розвитку дачного городництва та інших джерел населення самозабезпечується зерном і зернопродуктами у перерахунку на зерно на 69,1%, картоплею – на 83,7, молоком і молокопродуктами у перерахунку на молоко – на 59,9, м'ясом і м'ясопродуктами у перерахунку на м'ясо – на 45,3 %.

Таблиця 3.8

Структура каналів задоволення попиту на основні види агропродовольчої продукції в Україні

% до загального обсягу попиту

Види продукції	Структура каналів задоволення попиту, %			
	Торгова мережа	Ринок	Інші надходження	Самозабезпечення
Зерно і зернопродукти у перерахунку на зерно	7,0	14,5	9,4	69,1
Картопля	0,5	10,9	4,2	83,7
Молоко і молокопродукти у перерахунку на молоко	17,7	14,5	7,9	59,9
М'ясо і м'ясопродукти у перерахунку на м'ясо	14,0	24,7	16,0	45,3

В динаміці спостерігається погіршення показників задоволення попиту на основні види агропродовольства (Додаток К, табл.К.1). Так, якщо в 1991-1995 рр. обсяг попиту перевищував обсяг виробництва лише по трьох видах продукції (зерно і зернопродукти, картопля, овочі та баштанні), то у 1996-2000 рр. це перевищення мало місце вже по всіх видах продукції, притому у зростаючих розмірах.

Аналізуючи структуру попиту в розрізі основних видів агропродовольчої продукції (Додаток К, табл. К.2) слід відзначити, що більше половини зерна і картоплі використовується на виробничі потреби. В результаті надто низькою залишається питома вага чистого експорту по всіх аналізованих видах продукції. Останнє свідчить про необхідність покращення структури попиту на основі удосконалення технологічної структури виробництва і розвитку ринкової інфраструктури.

Порівняльний аналіз обсягів експортних поставок окремих видів агропродовольчих товарів в їх загальному обсязі виробництва (Додаток Л,

табл. Л.1) свідчить про відсутність зростання і недовикористання резервів експортного потенціалу продукції АПК України. Найважливішими причинами в цьому є недостатній рівень виробництва продукції і відсутність організованого аграрного ринку. В результаті протягом останніх десяти років, як свідчать дані таблиці, на досить низькому рівні залишається експорт зерна, молоко- і м'ясопродуктів, не в повній мірі використовуються можливості збільшення експортних поставок цукру і олії.

Внаслідок низького рівня продуктивності агропромислового виробництва і слабо організованого аграрного ринку порівняно високою залишається питома вага імпорتنих поставок в Україну окремих видів агропродовольчої продукції (Додаток Л, табл. Л.2). В загальному обсязі споживання на харчові цілі використовується понад 5 % цукру і м'ясопродуктів, понад 8 % – олії.

Проведений аналіз існуючого стану формування і функціонування аграрного ринку виявив ряд проблем, серед яких найважливішою залишається недостатній розвиток ринкової інфраструктури.

Істотним елементом створення повноцінного ринку, який полегшить інтеграцію сільського господарства в міжнародний торговий простір, є побудова таких ринкових структур, що прискорюють оборот сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства. Першим кроком у цьому напрямі стала спроба створення структури біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією. Відповідно до Указу Президента України від 18.01.95 № 63/95 „Про заходи щодо реформування аграрних відносин” передбачено створення згідно з чинним законодавством України системи спеціалізованих аграрних бірж.

В Українській аграрній біржі розроблена концепція організації біржового сільськогосподарського ринку. Біржовий сільськогосподарський ринок представлений як взаємопов'язана система державних, біржових та інших структур і учасників сільськогосподарського ринку. Основу моделі складають Міністерство аграрної політики, його обласні і районні

управління; Українська аграрна біржа; регіональні біржі (аграрні секції); торгові доми (районні міжрайонні, міські).

Структура організації передбачає: взаємозв'язок бірж, які діють в аграрній сфері через інформаційні обміни та координації торгів у режимі реального часу з урахуванням регіональних особливостей та спеціалізації; створення гарантійного товарного та фінансового механізму стимулювання учасників сільськогосподарського ринку для проведення торгів безпосередньо в сільських районах за правилами, які визначають торгові доми; участь держави у створенні, функціонуванні та розвитку біржового сільськогосподарського ринку через структури Міністерства аграрної політики України.

Функціональна модель біржового сільськогосподарського ринку з визначенням конкретних дій її учасників має таку структуру :

Міністерство аграрної політики:

- здійснення державної аграрної політики через біржову систему, контроль за дотриманням нормативних умов;
- збереження, поповнення і використання державних резервів продовольства, сільськогосподарської продукції та сировини;
- сприяння приватизації і модернізації в галузі виробництва продовольства, сільськогосподарської продукції і сировини підприємствам і організаціям, які їх зберігають і здійснюють оптову торгівлю сільськогосподарською продукцією і сировиною;
- закупівля на біржовому ринку України сільськогосподарської продукції в стабілізаційний фонд, здійснення товарних і фінансових інтервенцій з метою регулювання цін та інших умов на сільськогосподарському ринку;
- забезпечення гарантій належного виконання термінових угод, укладених у біржовій системі, за рахунок обсягів стабілізаційного фонду сировини, продовольства сільськогосподарської продукції, а також накладення санкцій на майно суб'єктів підприємницької діяльності за невиконання чи

неналежне виконання біржових угод, що призвело до зменшення обсягів стабілізаційного фонду;

- аналіз і прогнозування ринку сільськогосподарської продукції.

Українська аграрна біржа:

- організація проведення торгів великими оптовими партіями сільськогосподарської продукції, форвардних і ф'ючерсних торгів стандартним товаром;
- створення (оренда, викуп) і організація роботи сертифікованих біржових складів;
- опрацювання і надання Мінагрополітики інформації з біржових торгів через мережу своїх філіалів та представництв;
- організація проведення спеціалізованих і міжрегіональних торгів спільно з регіональними біржами;
- забезпечення умов для державного регулювання та контролю цін, експорту сільгосппродукції, внутрішнього виробничого та ресурсного балансу через єдиний біржовий механізм.

Регіональні біржі:

- організація проведення спотових і форвардних торгів середньооптовими партіями сільгосппродукції відповідно до єдиних біржових правил;
- взаємодія на договірних умовах з аграрною біржею, її філіалами та представництвами, створення необхідних умов для контролю за біржовими операціями з сільгосппродукцією;
- взаємодія з районними і міжрайонними торговими домами в питаннях організації біржового товару.

Торгові доми:

- збір інформації про реальний стан локального (районного, міжрайонного) ринку сільгосппродукції, антидемпінговий та інший контроль з боку місцевих органів самоврядування;
- надання покупцям (брокерам) документів про наявність товару з якісним сертифікатом і гарантією відвантаження;

- формування районних лотів сільгосппродукції, яка виставляється на торги, узгодження цін та інших умов;
- забезпечення збирання, зберігання та відвантаження сільгосппродукції покупцям;
- забезпечення розрахунків з пайовиками Торгового дому з урахуванням інтересів товаровиробників, споживачів сільгосппродукції та постачальників матеріальних ресурсів для села;
- організація та контроль місцевих товарообмінних операцій на компенсаційній основі з дотриманням паритету цін і відповідальності за зобов'язаннями учасників.

Робота всієї біржової системи опирається на низові ланки – торгові дома, пайовиками яких у районах можуть стати товаровиробники, районні споживачі-переробники, торгово-закупівельні організації, елеватори, нафтобази, транспортні організації, банки, інші представники районної інфраструктури, міські регіональні структури, включаючи брокерські контори регіональних і центральних бірж. Обов'язковими учасниками торгових домів є представники районних органів самоврядування і районних сільгоспуправлінь.

Торговий дім є найбільш наближеним до товаровиробника організаційно оформленим елементом ринкової інфраструктури. Він може створюватися за ініціативою засновників на власні кошти в обласних центрах, на регіональному та районних рівнях у відповідності з Типовим положенням, яке було затверджене в 1996 р. спільним наказом Міністерства сільськогосподарства і продовольства України та Українською академією аграрних наук. Виробники сільськогосподарської продукції можуть заснувати за власні внески агроторговий дім на кооперативних засадах, діяльність якого найбільш повною мірою відповідатиме інтересам засновників, в даному випадку – самих товаровиробників.

Суть діяльності торгових домів будь-якого типу полягає в проведенні легальної торгівлі сільськогосподарською продукцією, бажано не епізодично,

а регулярно. На відміну від бірж, агроторгові дома ведуть операції, як правило, з реальним товаром, закупають навіть невеликі за обсягами, іноді нестандартні партії продукції, підсортовують її, комплектують оптимальні партії для покупця вторинного внутрішнього ринку чи для експорту.

Торгові дома можуть торгувати товаром за дорученням товаровиробника, чи купувати його за власний рахунок та перепродувати з певною вигодою для себе. Торгові дома за рішенням засновників можуть бути безприбутковими чи прибутковими організаціями.

Основне завдання районних торгових домів – організація локального аграрного ринку та забезпечення його взаємодії з регіональними, міжрегіональними та національними оптовими ринками з біржових товарів. Місцеві сільгоспвиробники через торговий дім здійснюють операції по реалізації своєї продукції та забезпеченню виробництва необхідними матеріальними ресурсами. Орієнтиром є ринкові ціни, які формуються по споту, форварду та ф'ючерсу біржовою системою, з якою безпосередньо пов'язаний торговий дім.

Українська аграрна біржа організовує єдину інформаційну систему, яка функціонує через уніфіковані засоби і правила зв'язку, з концентрацією інформації безпосередньо від торгових домів і регіональних бірж на спеціалізовані представництва (філіали) та центральну (аграрну) біржу. Міністерство аграрної політики та його підрозділи мають доступ до інформаційної біржової системи для здійснення своїх функцій аналізу, регулювання та контролю. Вплив на ринкові процеси при цьому забезпечується, насамперед, через спостережну раду та біржовий комітет Української аграрної біржі, її філіали (представництва), а також через спостерігачів районних управлінь сільського господарства в районних торгових домах. Операції по купівлі-продажу сільгосппродукції Міністерство здійснює через спеціальні брокерські контори – державних агентів, які діють на Українській аграрній біржі, а в разі необхідності – на регіональних біржах і в торгових домах.

Цілком очевидно, що розвиток інфраструктури ринків у найближчій перспективі сприятиме підвищенню частки реалізації товарів через оптових посередників за умови збільшення обсягу виробництва товарів в країні.

Цілями розвитку оптової торгівлі є створення розвиненої структури каналів товароруку, яка здатна підтримувати необхідну інтенсивність товаропотоків; забезпечення економії витрат обігу і високої ефективності всієї системи обігу товарів у країні; мобілізація фінансових ресурсів, необхідних для фінансування процесу товароруку.

На всіх рівнях управління оптовою торгівлею необхідно передбачити виконання наступних функцій:

- стосовно своїх покупців – оцінка потреб у товарах і всього попиту; організація просування товарів від виробників у сферу оптової торгівлі; перетворення промислового асортименту на торговий; формування необхідних розмірів і збереження товарних запасів; кредитування, інформаційне і консалтингове обслуговування;

- стосовно постачальників товарів – здійснення комерційної діяльності та вплив на виробників щодо їхньої орієнтації (відповідно до маркетингових досліджень) на потреби покупців і випуск необхідних товарів; використання процесу переходу прав власності на товари з метою підвищення відповідальності й зацікавленості сторін у підвищенні ефективності господарських зв'язків; створення сучасної інфраструктури як умови підвищення ефективності товароруку; здійснення заходів на підтримку вітчизняних товаровиробників; мінімізація комерційного ризику.

Відповідно до вимог товаровиробників (під час вибору ними того чи іншого каналу просування своєї продукції на ринок) та з урахуванням досвіду країн активної ринкової орієнтації структура оптової торгівлі розвивається на основі виділення в її складі:

- самостійних господарських суб'єктів, тобто підприємств, що спеціалізуються на оптовій торгівлі та здійснюють повний комплекс закупівельно-збутових операцій з переходом до них права власності на товар;

- посередницьких оптових структур, що, як правило, не використовують у своїй діяльності переходу до них права власності на товар (підприємства-брокери, торговельні агенти, комісіонери тощо);
- організаторів оптового обороту, які абсолютно не працюють з товаром (ярмарки, товарні біржі, аукціони, оптові ринки).

Із зазначених трьох видів оптових структур, основними на національному споживчому ринку повинні стати самостійні господарські суб'єкти, які спеціалізуються на оптовій торговельній діяльності. Вони представлені як спеціалізованими на окремих групах товарів, так і універсальними підприємствами і можуть використовувати різні методи обслуговування клієнтів і надавати їм різні види оптових послуг.

Частка цих структур у забезпеченні оптового обороту товарів, за оцінкою статистиків, коливається в межах 60-65 %.

Посередницькі структури надають інформаційні послуги, виконують збутові операції з одержання від виробників готової продукції тощо. Інтеграція і спеціалізація оптових посередників супроводжуватиметься організацією складського обслуговування, розвитком складської мережі як одного з елементів ринкової інфраструктури. За досвідом закордонних країн, частка таких структур на ринку послуг оптової торгівлі може складати 15-20%.

Аналіз свідчить, що пріоритетні місця в діяльності оптових посередників з надання додаткових послуг поступово посідатимуть логістичні послуги транспортно-експедиційного характеру, обсяг яких може збільшитися в більшості організацій. Питома вага логістичних послуг у загальній сумі обігу комерційно-посередницьких структур повинна досягти в перспективі 15-20%.

Важливим елементом інфраструктури є організація оптового обігу через оптові ярмарки, товарні біржі, аукціони, оптові продовольчі ринки. Особливе значення мають універсальні оптові продовольчі ринки, що дозволяють реалізувати інтереси всіх учасників товароруку і досягти таких

цілей, як забезпечення постачання населення свіжими і якісними продуктами харчування на протязі року, створення умов для скорочення втрат сільськогосподарської продукції, забезпечення прискорення і спрощення процесів товароруху, взаєморозрахунків і платежів тощо. Широкий розвиток повинні отримати постійно діючі ярмарки роздрібного і оптового продажу усіх видів сільськогосподарської продукції та продовольства.

Певне місце посідають у оптовій торгівлі склади гарантованого збереження, транспортно-експедиційні підприємства, їх частка в забезпеченні оптового обігу може досягти 25 %.

За умов обмеженості капітальних вкладень у інфраструктуру всіх рівнів необхідно максимально повно використовувати наявну матеріально-технічну базу (холодильники, загальнотоварні склади та інші підприємства інфраструктури).

Особлива увага повинна бути приділена поліпшенню інформаційного забезпечення всіх учасників ринку у питаннях стану товарних ринків (попит, пропозиція, запаси, ціни, тарифи, техніко-економічні характеристики продукції, умови її постачання тощо).

На сьогодні підприємства-товаровиробники практично не мають організованих каналів одержання стратегічної та оперативної ринкової інформації, необхідної для реалізації продукції, що виробляється, перспективного планування виробництва, здійснення ринкової стратегії й тактики.

На нашу думку, розв'язання проблем маркетингу товарних ринків можливе на основі організації мережі маркетингово-збутових центрів, інтегрованих у регіональній (обласній) системі ринкової інфраструктури, що розвивається, її основних ланцюгів: обласного маркетингово-збутового центру, районного (міжрайонного) маркетингово-збутового центру-відділу маркетингу (збуту), суб'єктів господарювання.

Служба (відділ) маркетингу товаровиробника має стати основним ланцюгом на найнижчому рівні, який повинен виконувати збір ринкової

інформації про товарну продукцію підприємства та її аналіз, визначення видів, обсягів та термінів поставки продукції, вибір каналів реалізації, додержання стандартів якості та нормативно-правових положень, здійснення торговельно-збутової діяльності та матеріально-технічного постачання, координацію діяльності виробничих структур.

Основою планування виробництва будуть інформація про тенденції розвитку кон'юнктури ринку, потреби покупців, можливі обсяги реалізації та очікувані ціни, пакети договорів та угод на поставку продукції.

Планується тісне співробітництво служб маркетингу товаровиробників із районними та обласними маркетингово-збутовими центрами, які виконують такі функції:

- збір, зберігання, аналіз та прогнозування інформації про кон'юнктуру ринку і тенденції розвитку основних показників ринків, на яких працюють районні товаровиробники;

- пошук оптових та роздрібних торговельних партнерів, торговельне представництво та формування пакетів угод та договорів для забезпечення збуту продукції та послуг товаровиробників району;

- моніторинг конкурентної ситуації, положення товаровиробників, співпраця у розробці та здійсненні стратегій забезпечення конкурентних переваг за товарами, що виробляються у районі;

- моніторинг інноваційних рішень та проектів для впровадження, пошук бюджетних та позабюджетних джерел фінансування;

- розроблення бізнес-планів, планів маркетингу товарів народного споживання, їх виконання, оцінка ефективності маркетингових рішень;

- взаємодія з обласним маркетингово-збутовим центром, підприємствами товарного ринку у питаннях пошуку вигідних маркетингових рішень.

Структура та кількість таких центрів залежать від обсягу функцій, технологій та засобів, що виконуються та використовуються. Центр може

мати керівництво, фахівців з маркетингу, бізнес-планування, менеджерів з окремих видів продукції, консультантів-аналітиків, програмістів.

Організація регіональної системи маркетингу товарного ринку на основі маркетингово-збутових центрів передбачає формування активних, оптимально низьковитратних ланцюгів на території всього регіону із встановленням контактів із ринками інших регіонів. Сумарні витрати на функціонування цієї системи орієнтовно складають близько 5 % від обсягу реалізації. Товаровиробники одержують значну економію коштів на проведення маркетингових заходів, можливість стратегічно правильно та своєчасно орієнтувати виробництво на ринкові потреби. Послідовне впровадження та широке застосування комп'ютерних технологій, мереж зв'язку, інших інноваційних засобів та методів повинне забезпечити максимум ефективності від вкладення засобів у формування даної інфраструктури.

Підраховано, що комплекс організаційно-управлінських перетворень, організація кооперації та інтеграції на основі територіальної та господарської спеціалізації, залучення до діяльності маркетингових служб товарного ринку, які мають засоби зв'язку, транспорт, крамниці та кадровий потенціал, що потребує значних витрат, дозволяє збільшити, за експертними оцінками, ефективність господарської діяльності на 25 %.

Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності агропромислового виробництва є вертикальна інтеграція, створення вертикальних об'єднань у вигляді агропромислово-фінансових груп (АПФГ), учасники яких, крім фінансових вигод, мають ще й вигоди тісної взаємодії у вирішенні загальних питань ефективності виробництва, переробки і продажу продукції. Це підтвердив досвід роботи агропромислового концерну АПК "Рось", що об'єднав 65 аграрних, агросервісних, переробних підприємств, страхову компанію і акціонерно-комерційний банк "Рось". Урожайність зернових порівняно з середнім по Україні в АПК "Рось" була вищою на 8-10

ц/га, цукрових буряків – на 20-22 ц/га, середньорічні надої молока на корову – 480-500 кг тощо [119, с.58].

Організаційно-господарська структура АПФГ на відміну від інших корпоративних структур створюється з метою реалізації великомасштабних інвестиційних проектів, спрямована на мінімізацію витрат виробництва та оптимізацію інвестиційного процесу, організацію та управління консолідованими фінансами.

Об'єднання банківського і агровиробничого капіталу дає можливість позитивно вирішувати не тільки питання дефіциту кредитних ресурсів, а і створювати реальні можливості для здійснення інвестиційного фінансування виробництва.

Першочерговим завданням в сфері аграрної політики на сучасному етапі є концентрація зовнішніх та внутрішніх інвестицій на тих напрямках розвитку АПК, які б найшвидше забезпечили повернення інвестованих коштів, конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

З цією метою доцільним є створення АПФГ в експортних галузях АПК (зернова, олійно-жирова, цукрова, молочна, м'ясна, плодоягідна, овочева; виробництво екологічно чистої продукції дитячого харчування) шляхом впровадження сучасних енерго- та ресурсозберігаючих безвитратних технологій в цих галузях, які б охопили весь технологічний цикл, включаючи виробництво, переробку, зберігання, транспортування, упаковку, рекламу, що сприяло б наближенню витрат виробництва на одиницю продукції до підприємств світового рівня, досягненню якості, цін та дизайну експортної продукції сільського господарства на рівні світових стандартів.

Створення і функціонування в АПК інтеграційних об'єднань за участю фінансового, промислового капіталу та іноземних інвесторів є найбільш коротким шляхом підвищення конкурентоспроможності і виведення сільського господарства України на рівень найбільш розвинутих в аграрному відношенні країн.

Створення АПГ ґрунтується на об'єктивних передумовах, які

обумовлені:

- відсталою матеріально-технічною базою більшості підприємств АПК, яка не може забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції;
- нагальною потребою в техніко-технологічному переоснащенні більшості підприємств АПК та активізацією інвестиційного процесу;
- встановленням тісних виробничих та економічних зв'язків між сировинною зоною та переробною галуззю через акціонерні відносини і спрямуванням спільних зусиль товаровиробника та переробника на кінцевий результат виробництва;
- пошуком окремими аграрними регіонами шляхів виходу на зовнішні ринки продовольства з метою збільшення бюджетних надходжень;
- необхідністю суттєвого покращення фінансово-кредитного забезпечення агропромислових підприємств;
- ініціативою різноманітних інтеграційних об'єднань галузевого та регіонального спрямування трансформуватись в структури ринкового типу;
- створенням на регіональному рівні об'єктів ринкової інфраструктури (комерційних центрів, агроторгових домів тощо), які звільняють сільськогосподарських товаровиробників від функцій агросервісного, інформаційного, наукового, маркетингового та збутового обслуговування і здатні очолити інтеграційний процес;
- інтересом окремих потужних банків до участі у формуванні та розвитку ринкових структур, в рамках яких здійснюється повний цикл розширеного відтворення, що включає інвестиційну діяльність, виробництво, переробку та реалізацію продукції з виходом на зовнішній ринок;
- можливістю синтезувати різноманітні капітали (агропромисловий, фінансовий, торговий) з відмінними циклами відтворення та з урахуванням цього перерозподілити кінцевий прибуток.

