

Гуторов А.О.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КВАЗІ-ІНТЕГРАЦІЙНИХ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовані основні чинники та механізми формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки. Визначені принципи формування ефективності контрактних відносин. Досліджено вплив окремих макро- та мікроекономічних факторів на ефективність контрактації в аграрному секторі економіки, а також оцінено вплив самої контрактації на ефективність діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Узагальнені методи ціноутворення на продукцію при виробничій контрактації, запропоновано цінові механізми формування ефективності контрактних відносин. На основі аналізу схем розподілу доходів і витрат здійснений порівняльний аналіз формування ефективності при не-інтеграції, давальницькій схемі і виробничій контрактації. Доведено, що виробнича контрактація є найбільш ефективною і ринковою формою квазі-інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: ефект, ефективність, інтеграційні відносини, квазі-інтеграція, контрактація, аграрний сектор економіки.

Постановка проблеми. Основним стимулом для реалізації будь-яких економічних відносин є економічний інтерес. Розвиток квазі-інтеграційних відносин без урахування критерію ефективності призводить до істотних втрат не лише для учасників контрактації, а й для аграрного сектора економіки і сільських територій в цілому, а відтак і до дезінтеграції. У свою чергу наслідком максимізації економічних ефектів навіть в умовах досконалої конкуренції є опортуністична поведінка учасників контрактних відносин, основними регуляторами якої мають бути ціновий і витратний механізми, а також прагнення спільного одержання синергійного ефекту від інтеграції. Зважаючи на пріоритетність розвитку аграрного сектора економіки України на засадах формування інтеграційної багатокладності і селозбереження, проблема формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин є актуальною і доточною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів формування ефективності інтеграційних відносин, розвитку виробничої контрактації в аграрному секторі економіки присвячені праці В. Андрійчука, А. Данкевича, Л. Євчук, М. Коденської, О. Крисального, М. Кропивка, М. Лендела, Ю. Лупенка, М. Маліка, О. Мороз, Ю. Нестерчук, Б. Пасхавера, П. Саблука, В. Семцова, Н. Скопенко та багатьох інших. Однак вченими досліджуються переважно синергійні ефекти від інтеграції, її вплив на розвиток сільськогосподарських товаровиробників, натомість питання формування ефективності контрактних відносин залишаються здебільшого поза увагою.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз і систематизація науково-прикладних засад формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки.

Опис основного матеріалу дослідження. Матеріальною основою вигід від реалізації економічних інтересів є ефект. Термін «ефект» (лат. *effectus* – дія, вплив, результат) вказує на загальний досягнутий результат у різних формах свого вияву – матеріальній, грошовій, соціальній тощо, але не несе інформації про те, за рахунок яких умов і витрат він був досягнутий. В умовах ринкової економіки, де діє закон внутрішніх (наявних) витрат, економічні ресурси для досягнення ефекту обмежені, відтак постає проблема отримання максимального результату за мінімальних витрат. Таке співвідношення являє собою сутність категорії «ефективність» (лат. *efficientia* – спонукальні причини дії, дієвість, вплив, сила), яка, за визначенням В. Андрійчука, означає результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом (ефектом) і витратами (ресурсами) на його одержання [1, с. 9].

Зважаючи на це, існує принципово два шляхи формування ефективності економічних відносин – максимізація результатів і мінімізація відповідних витрат усієї діяльності. При цьому, як справедливо наголошує М. Кісіль, процес формування ефективності необхідно обов'язково розглядати в комплексі його складових, оскільки невідповідність умовам ефективності може призвести до повної або часткової втрати суб'єктами агробізнесу активної частини капіталу, а відтак і інтересу до праці на селі [2, с. 4]. Тому бізнес і неефективність несумісні між собою, оскільки мають

антагоністичну природу та іманентне підгрунтя.

