

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ**  
**БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

УДК 338. 439.439.62 (422)

Кваліфікаційна наукова праця  
на правах рукопису



**ВАРЧЕНКО ОЛЬГА ОЛЕКСАНДРІВНА**

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ**  
**АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ЛАНЦЮГІВ В УКРАЇНІ**

Спеціальність: 051 – «Економіка»

Подається на здобуття наукового ступеня  
доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень.  
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів  
мають посилання на відповідне джерело О.О. Варченко

Науковий керівник:  
**СВИНОУС ІВАН ВІКТОРОВИЧ**  
доктор економічних наук, професор

## АНОТАЦІЯ

Варченко О.О. Організаційно-економічні засади функціонування агропродовольчих ланцюгів в Україні. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 – Економіка (05 – **Соціальні та поведінкові науки**). – Білоцерківський національний аграрний університет, Біла Церква, 2021.

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення й запропоновано нове вирішення важливого наукового завдання щодо формування та функціонування агропродовольчих ланцюгів на принципах сталості та інноваційності.

У дослідженні агропродовольчий ланцюг поставок розглядається як сукупність учасників (партнерів), які ведуть цілеорієнтовану діяльність на основі додержання вимог концепції сталого розвитку, інноваційного забезпечення усіх етапів ланцюга, зорієнтованого до ресурсоощадного виробництва з метою формування конкурентних переваг продукції, досягнення економічних інтересів кожного учасника та більш ефективного задоволення потреб кінцевих потреб споживачів.

Виділено особливості функціонування агропродовольчих ланцюгів, зокрема: інтегральний підхід до створення споживчої вартості; цілеорієнтоване формування довгострокових партнерських відносин; прозорість, справедливий розподіл ризиків та вигід, взаємна співпраця; результат – ефективне задоволення потреб кінцевих споживачів; досягненню реалізації економічних інтересів кожного учасника ланцюга; мінімізація загальних витрат усього ланцюга та створення доданої вартості кожним учасником.

Уточнено дефініцію категорії «додана вартість», яка характеризує відносини між господарюючими суб'єктами, що виникають у процесі виробництва і реалізації продукції. Доведено, що натуральне виробництво в сільських домогосподарствах не містить в собі внутрішніх інструментів відділення доданого продукту від необхідного (спожитого) та відшкодування спожитого основного капіталу, не дає можливості забезпечити розширене відтворення на ринкових умовах, його модернізацію, запровадження інноваційних технологій, що необхідно враховувати при розробці інструментарію державної підтримки та державних цільових програм.

Виділено пріоритетні напрями розвитку агропродовольчих ланцюгів, а саме: для найпростіших ланцюгів – розширення чисельності їхніх учасників шляхом приєднання до ланцюга поставок акторів із закінченим циклом виробництва; розширення контингенту продуцентів первинної продукції, що включилися у процеси впровадження постійно діючих процедур на принципах НАССР; створення умов до включення у ланцюги поставок ОСГ на основі розвитку сільськогосподарських кооперативів та розробки заходів з трансформації ОСГ в малі підприємницькі структури.

Запропоновано наступні напрями удосконалення системи звітності про витрати і результати виробництва: зміна порядку групування інформації для її отримання по відповідних категоріях системи національних рахунків, зокрема, визначення випуску продукції методом «витрати-випуск» та витрат на виробництво продукції за економічними елементами; застосування фінансової концепції звітності, що містить інформацію про залишки, виробництво, реалізацію продукції, витрати на її виробництво за економічними елементами та фінансові результати підприємства; виділення показника доданої вартості в обліково-фінансовій звітності економічних суб'єктів окремим рядком.

Проаналізовано еквівалентність міжгалузевих відносин в агропродовольчому ланцюзі на основі розрахунку величини проміжного споживання, валової доданої вартості (ВДВ) та випуску продукції, яка відображається в системі національних рахунків, а також розраховано величину втрат на рівні кожного учасника шляхом порівняння номінальної та реальної величини ВДВ. Визначено чинники, які зумовлюють прояв несприятливих умов для сільського господарства формування ВДВ унаслідок нееквівалентності обміну з харчовою промисловістю та торгівлею, що зумовлює значні втрати галузі у створенні доданої вартості та прояв деструктивних явищ. Зроблено висновок, що така ситуація зумовлює збитки у харчовій промисловості, а сфера торгівлі отримує прибуток від порушення еквівалентності міжгалузевого обміну.