Для створення промислово-фінансової групи в кожному конкретному

випадку обов'язкова наявність певних умов, зокрема:

- добровільна ініціатива регіонів;
- достатній виробничий та фінансовий потенціал учасників для досягнення мети створення;
- наявність інтегратора, який має стабільний фінансовий стан;
- можливість працювати в перші роки створення за рахунок власних ресурсів;
- наявність ініціативної групи по створенню для підготовки відповідної документації та узгодження з урядовими та відомчими інстанціями.

Особливість АПФГ в тому, що вона не є юридичною особою, хоча об'єднує юридичних осіб. Головне підприємство створює координаційний центр, який є одночасно представницьким органом і виконує функції менеджменту, маркетингу, веде консолідований облік і звітність, здійснює інформаційну діяльність, є платником податків по спільній діяльності групи. Особливістю взаємовідносин учасників є те, що в межах групи вони виступають як внутрішні структурні підрозділи однієї юридичної особи.

Господарський механізм промислово-фінансової групи дає можливість:

- активізувати інвестиційний процес;
- прискорити техніко-технологічне переоснащення агропромислового виробництва;
- забезпечити привабливість для сторонніх інвесторів;
- концентрувати приватні та державні інвестиції на найбільш ефективних проектах і пріоритетних напрямках;
- підвищити заінтересованість фінансово-кредитних структур у довгостроковому співробітництві з агропромисловою сферою, що створює сприятливі умови для здійснення контролю за фінансовим станом учасників та можливістю оперативного втручання в їх фінансову діяльність,

створенням в рамках групи заставного фонду для залучення інвестицій – тобто створення більш сприятливих умов господарювання, яких позбавлені самостійно функціонуючі в ринковому середовищі агропромислові підприємства.

Крім того, організаційний механізм АПФГ забезпечує комплексний підхід до вирішення технічного, технологічного, агросервісного, консалтингового та маркетингового забезпечення учасників, звільняючи безпосередніх товаровиробників від цих функцій та мінімізуючи витрати на їх здійснення шляхом створення загальної обслуговуючої інфраструктури.

Господарська структура АПФГ дає можливість створити:

- сприятливі умови для спільної заінтересованості всіх учасників інтеграції;
- реальні можливості для маневрування фінансовими ресурсами в межах групи, погашення боргів тимчасово неплатоспроможних учасників за рахунок корпоративних доходів;
- сприятливі умови для перерозподілу фінансових ресурсів між різними галузями АПК – виробничою, банківською, торговельною, що складно зробити на макрорівні;
- умови для широкого застосування таких економічних методів управління виробництвом як пільгове оподаткування, механізм трансферних (внутрішніх) цін, пільгове кредитування, цільове бюджетне фінансування державних програм пріоритетних галузей агропромислового виробництва, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності в аграрному секторі.

3.3. Удосконалення міжгалузевих економічних відносин в АПК

У перехідний період до ринку особливої уваги заслуговує цінова політика держави щодо сільськогосподарських виробників. Це пов'язано з тим, що за ряд останніх років рівень рентабельності виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції зазнавав надзвичайно істотних та

динамічних варіацій і закінчувався збитковістю. В результаті цінова політика держави протягом 90-х років призвела до латентного вимивання капіталу із сфери сільськогосподарського виробництва і підриву його технологічно-організаційних засад.

Основними причинами такої ситуації є недосконалість ціноутворюючого процесу у сільському господарстві, яка виражається непослідовною, непродуманою, фактично демпінговою ціновою політикою, а також порушенням пропорцій між двома макропотокami продукції: продукції сільськогосподарського виробництва; промислової продукції, призначеної для виробничого споживання у сільському господарстві.

Важливо відзначити, що помилки у визначенні співвідношення між цінами на сільськогосподарську продукцію та продукцію сфери матеріально-технічного постачання сільського господарства не виправлені державою до сьогоднішнього дня.

Для забезпечення еквівалентності міжгалузевого обміну в АПК важливе значення має ціновий паритет. Під ціновим паритетом слід розуміти таке співвідношення між цінами на сільськогосподарську продукцію та спожиті в сільському господарстві промислову продукцію і послуги, при якому купівельна спроможність цін на сільськогосподарську продукцію по відношенню до промислової продукції і послуг зберігається на рівні базового періоду. Йдеться про те, щоб сільськогосподарський товаровиробник за виручені від реалізації власної продукції кошти мав можливість не тільки відновити використані у процесі виробництва продукції ресурси, а й здійснювати розширене відтворення виробництва на рівні базового періоду.

Протилежним за значенням ціновому паритету є диспаритет цін – одна з найболючіших проблем для сільського господарства. З 1991 року, як свідчать дані таблиці 3.9, темп зростання цін на промислову продукцію та послуги для потреб села в декілька разів перевищив підвищення цін на сільськогосподарську продукцію, що в кінцевому підсумку призвело до

збитковості значної частини сільськогосподарських підприємств та галузі в цілому, значного скорочення виробництва.

Таблиця 3.9

Динаміка індексів цін на реалізовану сільськогосподарську продукцію та споживану сільським господарством промислову продукцію

Рік	Реалізована сільськогосподарська продукція	Промислова продукція, яка споживається сільським господарством	Співвідношення індексів цін
1991	1,92	1,83	0,95
1992	35,6	79,0	2,2
1993	1408	4469	3,2
1994	9367	37048	4,0
1995	40543	210805	5,2
1996	66490	360476	5,4
1997	69881	403733	5,8
1998	76869	448144	5,8
1999	99315	591550	6,0
2000	154732	810423	5,2

До основних напрямів забезпечення паритету цін належать такі: застосування гарантованих мінімальних цін (цін підтримки) на продукцію в межах визначених її квот; фінансові товарні інтервенції (купівля чи продаж товару залежно від рівня кон'юнктури цін на ринку); дотації та компенсації на сільськогосподарську продукцію; державне регулювання цін на продукцію природних монополій та інші види матеріально-технічних ресурсів і послуги для сільського господарства; лізинг сільськогосподарської техніки; пільгове оподаткування та кредитування сільського господарства; квотування та митне регулювання експорту й імпорту сільськогосподарської продукції; інші.

Державна діяльність України в сфері ціноутворення регулюється прийнятим Верховною Радою України Законом "Про ціни і ціноутворення", у якому визначені основні принципи і норми встановлення, зміни і застосування цін і тарифів, порядок контролю за цінами в народному господарстві країни. Він націлений на здійснення програми переходу до ринкової економіки, свободи господарської діяльності, структурної

перебудови виробництва і підвищення його ефективності, задоволення потреб населення в товарах і послугах.

У вітчизняній економіці широко використовується **метод встановлення ціни реалізації на основі середніх витрат і прибутку**. За цим методом визначається нижня границя ціни, тобто ціна виробництва. Виходячи з прибутковості продукції і її конкурентоздатності, ціна може регулюватися державою за допомогою встановлення граничного рівня рентабельності. У реальному житті цей метод можуть використовувати агропромислові підприємства, що виробляють продукцію, на яку держава обмежує рівень рентабельності.

Альтернативним є **метод встановлення ціни на основі аналізу безбитковості і забезпечення цільового прибутку**. Прибуток є функцією обсягу виробництва продукції, собівартості і ціни. Однак в умовах ринкової економіки обсяг виробництва не завжди тотожний обсягу продажів. Тому для забезпечення цільового прибутку потрібно не тільки забезпечити прибуток на одиницю продукції. В умовах еластичного попиту підвищення ціни обумовлює збільшення прибутку на одиницю продукції, але при цьому призводить до зниження обсягу продажів і зменшенню розміру загального прибутку. В умовах нееластичного попиту зниження ціни одиниці продукції призводить до збільшення обсягу продажів.

Таким чином, максимальний прибуток можна одержати не обов'язково при встановленні максимальної ціни на товар. Потрібно знайти таку ціну на товар (при визначеному обсязі його продажі), при якій прибуток буде максимальним (чи цільовим).

Для розрахунків оптимальної ціни необхідно визначити залежність собівартості продукції від обсягу виробництва і виручки від обсягу продажу. Загалом, ця залежність при постійній ціні зображена на рис.3.3.

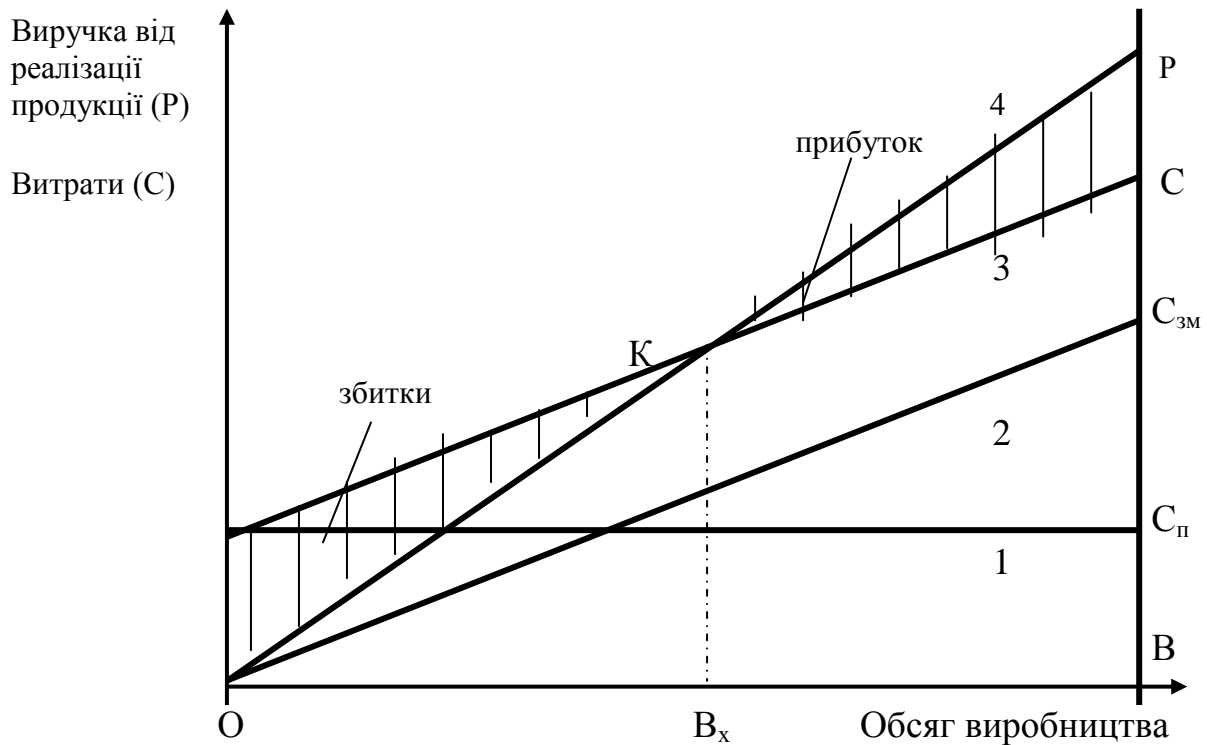


Рис.3.3. Залежність витрат виробництва, виручки від реалізації і прибутку від обсягу виробництва в натуральному виразі

Лінія *1* на рис.3.3 відбиває постійні витрати підприємства (C_n), що не залежать від обсягу виробництва (B). Лінія *2* характеризує зміну змінних витрат ($C_{зм}$), пропорційних обсягу виробництва. Зростання загальних витрат ($C=C_n+C_{зм}$) при збільшенні обсягу випуску продукції характеризується лінією *3*, а збільшення виручки від реалізації (P) – лінією *4*.

При визначеному обсязі виробництва (B_x) виручка від реалізації продукції тільки відшкодовує товаровиробнику витрати на її виробництво (точка K), тобто немає ні прибутку, ні збитку. Таким чином, обсяг виробництва B_x є мінімально необхідним обсягом продажів, при якому виручка дорівнює витратам. Збільшення обсягу виробництва B_x забезпечує прибуток ($P-C>0$), а зменшення – збиток ($P-C<0$).

Точка B_x називається критичним обсягом і вимірюється в натуральних показниках. Точка K називається межею беззбитковості і вимірюється в грошовому вираженні.

Цей графік відповідає деякій ціні при визначених витратах на виробництво й обсягах продажу. Підвищення ціни обумовлює великий кут нахилу лінії 4 і переміщення точки беззбитковості вліво.

У загальному вигляді витрати на виробництво і виручка від продажу описуються рівняннями

$$C = C_{\pi} + C_{3M} \times B; \quad P = Ц \times B, \quad (3.10)$$

де Ц – ціна одиниці продукції.

Тоді за умови забезпечення беззбитковості виробництва конкретного виду продукції, мінімальний обсяг виробництва – точку беззбитковості – можна розрахувати за формулою:

$$B_x = C_{\pi} / (Ц - C_{3M}), \quad (3.11)$$

а поріг беззбитковості – за формулою:

$$P = Ц \times B_x = C_{3M} \times B_x. \quad (3.12)$$

При встановленні ціни за даною методикою за умови прямолінійної динаміки витрат і виручки (еластичного попиту) її рівень обчислюється за формулою:

$$Ц = C_{3M} + (C_{\pi} / B_x). \quad (3.13)$$

Такий метод ціноутворення дає можливість аналізувати різні варіанти співвідношення обсягу виробництва і цін, що забезпечать одержання заданого (цільового) прибутку і відмежують підприємство від збитків.

Перехід до ринкової економіки і ринкового ціноутворення об'єктивно пов'язаний з переглядом оптових, закупівельних, роздрібних цін на окремі види продукції. Його необхідність обумовлена в дійсній економічній ситуації сильним відривом від об'єктивних витрат виробництва по ряду видів продукції, що склалися економічними перекосами в співвідношеннях цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, катастрофічним розривом між попитом та пропозицією на засоби виробництва і споживчі товари і т.д.

Науково-методичне забезпечення розробки концепції ціноутворення передбачає створення такого цінового механізму, що, з одного боку, відбивав би суспільно необхідні витрати, а з іншого боку – максимально враховував

потреби (платоспроможний попит) ринку. Це дозволить вирішити головне питання в економічних відносинах – забезпечення еквівалентності обміну в процесі купівлі-продажу продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, що вплине на розподіл і перерозподіл доходів і відповідно на ефективність господарської діяльності. Для створення такого механізму ціноутворення необхідна розробка прогресивних вартісних нормативів – собівартості, рентабельності й ін., з метою побудови противитратних цін на базі стимулювання технічного прогресу, зростання продуктивності праці, збільшення обсягів і поліпшення якості продукції при максимальному ресурсозбереженні і зниженні витрат.

Для формування раціонального економічного середовища в АПК, яке б сприяло підвищенню конкурентоспроможності аграрних формувань, необхідно виконати ряд організаційно-економічних заходів.

По-перше, для об'єктивної оцінки внеску кожного учасника в кінцевий результат агропромислового виробництва у сфері виробництва і переробки сільськогосподарської продукції економічно не виправдано визначати рентабельність виробництва переробних підприємств з урахуванням вартості сировини. Цей показник треба визначати як відношення прибутку до власних витрат переробного підприємства, включаючи плату за користування кредитом на закупівлю сировини. Тобто, необхідно удосконалювати систему ціноутворення в міжгалузевих відносинах.

По-друге, реформування економічних відносин між виробництвом, заготівлею та переробкою сільськогосподарської продукції має відбуватися через використання концепції ціни виробництва, обчисленої за нормою прибутку з урахуванням попиту і пропозиції на продукцію відповідних галузей та з обов'язковим врахуванням обіговості оборотних засобів.

Виходячи з того, що ціни повинні створювати однакові умови відтворення капіталу для всіх галузей, необхідно при розрахунках враховувати термін обороту основних і оборотних засобів, з тим, щоб

забезпечувати відшкодування нормативних витрат, а також однакові прибутки на одиницю ресурсів. У зв'язку з цим формула визначення ціни, за рекомендацією Інституту аграрної економіки УААН, матиме такий вигляд:

$$Ц = C_{\text{п}} + V_{\text{овф}} \times K_{\text{нп}} + C_{\text{па}} \times K_{\text{нп}} / 12 \times T_0, \quad (3.14)$$

де Ц – ціна продукції;

$C_{\text{п}}$ – собівартість продукції;

$V_{\text{овф}}$ – вартість основних виробничих фондів;

$K_{\text{нп}}$ – коефіцієнт норми прибутку;

$C_{\text{па}}$ – собівартість продукції без суми амортизаційних відрахувань;

12 – кількість місяців у році;

T_0 – термін виробничого циклу – обороту витрат (крім амортизації) у процесі виробництва і реалізації продукції.

На внутрішньогалузевому рівні, незалежно від форм інтеграції, економічні відносини повинні будуватися на цьому ж принципі – рівної віддачі вкладеного капіталу.

Пропонований методологічний підхід сприятиме оптимальнішому розподілу прибутку між галузями і протидіятиме невиправданому зростанню роздрібних цін на продукти переробки сільськогосподарської сировини.

Для удосконалення економічних відносин необхідно розробити нормативи витрат для всіх стадій проходження сільськогосподарської продукції: виробництво, заготівля, переробка. При цьому розподіл кінцевого результату між учасниками кооперованого виробництва слід здійснювати у відповідності до вкладу кожного з учасників.

Відповідні розрахунки нами зроблені на прикладі цукропродуктового підкомплексу Тернопільської області (табл.3.10).

Як видно з наведених даних таблиці 3.10, співвідношення витрат на вирощування і переробку цукрових буряків складає 65,9 та 34,1 відсотка. Таким чином, для забезпечення об'єктивних розподільних відносин необхідно 65,9% одержаного в цукропродуктовому підкомплексі прибутку

виділити для виробника сировини а, відповідно, 34,1% залишити в розпорядженні переробного підприємства.

Таблиця 3.10

Структура сукупних витрат на вирощування, заготівлю і переробку цукрових буряків (в розрахунку на 1 тис.тонн коренів)

Назва показників	Вирощування буряків		Заготівля і переробка		Сукупні витрати	
	тонн, тис.грн.	%	тонн, тис.грн.	%	тонн, тис.грн.	%
<u>При врожайності 300 ц/га і нормативних витратах</u>						
1. Оплата з нарахуваннями	10,8	24,0	0,9	3,3	11,7	16,3
2. Вартість насіння	2,8	6,3	-	-	2,8	3,9
3. Добрива і хімікати	7,0	15,6	-	-	7,0	9,7
4. Допоміжні матеріали	-	-	1,6	5,9	1,6	2,2
5. Пальне, теплоенергія	5,0	11,1	8,5	31,5	13,5	18,8
6. Амортизація і ремонти основних засобів	8,2	18,2	5,8	21,5	14,0	19,4
7. Інші прямі витрати	6,7	14,8	5,9	21,9	12,6	17,5
В т.ч. заготівля і зберігання	-	-	4,9	18,1	4,9	6,8
8. Накладні витрати	4,5	10,0	4,3	15,9	8,8	12,2
РАЗОМ	45,0	100	27,0	100	72,0	100
Супутня продукція	1,0	X	4,2	x	5,2	x
Витрати на основну продукцію:						
корені	44,0	x	22,8	x	66,8	X
цукор	383	x	198	x	581	X
Співвідношення витрат, %	x	65,9	x	34,1	x	100

По-третє, для підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки необхідно забезпечити об'єктивні розподільчі відносини між галузями народного господарства шляхом співставлення одержаного прибутку з авансованим капіталом. Визначена таким чином норма прибутку знижується до середньої по всіх галузях народногосподарського комплексу, а ціна формується за формулою:

$$Ц = С + \Phi \times H_{п}, \quad (3.15)$$

де Ц – ціна;

С – собівартість;

Ф – авансований капітал;

H_n – середня норма прибутку.

Віднесений до всього авансованого капіталу прибуток виступає регулятором суспільного виробництва.

В аграрній сфері економіки ціноутворення повинно будуватися на іншій методичній основі. Так, по-перше, державна політика цін у продовольчому комплексі має спиратися на такі принципи:

- ціни, за якими сільськогосподарські товаровиробники продають свою продукцію фізичним особам, юридичним особам з недержавною формою власності, формуються за вільною згодою сторін. Такі ціни держава не регулює;

- коли сільськогосподарські виробники продають свою продукцію підприємствам, системам з державною або переважно державною формою власності, держава виступає як монополіст і, в цьому випадку, регулювання цін не порушує, а захищає принципи їх свободи;

- при наявності інфляційних тенденцій держава проводить антиінфляційний захист закупівельних цін з метою збереження цінового паритету, застосовуючи для цього індексацію цін, встановлення цін з упередженням інфляційних очікувань, авансування тощо;

- якщо держава вважає доцільним здійснювати підтримку сільського господарства ціновими важелями, ціна включає бюджетні доплати.