При формуванні ефективності квазі-інтеграційних контрактних економічних відносин повинні бути дотримані такі основні принципи, як: партнерської відповідальності, об'єктивної взаємодії, взаємного стимулювання, інформаційного моніторингу, статистичного відображення, податкової адекватності і усталеності податкового навантаження [3, с. 62]. Так, принцип партнерської відповідальності є основним у системі контрактної взаємодії, оскільки передбачає узгодженість інтересів і зобов'язань сторін з метою запобігання виникнення конфліктів. Наслідковим з цього є принцип об'єктивної взаємодії, що передбачає таку форму контрактів, за якою усі зацікавлені особи можуть достовірно і неупереджено оцінити вигоди всіх сторін для недопущення опортуністичної поведінки. За принципом взаємного стимулювання в основу контрактів має бути покладена збалансована система стимулів (відповідальності й зацікавленості) для кожної зі сторін економічних відносин за дії чи бездіяльність у досягненні запланованих результатів договору. Уся інформація про сторони контрактації та умови і результати виконання контрактів повинна бути належним чином задокументована та представлена в інформаційному просторі зацікавленим особам (принцип інформаційного моніторингу) та державним органам статистики (принцип статистичного відображення). Принцип податкової адекватності передбачає, що оподаткування сільськогосподарських товаровиробників має

здійснюватися з урахуванням реальних економічних масштабів їхньої діяльності, а не лише залежно від юридичного статусу і організаційно-правової форми. З іншого боку, податкове навантаження на агробізнес має бути сталим у часі і прозорим за механізмом нарахування, сплати і розподілу податків (принцип усталеності податкового навантаження), що дозволяє створити сприятливий фіскальний клімат в аграрному секторі економіки і провадити державні стратегії розвитку сільських територій, ефективно розподіляти і планувати рух бюджетних коштів в умовах децентралізації влади в Україні.

Ученими Х. Вангом, Я. Вангом, М. Делгадо в 2014 р. проведено фундаментальне дослідження, у ході якого було відібрано, параметрично систематизовано і статистично опрацьовано 125 найбільш вагомих наукових праць з питань як впливу макро- та мікроекономічних факторів на контрактацію, так і впливу контрактації на ефективність діяльності сільгосптоваровиробників [4]. На основі опрацювання цієї праці, нами були згруповані названі фактори та розрахований ступінь їхнього впливу як процентне співвідношення подій відповідної групи до загальної кількості.

Як свідчать наведені у табл. 1 дані, на розвиток контрактації в аграрному секторі економіки позитивно впливає державна підтримка, схильність інвесторів до мінімізації і диверсифікації ризиків, розміри контракторів та професіоналізм працівників сільгосптоваровиробників.

Таблиця 1

Вплив окремих факторів на контрактацію в аграрному секторі економіки*

Фактор	Позитивний вплив, %		Негативний вплив, %		Відсутній або змішаний вплив, %	
	усі контракти	з них виробничі	усі контракти	з них виробничі	усі контракти	з них виробничі
<i>Макроекономічні фактори впливу на підприємницьке середовище</i>						
Державна підтримка	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ринковий ризик (ризик непередбачуваних змін цін реалізації)	0,0	0,0	33,3	0,0	66,7	100,0
Несхильність інвесторів до ризику	20,0	100,0	20,0	0,0	60,0	80,0
<i>Виробничі параметри сільськогосподарських товаровиробників</i>						
Спеціалізація виробництва	29,4	0,0	29,4	80,0	41,2	76,5
Наявність активів	9,1	0,0	0,0	0,0	90,9	100,0
Розмір підприємства	60,0	25,0	15,0	66,7	25,0	75,0
Доступ до кредитних ресурсів	0,0	0,0	33,3	100,0	66,7	66,7
Віддаленість від ринку збуту	50,0	0,0	50,0	100,0	0,0	50,0
<i>Соціальні параметри сільськогосподарських товаровиробників</i>						
Вік фермера	9,1	0,0	36,4	37,5	54,5	86,4
Керівник – жінка	0,0	0,0	30,0	66,7	70,0	80,0
Наявність фахової освіти	30,4	14,3	13,0	100,0	56,6	82,7
Досвід роботи у сільському господарстві	42,9	100,0	42,9	66,7	14,2	28,5

Примітка. Вплив окремих факторів на контрактацію узагальнений на основі регресійних моделей з високим рівнем статистичної значимості.

*Складено автором на основі досліджень Х. Ванга, Я. Ванга, М. Делгадо [4]

Негативний вплив на макрорівні формує ринковий ризик, на мікрорівні – спеціалізація і розміри контракторів, віддаленість від ринків збуту, незадовільна кредитна історія, відсутність досвіду роботи в галузі та фахової освіти тощо. Також спостерігається дискримінація за гендерною ознакою при укладенні договорів виробничої контрактації, коли абсолютна перевага надається чоловікам-головам сільськогосподарських

підприємств чи сільських домогосподарств. Слід також наголосити, що більшість факторів тісно корелює між собою, має переважно змішаний або невизначений вплив.