Для реального вирішення проблеми паритетності цін і об'єктивних розподільних відносин в АПК науковцями Інституту аграрної економіки УААН висловлюються справедливі пропозиції включати в склад капіталу сільського господарства вартість земельних угідь.

Земля, як головний чинник виробництва, взагалі не має ціни, але на підтримання природної і посилення економічної родючості господарства постійно здійснюють матеріально-фінансові витрати, а ці витрати ціноутворенням майже не враховуються. Норма прибутку (10-13%), що існує на протязі довгого часу є заниженою і не дозволяє за рахунок власних

фінансів вести розширене відтворення у галузі. Таким чином, в умовах введення вартості землі в структуру аграрного капіталу та орендної плати у витрати виробництва вартість валової продукції (Ц) визначається за розгорнутою формулою:

$$Ц = С + П_о + (\Phi_{ст} + В_з) \times \frac{П}{\Phi_{нт}}, \quad (3.16)$$

де $П_о$ – орендна плата за землю (світова практика свідчить, що вона становить близько 15% її вартості);

$\Phi_{ст}$ – основні виробничі фонди у сільському господарстві;

$В_з$ – грошова оцінка сільськогосподарських угідь;

$П$ – обсяг прибутку, отриманий усіма сферами матеріального виробництва без сільського господарства;

$\Phi_{нт}$ – основні виробничі фонди усіх сфер матеріального виробництва без сільського господарства.

По-четверте, у виробничій практиці широко вживається показник рентабельності, що характеризує відношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції. В ринкових умовах цей показник не може бути регулятором виробництва, тому що враховує лише ефективність поточних виробничих витрат, а не всю вартість функціонуючих у процесі виробництва фондів (капіталу).

Нормативні показники рівня рентабельності до витрат ставлять у сприятливіші умови галузі з високою обіговістю коштів та у гірші – галузі, в яких з технологічних причин обіговість низька. До останніх належить сільське господарство. Тому в нормативних документах необхідно користуватись насамперед показником норми прибутку, тобто відношенням прибутку до середньорічної вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів. На основі цього показника можна розрахувати оптимальну для галузі масу прибутку.

Ціна за цією концепцією, виходячи з можливостей визначення розміру авансованого капіталу в сільському господарстві, має такий вигляд:

$$Ц = C_{п} + (H_{с} \times \frac{O_{вф} + O_{зас} \times K}{100}), \quad (3.17)$$

де Ц – ціна 1 т продукції;

$C_{п}$ – повна собівартість 1 т продукції;

$H_{с}$ – середня норма прибутку, %;

$O_{вф}$ – середньорічна вартість авансованого капіталу в основних виробничих фондах сільськогосподарського призначення, на 1 т продукції;

$O_{зас}$ – оборотні засоби (собівартість 1 т продукції за мінусом амортизації);

K – період авансованих у поточні витрати оборотних коштів, років.

При цьому в міру входження землі у ринкові відносини необхідно враховувати її вартість в авансованому капіталі.

Норма прибутку використовується як інструмент для забезпечення еквівалентності обміну. Тут можливі два варіанти. Перший, це коли норма прибутку встановлюється в 1,5 кратному розмірі до процентів банку по депозитах. Цей варіант найбільш теоретично обґрунтований, але його в умовах інфляції важко дотримуватися – проценти банку дуже коливаються. Другий (вимушений), коли норма прибутку встановлюється на рівні, яка існує в промисловості, що обслуговує сільське господарство.

Такі еквівалентні ціни, розраховані на основі оперативного визначення витрат виробництва та формування цін на продукцію сільського господарства і переробної промисловості в умовах інфляції, забезпечують необхідний рівень стабільної доходності сільськогосподарським товаровиробникам і підвищують їх конкурентоспроможність.

В умовах вільного ціноутворення цілеспрямована діяльність суб'єктів господарювання неможлива без наявності оперативної достовірної інформації про ціни на сільськогосподарську продукцію і продовольство, рівень попиту і пропозиції щодо конкретних їх видів.

Створення механізму збирання, обробки, зберігання та поширення найбільш доступної не тільки для товаровиробників, а й широкого кола

споживачів продукції достовірної та надійної оперативної інформації про ціни, рівень попиту і пропозиції покликана забезпечити система цінового моніторингу, яка започатковується в Україні. Передбачається, що служби цінового моніторингу діятимуть на районному, обласному та загальногалузевому рівнях. Вони збиратимуть та поширюватимуть ринкову інформацію через всі можливі оперативні канали: окремі тиражування, пресу, радіотелефонну мережу тощо. Така система ринкової інформації існує в більшості країн світу.

З метою забезпечення органів виконавчої влади оперативною інформацією з питань ціноутворення, Кабінет Міністрів України 13 червня 2002 р. прийняв Постанову “Про заходи щодо проведення моніторингу цін і тарифів на споживчому ринку”. Цим документом затверджено перелік соціально значущих товарів і послуг, за яким проводитиметься постійний моніторинг цін і тарифів на споживчому ринку регіонів.

Порядок проведення моніторингу цін і тарифів на споживчому ринку розроблений відповідно до Закону України “Про ціни і ціноутворення”, постанов Кабінету Міністрів України, інших нормативно-правових актів з питань ціноутворення та контролю за цінами, регламентує питання організації та проведення моніторингу вільних і державних фіксованих та регульованих цін і тарифів на товари і послуги у сфері їх реалізації суб’єктами господарювання та їх структурними підрозділами.

Головна мета перебудови ціноутворення в державі в перехідний період до ринку – забезпечення взаємодії з іншими економічними важелями господарського механізму прискорення зростання ефективності економіки, обсягів і якості продукції і послуг на основі ресурсозбереження і зниження витрат, формування умов для ефективного господарювання на всіх рівнях при максимальному соціальному захисті народу від можливих витрат, пов’язаних з переходом до ринкової економіки.

3.4 Державне регулювання і підтримка конкурентоспроможного розвитку виробництва в АПК

В економічній науці існує дві крайні позиції щодо ролі держави у регулюванні ринкових, в тому числі і ціноутворюючих відносин. Держава повинна активно втручатися в процес регулювання ринкового механізму; держава не повинна здійснювати активних заходів щодо втручання в дію ринкового механізму.

Вагомими аргументами на користь державного регулювання ціноутворюючого процесу у сільському господарстві можуть виступити наступні міркування.

Перше. Практична реалізація системи «чистого» ринкового ціноутворення у сільському господарстві на сьогодні практично не можлива, оскільки ринкову (рівноважну) ціну як результат взаємодії попиту і пропозиції можна одержати в умовах конкурентного середовища. На сьогоднішній день воно практично відсутнє.

Проаналізувавши сучасний стан виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції та стан матеріально-технічного забезпечення і сервісного обслуговування сільськогосподарських підприємств, можна з впевненістю констатувати той факт, що виробник сільськогосподарської продукції працює у сфері збуту своєї продукції в умовах моносонії, або в кращому випадку – олігопсонії, а в сфері матеріально-технічного постачання – в умовах монополії чи обмеженої монополії.

Друге. В умовах різкого спаду виробництва сільськогосподарської продукції регулятивна дія ринкових механізмів у системі ціноутворення призведе до одномоментного краху (банкрутства) великої кількості виробників сільськогосподарської продукції і, можливо, до непередбачених соціально-економічних катаклізмів.

Третє. Впровадження чисто ринкових (вільних) цін призведе до різкого їх зростання на товари першої необхідності і як наслідок – до масового зубожіння основної маси населення та розкручування інфляційних процесів.

Четверте. Сільське господарство, як ніяка інша галузь народногосподарського комплексу, надзвичайно насичене несприятливими з точки зору ринку чинниками, а саме: сповільнений кругообіг капіталу і авансованих грошових засобів, сезонні коливання в реалізації продукції та одержанні доходів, пікові перевантаження, короткий термін зберігання багатьох видів сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки.

П'яте. Досвід передових країн світу доводить, що у жодній з них процес ціноутворення не проходить „автоматично”, спираючись лише на чисто ринкові важелі.

Отже, в сьогоденних умовах необхідність державного регулювання ціноутворення в сільському господарстві є фактом практично незаперечним. В чисто гіпотетичній площині суть державного цінового регулювання може вводитися до двох основних і діаметрально протилежних напрямків.

Напрямок перший – державна підтримка цін, тобто комплекс заходів, спрямованих на підвищення і стабілізацію цін та доходів виробників сільськогосподарської продукції, яка здійснюється у вигляді державних програм закупівель і позик або шляхом субсидування різниці між закупівельними та ринковими цінами.

Напрямок другий – боротьба з надлишковим виробництвом сільськогосподарської продукції. Практична реалізація цінової політики держави в цьому напрямку зводиться до стимулювання скорочення обсягів виробництва (посівних площ) або пошуку нових джерел попиту на вироблену сільськогосподарську продукцію. Цілковито зрозуміло, що для нашого аграрного сектора ще доволі тривалий час (10-15 років) актуальними будуть проблеми стимулюючого (підтримуючого) цінового регулювання.

Зарубіжний досвід регулювання цін на сільськогосподарську продукцію через різні механізми передбачає забезпечення сільським товаровиробникам нормальних умов господарювання в роки з несприятливою для них кон'юктурою ринку. Найбільш економічно обгрунтованим вважається метод підтримки доходів товаровиробників через запровадження системи цін підтримки та еквівалентних цін на сільськогосподарську продукцію. Суть його полягає в тому, що на окремі найважливіші види продукції, виробництво яких передбачене державними програмами, встановлюються гарантовані мінімальні ціни – ціни підтримки.

Найважливішим важелем державного регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва в ринковій економіці є ціни. Функцію регулятора виконують так звані підтримуючі ціни. Ціни підтримки визначаються на основі нормативних галузевих витрат та прибутку, необхідного для сплати обов'язкових платежів до бюджету. Такі ціни забезпечують просте відтворення сільськогосподарського виробництва.

В США, наприклад, є два види таких цін: цільова і заставна. *Цільова ціна* визначає нижній рівень фермерських доходів. Вона не функціонує на ринку, а тому не впливає на ринкові ціни і встановлюється на такому рівні, щоб в умовах несприятливої кон'юктури продовольчого ринку відшкодувати витрати і забезпечити одержання прибутку фермам з середнім та пониженим рівнем собівартості виробництва сільськогосподарської продукції. Якщо фактичні ринкові ціни нижчі за цільову, фермерам виплачується компенсаційна різниця між ними у формі прямих урядових платежів. При цьому ринкові ціни приймаються як середньозважені, за якими фермери реалізували свою продукцію за останні 5 місяців збутового періоду.

Заставна ціна також гарантує мінімальні доходи нормально працюючим фермам, але водночас вона служить інструментом регулювання ринкових цін, а через неї і доходів сільських товаровиробників.

Фермери, очікуючи кращої кон'юктури ринку, можуть здати свою продукцію Товарно-кредитній корпорації (ТКК) під заставу. За умови, що

надії фермерів справдилися і ринкові ціни перевищують заставну ціну, вони протягом 9 місяців можуть забрати свою продукцію назад і реалізувати її на ринку, відшкодувавши ТКК витрати на зберігання цієї продукції. Якщо протягом зазначеного строку продукція не була забрана через низькі ринкові ціни, вона переходить у власність ТКК і фермерам виплачується її вартість за заставною ціною за мінусом витрат на зберігання.

У країнах ЄС функцію цін підтримки виконують інтервенційні та цільові ціни. Інтервенційна ціна – це гарантована державою мінімальна ціна, за якою державні закупівельні організації зобов'язані закуповувати сільськогосподарську продукцію у фермерів за умови, що фактично діючі ринкові ціни знижуються до її рівня. Скуповуючи продукцію за інтервенційними цінами, держава тим самим підтримує кон'юнктуру ринку, не дає ринковим цінам падати нижче від межі, за якою нормально працюючі підприємства не в змозі вести розширене відтворення. За інтервенційними цінами держава придбає продукцію лише в межах встановлених квот на її закупку.

Еквівалентні ціни формуються виходячи із середньогалузевих нормативних витрат та норми прибутку на авансований капітал на рівні середньої по народному господарству. Такий рівень цін забезпечує розширене відтворення виробництва. В разі реалізації продукції, передбаченої державними програмами за цінами, нижчими від еквівалентних, товаровиробникам має відшкодуватися різниця. З цією метою в державному бюджеті передбачається спеціальний фонд регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників. Розмір та перелік продукції, яка виробляється та реалізується за державними програмами, та рівні цін підтримки й еквівалентних цін затверджуються урядом.

Перші кроки у цьому напрямі в Україні вже зроблено. Законом України „Про податок на додану вартість” передбачена нульова ставка податку на додану вартість від продажу молока та м'яса в живій масі, що дало можливість підвищити реалізаційні ціни на молоко та м'ясо відповідно

на 15 та 9%. Однак ці заходи не вирішують проблеми диспаритету [63].

В Україні проблема ефективного розвитку аграрної економіки і підвищення конкурентоспроможності підприємств полягає в тому, щоб розробити такі заходи регулювання ринку, які, зберігаючи позитивні якості, дали б змогу звести до мінімуму властиві йому недоліки. Необхідно спрямовувати ринковий механізм на формування належних пропорцій через фінансову, цінову, податкову, кредитну підтримку розвитку певних галузей, регіонів і видів господарської діяльності.

Найбільш важливе значення має запровадження механізму державної підтримки конкурентоспроможності аграрних підприємств (рис.3.4).

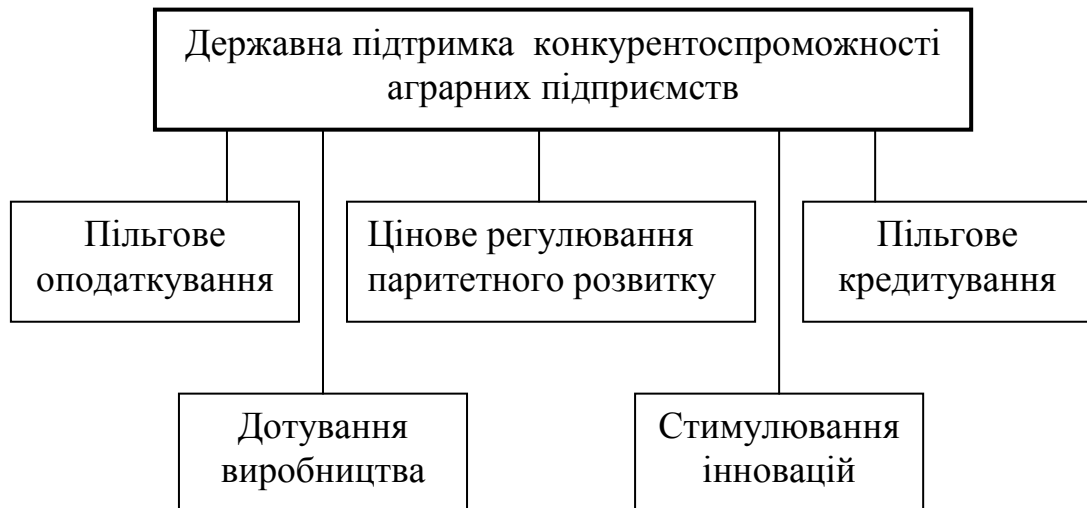


Рис. 3.4. Механізм державної підтримки конкурентоспроможності аграрних підприємств

Центральним в аграрній економічній політиці є питання цінового паритету на сільськогосподарську та промислову продукцію. Необхідність забезпечення еквівалентності обміну зумовлена щонайменше трьома теоретичними положеннями, які визнаються і дотримуються навіть у країнах із розвинутою ринковою економікою. По-перше, сільськогосподарське виробництво внаслідок своєї специфіки всюди функціонує у відносно конкурентному середовищі, а галузі, що його обслуговують – у монополізованому. По-друге, для сільськогосподарського виробника об'єктивно характерною є іммобільність ресурсів, зумовлена низькими

темпами переливання капіталу. Це викликано насамперед тим, що в сільському господарстві земля є одним із важливих складових ресурсів, а вона не переміщується. По-третє, має місце нееластичний зв'язок між попитом на сільськогосподарську продукцію та цінами на неї.

Дослідження проблемних питань паритетності показує, що ціни на матеріальні ресурси промислового виробництва та продукцію переробних галузей формуються в режимі вільних цін, виходячи з рівня індивідуальної собівартості. Юридично в такому ж режимі формуються й ціни на сільськогосподарську продукцію. Проте закупівельні ціни на зерно, цукрові буряки, іншу продукцію рослинницької й особливо тваринницької галузей практично встановлюються заготівельними підприємствами, як основними її споживачами, монополюю, під впливом платоспроможності населення. Тобто, причини диспаритетності цін знаходяться за межами сільського господарства.

Існує два шляхи досягнення паритету цін. Перший з них, який найбільш реальний для сучасного перехідного етапу до ринку полягає в тому, що еквівалентність обміну між промисловістю й сільським господарством України слід досягати шляхом формування цін за принципом ціни виробництва.

Відомо, що у ринкових умовах регулятором виробництва виступає прибуток на весь авансований протягом певного періоду капітал незалежно від джерел його формування (власний чи позичковий). Тому найбільш адекватною реальним економічним процесам є ціна, побудована за концепцією ціни виробництва. На основі норми прибутку слід визначити економічно обґрунтовану масу прибутку. Ціна за цією концепцією, виходячи з можливостей визначення розміру авансованого капіталу в сільському господарстві, має такий вигляд:

$$Ц = C_n + \left(H_c \times \frac{O_{\text{вф}} + O_{\text{зас}} \times K}{100} \right), \quad (3.18)$$

де C – ціна 1 т,

C_p – повна собівартість 1 т продукції, грн.;

H_c – середня норма прибутку, %;

$O_{вф}$ – середньорічна вартість авансованого капіталу в основних виробничих фондах сільськогосподарського призначення, враховуючи вартість землі на 1 т продукції, грн.;

K – період обігу авансованих у поточні витрати оборотних коштів, роки;

$O_{зас}$ – собівартість 1 т продукції (без амортизації), грн.

При цьому в авансований капітал слід включати вартість землі в міру входження її у ринкові відносини.

Норма прибутку в даному разі використовується як інструмент для забезпечення еквівалентності обміну. Вона встановлюється на рівні, який існує в промисловості, що обслуговує сільське господарство. Цим забезпечують необхідний рівень стабільної доходності сільськогосподарським товаровиробникам.

Враховуючи зарубіжний досвід і виходячи з умов розвитку агропромислового виробництва України, вітчизняні економісти-дослідники пропонують у політиці ціноутворення в АПК посилити регулюючу дію антимонопольного законодавства, переглянути його і зробити більш жорстким та невідворотнім щодо визначення цінових рівнів і, тим самим, обмежити або зовсім зупинити зростання цін на матеріально-технічні ресурси – засоби виробництва, що поставляються вітчизняною промисловістю селу. Це дасть можливість позитивно вплинути на формування рівня і структури собівартості сільськогосподарських продуктів, а також зробити їх більш конкурентоздатними.

Другий шлях, який реальний в умовах стабілізованого ринкового середовища і використовується здебільшого у економічно розвинутих державах полягає у використанні концепцій саморегулювання міжгалузевих цінових відносин на основі інтенсивного розвитку взаємопов'язаних галузей.

Слід зазначити, що трактування проблеми паритету цін вітчизняною

економічною наукою дещо відрізняється від її розуміння економістами Заходу. Останні виходять з того, що паритетна ціна на сільськогосподарську продукцію означає ціну, яка має купівельну спроможність на рівні 1910-1914 рр. Вважається, що за все ХХ ст. паритет цін досягався тільки двічі – у 1910-1914 рр. і в період другої світової війни. Весь останній час ціна на сільськогосподарську продукцію не перевищувала певного процента паритету. В даному випадку мається на увазі, насамперед, економіка США та країн ЄС. Тепер дедалі більше економістів схиляються до думки, що досягти паритету цін досить складно, і взагалі сама його доцільність викликає сумнів. При цьому підкреслюються істотні недоліки концепції паритету цін.

Тому нині більшість західних економістів схиляються до двох інших концепцій вирівнювання можливостей виробництва в сільському господарстві та інших галузях економіки. Це концепції паритету доходу й паритету віддачі ресурсів, які сьогодні є найбільш популярними в аграрній політиці.

Концепція паритету доходу передбачає, що в сільському господарстві чистий прибуток і прибутковість (питома вага прибутку в ціні на сільськогосподарську продукцію) мають бути такою, як і в інших галузях економіки.

Концепція паритету віддачі ресурсів полягає в тому, що сільське господарство повинне забезпечувати таку саму ефективність використання ресурсів, як і несільськогосподарські галузі економіки. Тут маються на увазі, в першу чергу, рівень ресурсовіддачі виробництва і оптимізація його обсягів, при яких би досягалося оптимальне (з точки зору розподілу ресурсів між різними галузями народного господарства) залучення ресурсів у виробництво.

Основним напрямом реалізації вищеназваних концепцій і вирівнювання ресурсовіддачі є впровадження нових технологій у виробництво, що сприяє збільшенню обсягів продукції. Водночас можна виділити її загальні та специфічні цілі. До перших з них відносять

переконання сільськогосподарських виробників у необхідності впровадження нових технологій і організації раціонального ринку ресурсів. До других слід включити спонукання сільськогосподарських виробників йти на ризик, пов'язаний з цими новими технологіями, з розвитком сфери матеріально-технічного забезпечення сільського господарства і її комбінування з системою забезпечення кредитними ресурсами.

Цінове регулювання конкурентоспроможності аграрних підприємств повинно враховувати всі формуючі чинники і виробляти систему субсидування товаровиробників для підтримання закупівель певних видів продукції на належному, необхідному суспільству рівні.

В Україні необхідно посилити регулюючий вплив держави на формування цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників, щоб вони могли здійснювати нормальний відтворювальний процес по випуску продукції за структурою і якістю, що відповідає попиту споживачів. Для цього, за прикладом економічно розвинутих країн ЄС і США, слід ввести певні обмеження рівнів цін на основні сільськогосподарські продукти.

Законодавчо треба передбачити, що будь-який оптовий покупець, незалежно від характеру його діяльності, форм власності і посередницької діяльності, не має права оплачувати куплену продукцію за ціною нижче ціни підтримки, яка дорівнює нормативу собівартості і мінімального прибутку, тобто

$$Z_n = S_n + P_{\min} , \quad (3.19)$$

де Z – ціна підтримки, S_n – середній норматив собівартості, P – мінімальний прибуток.

Ціна підтримки є нижньою ціновою межею, від якої починаються ринкові торги.

При умові, якщо ринкові ціни не забезпечують рівня відтворювальної (еквівалентної) ціни, то різниця доплачується товаровиробнику з бюджету, в якому має бути створений відповідний фонд підтримки і стабілізації доходів

сільськогосподарських товаровиробників, незалежно від форм їх власності і господарювання. Саме такий механізм цінового регулювання властивий багатьом економічно розвинутих країнам, що дає їм можливість стабільно розвивати аграрне товаровиробництво, повністю забезпечуючи внутрішній продовольчий ринок і експортні потреби.

В умовах інфляції для підтримування цінового паритету необхідно здійснювати відповідну індексацію цін у часі. Кабінет Міністрів України має щорічно визначати види продукції, на які розповсюджується зазначений принцип, порядок доплат і їх розміри, термін дії цін підтримки і еквівалентних цін.

Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств є прямі дотації сільському господарству. Про їх регулюючу ефективність свідчить досвід зарубіжний досвід. В США, в країнах ЄС, в Японії функціонує чіткий економічний механізм, який оптимізує діяння ринкових і державних регуляторів. Прибуток і рентний доход фермерів і кооперативів складаються від продажу товарної продукції та послуг за ринковими цінами. Але якщо вони не забезпечують відтворювального рівня доходності, а попит є, то держава гарантує фермерові мінімальний рівень ціни: середня собівартість (S) + мінімальний прибуток (P).

Розрахунки ж по кінцевих результатах господарювання ведуться за паритетними цінами, або цінами відтворення. Вони включають в себе: повну собівартість (S) + середню норму прибутку (P), віднесена на середньорічну вартість авансованого капіталу (AK) в основних і оборотних (включаючи оплату праці) виробничих фондах, а також вартість землі. При цьому враховується коефіцієнт оборотності (K) виробничих засобів. Уся дана сукупність структурних елементів, яка визначена відносно одиниці продукції і є ціною відтворення (C_B), яка охоплює всі вартісні складові відтворювального процесу.

Якщо ринкові ціни виявляються нижчими від рівня ціни відтворення, то різниця доплачується фермерам з державної казни – з тим, щоб вони мали

фінансову можливість здійснювати нормальне відтворення, з темпами оновлення й розвитку, не нижчими від прогнозних. Коли ж ринкові ціни дорівнюють цінам відтворення або вищі від їх рівня, тоді цінові доплати відсутні.

Важкий фінансовий стан України не дає змоги на даному етапі, подібно до розвинутих зарубіжних країн, здійснювати прямі дотації сільському господарству. З цією метою використовуються окремі економічні важелі державного регулювання розвитку сільського господарства.

Одним із необхідних економічних заходів фінансової підтримки збиткових галузей тваринництва стало нарахування та виплата дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко та м'ясо в живій вазі, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 15 липня 1998 р. № 1096.

Для створення нормальних умов входження сільськогосподарських підприємств в ринкові відносини важливими державними документами стали Указ Президента України від 23 березня 1998р № 215 “Про заходи щодо державної підтримки сільськогосподарського виробництва” [201] та Постанова Кабінету Міністрів України “Про особливості проведення санації підприємств агропромислового комплексу” [141], у відповідності з якими сільськогосподарським підприємствам держава реструктуризувала і списала податкову заборгованість, а окремим підприємствам АПК при проведенні їх санації надано державну фінансову підтримку.

Особливо важливим кроком державної підтримки сільськогосподарських підприємств є запровадження загальнодержавного фіксованого сільськогосподарського податку замість податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів.

Вирішальне значення для економіки країни одержують інтенсивні чинники, зокрема впровадження інновацій. За різними оцінками, внесок НТП у приріст валового внутрішнього продукту (ВВП) найбільше розвинутих країн складає 75-100 %.

Під впливом інноваційного процесу змінюється також структура економіки. Поступово відмирають застарілі енергоємні виробництва і виникають нові ресурсозберегаючі. При цьому змінюється економічна організація суспільства. Появляються нові елементи в спектрі господарських структур (інноваційні фірми), змінюються зв'язки між ними. Розповсюдження інновацій пов'язує різні соціальні і економічні суб'єкти у єдине ціле.

Зарубіжний досвід переконує, що в сучасних умовах розраховувати на великі прибутки підприємства можуть тільки тоді, коли вони випереджають конкурентів в освоєнні досягнень науково-технічного прогресу. Однак активна інноваційна стратегія аграрних підприємств неможлива без підтримки держави.

Держава може впливати на інноваційну діяльність приватних підприємств такими шляхами: через створення економічних умов, що ефективно впливають на розробку нових видів техніки і технологій; використанням податкової, патентної й фінансово-кредитної політики, системи державних закупівель; створенням наукових технопарків та інших технопаркових структур; через пряме або непряме фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР).

В Україні інновації мають стати основним засобом підвищення конкурентоспроможності підприємств. Проте при відсутності державного регулювання багато нововведень не можуть швидко впроваджуватися в практику.

Враховуючи значення інноваційної діяльності для народного господарства України, необхідно створити на державному рівні фінансовий механізм підтримки інноваційного бізнесу, суть якого має полягати в забезпеченні такої величини прибутку на капітал у даному виді діяльності, яка була б не менша, ніж в інших галузях. Тобто слід створити максимально привабливі умови для вкладання капіталу у вітчизняний інноваційний бізнес.

Запропонований механізм державного регулювання конкурентоспроможності аграрної науково-технічної продукції (рис.3.5) включає наступні складові елементи: використання державних і недержавних джерел фінансування; формування наукових колективів з числа вчених освітніх і науково-дослідних закладів; конкурсний механізм формування тематики наукових робіт; державне регулювання інноваційної діяльності.

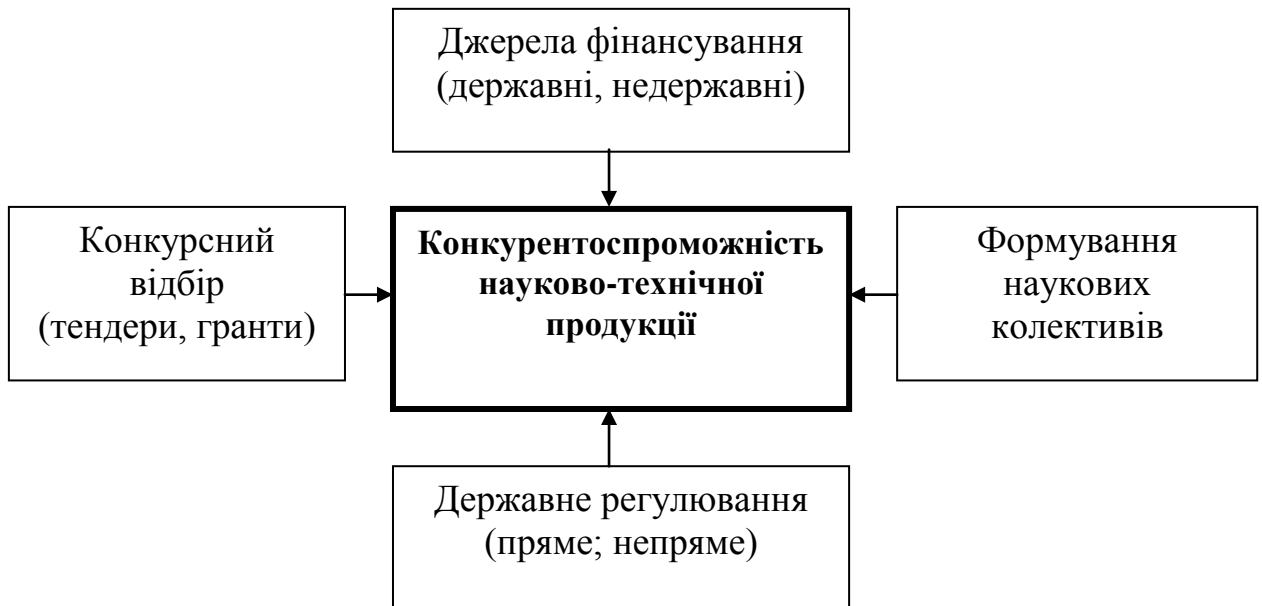


Рис. 3.5. Механізм державного регулювання конкурентоспроможності аграрної науково-технічної продукції

Джерелами фінансування аграрних НДДКР є:

- державні – державний бюджет, місцеві бюджети різних рівнів, позабюджетні фонди спеціального призначення, Державний інноваційний фонд, регіональні фонди інноваційного розвитку; результати інноваційної та комерційної діяльності державних науково-дослідних установ;
- недержавні – внутрішні: недержавні наукові фонди (асоціацій, спілок, об'єднань та ін.), господарські договори з підприємствами й організаціями АПК; зовнішні: міжнародні та іноземні наукові фонди, господарські договори з іноземними фірмами.

При обґрунтуванні доцільного розміру національних витрат на аграрну науку можна скористатися позитивістським та нормативним підходами, а також врахувати кращий зарубіжний досвід.

Позитивістський підхід передбачає фінансування науково-технологічної сфери АПК в обсягах, які дозволять реалізувати галузеві пріоритетні напрями наукової та науково-технічної діяльності.

Нормативний підхід дозволяє обґрунтувати величину національних витрат на аграрні наукові дослідження і розробки двома способами: виходячи з діючих норм законодавчо-правових актів і використовуючи показник від досягнутого рівня. Нормою Закону України “Про наукову і науково-технічну діяльність”, починаючи з 2000 року, встановлено розмір бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності на рівні не менше 1,7% ВВП [61], а Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України передбачає його збільшення до 2,5% [135].

При обґрунтуванні розмірів фінансування найбільш прийнятним, на нашу думку, є показник питомої ваги витрат на аграрну науку у вартості валової продукції сільського господарства. США, наприклад, спрямовують на аграрні НДДКР суму, еквівалентну 1,5% вартості валової продукції, Франція та Німеччина – відповідно 1,35 та 1,21%, Україна – лише 0,26%. Тому, одним із основних напрямів постреформованого розвитку АПК України має стати нарощування випуску продукції на науково-технологічній основі та відповідне збільшення фінансування аграрної науки.

З метою підвищення конкурентоспроможності науково-технічної продукції організаційно-економічний механізм аграрних НДДКР має ґрунтуватися на двох взаємопов’язаних цілях: забезпечення високого наукового рівня і якісних параметрів нових знань, їх практичної спрямованості; гарантування справедливої винагороди за інтелектуальну працю.

Основним виконавцем НДДКР і суб’єктом відносин з державою та недержавними фондами найбільш доцільно визначати не наукову установу, а

науковий колектив. Як правило, це добровільне тимчасове об'єднання науковців, не обов'язково з однієї установи чи географічного району, для спільного вирішення якоїсь наукової проблеми. З одного боку, колективи мають більшу гнучкість у переорієнтації на нові завдання й напрями порівняно з великими установами, а з іншого – вони сприяють інтеграції академічного, вузівського і виробничого секторів, оптимальнішому використанню кадрового потенціалу аграрної науки.

Залучення науковців з вищих навчальних закладів, науково-дослідних, дослідно-конструкторських установ, інноваційних підприємств та інших організацій необхідно здійснювати через конкурсний механізм. Це дасть можливість організувати змагання науковців не за розмір економічного ефекту, який може бути отриманий при впровадженні їх розробок у виробництво, а за отримання можливості проводити наукові дослідження з тих чи інших наукових проблем і відповідної винагороди за це. Саме така орієнтація стимулів сприяє підвищенню конкурентоспроможності науково-технічної продукції й гарантує її якість.

Конкурсний механізм формування тематики аграрних НДДКР і розподілу ресурсів на дослідження важливо реалізувати через два види конкурсів: тендери й гранти.

Поряд з прямими формами економічного втручання держава повинна застосовувати непрямі, або пасивні важелі впливу на інноваційний розвиток АПК. Їх дія має бути спрямована насамперед на стимулювання науково-технічного прогресу. Вона реалізується через основні важелі макроекономічного регулювання: податкову, фінансово-кредитну та цінову політику.

Основними напрямками режиму пільгового оподаткування суб'єктів науково-технічної та інноваційної діяльності, а також товаровиробників, що здійснюють освоєння інновацій в АПК, є звільнення від сплати деяких податків, податкові скидки, прискорена амортизація та пролонгація податкових платежів на період інноваційно-інвестиційного процесу.

Відповідальні державні органи при регулюванні інноваційного процесу повинні виконувати такі основні функції: акумулювати засоби на наукові дослідження та інновації шляхом концентрації ресурсів і механізмів перерозподілу бюджету, а також за рахунок формування спеціальних фондів; сформувати єдиний технологічний простір, що забезпечує сумісність нововведень і координувати інноваційну діяльність шляхом визначення загальних стратегічних орієнтирів інноваційної політики; стимулювати інновації шляхом заохочення конкуренції, фінансових субсидій, пільг учасникам інноваційного процесу, державного страхування інноваційного ризику, а також „інноваційного тиску” на суб’єктів, що господарюють, введенням санкцій за використання застарілої технології; створити правову базу інноваційного процесу шляхом формування необхідного законодавства і реально чинних механізмів його функціонування.

Таким чином, за рахунок комплексного державного регулювання і підтримки аграрних підприємств забезпечується підвищення їх конкурентоспроможності.

Висновки до розділу 3

3.1. В умовах ринкової економіки розширене відтворення і підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК найбільш доцільно здійснювати на інтенсивній основі – технічному і технологічному його удосконаленні, шляхом запровадження системи машин для комплексної механізації всіх технологічних процесів, яка сприяє зростанню продуктивності праці, зменшенню втрат продукції і зниженню її собівартості.

Для сільськогосподарського виробництва в розрахунку на 1000 га землі (при критерії – мінімум витрат) необхідно в середньому 17,4 трактора, з них 10 штук або 57,5 % – гусеничні, відповідно 42,5% – колісні трактори. Максимальна потреба в тракторах (при критерії – виконання механізованих

робіт в оптимальні строки) становить 31,4 трактора, з яких 49,4% складають гусеничні трактори, а 50,6 % – колісні.

В цілому по Україні до 2010 року енергетичні потужності повинні зрости до 890 к.с. в розрахунку на 1000 га сільськогосподарських угідь, трактори – до 23 шт. на 100 га ріллі, зернозбиральні комбайни – до 12 шт. на 100 га зернових.

В структурі основних фондів виробничого призначення прогнозного періоду зросте до 19% питома вага активної їх частини – технічних засобів, що сприятиме підвищенню рівня продуктивності праці, ресурсозбереженню і зниженню собівартості продукції.

3.2. Для прискорення обороту сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства та полегшення інтеграції сільського господарства в міжнародний торговий простір пропонується створення повноцінного ринку на базі біржової системи, що опирається на низові ланки – торгові доми, пайовиками яких у районах можуть стати товаровиробники, районні споживачі-переробники, торгово-закупівельні організації, елеватори, нафтобази, транспортні організації, банки, інші представники районної інфраструктури, міські регіональні структури, включаючи брокерські контори регіональних і центральних бірж. Обов'язковими учасниками торгових домів є представники районних органів самоврядування і районних сільгоспуправлінь.

Розв'язання проблем маркетингу товарних ринків пропонується здійснювати на основі організації мережі маркетингово-збутових центрів, інтегрованих у регіональній (обласній) системі ринкової інфраструктури: обласного маркетингово-збутового центру, районних (міжрайонних) маркетингово-збутових центрів-відділів маркетингу (збуту), суб'єктів господарювання, що дасть можливість одержувати значну економію коштів на проведення маркетингових заходів і стратегічно правильно та своєчасно орієнтувати виробництво на ринкові потреби.

3.3. Для формування раціонального економічного середовища в АПК, підвищення конкурентоспроможності аграрних формувань необхідно: удосконалити систему ціноутворення в міжгалузевих відносинах між виробництвом, заготівлею та переробкою сільськогосподарської продукції через використання концепції ціни виробництва, обчисленої за нормою прибутку з урахуванням попиту і пропозиції на продукцію відповідних галузей та з обов'язковим врахуванням обіговості оборотних засобів, з тим, щоб забезпечувати відшкодування нормативних витрат, а також однакові прибутки на одиницю ресурсів.

3.4. З метою підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК необхідно запровадити механізм державної підтримки аграрного виробництва за рахунок використання пільгового оподаткування, цінового регулювання паритетного розвитку, пільгового кредитування, дотування виробництва, стимулювання інновацій тощо. Необхідно використовувати прямі дотації сільському господарству через механізм цін відтворення, який охоплює всі вартісні складові відтворювального процесу, за рахунок яких сільськогосподарські виробники можуть здійснювати нормальне відтворення, з темпами оновлення й розвитку, не нижчими від прогнозних.

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення і обґрунтовано нові підходи щодо вирішення наукових проблем і розробки практичних рекомендацій з підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК. Результати дослідження дають підстави для наступних висновків.

1. Конкурентоспроможність – найважливіший показник оцінки виробництва, галузей, структур і продукції АПК на ринку. За допомогою комплексної порівняльної характеристики відповідної сукупності оціночних показників вона відображає ступінь переваги над конкурентами, розвивається на законах попиту і пропозиції, служить кращому забезпеченню ринку товарами, є одним з найдієвіших механізмів відбору і регулювання у ринковій економіці.

2. З метою комплексного оцінювання конкурентоспроможності виробництва в АПК пропонується використовувати метод інтегральної оцінки, що враховує два критерії: ступінь задоволення потреб споживача і рівень ефективності виробництва. Для обґрунтування перспективних можливостей конкурентоспроможності рекомендується визначати стратегічний потенціал та конкурентний статус виробництва.

3. Позитивними чинниками наявного конкурентного середовища виробництва в АПК є: процес формування відповідної законодавчої бази, необхідної для реалізації комплексу заходів щодо попередження надмірної його монополізації, а також для заохочення конкуренції як економічного механізму саморегулювання; реформування земельно-майнових відносин, що сприяє підвищенню відповідальності та зацікавленості селян у кінцевих результатах господарювання.

4. Стримуючими чинниками конкурентоспроможності аграрного виробництва є: порушення еквівалентного збалансованого міжгалузевого цінового обміну між промисловістю і сільським господарством, яке

супроводжується переважаючим зростанням у динаміці цін на матеріально-технічні ресурси порівняно зі зростанням цін на сільськогосподарську продукцію, відповідним зростанням собівартості продукції, зниженням прибутковості виробництва і рівня матеріального стимулювання результатів господарювання; недостатній розвиток матеріально-технічної бази аграрних формувань; абсолютне та відносне зниження продуктивного потенціалу земельних угідь; погіршення кількісного і якісного стану сільського трудового потенціалу; зниження рівня інтенсивності та ефективності інтенсифікації агропромислового виробництва; погіршення абсолютних коефіцієнтів і показників фінансово-економічного стану аграрних підприємств України; низький рівень конкурентоспроможності галузей сільського господарства.

5. Підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК найдоцільніше здійснювати на інтенсивній основі – технічному і технологічному його удосконаленні, шляхом запровадження системи машин для комплексної механізації усіх технологічних процесів, збільшення внесення органічних і мінеральних добрив на науковій основі, оптимізації структури виробничих ресурсів, що сприяє ресурсозбереженню, зростанню продуктивності праці, зменшенню втрат продукції і зниженню її собівартості.

6. Зростанню конкурентоспроможності продукції на ринку, прискоренню її обороту сприятиме розроблена модель повноцінної ринкової інфраструктури на основі біржової системи, що спирається на низові ланки – торгові доми, пайовиками яких у районах можуть стати товаровиробники, районні споживачі-переробники, торгово-закупівельні організації, елеватори, нафтобази, транспортні організації, банки, мережа регіональних маркетингово-збутових центрів, інші представники районної і міської інфраструктури, включаючи брокерські контори регіональних та центральних бірж.

7. З метою формування раціонального економічного середовища для підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК пропонується механізм удосконалення системи ціноутворення у міжгалузевих відносинах між сферами виробництва, заготівлі та переробки сільськогосподарської продукції на основі використання концепції ціни виробництва, що включає норму прибутку, враховує обіговість оборотних засобів, забезпечує відшкодування нормативних витрат, а також однакові прибутки на одиницю ресурсів.

8. Підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК вимагає державної підтримки аграрного виробництва. Рекомендується використовувати прямі дотації сільському господарству через механізм цін, котрий охоплює усі вартісні складові відтворювального процесу, забезпечує прогнозовані темпи оновлення і розвитку виробництва.