У свою чергу, в 75,0 % випадків контрактація позитивно впливає на розмір прибутку сільгосптоваровиробників, а у 92,3 % – сприяє зростанню рівня рентабельності виробництва й реалізації продукції (табл. 2).

Таблиця 2

Вплив контрактації на ефективність діяльності сільгосптоваровиробників*

Фактор	Позитивний вплив, %		Негативний вплив, %		Відсутній або змішаний вплив, %	
	усі контракти	з них виробничі	усі контракти	з них виробничі	усі контракти	з них виробничі
Прибуток	75,0	62,5	6,3	100,0	18,7	25,0
Рентабельність	92,3	62,5	0,0	0,0	7,7	0,0

Примітка. Вплив контрактації на ефективність діяльності сільгосптоваровиробників узагальнений на основі регресійних моделей з високим рівнем статистичної значимості.

* Складено автором на основі досліджень Х. Ванга, Я. Ванга, М. Делгадо [4]

Із загальної кількості контрактів 62,5 % є виробничими, які мають лише позитивний вплив на формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин.

За даними Світового Банку, участь у виробничій контрактації індійських фермерів дозволило підвищити прибутковість при виробництві корнішонів на 21,0 %, папаї – на 32,0 %, продукції птахівництва – на 150,0 %; у Китаї на контрактованих насадженнях зерняткових плодів рівень рентабельності був у середньому на 38,0 % вищий, ніж на індивідуальному виробництві. Дані щодо зростання ефективності виробництва у 1,5-2 рази мають також по виробництву продукції птахівництва, кукурудзи і рису в Індонезії, земляних горіхів – в Сенегалі, какао бобів і зерна кави – в Уганді, чаю – у В'єтнамі тощо. Додатковий ефект від квазі-інтеграційної взаємодії сільгосптоваровиробники отримують при залученні третіх осіб у формі неприбуткових громадських організацій, покликаних контролювати недопущення опортунізму і захищати інтереси сторін контрактації.

У процесі формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин визначальним є механізм ціноутворення, за яким не лише встановлюється вартість договору виробничої контрактації, а й відбувається узгодження економічних інтересів контракторів і контрактантів, розподіляються вигоди і ризики. На основі узагальнень теорії та світової практики виробничої контрактації в аграрному секторі економіки нами були виокремлені три основні методи ціноутворення, які включають відповідні види цін, що різняться за своїм економічним змістом (рис. 1).

Визначальною методологічною передумовою ціноутворення у процесі контрактації є усвідомлення сторонами контрактації того, що договірна ціна повинна забезпечувати достатню норму прибутковості для контракторів, за якої вони б не розглядали варіант опортуністичної поведінки у формі дострокового розірвання контракту і реалізації виробленої продукції третім особам. Крім того, ціновий механізм має враховувати пропорційний розподіл ризиків між учасниками контрактації, чітко визначати вартість наданих контрактору матеріальних ресурсів за укладеним договором.

Фіксована ціна передбачає її узгодження сторонами виробничої контрактації на момент укладення угоди. Її перевагою є захист контракторів від опортунізму контрактантів, які можуть намагатися знизити закупівельну ціну, мотивуючи своє рішення невідповідністю продукції параметрам якості чи специфічністю товару, який неможливо швидко реалізувати на вільному ринку без додаткових втрат. З іншого боку, в умовах значних інфляційних коливань і волатильності аграрних ринків, фіксована ціна на момент укладення договору може виявитися набагато нижчою, ніж ринкова на дату проведення розрахунків, що знижує зацікавленість, перш за все контракторів. У такому разі застосовується метод фіксації ринкової ціни, яка буде діяти на момент здійснення операції купівлі-продажу, що забезпечує гарантію контрактанту від імовірного розірвання угоди контрактором, а також не потребує обґрунтування і узгодження в процесі переговорів. Однак, такий підхід до ціноутворення призводить до значної невизначеності, що ускладнює процес планування діяльно-

сті обох сторін контрактації, не дає змоги провести точні розрахунки ефективності проекту тощо. Одним із різновидів фіксованих цін в Україні є державні інтервенційні ціни, які вста-

новлюються Мінагрополітики України щорічно відповідно до вимог Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» № 1877-IV від 24.06.2004 р.

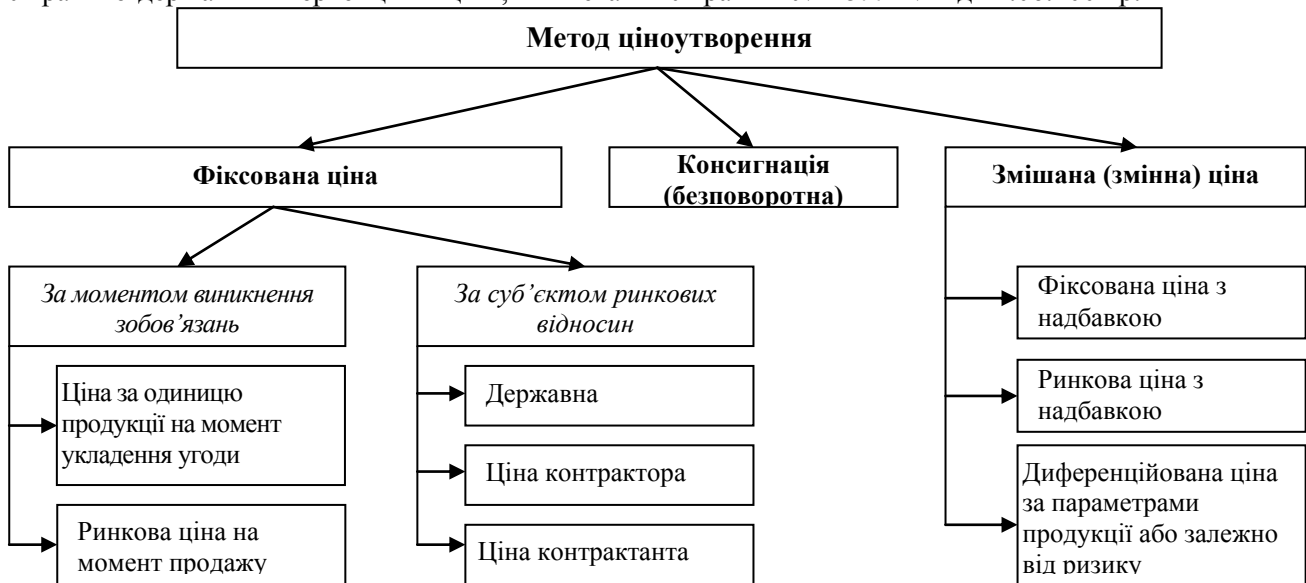


Рис. 1. Методи ціноутворення в системі квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки*

* Розроблено автором

За дослідженнями Міжнародного інституту з уніфікації приватного права (UNIDROIT), відокремленим підходом при формуванні фіксованої ціни за договорами контрактації в аграрному секторі економіки є безповоротна консигнація [5, с. 7-8]. За цим методом контрактор (консигнант) передає контрактантові (консигнатор) сільгосппродукцію для подальшої реалізації упродовж визначеного строку, після якого консигнатор зобов'язується викупити нереалізовану частину продукції. Консигнаційна ціна при цьому являє собою фіксовану частину контрактора і відсоток комісійної винагороди контрактанта. Недоліком методу є значна розбіжність у часі факту постачання продукції на склад контрактанта і проведення остаточних розрахунків, що створює передумови для цінових махінацій з боку останнього і підвищує ризик невизначеності для товаровиробника. Також цей механізм ціноутворення не може бути застосований для швидкопсувної сільськогосподарської продукції, вимагає коригувань з огляду на норми природнього убутку і псування при зберіганні на складі тощо. В Україні договори консигнації у сільському господарстві застосовуються доволі рідко, бо не визначені у нормативно-правовому полі, можуть укладатися лише на основі застосування до них норм Цивільного кодексу України як до різновиду договорів комісії.

Для нівелювання негативних рис фіксованих цін використовують змішані (змінні) ціни. За своєю структурою змінна ціна складається з

фіксованої частини, визначеної за методом фіксованого ціноутворення, і диференційованих надбавок. Слід зазначити, що такий метод був широко розповсюдженим у СРСР під час здійснення виробничої контрактації. Система економічного стимулювання виробничої контрактації сільськогосподарської продукції за допомогою цінового механізму включала систему надбавок і знижок до базисних закупівельних цін, які, в свою чергу, встановлювалися державою у відповідних преїскурантах на всі види продукції [6, с. 28-45].