9. Для підвищення конкурентоспроможності запропоновано використовувати інноваційну модель розвитку виробництва в АПК, що передбачає формування на державному рівні механізму фінансової підтримки впровадження досягнень науково-технічного прогресу, спрямованого, з одного боку, на стимулювання безпосередньо інноваційних процесів, а з іншого – на створення сприятливого економічного клімату для новаторської діяльності, що в сукупності забезпечить підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агентство з питань запобігання банкрутства підприємств. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій // Українська інвестиційна газета. – 1998. – №3.
2. Аграрна праця та соціальний розвиток села / О.А. Бугуцький, Г.І. Купалова, М.К. Орлатий та ін.; За ред. О.А.Бугуцького. – К.: ІАЕ, 1996. – 303 с.
3. Агропромисловий комплекс України: стан та перспективи розвитку (1990-2000) / За ред. П.Т.Саблука, М.Я.Дем'яненка, М.Ф.Кропивка. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 335 с.
4. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник. Вип. 3. / За ред. П.Т. Саблука та ін. – К.: ІАЕ, 1999. – 452 с.
5. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник. Вип. № 4. / За ред. П.Т. Саблука та ін. – К.: ІАЕ, 2000. – 601 с.
6. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
7. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 187 с.
8. Алексійчук В.М. Гроші та кредит в системі відтворення АПК. – К.: ІАЕ, 1999. – 384 с.
9. Аналіз і перспективи розвитку ринкової інфраструктури в Україні / Колектив авторів під кер. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ УААН, 1998. – 49 с.
10. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – К.: КНЕУ, 1996. – 512 с.
11. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
12. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 289 с.

13. Баланюк І.Ф. Науково-прикладні аспекти аграрних відносин у регіоні Карпат. – К.: ІАЕ, 2000. – 104 с.
14. Бидик А.Г. Аграрно-промислово-фінансові групи // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Випуск 13 – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – С. 37-39.
15. Бидик А.Г. Аналіз і оцінка конкурентоспроможності підприємства // Наукові записки. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. Випуск 11, ч.1. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – С. 161-164.
16. Бидик А.Г. Визначення стратегічного потенціалу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств // К.: Економіка АПК. – 2002, – №4. – С. 105-110.
17. Бидик А.Г. Інноваційно-інвестиційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємства // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Випуск 6. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – С. 96-99.
18. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр. 1999. – 310 с.
19. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. – К., 1996. – 288 с.
20. Бобров В.Я. Основы рыночной экономики. – Київ: Либідь, 1995. – 227с.
21. Бородіна О.М. Сільськогосподарське дорадництво та проблеми його кадрового забезпечення. – К.: ІАЕ, 2001. – 72 с.
22. Борщ А.Г. Організаційно-методичні питання створення та розвитку агропромислово-фінансових груп. – К.: ІАЕ, 1998. – 58 с.
23. Бугуцький О.А. Демографічна ситуація та використання людських ресурсів на селі. – К.: ІАЕ, 1999. – 280 с.
24. Бухгалтерське та податкове забезпечення майнових і земельних відносин у новостворених сільськогосподарських підприємствах (посібник) / За ред. П.І. Гайдуцького і П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2002. – 408 с.
25. Бухгалтерський облік на підприємствах АПК (посібник по

застосуванню нормативних документів) / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2001. – 478 с.

26. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Пер. С англ. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

27. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 312 с.

28. Ворст Й., Ревентлоу А.Н. Экономика фирмы / пер. с англ. – М. Высш. школа, 1994. – 272 с.

29. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічної теорії. – Київ: Вища школа, 1995. – 471 с.

30. Гегель Г. Философия права. – М.: Мысль, 1990. – 524 с.

31. Геєць В. Економіка України: моделі реформування, зміна структури та прогноз розвитку. – К.: Інститут державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1993. – 120 с.

32. Герасименко В. В. Ценовая политика фирмы. – М.: Финстатинформ, 1995. – 194 с.

33. Горбашко Е. А. Конкурентоспособность промышленной продукции. – СПб.: СПУЭиФ, 1991. – 168 с.

34. Грушко В.И. Структура агропромышленного комплекса и рынок. – К.: ИАЭ, 1996. – 183 с.

35. Гунський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка. 1998. – 390 с.

36. Дамари Р. Финансы и предпринимательство: Финансовые инструменты, используемые западными фирмами для роста и развития организаций / Пер. С англ. – Ярославль: “Елень”, 1993. – 224 с.

37. Дем'яненко М.Я. Основы податкових відносин в АПК. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 72 с.

38. Джеймс Ван Хорн. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 182 с.

39. Джинни Грэхэм Скотт. Учитесь эффективно продавать и управлять

сбытом. – К.: Внешторгиздат, 1992. – 176 с.

40. Дикань В. Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятий. – Харьков: Основа, 1995. – 175 с.

41. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво: Пер. з англ. – К.: Україна, 1994. – 133 с.

42. Економіка і організація аграрного сервісу / П.О. Мосіюк, О.В. Крисальний, В.А. Сердюк та ін.; За ред. П.О. Мосіюка. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 501 с.

43. Економіка підприємства: Підручник: / За ред. С. Ф. Покропивного, – К.: Хвиля-Прес, 1995. – 399 с.

44. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2000 – 864 с.

45. Економічний словник-довідник: За ред.проф. С.В. Мочерного / К.: Феміна, 1995. – 368 с.

46. Забелин П. В., Моисеева Н. К. Основы стратегического управления. – М.: ИВЦ "Маркетинг", 1998. – 203 с.

47. Завьялов П. Конкуренция – неотъемлемое свойство развитого рынка // Маркетинг. – 1997. – № 5. – С. 3-14.

48. Завьялов П. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения // Маркетинг. – 1996. – № 5. – С. 21-32.

49. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про банкрутство" від 30 червня 1999 р. № 784-XIV.

50. Закон України "Про внесення змін і доповнень до Закону Української РСР "Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві України" (нова редакція) від 15 травня 1992 р. № 2346-XII.

51. Закон України "Про господарські товариства" від 19 вересня 1991 р. №1576-XII.

52. Закон України "Про лізинг" від 16 грудня 1997 р. № 723/97-ВР.

53. Закон України "Про оренду землі" від 6 жовтня 1998 р. № 161-XIV.
54. Закон України "Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі" від 10 липня 1996 р. № 290/96-ВР.
55. Закон України "Про підприємництво" від 7 лютого 1991 р. № 698-XII.
56. Закон України "Про підприємства в Україні" від 27 березня 1991 р. № 887-XII.
57. Закон України "Про селянське (фермерське) господарство" від 20 грудня 1991 р. № 2009-XII.
58. Закон України "Про сільськогосподарську кооперацію" від 17 липня 1997р. №469/97-ВР.
59. Закон України "Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001-2004 років" від 18 січня 2001 р. № 2238-III.
60. Закон України "Про ціни і ціноутворення" № 184/98-ВР від 05.03.98 (зі змінами та доповненнями) // Урядовий кур'єр. – 1998. – № 67-68.
61. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 13 грудня 1991 року № 1977-XII.
62. Закон України „Про колективне сільськогосподарське підприємство” від 14 лютого 1992 р. № 2114-XII.
63. Закон України „Про податок на додану вартість” від 3 квітня 1997 р. № 168/97-ВР.
64. Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Голос України. – 1999. – 30 липня .
65. Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» // Відомості Верховної Ради України. – 1992. - № 21.
66. Законодавчі акти України з проблемних питань розвитку агропромислового комплексу України за 1990-2001 рр.
67. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III.
68. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США. – К.: Логос, 1996. – 224 с.

69. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. – К.: "Логос", 2001. – 380 с.
70. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики. – Харьков: Изд-во ХГЭУ, 1997. – 166 с.
71. Інформаційні ресурси та їх використання в агропромисловому виробництві. Збірник наукових праць. Вип. №1 / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко, В.В. Вітвіцький та ін. – К.: ІАЕ, 1999. – 244 с.
72. Інформаційні ресурси та їх використання в агропромисловому виробництві // Збірник наукових праць. Вип. №2. / За ред. П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненко та ін. – К.: ІАЕ, 2000. – 307 с.
73. Іспірян Г. П. Конкурентоздатність: методика вимірювання та оцінки // Легка промисловість. – 1994. – № 4. – С. 12-13.
74. Історія економічних учень: Підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін., за ред. Л.Я. Корнійчук. – К.: КНЕУ, 2001 – 564 с.
75. Кадюк З.С. Оптимізація розвитку тваринництва і кормо- виробництва в сільськогосподарських підприємствах // Вісник Львівського державного аграрного університету: Економіка АПК. – 2001. - № 8. – С. 350-368.
76. Как продать ваш товар на внешнем рынке: Справочник / Отв. ред. Ю. Савинов. – М.: Мысль, 1990. – 244 с.
77. Карлберг, Конрад. Бизнес-анализ с помощью Excel / Пер. с англ. – К.: Діалектика, 1997. – 448 с.
78. Карлоф Б. Деловая стратегия (концепция, содержание, символы): Пер. с англ. – М.: Экономика, 1993. – 367 с.
79. Картер Дж. Управленческие информационные системы: Пер. с англ. / Под ред. Федулова А. А. и Горшкова И. С. – М.: Радио и связь, 1982. – 208 с.
80. Коваленко Ю. С. Аграрний ринок України: організація та управління. – К.: ІАЕ, 1998. – 108 с.
81. Коваленко Ю.С. Сільськогосподарське підприємство в ринковому середовищі. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 204 с.

82. Коно Т. Стратегия и структура японських підприємств / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1987. – 384 с.
83. Конституція України // Голос України. – 1996. – 13 липня.
84. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, 1998. – 136 с.
85. Корнаи Я. Путь к свободной экономике / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – 149 с.
86. Костіна Н. І., Алексєєв А. А., Василик О.Д. Фінансове прогнозування: методи та моделі. – К.: Товариство “Знання”, КОО, 1997. – 183 с.
87. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: „Ростинтер”, 1996. – 704 с.
88. Кузубов Н. В. Методология моделирования агропромышленных формирований. – К.: Институт экономики НАН Украины, 1996. – 143 с.
89. Курс переходной экономики. Учебник для вузов / Под ред. Акад. Л.И. Абалкина. М.: Финстат информ, 1997. – 640 с.
90. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. – Сиб.: Наука, 1996. – 238 с.
91. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование. – М.: БЕК, 1997. – 212 с.
92. Липсиц И. В., Коссов В. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учеб.-справоч. пособие. – М.: БЕК, 1996. – 289 с.
93. Литвиненко А. И., Татъянченко М. А. Методические вопросы оценки экономических аспектов конкурентоспособности продукции // БИКИ. – 1981. – №1. – С. 36-69.
94. Лукинов І. І. Економічні трансформації. – К.: Наукова думка, 1997. – 455 с.
95. Лупенко Ю.О. Акціонерні товариства в АПК. – К.: ІАЕ, 1997. – 185 с.
96. Льюис К. Методы прогнозирования экономических показателей / Пер. с англ. и ред. Демиденко Е.З. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 133с.
97. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и

политика / Пер. с англ. – 2-е изд. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785с.

98. Максимова И.В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 33-39.

99. Малік М.Й., Валентинов В.Г. Методологічні аспекти включення землі в господарський оборот // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – с. 29-33.

100. Малік М.Й., Федієнко П.М., Орлатий М.К. Інтеграція як фактор підвищення ефективності реформованих сільськогосподарських підприємств. – К.: ІАЕ, 2000. – 39 с.

101. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1. / Пер. с англ. – М. Прогресс, 1993. – 415 с.

102. Маскон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992. – 296 с.

103. Месель-Веселяк В.Я. Реформування аграрного виробництва. – К.: ІАЕ, 1999. – 272 с.

104. Методичні рекомендації з експертної оцінки майна в підприємствах АПК. – К.: ІАЕ, 2000. – 98 с.

105. Методичні рекомендації з розробки регіональних інвестиційних програм в агропромисловому комплексі. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 52 с.

106. Методичні рекомендації по нормуванню оборотних засобів підприємствами аграрного сектора АПК. – К.: ІАЕ, 1998. – 39 с.

107. Методичні рекомендації по організації внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин в колективних підприємствах АПК. – К.: ІАЕ, 1997. – 105 с.

108. Методичні рекомендації по організації і функціонуванню системи цінового моніторингу в агропромисловому комплексі України. – К.: ІАЕ, 1998. – 70 с.

109. Методичні рекомендації по розробці підприємницького інвестиційного проекту і співробітництву з вітчизняними та зарубіжними інвесторами. – К.: ІАЕ, 1996. – 82 с.

110. Мілль Дж. С. Основы политической экономии. В 2 томах. – М.:

Политиздат, 1980. – Т.1. – 695 с.

111. Молдаван Л.В. Социальная направленность механизма хозяйствования в аграрном секторе. – К.: Урожай, 1991. – 216 с.

112. Монополизм и антимонопольная политика / Под.ред. А.В. Барышева. – М.: Наука, 1993. – 240 с.

113. Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки країни в XXI столітті. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 638 с.

114. Олійник М.М., Касьянова Н.Л. Реструктуризація регіонального агропромислового виробництва України. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 40 с.

115. Онищенко О.М., Трегобчук В.М., Юрчишин В.В. Проблеми реформування відносин власності та організаційної структури господарювання на селі // Економіка України. – 1998. – №9. – С. 4-18.

116. Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. У 4-х частинах. Частина 1. Соціально-економічні проблеми села / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 374 с.

117. Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. У 4-х частинах. Частина 2. Організація виробництва та земельні відносини / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 322 с.

118. Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. У 4-х частинах. Частина 3. Фінанси і фінансова інфраструктура АПК / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 512 с.

119. Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. У 4-х частинах. Частина 4. Ціноутворення, інфраструктура аграрного ринку та виробничий потенціал в АПК / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 246 с.

120. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах. Підручник / С.П. Азізов, П.К. Канінський, В.М. Скупий; За ред. С.П. Азізова. – К.: ІАЕ, 2001. – 834 с.

121. Основи аграрного підприємництва / За ред. М.Й. Маліка. – К.: ІАЕ, 2001. – 582 с.

122. Основи економічної теорії / За редакцією С.В. Мочерного. –

Тернопіль: АТ “Тарнекс”, 1993. – 688 с.

123. Основи економічної теорії. Політекономічний аспект / За редакцією Г.Н. Климка, В.П. Несторенка. – Київ: Вища школа, 1997. – 342 с.

124. Основи економічної теорії: Навчальний посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 1999. – 467 с.

125. Особисті підсобні господарства України – аналіз витрат та ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції / О.М. Шпичак, П.Т. Саблук, В.П. Ситник та ін.; За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 237 с.

126. Питерс Т., Уотерлін Р. В поісках ефективного управління (опыт лучших компаний) / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 423 с.

127. Підприємництво в аграрній сфері економіки / М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко, Л.В. Романова та ін.; 2-е вид., перероб. і доп.; За ред. П.Т. Саблука, М.Й. Маліка. – К.: ІАЕ, 1998. – 514 с.

128. Покропівний С. Ф., Соболев С. М., Швиданенко Г. О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 69 с.

129. Положення про організацію сільськогосподарських кооперативів. – К.: ІАЕ, 1997. – 91 с.

130. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 895 с.

131. Портер М. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського. – К.: Основи, 1997. – 390 с.

132. Портфель конкуренции и управления финансами / Отв. ред. Ю. Б. Рубин. – М.: СОМИНТЭК, 1996. – 134 с.

133. Посібник по реформуванню сільськогосподарських підприємств / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка та ін. – К.: ІАЕ, 1997. – 647 с.

134. Посібник по реформуванню сільськогосподарських та переробних підприємств (друге доповнене видання) / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ІАЕ, 2000. – 660 с.

135. Постанова Верховної Ради України “Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України” від 13 липня 1999 року № 91-XIV // Офіційний вісник України. – 1999. – № 29. – С. 146.

136. Постанова Кабінету Міністрів України "Про внесення змін до методики грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів (тимчасової)" від 8 серпня 2001 р. № 951.

137. Постанова Кабінету Міністрів України "Про запровадження заставних закупок зерна у сільськогосподарських товаровиробників" від 21 липня 2000 р. № 1141.

138. Постанова Кабінету Міністрів України "Про методику грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів)" від 30 травня 1997 р. № 525.

139. Постанова Кабінету Міністрів України "Про методику грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів" від 23 березня 1995 р. № 213.

140. Постанова Кабінету Міністрів України "Про оптові продовольчі ринки" від 9 червня 1999 р. № 997.

141. Постанова Кабінету Міністрів України „Про особливості проведення санації підприємств агропромислового комплексу” // Зібрання постанов Уряду України. – 1998. – №4.

142. Поточна кон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 1999/2000 маркетинговий рік / Відп. за вип. О.М. Шпичак, Є.О. Маслюков та ін. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 155 с.

143. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України: наукова доповідь / За ред. П.Т. Саблука, І.І. Лукінова. – К.: ІАЕ, 2000. – 60 с.

144. Пугачов М.І. Транспортне обслуговування сільськогосподарських підприємств. – К.: ІАЕ, 2001. – 166 с.

145. Рекомендації з врегулювання майнових та земельних відносин в сільськогосподарських підприємствах, створених в результаті реорганізації

колективних сільськогосподарських підприємств. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 90 с.

146. Рекомендації з подальшого реформування колективних та інших недержавних сільськогосподарських підприємств. – К.: ІАЕ, 1996. – 101 с.

147. Рекомендації по лізинговому обслуговуванню сільськогосподарських підприємств. – К.: ІАЕ, 1998. – 80 с.

148. Рекомендації по створенню акціонерних товариств у процесі реструктуризації сільськогосподарських підприємств. – К.: ІАЕ, 1998. – 32 с.

149. Рекомендації по створенню державної системи надання консультаційних послуг, освоєння та пропаганди досягнень науково-технічного прогресу в агропромисловому виробництві України. – К.: ІАЕ, 1997. – 31 с.

150. Рекомендації по створенню інтегрованих формувань в агропромисловому комплексі України. – К.: ІАЕ, 1998. – 32 с.

151. Рекомендації по удосконаленню організації сільськогосподарського ринку на основі інтеграційних процесів. – К.: ІАЕ, 1997. – 48 с.

152. Рекомендації про порядок залучення та використання майна новоствореними сільськогосподарськими підприємствами. – К.: ІАЕ, 2000. – 110 с.

153. Рекомендації щодо реструктуризації колективних та інших недержавних сільськогосподарських підприємств та організації їх подальшого розвитку – К.: ІАЕ, 1997. – 128 с.

154. Рекомендації щодо створення приватного сільськогосподарського підприємства з орендними відносинами та організації його розвитку. – К.: ІАЕ, 1998. – 130 с.

155. Реформування майнових відносин у підприємствах АПК (практичний посібник) / За ред. П.Т. Саблука та Г.М. Підлісецького. – К.: ІАЕ, 2001. – 614 с.

156. Реформування соціальної сфери села: організаційно-методичні засади / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 475 с.

157. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва: Посібник у питаннях і відповідях / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 1999. – 362 с.
158. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения // Сочинения в 4 т., Т.1. – М.: Госполитиздат, 1955. – 359 с.
159. Ринок продовольства / В.І. Бойко, М.П. Коржинський, В.В. Лазня та ін.; / За ред. П.Т. Саблука, В.Л. Бойка. – К.: ІАЕ, 1996. – 278 с.
160. Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК. За ред. М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 296 с.
161. Романова Л.В. Становлення підприємництва в сільському господарстві. – К.: ІАЕ, 1997. – 272 с.
162. Саблук П. Стан економіки і реформ в агропромисловому комплексі України та завдання вчених економістів-аграрників. Доповідь на Всеукраїнських зборах вчених економістів-аграрників 12-15 січня 1999 р. – К.: ІАЕ, 1999. – 55 с.
163. Саблук П.Т., Дем'яненко М.Я., Алексійчук В.М. Концепція податкової політики в агропромисловому комплексі. – К.: ІАЕ, 1996. – 10 с.
164. Саблук П.Т. Аграрна реформа: стан і напрями розвитку. Доповідь на Загальних зборах Української академії аграрних наук 29 березня 2000 р. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 18 с.
165. Саблук П.Т. Зміст і складові аграрних перетворень на сучасному етапі, стан їх проведення. – К.: ІАЕ, 1998. – 22 с.
166. Саблук П.Т. Основні концептуальні положення створення і діяльності інформаційної системи АПК. – К.: ІАЕ, 1998. – 24 с.
167. Саблук П.Т. Особливості аграрної реформи в Україні. – К.: ЗАТ "Нічлава", 1997. – 303 с.
168. Саблук П.Т. Соціально-економічна модель постреформованого розвитку агропромислового виробництва в Україні. Матеріали Других Всеукраїнських зборів (конгресу) вчених економістів-аграрників 24-25 січня

2000 р. – К.: ІАЕ, 2000. – 367 с.

169. Саблук П.Т., Більський В.Г., Крисальний О.В. та ін. Концептуальні основи аграрної політики України. – К.: ІАЕ, 1997. – 21 с.

170. Саблук П.Т., Більський В.Г., Підлісецький Г.М. та ін. Реструктуризація матеріально-технічної бази агропромислового комплексу. – К.: ІАЕ, 1997. – 296 с.

171. Саблук П.Т., Дем'яненко М.Я. та ін. Посібник по реформуванню ринкового середовища підприємств АПК. – К.: ІАЕ, 1997. – 587 с.

172. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Основи організації сільськогосподарського ринку. – К.: ІАЕ, 1997. – 147 с.

173. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Витратно-ціновий аналіз у системі агромаркетингу. – К.: Нива, 1996. – 136 с.