За даними Освітнього центру контрактації в сільському господарстві ФАО ООН така система надбавок зараз широко провадиться в усьому світі. Так, на практиці встановлюється диференційована шкала залежно від цукристості цукровмісних культур, розміру корнішонів, стручків спаржі, жирності молока тощо. Також додатково стимулюється економія наданих контрактору матеріальних ресурсів, виробництво екологічно чистої та органічної сільськогосподарської продукції. Знижки як такі при цьому не застосовуються, оскільки мінімальні параметри кількості й якості сільськогосподарської продукції встановлюються у договорі виробничої контрактації.

На основі узагальнення вітчизняного і світового досвіду виробничої контрактації, нами були обґрунтовані відповідні методи ціноутворення, які знайшли своє відображення в розробленому проекті Положення про виробничу контрактацію сільськогосподарської продукції.

При застосуванні методу фіксованих цін контрактант може використовувати обґрунтованим коефіцієнти або індекси для перерахування цін сільськогосподарської продукції з урахуванням відмінностей у якісних характеристиках товару, комерційних та (або) фінансових умов поставки.

За методом «ціна плюс» ціна одиниці продукції є диференційованою та складається з двох частин – фіксованої ціни та цінової надбавки, яка визначається на момент проведення остаточних розрахунків за договором виробничої контрактації як понад договірні різниця цін активного ринку на сільськогосподарську продукцію, або шляхом індексування на середній рівень змін цін реалізації сільськогосподарської продукції. Цінова надбавка при цьому розраховується за формулою (1).

$$Ц_n = \prod_{i=1}^n I_i \times 100\% - 100\%, \quad (1)$$

де $Ц_n$ – цінова надбавка, %; I_i – помісячний індекс цін реалізації продукції сільського господарства, виражених у долях одиниці, $i = 1, \dots, n$; n – кількість місяців дії договору виробничої контрактації.

У разі від'ємного або нульового розрахункового значення $Ц_n$ цінова надбавка не нараховується. Метод «ціна плюс» є пріоритетним методом ціноутворення при укладенні договорів виробничої контрактації, в тому числі тривалістю понад один рік (виробничий період).

Метод нормативних «витрат плюс» застосовується у разі укладення договору контрактації на сільськогосподарську продукцію, для якої відсутній активний ринок або ціну одиниці продукції не можливо встановити методами фіксованої ціни чи «ціна плюс». При цьому ціна одиниці продукції визначається на основі добутку планової собівартості сільськогосподарської одиниці продукції в цінах, які діяли на момент укладення договору виробничої контрактації, та планової норми рентабельності сільськогосподарського виробництва. Норма рентабельності сільськогосподарського виробництва розраховується як номінальна ставка процента за методом Фішера за формулою (2).

$$H_p = 1 + (T_i + C_p + \frac{T_i}{100\%} \times \frac{C_p}{100\%}) / 100\%, \quad (2)$$

де H_p – норма рентабельності сільськогосподарського виробництва, долі одиниці; T_i – середній темп інфляції, визначений як різниця між максимальним сценарним значенням індексу споживчих цін (у середньому до попереднього року), одержаним відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про

схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 20__ рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 20__-20__ роки» на момент укладення договору виробничої контрактації, і 100 %; C_p – облікова ставка Національного Банку України, встановлена на момент укладення договору виробничої контрактації, %.

Використання методу нормативних «витрат плюс» при укладенні договорів виробничої контрактації на строк більше одного року (виробничого періоду) не допускається. У разі необхідності укладення договорів виробничої контрактації на строк більше одного року (виробничого періоду) до них повинні вноситися відповідні зміни в частині коригування ціни.

Іншим механізмом формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин є управління витратами суб'єктів контрактації в процесі реалізації укладених договорів.

Ми вважаємо, що крім загального обов'язку щодо надання матеріальних і фінансових ресурсів контракторам, контрактанти мають нести усі витрати по транспортуванню й розвантаженню сільськогосподарської продукції, яка становить об'єкт виробничої контрактації. При транспортуванні продукції транспортом контрактора контрактанти відшкодовують йому витрати по транспортуванню (по фактичній брутто-вазі, що включає тару і упаковку продукції), що відповідає базисним умовам поставки DDP за Інкотермс-2010. При цьому витрати по транспортуванню сільськогосподарської продукції відшкодовуються за всю відстань від місця відправлення продукції контракторами до приймального пункту контрактанта або третіх осіб, відповідно до умов договору виробничої контрактації, що відповідає базисним умовам поставки EXW за Інкотермс-2010. Витрати, пов'язані з відправленням продукції з дотриманням додаткових вимог контрактанта, які не були визначені в договорі виробничої контрактації, також повинні оплачуватися у повному обсязі за рахунок контрактанта. Додаткова оплата за тимчасове зберігання на території контрактора прийнятої контрактантом безпосередньо у самого контрактора швидкопсувної сільськогосподарської продукції провадиться відповідно до умов договору виробничої контрактації. При прийманні контрактантом сільськогосподарської продукції, яка не відповідає встановленим у договорі виробничої контрактації параметрам, а також некондиційної продукції, додаткове сортування проводиться контрактантом, а витрати по виконанню робіт мають розподілятися за

додатковою угодою між контрактором і контрактантом у формі протоколу погодження сум і розподілу додаткових витрат за приймання некондиційної продукції.

Порівняння ефективності прямого продажу та двох форм квазі-інтеграційних відносин – давальництва і виробничої контрактації, здійснено нами на прикладі бурякоцукрового виробництва, яке наразі залишається одним із найбільш інтегрованих в Україні та відносно інформаційно відкритим. Інформаційною базою для розрахунків є дані Держстату України та НАЦУ «Укрцукор».

Так, у 2014 р. сільськогосподарськими підприємствами України, які ведуть бухгалтерський облік у повному обсязі, було вироблено 14248,0 тис. т цукрових буряків (фабричних), із яких 36,2 % було реалізовано. Виробнича собівартість при цьому становила 379,26 грн/т, із яких прямі матеріальні витрати – 74,2 %, прямі витрати на оплату праці – 4,2 %, інші прямі та загальновиробничі витрати – 21,6 %. За повної собівартості реалізованої продукції на рівні 421,53 грн/т і середній ціні реалізації 497,02 грн/т рівень рентабельності виробництва й реалізації цукрових буряків (фабричних) в середньому становив 17,9 %.

За станом на 01.01.2015 р. цукровими заводами України було прийнято 14802,2 тис. т цукрових буряків (фабричних), із яких перероблено – 97,8 %, вироблено цукру –

2041,9 тис. т. Дигестія зданих на цукрові заводи буряків, за даними НАЦУ «Укрцукор», становила 16,24 %, вихід цукру – 13,35 %, втрати цукру – 0,86 %, вміст цукру в мелясі – 1,74 %. Беручи до уваги чистий вихід цукру із цукробурякової сировини на рівні 12,49 %, для виробництва однієї тони цукру необхідно 8,01 т цукрових буряків (фабричних). Собівартість виробництва цукру в 2014 р. становила 8496,09 грн/т, із яких вартість цукросировини – 46,9 %, палива та енергії – 25,0 %, транспортні витрати – 12,0 %, адміністративні та інші витрати – 16,1 %. Слід зазначити, що згідно з наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України «Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2014/2015 маркетинговому періоді» № 242 від 27.06.2014 р., мінімальні й максимальні інтервенційні ціни на цукор-пісок (буряковий) становили 7735,00 і 8800,00 грн/т відповідно [7]. Однак середня ціна реалізації цукру-піску (який не входив до квоти обсягів державних інтервенцій) сільськогосподарськими підприємствами на вільному ринку в 2014 р. становила 6721,10 грн/т.

Виходячи із наведених даних видно, що за умов не-інтеграційної взаємодії, лише максимальна інтервенційна ціна на цукор забезпечує мінімальний рівень рентабельності для цукрових заводів, а сільгосптоваровиробники є у п'ятеро ефективніші за переробників (табл. 3).