174. Саблук П.Т., Малік М.Й., Валентинов В.Л. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології. – К.: ІАЕ, 2002. – 294 с.

175. Саблук П.Т., Ситник В.П., Дем'яненко М.Я. та ін. Фінансово-кредитні відносини в АПК. – К.: ІАЕ, 1996. – 285 с.

176. Саблук П.Т., Юрчишин В.В., Малік М.Й. та ін. Організаційно-правові форми господарювання в АПК. – К.: ІАЕ, 1998. – 36 с.

177. Самуельсон П. Економіка: Підручник. – Львів.: Світ. – 1993. – 493 с.

178. Самуельсон П., Нордхаус Д. Економіка. – М.: Изд-во „БІНОМ” – 1997. – 800 с.

179. Семенов В.Ф. та ін. Загальний курс агробізнесу. – К.: Товариство “Знання”, 2000. – 300 с.

180. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / П.Т. Саблук, В.П. Ситник, М.Й. Малік, О.В. Крисальний та ін.; За ред. М.Й. Маліка. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 166 с.

181. Скирта Б.К. Перспективи організації ринкових взаємовідносин в регіональних системах інформаційного забезпечення об'єктів АПК України. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 49 с.

182. Словник-довідник фінансиста АПК / За ред. П.Т. Саблука, М.Л.

Дем'яненко. – К.: ІАЕ, 1997. – 234 с.

183. Соціально-економічна ситуація та шляхи подолання кризового стану в агропромисловому комплексі України. – К.: ІАЕ, 1999. – 328 с.

184. Стан і перспективи розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України / За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 1999. – 157 с.

185. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник. – Тернопіль: “Економічна думка”, 2000. – 326 с.

186. Стратегическое планирование / Под ред. Е. А. Уткина. – М.: ТАНДЕМ, 1998. – 268 с.

187. Страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень. Методичні рекомендації. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 68 с.

188. Страхування майна сільськогосподарських підприємств України (методичні рекомендації). – К.: ІАЕ, 1996. – 41 с.

189. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / П.Т. Саблук, І.І. Лукінов, В.В. Юрчишин та ін.; За ред. П.Т. Саблука та В.В. Юрчишина. – К.: ІАЕ, 1996. – 663 с.

190. Схема реформування агропромислового комплексу України / Колектив авторів під кер. П.Т.Саблука. – К.: ІАЕ, 1997. – 12 с.

191. Терещенко О.О. Фінансова стратегія та банкрутство підприємств: навч.посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412с.

192. Титов М. І. Банкрутство: Матеріально-правові та процесуальні аспекти / За наук. ред. В. М. Гайворонського. – Х.: Консум, 1997. – 192 с.

193. Товарні біржі в Україні: аналіз діяльності, законодавче поле, перспективи розвитку / П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, Г.А. Шевченко та ін. – К.: ІАЕ, 1997. – 428 с.

194. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент, искусство разработки и реализации стратегии. – М.: Банки и биржи, 1998. – 253 с.

195. Туган-Барановський М.І. Політична економія: курс популярний. – К.: Наукова думка, 1994. – 260 с.

196. Указ Президента України від 11 червня 1998 р. № 614/98 "Про заходи щодо підтримки цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників". ІАЕ, 1999. – 38 с.

197. Указ Президента України від 14 червня 1999 р. № 641/99 "Про іпотеку".

198. Указ Президента України від 17 лютого 2001 р. № 100/2001 "Про заходи щодо стабілізації ситуації на споживчому ринку та розвитку тваринництва у 2001-2002 роках".

199. Указ Президента України від 2 грудня 1998 р. № 1328/98 "Про підтримку сільськогосподарських товаровиробників".

200. Указ Президента України від 21 лютого 2002 року, № 170/2002 "Про додаткові заходи щодо вирішення соціальних проблем на селі та дальшого розвитку аграрного сектора економіки".

201. Указ Президента України від 23 березня 1998 р. № 215/98 "Про заходи щодо державної підтримки сільськогосподарського виробництва".

202. Указ Президента України від 23 лютого 2000 р. № 276/2000 "Про першочергові заходи щодо реалізації Послання Президента України до Верховної Ради України" Україна: поступ у ХХІ сторіччя. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000-2004 роки".

203. Указ Президента України від 23 лютого 2001 р. № 111/2001 "Про додаткові заходи щодо дальшого розвитку лізингу в аграрному секторі економіки".

204. Указ Президента України від 29 червня 2000 р. № 832/2000 "Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна".

205. Указ Президента України від 3 грудня 1999 р. № 1529/99 "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки".

206. Указ Президента України від 6 червня 2000 р. № 767/2000 "Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку".

207. Указ Президента України від 7 серпня 2001 р. № 601/2001 "Про заходи щодо розвитку продовольчого ринку та сприяння експорту сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів".

208. Указ Президента України від 30 травня 2001 року, № 372/2001 "Про Основні напрями земельної реформи в Україні на 2002-2005 роки".

209. Україна на роздоріжжі: уроки з міжнародного досвіду економічних реформ / За ред. А. Зіденберга і Л. Хоффманна. – К.: Фенікс, 1998. – 213 с.

210. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1988. – 188 с.

211. Уткин Э. А. Антикризисное управление. – М.: ЭКМОС, 1997. – 176 с.

212. Уткин Э. А. Цены, ценообразование, ценовая политика: Учебник. – М.: Тандем, 1997. – 245 с.

213. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА, 2000. – 312 с.

214. Федоров М.М. Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві. – К.: ІАЕ, 1998. – 263 с.

215. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражений / Пер. с англ. – М.: Наука, 1990. – 158 с.

216. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. професора А.М. Поддєрьогіна. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 1999. – 346 с.

217. Фінанси сільськогосподарських підприємств (посібник з питань фінансових відносин у ринкових умовах) / За ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 604 с.

218. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем./ Под ред. М.Л.Лукашевича и Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 276 с.

219. Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 206 с.

220. Формування і використання регіональних банків

сільськогосподарської науково-технічної і ринкової інформації. Методичні рекомендації. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 34 с.

221. Формування ринків матеріальних ресурсів АПК За ред. Г.М. Підлісецького. – К.: ІАЕ, 2001 – 428 с.

222. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000. – 555 с.

223. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 193 с.

224. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента / Пер. с англ. – М.: “Дело”, 1993. – 128 с.

225. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практическое пособие / Пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 352 с.

226. Худолій Л.М. Економічний механізм формування та функціонування ринку зерна в Україні. – К.: ІАЕ, 1998. – 211 с.

227. Царенко І.П. Особливості науково-технічного прогресу в АПК в умовах формування ринкових відносин. // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 41-45.

228. Цацулин А. Н. Цены и ценообразование в системе маркетинга: Учеб. пособие. – М.: Филинь, 1998. – 288 с.

229. Ценообразование и рынок: Пер. с англ. / Под общ. ред. Е. И. Лунина. – М.: Прогресс, 1992. – 208 с.

230. Ценообразование: Учеб. пособие / Под ред. проф. И. К. Салимжанова. – М.: Финстатинформ, 1996. – 185 с.

231. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України / О.М. Шпичак, П.Т. Саблук, В.П. Ситник та ін.; За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2000. – 585 с.

232. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК / П.Т. Саблук, В.П. Ситник, О.М. Шпичак та ін.; За ред. П.Т. Саблука, В.П. Ситника, О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 1997. – 502 с.

233. Чайнов А.В. Основные идеи и формы организации

сельскохозяйственной кооперации. 2 изд. – М.: Книгосоюз, 1927. – 238 с.

234. Черевко Г.В., Березівський П.С. Держава і ринок. – Львів: Українські технології, 1998. – 115 с.

235. Чубаков Г.Н. Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 138 с.

236. Чувшин Е.Д., Дмитриев В. Г. Государственное регулирование и контроль цен в капиталистических странах. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 167 с.

237. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем: искусство и наука. – М.: Мир, 1978. – 138 с.

238. Шеремет А. Д. Финансы предприятий. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 245 с.

239. Шершньов З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 244 с.

240. Шкільов О.В. Організація виробництва і підприємницької діяльності в сільськогосподарських підприємствах. – К.: Урожай, 1997. – 316 с.

241. Шолудченко С.В. Соціально-економічне прогнозування в АПК. – К.: ІАЕ, 2000. – 44 с.

242. Шуляк Н. П. Ценообразование: Учеб.-практич. пособие. – М.: Изд. дом "Дашков и К°", 1998. – 212 с.

243. Шумпетер Й. Теории экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

244. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А. Г. Градова. – СПб.: Спец. лит., 1995. – 188 с.

245. Юданов А. Конкуренция: теория и практика. – М.: АКАЛИС, 1996. – 179 с.

246. Юрчишин В.В. Аграрні перетворення в Україні. Небезальтернативний погляд на проблему. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 67 с.

247. Юрчишин В.В., Скупий В.М. Реформування аграрних відносин. – К.:

ІАЕ, 1998. – 86 с.

248. Ядгаров Я.С. История экономических учений. Уч. для вузов. – М.: ИНФРА-М., 1998. – 288 с.

249. Якуба К.І. Демографічна політика в сільській місцевості України. – К.:ІАЕ УААН, 1999. – 75 с.

250. Bain J. Condition of Entry and the Emergence of Monopoly // Monopoly and Competition and Their Regulation / Ed. by E. Chamberlin. – London. – 1954. – P. 227-237.

251. Carthy E.Y., Perreault W.D. Basic Marketing, 9th ed. – IRWIN, 1989. – 749 p.

252. Chamberlin E. Measuring the Degree of Monopoly and Competition // Monopoly and Competition and Their Regulation / Ed. by E. Chamberlin. – London. – 1954. – P. 264-265.

253. Myrdal C. The Challenge of World Poverty. – New York.: Pantheon. 1970. – 107 p.

254. Porter M. Competitive Advantage of Nations. – New York.: Free Press, 1990. – 360 p.

255. Shepherd Y.S., Futrell Y.A. Marketing Farm Products. – 7th // Iowa State University Presse, 1982. – 428 p.

256. Taubadel Cramon S. Grain Production in Ukraine Missed Opportunities and the Need to Immediate Actions. – К.: Chemonics, 1997. – 47 p.

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

**ПРОДУКТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ҐРУНТІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ
ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Адміністративні райони	Площа, га	Показники ґрунту			Енергетична потужність 1 га, 10 ⁴ МДж
		Глибина гумусного горизонту, см	Вміст гумусу, %	Запас гумусу т/га	
Північний район					
Збаразький	53960	60	3,15	189	368
Зборівський	57350	58	2,95	171	312
Кременецький	43070	44	2,36	104	240
Ланівецький	40226	62	2,94	182	416
Шумський	38911	56	2,82	158	344
Разом по групі	233517	56	2,84	159	336
Центральний район					
Бережанський	22101	45	2,69	121	240
Гусятинський	62401	59	2,99	176	392
Козівський	44374	70	3,52	246	424
Підволочиський	58187	71	3,57	253	456
Підгаєцький	26070	54	3,07	166	280
Теребовлянський	74257	73	3,55	259	360
Тернопільський	46959	67	3,36	225	384
Разом по групі	334349	63	3,25	205	360
Південний район					
Борщівський	52463	46	2,52	116	288
Бучацький	44158	62	3,04	188	296
Заліщицький	38885	62	2,92	181	368
Монастириський	16465	42	2,11	89	200
Чортківський	54743	62	3,15	195	392
Разом по області	206714	55	2,75	151	312
По області	774580	60	3,06	184	352

ДОДАТОК Б

НОРМАТИВИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ В ТЕХНІЧНИХ
ЗАСОБАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Таблиця Б.1

Нормативи для визначення потреби в сільськогосподарських
машинах за їх завантаженням

Сільськогосподарські машини:	Сезонний норматив завантаження, га	Коефіцієнт обсягу робіт
<i>Плоскорізи – розпушувачі</i>	130	1
Плуги – розпушувачі ПРЕН-3	15	1
Луцильники дискові	250	0,8
Борони дискові БДГ-7	180	0,6
Борони зубові важкі середні	15	1
Котки тракторні	250	1
Культиватори для суцільного обробітку ґрунту	210	1
Розкидачі мінеральних добрив	250	0,45
Підживлювачі – обприскувачі ПОМ-630.	850	0,75
	150	0,5
Кормозбиральні машини КПІ-2,4	55	0,1
Граблі тракторні	60	1
Прес – підбирач	65	0,5
Підбирачі – копнувачі	120	0,7
Скиртоклади	300	1
Приставки для збирання кукурудзи ППК- 4	80	0,4
Жатки	100	0,6
Копицевози КУН-10	105	1
Гичкозбиральні машини	70	1
Коренезбиральні машини КС-6Б, РКС-6.	90	1
Буряконавантажувачі СПС- 4,2	220	1
Комбайни кукурудзозбиральні КСКУ- 6	115	0,2
Комбайни силосозбиральні КСГ-3,2	55	1
Картоплесортувальні пункти	80	1

Таблиця Б.2

Нормативи для визначення потреби в сільськогосподарських машинах, які агрегатуються з тракторами

Сільськогосподарські машини	Трактор, з яким агрегатуються	Норматив комплектування, %
<i>Плуги 6–6 корпусні</i>	Т–150К	100
<i>Плуги 9 – корпусні ПТК–9–35</i>	К–701	100
<i>Плуги 4–5 корпусні</i>	Т–150, Т–74, ДТ–75	100
Плуги 8 – корпусні	МТЗ, ЮМЗ	15
Борони дискові БД–10А	К–701	85
Зчіпки – СП–16А	Т–150К	60
Зчіпки – СП–21	Т–150, Т–74, ДТ–75	50
Розкидачі мінеральних добрив РУМ–8	Т–150К	30
Розкидачі мінеральних добрив РУМ–16	К–701	35
Розкидачі органічних добрив ПРТ–10	Т–150К	60
Розкидачі органічних добрив ПРТ–16	К–701	55
Розкидачі рідких органічних добрив МЖТ–10	Т–150К	22
Розкидачі рідких органічних добрив МЖТ–16	К–701	40
Причепи тракторні вантажопідйомністю 1–2 тонн	Т–25А, Т–16 М	50
Причепи тракторні вантажопідйомністю 4–5 тонн	МТЗ, ЮМЗ, Т– 40	125
Причепи тракторні ППТС–9Б вантажопідйомністю 9 тонн	К–701, Т–150К	80; 100
Причепи тракторні ЗПТС–12Б вантажопідйомністю 12 тонн	К–701, Т–150К	100; 120

Таблиця Б.3

Нормативи для визначення потреби в тракторах

Назва робіт	Оптиміальний строк виконання робіт, днів	Гусеничні					
		Продуктивність, га					
		ДТ-75		Т-70С		Т-54В	
		за день	за оптим. строк	за день	за оптим. строк	за день	за оптим. строк
Оранка на глибину до 25 см	30	8	240				
Внесення органічних добрив	30	27	810				
Предпосівна культивуація	20	28	560				
Сівба озимих	20	27	540				
Збирання гички цукрових	25	5	125				
Збирання картоплі комбайнами	20	2,2	44				
Трамбування подрібнених стебел кукурудзи	1	0,8	0,8				
Міжрядний обробіток цукрових буряків з внесенням добрив	5			19	95		
Міжрядний обробіток цукрових буряків з внесенням аміачної води	5			13	65	3	15
Переорювання міжрядь в саду	10					3,6	36

Таблиця Б.4

Нормативи для визначення потреби в тракторах

Назва робіт	Оптимальний строк виконання робіт, днів	Колісні					
		Продуктивність, га					
		К-701		Т-150К		МТЗ, ЮМЗ, Т-4	
		за день	за оптим. строк	за день	за оптим. строк	за день	за оптим. строк
Оранка на глибину до 25 см	30	22	660	15	450		
Внесення органічних добрив	30	30	900	24	720		
Дискування	25	31	775	25	625		
Плоскорізнний обробіток ґрунту	30	35	1050				
Сівба озимих	10			37	370		
Збирання кукурудзи на силос	20			10	200		
Збирання кукурудзи на зерно	20			6	120		
Внесення мінеральних добрив	30			56	1680	34	1020
Збирання гички цукрових буряків	25					6	150
Міжрядний обробіток цукрових буряків з внесенням добрив	5					19	95
Збирання картоплі комбайнами	20					2	40
Скошування трав на зелений корм	40					7	280
Скиртування соломи	15					40	600
Обприскування садів	5					30	150
Транспортування води для обприскування	5					140	700
Транспортування мінеральних добрив	30					220	6600
Транспортування гички цукрових буряків, ц	25					310	7750
Транспортування качанів кукурудзи, ц	20					175	3500
Обслуговування ферм великої рогатої худоби, тис. гол.	1					0,23	0,23
Обслуговування свиноферм, тис. гол	1					2,0	2,0
Обслуговування птахоферм, тис. гол	1					33	33
Передпосівна культивация	20			32	740		

Таблиця Б.5

Обсяг робіт та строки їх виконання

Назва робіт	Обсяг робіт, га	Календарні строки	Марка трактора	Марка агрегата	Норми виробітк га	Пальне кг.
Снігозатримання	1553	1.01–1.02	ДТ-75	Кутовик	27	2,8
Закриття вологи	923	25.03–28.03	Т-150 / ДТ-75	С-11	40 / 26	2,8
Вирівнювання площі	923	1.04–5.04		С-11	20 / 15	4,0 / 3,3
Культивація в два сліди:	1846	6.04–10.05	Т-50 / ДТ-75	КПС-4	18 / 12	6,5
цукрового буряка	458	13.04–20.04				3,4
зернобобових	380	1.04–5.04				
кукурудзи	590	20.04–3.05				
гречки	30	4.05–5.05				
тютюну	50	22.04–24.04				
овочів	24	20.04–5.05				
однорідних трав	42	22.04–24.04				
<i>Передпосівне коткування:</i>						
цукрового буряка	229	19.04–28.04	Т-74	ЗКВГ-1	25	2,8
кормового буряка	50	6.05–7.05			25	2,8
гречки	15	10.04–23.04			25	2,8
<i>Передпосівна культивация:</i>						
цукрового буряка	229	16.04–25.04	Т-70	УСМК-5,4	12,5	3,3
кормового буряка	50	17.04–22.04			12,5	3,3
гречки	15	17.04–22.04			12,5	3,3
Внесення гербіцидів:	1373	20.04–20.05	Т-40	ОПШ-15	21	1,0
виготовлення розчину	480		Т-40	СТК-5	8	1,0
підвезення води	480		Т-40	ЗНСВ-1,8	8	1,0
заробка гербіцидів	1373	20.04–20.05	Т-74	С-11	27	2,8
<i>Посів:</i>						
цукрового буряка	229	25.04–4.05	Т-70	ССТ-12	12,5	3,1
кормового буряка	50	27.04–2.05	Т-70	ССТ-12	12,5	3,1
зернобобових	190	5.04–10.04	ДТ-75	СЗ-3,6	19	3,4
ячмінь + овес	83	3.04–6.04	ЮМЗ	СЗ-3,6	12	2,8
кукурудзи	295	25.04–10.05	ЮМЗ	СПЧ-6	11	2,8
гречки	15	5.05–6.05	Т-70	ССГ-12	12,5	3,1
овочів	13	27.04–10.05	МТЗ-50	СО-42	3	3,1
Посадка картоплі	43	10.04–22.04	МТЗ-50	СН-4,6	3,8	7,3
Посів однорідних трав	21	18.04–20.04	ЮМЗ	СЗ-3,6	12	2,8

Продовження табл. Б.5

Висадка тютюну	25	1.05–15.05	МТЗ–80		1,7	3,4
Посів післяжнивний	60	24.04–28.04	ЮМЗ	СЗ–3,6	12	2,8
<i>Післяпосівне коткування:</i>						
цукрового буряка	229	25.04–5.05	Т–70	ККН–2,8	25	3,1
кормового буряка	50	27.04–3.05			25	3,1
гречки	15	5.05–6.05	Т–70	ЗККШ–6	25	1,4
зернобобових	190	3.04–7.04	Т–70		25	1,4
кукурудзи	295	27.04–12.05	Т–70	ККН–2,8	25	3,1
ярих зернових	117	3.04–6.04	Т–70	ККН–2,8	25	3,1
<i>Досходове боронування:</i>						
цукрового буряка	229	1.05–10.05	Т–70	навісна зцепка	15	4,2
кормового буряка	50	2.05–5.05	Т–70	ЗБП–0,6	15	4,2
зернобобових	1915	9.05–10.05	Т–70	ЗБП–0,6	15	4,2
кукурудзи	295	5.05–20.05	ЮМЗ	ЗБП–0,6	15	4,2
<i>Післядосходове боронування:</i>						
цукрового буряка	229	20.05–30.05	Т–70	ЗБП–0,6	15	4,2
кормового буряка	50	15.05–17.05	Т–70		15	4,2
гречки	15	20.05–22.05	Т–70		15	4,2
зернобобових	190	25.04–5.05	ЮМЗ		15	4,2
кукурудзи	295	5.06–15.06	ЮМЗ		15	4,2
<i>Перше рихлення:</i>						
тютюну	25	20.05–24.05	ЮМЗ	КРН–4,2	7	3,1
цукрового буряка	229	15.05–25.05	Т–70	УМСК–5,4	6,6	2,7
кормового буряка	50	1.06–3.06	Т–70	КРН–5,6	6,6	2,7
картоплі	43	27.04–3.05	МТЗ–50	КОН–2,8	8,8	4,3
кукурудзи	295	10.06–25.06	ЮМЗ	КРН–4,2	7	3,1
гречки	15	25.05–26.05	Т–70	УСМК–5,4	8,8	4,1
Внесення гербицидів:	837	10.05–20.06	Т–40	ОПШ–15	21	1,0
виготовлення розчину	293		Т–40	СТК–5	8	1,0
підвезення води	293		Т–40	ЗЖВ–1,8	8	1,0
Культивація під озимі культури	860	20.08–15.09	ДТ–75	КПС–4	11,9	3,4
Коткування	430	25.08–18.09	Т–150	КЗК–10	25	1,4
Передпосівна підготовка ґрунту	430	10.09–20.09	ДТ–75	СЗП–3,6	15	3,4
Посів озимих	430	15.09–25.09	ДТ–75	СЗП–3,6	27	3,1
Обприскування озимих	430	10.10–15.10	Т–40	ОПШ–15	21	1,0