Таблиця 3

**Формування ефективності за різних варіантів квазі-інтеграційної взаємодії
(на прикладі цукробурякового підкомплексу, 2014 р.)***

Показник	Сільськогосподарське підприємство	Цукровий завод
1	2	3
<i>Купівля-продаж на ринку-spot</i>		
Собівартість сировини з розрахунку на 1 т цукру, грн/т	421,53×8,01 = 3376,46	8496,09
Ціна реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т		
а) ринкова	497,02×8,01 = 3981,13	
б) максимальна		8800,00
Прибуток, збиток (-) від реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т	75,49×8,01 = 604,67	303,91
Рівень рентабельності, збитковості (-) виробництва й реалізації продукції, %	17,9	3,6
<i>Давальницька схема (у пропорції 53,0 : 47,0)</i>		
Собівартість сировини з розрахунку на 1 т цукру, грн/т	3918,50	4033,64
Ціна реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т		
а) мінімальна	6721,10	7735,00
б) максимальна	7735,00	8800,00
Прибуток, збиток (-) від реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т		
а) за мінімальної ціни	-356,32	-398,19
б) за максимальної ціни	181,05	102,36

1	2	3
Рівень рентабельності, збитковості (-) виробництва й реалізації продукції, % а) за мінімальної ціни б) за максимальної ціни	-9,1 4,6	-9,9 2,5
Виробнича контракція (цукровий завод – контрактант)		
Норма рентабельності, % а) мінімальна б) економічно доцільна	12,0 18,0	× ×
Собівартість сировини з розрахунку на 1 т цукру, грн/т а) за мінімальної ціни б) за максимальної ціни	379,26×8,01 = 3037,87 × ×	7916,73 8099,01
Ціна реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т а) мінімальна б) максимальна	3402,41 3584,69	7735,00 8800,00
Прибуток, збиток (-) від реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т а) мінімальний б) максимальний	364,54 546,82	За мінімальної ціни: -181,73 або -364,01 За максимальної ціни: 883,27 або 700,99
Рівень рентабельності, збитковості (-) виробництва й реалізації продукції, % а) мінімальний б) максимальний	12,0 18,0	За мінімальної ціни: -2,3 або -4,5 За максимальної ціни: 11,2 або 8,7

* Розрахунки автора

За давальницької схеми, яка провадилася цукровими заводами України в 2014 р., 53,0 % виробленого цукру-піску залишається у власності сільськогосподарських підприємств, а 47,0 % – зараховується як оплата послуг цукрових заводів. При цьому в такій же пропорції розподіляються і транспортні витрати між учасниками цих квазі-інтеграційних відносин. Наші розрахунки свідчать, що давальницька схема загалом вирівнює диспропорції обміну між цукровими заводами і сільгосптоваровиробниками, але, з огляду на ціновий фактор, є майже неефективною для обох сторін. Так, за мінімальної ціни на цукор-пісок і виробники цукрових буряків, і переробники зазнають збитків. При максимально можливій ціні реалізації цукру рівень рентабельності бурякосійних господарств становить 4,6 %, цукровиробників – 2,5 %.

Проте, незважаючи на низьку ефективність, обидві сторони зацікавлені в інтеграційній взаємодії для гарантування завантаження своїх виробничих потужностей. Як зазначає Н. Рижикова, давальницька схема дозволяє чітко узгодити строки й обсяги поставок сировини, стимулює господарства до підвищення рівня цукристості цукрових буряків. Але відсутність обігових коштів у цукрових заводів не дає їм

змоги вчасно провести розрахунки з бурякосійними господарствами, а недосконала система розподілу кінцевих результатів не стимулює до ефективної співпраці, що ще більше поглиблює кризовий стан обох сторін [8, с. 263].

При виробничій контракції виробник цукрових буряків (фабричних) не має витрат на збут та частини інших накладних витрат, собівартість реалізованої продукції дорівнює виробничій. Контрактант при цьому бере на себе розподіл витрат, описаний нами вище, а також гарантує оплату послуг за встановленою у договорі нормою прибутку. Його власний економічний інтерес при цьому полягає в економії витрат на закупівлю сировини (частина вартості цукрових буряків (фабричних), витрат на транспортування та відповідні трансакційні витрати). За даними асоціації «Харківцукор» мінімальний рівень рентабельності, за якого виробництво цукрових буряків є доцільним, становить 12,0 %. Економічно доцільний розмір норми прибутку був обчислений нами за формулою (2) для умов 2014 р. і становив 18,0 %. Формування ефективності цукрових заводів – контрактантів відбувається лише за максимальної інтервенційної ціни на цукор-пісок і, залежно від норми прибутку, становить 11,2 і 8,7 % відповідно. При цьому, динаміка

закупівельних цін на цукор імплементує ринковий регулятор виробничої контрактації, який стимулює контрактантів до оптимізації як власного виробництва, так і виробництва контракторів задля мінімізації вартості цукрових буряків і максимізації власного прибутку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, виробнича контрактація є ефективною формою квазі-інтеграційних відносин, але лише за певних умов, які витікають із збалансування інтересів контракторів і контрактантів. Формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки можливе лише за умов одночасного застосування

витратного і цінового механізму, в основу яких має бути покладений принцип максимальної зацікавленості усіх сторін контрактації, а також чіткого дотримання принципів партнерської відповідальності, об'єктивної взаємодії, взаємного стимулювання, інформаційного моніторингу, статистичного відображення, податкової адекватності і усталеності податкового навантаження. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка відповідних механізмів стимулювання розвитку квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки України, а також дослідження їхнього впливу на розвиток сільських територій.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Кісіль М. І. Теоретико-методологічні засади оцінок ефективності агробізнесу / М. І. Кісіль. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 36 с.
3. Мороз О. О. Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи: монографія / О. О. Мороз, В. М. Семцов. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
4. Wang H. H. The Transition to Modern Agriculture: Contract Farming in Developing Economies / H. H. Wang, Ya. Wang, M. S. Delgado // *American Journal of Agricultural Economics*. – 2014. – Vol. 96. – Issue 5. – Pp. 1257-1271.
5. Viinikainen T. Price mechanisms in agricultural production contracts [Study 80 A, Doc. 1, Add 19] / T. Viinikainen. – Rome : Unidroit, 2014. – 13 p.
6. Гайдуцкий П. И. Контрактация сельскохозяйственной продукции / П. И. Гайдуцкий. – К. : Урожай, 1989. – 176 с.
7. Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2014/2015 маркетинговому періоді: наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 24.06.2014 р. № 242 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0794-14>.
8. Рижикова Н. І. Види взаємовідносин суб'єктів бурякоцукрового підкомплексу в умовах розвитку інтеграційних процесів / Н. І. Рижикова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії; серія: економічні науки. – 2012. – Вип. 5. – Т. 2. – С. 260-265.

REFERENCES

1. Andriichuk, V. H. (2005), *Efektivnist diialnosti ahrarnykh pidpriemstv: teoriia, metodyka, analiz* [Operating efficiency of agricultural enterprises: theory, methods and analysis], KNEU, Kyiv, Ukraine [in Ukrainian].
2. Kisil, M. I. (2015), *Teoretyko-metodolohichni zasady otsinok efektyvnosti ahrobiznesu* [Theoretical and methodological bases for agribusiness efficiency estimation], NNC "Instytut ahrarnoi ekonomiky", Kyiv, Ukraine [in Ukrainian].
3. Moroz, O. O., Semtsov, V. M. (2011), *Kontrakty v ahrarnii ekonomitsi: realnist i perspektyvy* [Contracts in the agrarian economics: reality and prospects], VNTU, Vinnytsia, Ukraine [in Ukrainian].
4. Wang, H. H., Wang, Ya., Delgado, M. S. (2014), "The Transition to Modern Agriculture: Contract Farming in Developing Economies", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 96, issue 5, pp. 1257-1271.
5. Viinikainen, T. (2014), *Price mechanisms in agricultural production contracts*, Study 80 A, Doc. 1, Add 19, Unidroit, Rome.
6. Gaidutckii, P. I. (1989), *Kontraktatsiia selskokhoziaistvennoi produkcii* [Contracting of the agricultural products], Urozhai, Kyiv, Ukraine [in Russian].
7. The Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine (2014), *The Order of Ministry "Topics of Agrarian fund activities on the formal agrarian market at the 2014/2015 marketing year"*, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0794-14> (Accessed 01 August 2016) [in Ukrainian].
8. Ryzhykova, N. I. (2012), "Vydy vzaiemovidnosyn subiektiv buriakotsukrovoho pidkompleksu v umovakh rozvytku intehratsijnykh protsesiv" [Forms of relationship between entities of the beet-sugar subcomplex in the conditions of integration processes' development], *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii, ekonomichni nauky* [Scholarly works of the Poltava state agrarian academy on economic sciences], vol. 5, issue 2, pp. 260-265 [in Ukrainian].