Продовження табл. Б.5

Підготовка робочого розчину, тонн	130		Т- 40	СТК-5	21	0,6
Підвезення води, тонн	150	10.10-15.10	Т- 40	ЗЖВ-1,8	15	0,9
<i>Другий міжрядний обробіток:</i>						
цукрового буряка	229	20.05-5.06	Т-70	УСМК-5,4	11	2,8
кормового буряка	50	20.06-22.06	Т-70	УСМК-5,4	11	2,8
гречки	15	25.05-26.05	Т-70	УСМК-5,4	11	2,8
тютюну	25	5.06-6.06	ЮМЗ	КРН-4,6	14,7	3,2
кукурудзи	295	28.06-3.07	ЮМЗ	КРН-4,2	14,7	3,1
широкорядної конюшини	50	11.05-14.05	МТЗ-50	УСМК-5,4	9	4,0
картоплі	43	10.05-15.05	МТЗ-50	КОН-2,8	8,9	4,6
Обробіток посівів проти шкідників, площа, га	868	05-06	Т- 40	ОПШ-15	21	3,0
виготовлення розчину, тонн	300		Т- 40	СТК-5	21	0,6
підвезення води, тонн	300		Т- 40	ЗЖВ-1,8	45	0,3
<i>Третій міжрядний обробіток:</i>						
кормового буряка	50	1.07-3.07	Т-70	УСМК-5,4	11	2,8
цукрового буряка	229	10.06-25.06	Т-70	УСМК-5,4	11	2,8
підгортання гречки	15	23.06-24.06	Т-70	УСМК-5,4	11	2,8
підгортання кукурудзи	295	10.07-2.07	ЮМЗ	КРН- 4,2	11	2,8
повторне підгорт. кукурудзи	86	10.07-20.08	МТЗ-50	КОН-2,8	8,9	3,8
Обробіток озимої пшениці проти шкідників і виляг.	990	15.04-25.07	Т- 40	ОПШ-15	21	1,0
виготовлення розчину, тонн	350		Т- 40	СТК-5	21	0,6
підвезення води, тонн	350		Т- 40	ЗЖВ-1,8	45	0,3
Підживлення зернових і кормових культур	1520	5.04-10.05	Т- 40 / Т-25	НРЧ-0,5	21	1,0
Завантаження мін. добрив, тонн	456	5.04-10.05	ЮМЗ	ПЕ-0,8	60,0	7,2

Продовження табл. Б.5

Вивезення мін. добрив, тонн	456		ЮМЗ	2 ПТС-4	13	2,2
Скошування ріпаку	20	10.05-25.05	КСК-100	2 ПТС-4	5,5	22,5
Перевезення ріпаку, тонн	500		ЮМЗ-6	2 ПТС-4	17	2,0
Підживлення ц/буряка ам. водою	229	25.05-5.06	Т-70	КМК-5,4	7,1	4,1
Підвезення аміачної води, тонн	70		Т-40	ЗЖВ-1,8	15	0,9
Підживлення к/буряка ам. водою	50	5.05-8.06	Т-70	КМК-5,4	12,5	3,1
Підвезення аміачної води, тонн	15		Т-40	ЗЖВ-1,8	15	0,3
картоплі	43	20.08-30.08	МТЗ-50	КОН-2,8	8,9	4,6
Скошування зернов. колосових	473	25.07-10.08	КПС-4	ЖРБ-4	10,0	5,3
Скошування зернобобових	190	20.07-30.07	КПС-4 / Т-40	ЖРБ-4 / КЗН-2,1	10,9 / 5	5,3 / 3,3
Скошування гречки	15	25.08-26.08	КПС-4	ЖРБ-4,2	10,9	5,3
Підбирання і обмолочування	678	30.07-3.09	“НИВА”		7,8	14
Відвезення соломи, тонн	2030		ЮМЗ	2 ПТС-4	6,3	4,7

Таблиця Б.6

**Порівняльна економічна оцінка тракторних агрегатів на виконанні
сільськогосподарських робіт**

Склад агрегату	Норми виробітку агрегату за зміну, га	Витрати на гектар			
		люд.-год.	пального, кг	експлуатаційні	приведені
Оранка					
К-701, ПН-8-35	13,1	0,5	13,0	5,9	6,9
Т-150К, ПЛН-5-35	7,4	0,9	13,4	7,0	7,8
ДТ-75, ПН-4-35С	5,4	1,3	14,4	5,9	6,5
МТЗ-80, ПЛН-3-35	5,5	1,3	14,2	5,3	6,0
Посів зернових					
К-701, СЗ-3,6	51,0	0,7	3,7	4,2	5,2
Т-150К, СЗ-3,6	39,4	0,7	4,5	3,6	4,3
ДТ-75, СЗ-3,6	38,5	0,7	2,4	3,3	4,0
Т-70С, СЗ-3,6	27,4	0,6	2,4	3,9	4,7
МТЗ-80, СЗ-3,6	25,4	0,7	2,6	1,8	2,1
ЮМЗ-6, СЗ-3,6	14,5	1,0	2,8	3,0	3,5

ДОДАТОК В

ПОКАЗНИКИ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Таблиця В.1

Розвиток механізації виробництва у сільськогосподарських
підприємствах України

Показник	Фактично			Прогноз	
	1991	1996	2000	2005	2010
Трактори, тисяч штук	497,3	441,7	347,2	550	740
у розрахунку на 1000 га ріллі, штук	14	14	11	17	23
Потужність двигунів тракторів, тис. кінських сил	42724	38175	30479		
Середня потужність двигуна трактора, кінських сил	85,9	86,4	87,8	88	90
Зернозбиральні комбайни: тисяч штук	105,2	85,9	70,1	107	145
у розрахунку на 1000 га посівної площі зернових	8	7	6	9	12
Кукурудзозбиральні комбайни: всього, тисяч штук	15,3	12,0	8,8	13	18
у розрахунку на 1000 га посіву кукурудзи, штук	12	33	19	26	35
Картоплезбиральні комбайни: всього, тисяч штук	9,6	6,8	4,1	7,5	11
у розрахунку на 1000 га посіву картоплі, штук	26	84	109	93	126
Бурякозбиральні машини: тисяч штук	19,8	18,3	14,3	19	25
у розрахунку на 1000 га посіву буряків, штук	12	14	14	15	20

Таблиця В.2

Рівень забезпечення сільського господарства тракторами і зернозбиральними комбайнами в провідних зарубіжних країнах

Показник	США	Німеччина	Великобританія	Франція	Нідерланди	Данія	Бельгія
Кількість тракторів на 1000 га угідь, шт.	30	124	28	47	91	58	82
Потужність тракторних двигунів на 100 га угідь, к.с.	200	540	178	277	466	293	457
Кількість комбайнів на 1000 га посівів зернових, шт.	15	28	14	16	22	21	20
Середня збиральна площа на комбайн, га	67	36	71	63	45	48	50

ДОДАТОК Д

ПОКАЗНИКИ ПОРІВНЯЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ
ЗЕРНОЗБИРАЛЬНИХ КОМБАЙНІВ

Таблиця Д.1

Порівняльна економічна оцінка зернозбиральних комбайнів

Показник	«Дон-1500»	Е-S25H	«Массой Фер-гюсон МФ-34	«Домінатор-108»	«Mera-208»	«Фіат-АгрІ» L-624	«Джон Дір-9600»
Потужність двигуна, к.с	220	195	200		221	235	240
Ширина молотарки, мм	1500	1300	1400	1580	1580	1600	1397
Місткість бункера, м ³	6	5,4	6,4	7,5	7,5	6,5	7,2
Продуктивність за годину основного часу, т	11,5-13,3	14	11,8	16-20	18-22	15-18	17-20
Втрати, %	2,5	1,5	0,8	0,5	0,5	1,4	0,5
Витрати пального на 1 т зерна, л	2,5	1,3	1,9	1,4	1,4	1,9	1,41
Витрати ремонтних матеріалів на 1 га збиральної площі, дол.	12,4	5,9	6,1	3,6	3,6	5,5	1,05
Витрати ремонтних матеріалів на 1 т намолоченого зерна, дол.	3,1	1,48	1,53	0,9	0,9	1,35	0,39
Питома вага вартості ремонту за період експлуатації до початкової вартості, %	52	25	30	16	16	20	9,0
Тривалість передзбирального ремонту, год.	180	72	63	58,5	58,5	65	38
Маса, т	13,5	8,7	12,6	11,6	12,6	12,0	11,5
Ціна, тис. дол. США	130	230	260	240	250	255	250

ДОДАТОК Ж

ПОКАЗНИКИ АГРОХІМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Таблиця Ж.1

Виробництво мінеральних добрив,
хімічних засобів захисту рослин та комбікормів

Тисяч тонн

Показник	Фактично			Прогноз	
	1990	1995	1999	2005	2010
Мінеральні добрива (у перерахунку на 100% поживних речовин)	4815	2221	2319		
у тому числі:					
азотні	3022	1871	2060		
фосфатні, вкл. фос-форитне борошно	1648	295	238		
калійні	143	56	21		
Хімічні засоби захисту рослин (у 100%-ному обчисленні за діючою речовиною)	50,5	4,1	1,8		
у т. ч. гербіциди	1,9	1,0	0,2		
Комбікорми	16470	6439	1753		
Білково-вітамінні добавки	827	2	4,7		

Таблиця Ж.2

Внесення мінеральних добрив на 1 га посівної площі
в усіх категоріях господарств (всього поживних речовин, кг)

Природно-кліматична зона	Рік						
	В середньому 1990-1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Полісся	162	30	29	30	25	18	25
Лісостеп	132	26	26	23	22	16	23
в т.ч. Тернопільська область	162	39	33	36	33	20	31
Степ	70	13	16	14	11	8	14
Карпати	200	36	35	42	35	28	33
Україна	109	21	22	21	18	13	19

ДОДАТОК 3

**ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА**

Таблиця 3.1

**Динаміка урожайності сільськогосподарських культур у всіх
категоріях господарств Тернопільської області, ц/га**

Культура	Роки					
	1970	1980	1990	1999	2000	2001
Зернові і зернобобові культури (включаючи кукурудзу)	22,8	17,9	32,5	18,1	19,4	18,6
Пшениця озима та яра	24,0	23,6	36,4	22,0	22,3	18,5
Кукурудза на зерно	28,0	28,4	37,1	23,3	29,4	37,1
Ячмінь озимий та ярий	25,3	16,9	36,2	17,0	17,0	20,5
Цукрові буряки (фабричні)	307	182	309	212	188	201
Картопля	126	70	159	103	143	99
Овочі	115	104	148	102	111	114
Плоди і ягоди	8,8	17,2	27,0	8,7	16,7	14,1

Таблиця 3.2

**Динаміка реалізації основних видів продукції сільськогосподарськими
підприємствами Тернопільської області, тисяч тонн**

Види продукції	Роки					2001р до 1990р, %
	1990	1995	1999	2000	2001	
Рослинництво						
Зерно	472,9	533,0	324,1	273,8	301,2	63,7
Цукрові буряки	3301,2	1780,0	886,1	674,8	729,7	22,1
Картопля	123,9	6,5	2,2	1,4	2,4	1,9
Овочі	83,5	9,9	4,0	4,1	3,4	4,1
Плоди та ягоди	7,3	1,5	0,8	3,7	2,5	34,2
Тваринництво						
Худоба та птиця (у живій вазі)	139,1	67,7	26,0	26,3	15,7	11,3
Молоко та молочні продукти	505,4	196,6	56,6	48,7	47,8	9,5
Яйця, млн. штук	129,1	55,1	31,2	20,4	27,4	21,2
Вовна, тонн	165,3	2,7	0,0	5,9	-	X

Таблиця 3.3

Динаміка ціни реалізації 1 центнера основних видів продукції в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області

грн.

Вид продукції	Рік				2001р. до 1996 р., %
	1996	1999	2000	2001	
Зерно	17,10	22,59	50,68	43,74	255,8
Цукрові буряки	6,18	7,69	11,57	12,85	207,9
Картопля	20,28	40,78	43,89	41,38	204,0
Овочі відкритого ґрунту	17,95	30,08	38,81	30,47	169,7
Худоба та птиця (на м'ясо):					
великої рогатої худоби	88,68	136,87	197,92	320,62	361,5
свиней	142,82	261,57	321,66	648,43	454,0
овець	49,42	166,67	294,12	241,25	487,2
птиці	149,42	525,56	275,86	422,29	282,6
Молоко	18,49	32,16	53,96	61,95	335,0
Яйця	107,65	125,85	220,28	160,56	149,2

Таблиця 3.4

Основні показники оцінки конкурентноспроможності сільськогосподарських культур в Україні

дані за 1999-2001 рр.

Культура	Витрати , грн.		Прибуток, грн.		Рівень рентабельності, %
	на 1 га	на 1 ц	на 1 га	на 1 ц	
Зернові	477,4	24,7	206,8	16,9	62,3
Цукрові буряки	1920,1	11,2	95,6	0,7	6,2
Соняшник	399,4	29,8	196,0	18,0	52,2
Картопля	4447,4	44,5	250,3	5,9	13,2
Овочі	2213,0	28,8	- 25,2	- 0,5	- 1,6

Таблиця 3.5

**Динаміка показників структури собівартості основних видів
сільськогосподарської продукції в господарствах
Тернопільської області, %**

Показник	Зерно			Молоко		
	1990р.	1995р.	2000р.	1990р.	1995р.	2000р.
Виробничі витрати - всього	100	100	100	100	100	100
в т.ч. оплата праці з нарахуваннями	35,0	16,0	15,2	36,0	18,0	14,6
паливно-мастильні матеріали	10,8	35,0	33,1	5,2	23,6	16,5
насіння, корми	17,0	18,0	23,4	44,0	45,0	47,2
Амортизація	9,1	12,6	15,1	6,8	7,2	13,5
інші витрати	20,0	12,4	7,4	4,9	6,2	6,3
Загально-виробничі і загальногосподарські витрати	8,1	6,0	5,8	3,1	2,0	1,9

Таблиця 3.6

Рівень задоволення нормативної потреби в основних видах продуктів харчування в Україні в 1998-2000 рр.

Продукт	Рівень споживання		Рівень задоволення нормативної потреби. %
	нормативний	фактичний	
Загальна калорійність раціону харчування, ккал на добу	3000	2505	83,5
М'ясо і м'ясопродукти, кг	72	33	45,8
Молоко і молокопродукти, кг	380	209,9	55,2
Цукор, кг	38	32,6	85,8
Олія, кг	12,6	8,9	70,6
Хлібопродукти, кг	104	121,8	117,1
Овочі і баштанні, кг	154	95,6	62,1
Картопля, кг	123	121,9	99,1

ДОДАТОК К

ПОКАЗНИКИ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ НА ОСНОВНІ
ВИДИ ПРОДОВОЛЬСТВА

Таблиця К.1

Співвідношення обсягів попиту на основні види агропродовольства в
Україні до обсягів їх виробництва, %

Вид продукції	1991-1995 рр.	1996-2000 рр.
Зерно і зернопродукти	100,9	111,9
Картопля	101,6	103,1
Овочі та баштанні	100,4	103,2
Цукор	92,0	109,6
Олія	98,3	106,0
Молоко і молокопродукти	99,9	100,9
М'ясо і м'ясопродукти	96,6	107,4

Таблиця К.2

Структура попиту на основні види агропродовольчої продукції
в Україні у 1998-2000 рр.

Вид продукції	Питома вага до загального попиту, %		
	Харчові потреби	Виробничі потреби	Чистий експорт
Зерно і зернопродукти у перерахунку на зерно	28,2	58,2	13,2
Цукор	59,8	12,1	28,1
Картопля	42,6	51,4	х
Молоко і молокопродукти у перерахунку на молоко	77,8	19,9	2,3
М'ясо і м'ясопродукти у перерахунку на м'ясо	96,0	0,7	3,3

ДОДАТОК Л

**ПОКАЗНИКИ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ
АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Таблиця Л.1

**Питома вага обсягів експортних поставок окремих видів
агропродовольчих товарів в їх загальному обсязі виробництва в Україні**

Вид продукції	1991-1995 рр.	1996-2000 рр.
Зерно	1,2	1,39
Цукор	25,8	32,8
Олія	22,9	37,0
Молоко і молокопродукти	5,2	3,0
М'ясо і м'ясопродукти	6,3	10,1

Таблиця Л.2

**Питома вага імпортних поставок в Україну окремих
видів агропродовольчої продукції в загальному обсязі їх
споживання на харчові цілі**

Вид продукції	1991-1995 рр.	1996-2000 рр.
Зерно	11,0	1,5
Цукор	5,8	4,6
Олія	2,3	8,1
М'ясо і м'ясопродукти	0,4	5,2
Молоко і молокопродукти	0,3	0,6

ДОДАТОК М

**ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧОРТКІВСЬКОГО
РАЙОНУ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Таблиця М.1

Показники левереджу

Назва господарства	Коефіцієнт						
	автономії	незалежн.	фін ризику	забор гов.	структури боргу	залучення довгострокових позик	забезп. боргу
1 Росохацьке	0,009	0,717	65,2	0,858	0,698	0,599	0,011
2 Ягільниця	0,278	0,46	0,353	0,638	0,154	0,098	0,436
3 Леся	-0,5	0,333	-1,667	1,5	0,556	0,833	-0,333
4 Фортуна	0,228	0,75	1,685	0,635	0,607	0,385	0,36
5 Золота Нива	0,613	0,862	0,398	0,382	0,693	0,244	1,606
6 Весна-2000	0,018	0,304	8	0,839	0,17	0,143	0,021
7 Пролісок	0,104	0,245	0	0,755	0	0	0,138
8 Березина	0,346	0,892	1,244	0,538	0,8	0,431	0,643
9 Надрічне	0	0,476	0	0,913	0,426	0,389	0
10 Січ	0,04	0,802	13,067	0,727	0,727	0,529	0,056
11 Палашівка	0,183	0,571	1,552	0,713	0,398	0,284	0,257
12 Криволука	-0,536	-0,386	-0,67	1,422	0,025	0,036	-0,377
13 Полівці	0,359	0,359	0	0,641	0	0	0,559
14 Джурин	0,117	0,902	5,902	0,784	0,875	0,689	0,148
15 Білобожниця	0,074	0,63	5,512	0,777	0,524	0,407	0,095
16 Роксолана	0,027	0,649	23	0,973	0,639	0,621	0,028
17 Урожай	0,017	0,416	22,9	0,983	0,406	0,399	0,018
18 Лан	0	0,729	0	0,917	0,705	0,646	0
19 Прометей	0,013	0,6789	48,143	0,946	0,661	0,625	0,014
20 Промінь	0	0,286	0	1	0,286	0,286	0
21 Поділля	0,19	0,82	3,09	0,768	0,765	0,588	0,248
22 Бичківське	0,222	0,639	1,875	0,778	0,536	0,417	0,286
23 Пробіжка	-0,444	0,398	-1,895	1,444	0,583	0,843	-0,308
24 Воля	0,282	0,741	1,36	0,642	0,596	0,383	0,439
25 Мрія	0,282	0,741	1,36	0,642	0,596	0,383	0,439
26 Нічлава	0,248	0,616	0,844	0,594	0,353	0,210	0,418
27 Злагода	0	0,585	0	0,992	0,590	0,585	0
28 Мрія-2000	0,923	1	0,083	0,077	1	0,077	12
29 Паросток	0,684	0,816	0,115	0,263	0,3	0,079	2,6
30 Оберіг	0,011	0,454	39,2	0,989	0,447	0,442	0,011

Продовження табл. М.1

31 Перлина	0,336	0,741	1,045	0,610	0,575	0,351	0,551
32 Дзвін	0,184	0,591	1,482	0,683	0,400	0,273	0,270
33 Скомороше	0,3	1	2,333	0,7	1	0,7	0,429
34 Біла	0,065	0,542	5,5	0,819	0,44	0,360	0,08
35 Нива	0,026	0,434	9,167	0,806	0,298	0,240	0,033
36 Деметра	0,5	0,5	0	0,5	0	0	1
37 Зевс	0	0	0	1	0	0	0
38 Доля	0	0	0	1	0	0	0
39 Свояки	0	0,5	0	1	0,5	0,5	0
40 Вигін	0,045	0,909	19	0,955	0,905	0,864	0,048
41 Калина	0,5	1	1	1,5	0,333	0,5	0,333
42 Обрій	0,110	0,771	4,974	0,779	0,705	0,550	0,142
43 Надія	1,56	3,4	0,179	0,44	0,636	0,28	3,545
44 Ювілейне	0,079	0,927	9,432	0,823	0,911	0,749	0,097
45 Відродження	2,333	3,103	0,297	3,256	0,213	0,692	0,717
46 МТС	0,274	0,544	0,986	0,726	0,372	0,270	0,377
47 Орхідея	0,074	0,907	11,25	0,926	0,9	0,833	0,08
48 Рій	0,151	0,321	1,125	0,849	0,2	0,170	0,178
49 Кінзавод	0,349	0,630	0,776	0,641	0,423	0,271	0,545
50 Риба	0,908	0,960	0,057	0,092	0,564	0,052	9,842
51 Єдність	0,917	2,667	1,909	1,917	0,913	1,75	0,478
52 Весна	0	1	0	1	1	1	0

Таблиця М.2

Показники ліквідності

Назва господарства	Коефіцієнт		
	загальної ліквідності	поточн. ліквідності	критичної ліквідності
1 Росохацьке	1,165	3,546	0,390
2 Ягільниця	1,567	1,652	0,355
3 Леся	0,667	1,5	0
4 Фортуна	1,570	2,913	0,354
5 Золота Нива	2,617	5,092	0,388
6 Весна-2000	1,191	1,160	0,090
7 Пролісок	1,325	1,238	0,05
8 Березина	1,857	7,679	0,321
9 Надрічне	1,096	1,567	0,090
10 Січ	1,375	4,769	0,408
11 Палашівка	1,402	2,274	0,439
12 Криволука	0,703	0,691	0,126
13 Полівці	1,559	1,542	0,489
14 Джурин	1,261	9,138	1,479
15 Білобожниця	1,221	2,292	0,594
16 Роксолана	1,028	2,846	0,077
17 Урожай	1,018	1,531	0,442
18 Лан	1,091	3,154	0,231
19 Прометей	1,057	1,925	0,087
20 Промінь	1	1,071	0,020
21 Поділля	1,302	3,961	1,011
22 Бичківське	1,286	2,769	0,077
23 Пробіжна	0,692	1,662	0,246
24 Воля	1,557	3,293	0,217
25 Мрія	1,452	3,293	0,457
26 Нічлава	1,685	2,555	0,244
27 Злагода	1,008	2,373	0,458
28 Мрія-2000	13	0	0
29 Паросток	3,8	5,143	0,429
30 Оберіг	1,011	1,760	0,372
31 Перлина	1,639	2,702	0,19
32 Дзвін	1,465	2,277	0,134
33 Скомороше	1,429	0	0
34 Біла	1,222	1,42	0,292

Продовження табл. М.2

35 Нива	1,241	1,583	0,309
36 Деметра	2	2	0
37 Зевс	1	1	0
38 Доля	1	1	0
39 Свояки	1	2	0
40 Вигін	1,048	6,5	0,25
41 Калина	0,667	0,625	0
42 Обрій	1,284	3,802	0,395
43 Надія	2,273	5,25	0,25
44 Ювілейне	1,216	12,059	0,904
45 Відродження	0,307	0,39	0,12
46 МТС	1,378	0,837	0,214
47 Орхідея	1,08	8,2	0
48 Рій	1,178	1,083	0,403
49 Кінзавод	1,558	0,893	0,496
50 Риба	10,842	1,5	0
51 Єдність	0,522	6	0
52 Весна	1	0	0

Таблиця М.3

Показники використання необоротних активів

Назва господарства	Коефіцієнт			
	частка в структурі всіх активів	зносу	віддачі	прибутковості (збитковості)
1 Росохацьке	0,081	0	16,614	0,114
2 Ягільниця	0,064	0	12,682	2,561
3 Леся	0	0	0	0
4 Фортуна	0,121	0	5,057	0,702
5 Золота Нива	0,041	0	3,999	0,234
6 Весна-2000	0,147	0	7,349	0,093
7 Пролісок	0,066	0	33,571	1,571
8 Березина	0,173	0	7,711	2
9 Надрічне	0,177	0	4,556	0
10 Січ	0,038	0	33,15	0,05
11 Палашівка	0,025	0	0	0
12 Криволука	0,042	0	36,286	12,714
13 Полівці	0,005	0	159,461	9,462
14 Джурин	0,097	0	13,14	1,204
15 Білобожниця	0,099	0	14,598	0,598
16 Роксолана	0	0	0	0
17 Урожай	0,106	0	10,836	0,164
18 Лан	0,146	0	5,857	0
19 Прометей	0,382	0	2,092	0,034
20 Промінь	0,213	0	5,072	0
21 Поділля	0,286	0	4,583	0,664
22 Бичківське	0	0	0	0
23 Пробіжна	0	0	0	0
24 Воля	0,084	0	11,923	1,538
25 Мрія	0,079	0	22,143	2,857
26 Нічлава	0,019	0	84,833	12,833
27 Злагода	0,035	0	47,389	0,222
28 Мрія-2000	0	0	0	0
29 Паросток	0,053	0	44	13
30 Оберіг	0,038	0	28,529	0,294
31 Перлина	0,083	0	5,179	0,993
32 Дзвін	0,067	0	26,089	2,733
33 Скомороше	0	0	0	0
34 Біла	0,349	0,747	2,828	0,188
35 Нива	0,105	0	13,438	0,25
36 Деметра	0	0	0	0
37 Зевс	0	0	0	0
38 Доля	0	0	0	0
39 Свояки	0	0	0	0
40 Вигін	4,091	0	1,889	0,111
41 Калина	0,375	0	1	1,333

Продовження табл. М.3

42 Обрій	0,127	0	11,889	0,867
43 Надія	0,16	0	9	3
44 Ювілейне	0,098	0	11,733	0,695
45 Відродження	0	0	0	0
46 МТС	0,533	0,096	1,127	0,263
47 Орхідея	0,241	0	5,077	0,308
48 Рій	0,132	0,695	0,5	0,464
49 Кінзавод	0,607	0,537	0,312	0,139
50 Риба	0,925	0,424	0,009	0,044
51 Єдність	0	0	0	0
52 Весна	0	0	0	0

Таблиця М.4

Показники використання оборотних активів

Назва господарства	Показник						
	Частка запасів в структурі обор. активів	Частка грош. коштів в структур. оборот активів	Власні обор. активи	Коефіцієнт оборотності	Тривалість одного обороту	Коефіцієнт прибутковості (збитковості)	Коефіцієнт оборотності власних оборот. активів
1 Росохацьке	0,886	0,002	359	1,462	249,658	0,01	2,036
2 Ягільниця	0,783	0	215	1,536	237,664	0,31	3,893
3 Леся	1	0	2	1,5	243,333	0,5	4,5
4 Фортуна	0,878	0,003	1037	1,870	195,169	0,260	2,848
5 Золота Нива	0,906	0	1424	1,699	214,806	0,099	2,114
6 Весна-2000	0,923	0	25	1,746	209,066	0,022	12,64
7 Пролісок	0,959	0	38	2,374	153,766	0,111	12,368
8 Березина	0,958	0	187	1,614	226,153	0,419	1,856
9 Надрічне	0,942	0,021	119	0,997	336,113	0	2,756
10 Січ	0,914	0	554	1,892	192,960	0,002	2,394
11 Палашівка	1,826	0	200	0	0	0	0
12 Криволука	0,818	0	-71	1,597	228,484	0,560	-3,577
13 Полівці	0,683	0,003	403	1,807	201,956	0,107	5,144
14 Джурин	0,838	0,008	765	1,423	256,575	0,130	1,597
15 Білобожниця	0,741	0	557	1,729	211,136	0,071	3,066
16 Роксолана	0,973	0	24	4,514	80,868	0,027	6,958
17 Урожай	0,712	0	178	1,288	283,275	0,019	3,713
18 Лан	0,927	0	56	1	365	0	1,464
19 Прометей	0,955	0	160	1,294	282,007	0,021	2,694
20 Промінь	0,981	0	21	1,557	234,431	0	23,429
21 Поділля	0,745	0,006	527	1,840	198,400	0,267	2,461
22 Бичківське	0,972	0	23	2,167	168,462	0,222	3,391
23 Пробіжна	0,852	0	43	2,222	164,25	0,907	5,581
24 Воля	0,231	0	211	2,046	178,379	0,264	2,938
25 Мрія	0,644	0	211	2,046	178,379	0,264	2,938
26 Нічлава	0,905	0	185	1,674	217,996	0,253	2,751
27 Злагода	0,751	0,004	291	1,696	215,234	0,008	2,931
28 Мрія-2000	0,923	0	13	4,846	75,317	0,923	4,846
29 Паросток	0,917	0,083	29	2,444	149,318	0,722	3,034
30 Оберіг	0,789	0	184	1,138	320,598	0,012	2,636
31 Перлина	0,930	0	206	2,217	164,628	0,425	3,519
32 Дзвін	0,941	0,032	783	1,888	193,374	0,198	3,365

Продовження табл. М.4

33 Скомороше	1	0	30	1,767	206,604	0,3	1,767
34 Біла	0,795	0	141	1,518	240,477	0,101	5,135
35 Нива	0,805	0,002	151	1,573	232,016	0,029	4,272
36 Деметра	1	0	1	1,5	243,333	0,5	3
37 Зевс	1	0	0	0	0	0	0
38 Доля	1	0	0	0	0	0	0
39 Свояки	1	0	1	0,5	730	0	1
40 Вигін	0,846	0	22	1,308	279,118	0,077	1,545
41 Калина	1	0	-3	0,6	608,333	0,8	-1
42 Обрій	0,896	0,003	227	1,737	210,131	0,127	2,357
43 Надія	0,952	0,048	17	1,714	212,917	0,571	2,118
44 Ювілейне	0,924	0,001	1493	1,514	241,161	0,090	1,650
45 Відродження	0,705	0,013	-122	1,756	207,810	2,333	-1,123
46 МТС	0,744	0,008	-532	1,825	199,949	0,426	-9,378
47 Орхідея	0,854	0	36	1,610	226,742	0,098	1,833
48 Рій	0,628	0	6	0,179	2033,571	0,167	2,333
49 Кінзавод	0,445	0	-646	0,630	578,999	0,281	-5,265
50 Риба	1	0	22	0,152	2409	0,682	0,455
51 Єдність	1	0	10	2,75	132,727	3,75	3,3
52 Весна	1	0	3	0	0	0	0

Таблиця М.5

Показники використання всіх активів

Назва господарства	Коефіцієнт		
	Віддачі	Прибутковості (збитковості)	Прибутковості (збитковості) робочого капіталу та основних засобів
1 Росохацьке	1,344	0,009	1,609
2 Ягільниця	1,370	0,277	1,118
3 Леся	1,5	0,5	-1
4 Фортуна	1,360	0,189	0,769
5 Золота Нива	1,192	0,070	0,156
6 Весна-2000	1,411	0,018	1,222
7 Пролісок	2,217	0,104	1,885
8 Березина	1,335	0,346	1,183
9 Надрічне	0,818	0	0,543
10 Січ	1,789	0,003	1,109
11 Палашівка	0	0	0
12 Криволука	1,530	0,536	-0,429
13 Полівці	1,787	0,106	0,918
14 Джурин	1,273	0,117	1,624
15 Білобожниця	1,466	0,060	1,058
16 Роксолана	4,514	0,027	1
17 Урожай	1,152	0,017	8,3
18 Лан	0,854	0	1
19 Прометей	0,800	0,013	2,069
20 Промінь	1,191	0	0
21 Поділля	1,313	0,190	1,769
22 Бичківське	2,167	0,222	2,625
23 Пробіжка	2,222	0,907	-0,833
24 Воля	1,746	0,225	0,866
25 Мрія	1,746	0,225	0,866
26 Нічлава	1,642	0,248	1,167
27 Злагода	1,637	0,008	62,75
28 Мрія-2000	4,846	0,923	-14
29 Паросток	2,316	0,684	1,357
30 Оберіг	1,095	0,011	20,6
31 Перлина	1,552	0,298	1,143
32 Дзвін	1,760	0,184	1,141
33 Скомороше	1,767	0,3	1
34 Біла	0,988	0,065	0,045
35 Нива	1,408	0,026	0,955
36 Деметра	1,5	0,5	1
37 Зевс	0	0	0

Продовження табл. М.5

38 Доля	0	0	0
39 Свояки	0,5	0	0
40 Вигін	0,773	0,045	3
41 Калина	0,375	0,5	0
42 Обрій	1,516	0,110	1,115
43 Надія	1,44	0,48	1,071
44 Ювілейне	1,341	0,079	1,067
45 Відродження	1,756	2,333	-0,051
46 МТС	0,697	0,163	0,935
47 Орхідея	1,222	0,074	2,75
48 Рій	0,132	0,123	0,4375
49 Кінзавод	0,208	0,093	0,165
50 Риба	0,009	0,041	0,042
51 Єдність	2,75	3,75	-0,909
52 Весна	0	0	0

Таблиця М.6

Показники використання власного капіталу

Назва господарства	Коефіцієнт			
	Частка статутного капіталу в структурі власного	Частка власного капіталу в структурі всіх активів	Коефіцієнт віддачі	Коефіцієнт прибутковості (збитковості)
1 Росохацьке	0	0,009	146,2	1
2 Ягільниця	0	0,278	4,924	0,994
3 Леся	0	-0,5	-3	-1
4 Фортуна	0	0,228	5,954	0,827
5 Золота Нива	0	0,614	1,943	0,114
6 Весна-2000	0	0,018	79	1
7 Пролісок	0	0,104	21,364	1
8 Березина	0	0,346	3,856	1
9 Надрічне	0	0	0	0
10 Січ	0	0,040	44,2	0,067
11 Палашівка	0	0,183	0	0
12 Криволука	0	-0,536	-2,854	-1
13 Полівці	0	0,359	4,983	0,296
14 Джурин	0	0,117	10,911	1
15 Білобожниця	0	0,074	19,860	0,814
16 Роксолана	0	0,027	167	1
17 Урожай	0	0,017	66,1	1
18 Лан	0	0	0	0
19 Прометей	0	0,013	61,571	1
20 Промінь	0	0	0	0
21 Поділля	0	0,190	6,899	1
22 Бичківське	0	0,222	9,75	1
23 Пробіжна	0	-0,444	-5	-2,042
24 Воля	0	0,282	6,2	0,8
25 Мрія	0	0,282	6,2	0,8
26 Нічлава	0	0,248	6,610	1
27 Злагода	0	0	0	0
28 Мрія-2000	0	0	5,25	1
29 Паросток	0	0,684	3,385	1
30 Оберіг	0	0,011	97	1
31 Перлина	0	0,336	4,618	0,885
32 Дзвін	0	0,184	9,547	1
33 Скомороше	0	0,3	5,889	1
34 Біла	0	0,065	15,083	1
35 Нива	0	0,026	53,75	1
36 Деметра	0	0,5	3	1
37 Зевс	0	0	0	0
38 Доля	0	0	0	0

Продовження табл. М.6

39 Свояки	0	0	0	0
40 Вигін	0	0,045	17	1
41 Калина	0	0,5	0,75	1
42 Обрій	0	0,110	13,718	1
43 Надія	0	1,56	0,923	0,308
44 Ювілейне	0	0,079	16,877	1
45 Відродження	0	2,333	0,753	1
46 МТС	1,396	0,274	2,545	0,594
47 Орхідея	0	0,074	16,5	1
48 Рій	3,313	0,151	0,875	0,813
49 Кінзавод	1,738	0,349	0,596	0,265
50 Риба	0,П6	0,908	0,010	0,045
51 Єдність	0	0,917	3	4,091
52 Весна	0	0	0	0

Таблиця М.7

Показники ефективності виробництва

Назва господарства	Показник						
	Виручка від реалізації продукції	Собівартість реалізованої продукції	Частка адміністративних витрат в структурі	Частка витрат на збут в структурі собівартості	Чистий прибуток	Збиток	Рівень прибутковості (збитковості)
1 Росохацьке	731	628	0,054	0,005	5	0	0,008
2 Ягільниця	837	590	0,041	0	169	0	0,286
3 Леся	9	12	0	0	0	3	0,25
4 Фортуна	2953	2343	0,050	0	410	0	0,175
5 Золота Нива	304	2768	0,050	0,014	176	0	0,064
6 Весна-2000	316	272	0,081	0	4	0	0,015
7 Пролісок	470	372	0,086	0,003	22	0	0,059
8 Березина	347	205	0,166	0	90	0	0,439
9 Надрічне	328	309	0,039	0	0	0	0
10 Січ	1326	1102	0,099	0	2	0	0,002
11 Палашівка	0	0	0	0	0	0	0
12 Криволука	254	284	0,176	0	0	89	0,313
13 Полівці	2073	1691	0,101	0	123	0	0,073
14 Джурин	1222	889	0,030	0,003	112	0	0,126
15 Білобожниця	1708	1433	0,055	0	70	0	0,045
16 Роксолана	167	166	0	0	1	0	0,006
17 Урожай	661	578	0,010	0	10	0	0,017
18 Лан	82	74	0,014	0	0	0	0
19 Прометей	431	371	0,032	0	7	0	0,015
20 Промінь	429	348	0,374	0	0	0	0
21 Поділля	1297	892	0,195	0	188	0	0,211
22 Бичківське	78	57	0,211	0	8	0	0,146
23 Пробіжна	240	280	0,118	0	0	0	0,35
24 Воля	620	510	0,063	0	80	0	0,157
25 Мрія	620	510	0,063	0	80	0	0,157
26 Нічлава	509	362	0,072	0,011	77	0	0,213
27 Злагода	853	602	0,095	0,007	4	0	0,007
28 Мрія-2000	63	49	0,041	0	12	0	0,245
29 Паросток	88	50	0,22	0	26	0	0,52
30 Оберіг	458	382	0,055	0	5	0	0,013
31 Перлина	725	517	0,029	0	139	0	0,265
32 Дзвін	2635	2111	0,119	0	276	0	0,131
33 Скомороше	53	44	0	0	9	0	0,205
34 Біла	724	730	0,063	0,007	48	0	0,066

Продовження табл. М.7

35 Нива	645	560	0,038	0	12	0	0,021
36 Деметра	3	2	0	0	1	0	0,5
37 Зевс	0	0	0	0	0	0	0
38 Доля	0	0	0	0	0	0	0
39 Свояки	1	1	0	0	0	0	0
40 Вигін	34	28	0,143	0	2	0	0,071
41 Калина	3	3	0	0	0	4	1,333
42 Обрій	538	448	0,020	0,013	39	0	0,087
43 Надія	36	21	0,048	0	12	0	0,571
44 Ювілейне	2464	2116	0,064	0	146	0	0,069
45 Відродження	137	146	0,233	0	0	0	1,247
46 МТС	4989	3154	0,040	0,002	1165	0	0,369
47 Орхідея	66	55	0,073	0,018	4	0	0,073
48 Рій	14	21	0,286	0	0	13	0,619
49 Кінзавод	3401	4369	0,042	0	0	1515	0,347
50 Риба	10	52	0,154	0	0	45	0,865
51 Єдність	33	43	0,023	0	0	45	1,047
52 Весна	0	0	0	0	0	0	0

Таблиця М.8

Показники фінансової стабільності

Назва господарства	Коефіцієнт		
	Американський	Англійський	У.Бівера
1 Росохацьке	0,031	0,554	0,011
2 Ягільниця	0,044	0,609	0,433
3 Леся	0,048	0,249	0,333
4 Фортуна	0,036	0,736	0,298
5 Золота Нива	0,034	0,486	0,182
6 Весна-2000	0,031	0,379	0,021
7 Пролісок	0,051	0,582	0,138
8 Березина	0,049	2,815	0,642
9 Надрічне	0,019	0,248	0
10 Січ	0,039	0,966	0,004
11 Палашівка	0,013	0	0
12 Криволука	0,038	0,374	0,377
13 Полівці	0,045	0,516	0,165
14 Джурин	0,037	2,011	0,148
15 Білобожниця	0,034	0,515	0,077
16 Роксолана	0,058	0,234	0,028
17 Урожай	0,027	0,352	0,018
18 Лан	0,021	0,323	0
19 Прометей	0,019	0,322	0,014
20 Промінь	0,032	0,486	0
21 Поділля	0,039	1,331	0,247
22 Бичківське	0,058	1,051	0,286
23 Пробіжна	0,057	0,238	0,628
24 Воля	0,044	0,791	0,35
25 Мрія	0,043	0,791	0,351
26 Нічлава	0,05	0,851	0,418
27 Злагода	0,044	0,826	0,008
28 Мрія-2000	0,18	0	12
29 Паросток	0,092	3,033	2,6
30 Оберіг	0,03	0,449	0,011
31 Перлина	0,046	1,049	0,488
32 Дзвін	0,045	0,633	0,27
31 Скомороше	0,046	0	0,428
34 Біла	0,019	0,167	0,08
35 Нива	0,031	0,392	0,032
36 Деметра	0,056	0,75	1
37 Зевс	0,01	0	0
38 Доля	0,012	0	0
39 Свояки	0,017	0,219	0
40 Вигін	0,02	0,888	0,047
41 Калина	0,02	0,26	0,333
42 Обрій	0,036	0,724	0,142

Продовження табл. М.8

43 Надія	0,072	2,125	1,09
44 Ювілейне	0,032	1,494	0,096
45 Відродження	0,07	0,591	0,716
46 МТС	0,024	0,429	0,224
47 Орхідея	0,029	1,281	0,08
48 Рій	0,015	0,217	0,144
49 Кінзавод	0,012	0,109	0,144
50 Риба	0,006		
51 Єдність			
52 Весна			

Вихідні дані і алгоритму розрахунку основних показників фінансово-
економічного стану сільськогосподарських підприємств
Чортківського району тернопільської області

Таблиця М.9