Систематизовано особливості формування доданої вартості в ланцюгах поставок окремих видів продукції рослинництва та тваринництва, визначено чинники, які впливають на динаміку даного показника (індекс інфляції, витрати на амортизацію необоротних активів, орендну плату, прибуток на одиницю продукції,

прибуток на одиницю площі). Доведено, що в умовах посилення ролі вертикально інтегрованих виробничих структур у сфері виробництва, переробки та збуту сільськогосподарської продукції спостерігається процес економічно необ'єктивного формування показника доданої вартості внаслідок впливу існуючої системи оподаткування та посилення тінізації діяльності суб'єктів господарювання.

Визначено, що збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції призводить до втрати значної суми доданої вартості, тому бюджет країни недоотримує значних надходжень податкових платежів. З метою підвищення конкурентоспроможності ланцюгів поставок на зовнішніх ринках, продукції із високою доданою вартістю, необхідно стимулювати розвиток галузей харчової промисловості, підвищувати інноваційність сільського господарства, модернізувати державну підтримку в напрямі стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції з високим рівнем доданої вартості та продукції, щодо якої відчувається нестача на внутрішньому ринку, зокрема, продукція свинарства, молочного та м'ясного скотарства, а також розробити стратегічні програми розвитку пріоритетних галузей агропродовольчого сектору економіки.

Обґрунтовано складові системи моніторингу агропродовольчого ринку на державному рівні, висвітлено індикатори та джерела їх одержання, періодичність надання інформації. Запропоновано напрями встановлення взаємозв'язку між інформаційним наповненням на мікро- і макрорівнях, який передбачає формування системи фінансової звітності про результати виробничо-фінансової діяльності суб'єкта господарювання в сфері агробізнесу та розрахунок показника доданої вартості. Доведено, що існує необхідність у формуванні інформаційного масиву даних щодо рівня цін на всіх етапах товароруку агропродовольства на основі уніфікації форм статистичної звітності суб'єктів господарювання в сфері агробізнесу, накопичення масиву інформації про обсяги реалізації сільськогосподарської продукції по каналах збуту, обсяги її переробки на власних потужностях, а також у відновленні статистичного спостереження за діяльністю оптових та роздрібних продовольчих ринків, товарних бірж за методикою, яка існувала до 2015 року.

Запропоновано передбачити доплату за приріст поголів'я корів молочної та м'ясної продуктивності для господарств усіх форм господарювання і селянських

домогосподарств. Розрахована величина держпідтримки за приріст 1 голови корови для групи селянських господарств, які утримують 3 корови і більше молочної продуктивності, повинна становити на одну голову 3450 грн, а для корів м'ясної продуктивності у селянських господарствах – 22,3 тис. грн/гол, у сільськогосподарських підприємствах – 19,4 тис. грн/гол.

З метою створення сприятливих умов для трансформації товарних ОСГ у підприємницькі структури доцільно для господарств населення, що здійснюють продаж сільгосппродукції, передбачити запровадження спрощеної системи оподаткування, як по відношенню до фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють свою діяльність на основі патентів (ліцензій). Це вимагає доповнення переліку видів діяльності, для яких може використовуватися патентна система, а саме: рослинництво і тваринництво, а також послуги.

Обґрунтовано на державному рівні передбачити державні програми підтримки суб'єктів харчової промисловості, зокрема дотації на компенсацію відшкодування частини витрат, пов'язаних із будівництвом нових виробничих потужностей – до 70 % від їх кошторисної вартості, відшкодування 50 % вартості обладнання для підприємств харчової промисловості, а також спецрежим нульової ставки ПДВ товаровиробникам, які передають сировину на глибоку переробку, часткового відшкодування процентної ставки по позиках із фонду гарантування кредитів, розвиток програм страхування із державною підтримкою. Окрім цього запропоновано запровадження регіональних державних програм підтримки підприємств харчової промисловості в межах реалізації стратегії смарт-спеціалізації, які передбачатимуть виділення фінансових ресурсів на модернізацію їхньої матеріально-технічної бази на конкурсній основі; на місцевому рівні доцільно передбачити нульову ставку на сплату земельного податку для новостворених підприємств харчової промисловості упродовж 5 років, а також пільги при сплаті податку на нерухомість та транспортного податку в розмірі 50 % від його розрахункової величини.

Встановлено позитивну динаміку щодо збільшення на 26,4 % кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за період 2014–2019 рр., однак реально функціонуючих – лише на 10,0 %, що свідчить про недосконалість економічних умов для розвитку сільськогосподарських кооперативів.

Обґрунтовано раціональні варіанти формування економічних відносин між учасниками обслуговуючого молочарського кооперативу, а саме: реалізація молока кооперативом за договором комісії за умови участі кооперативу в розрахунках з покупцем; реалізація молока кооперативом за договором комісії без його участі в розрахунках з покупцем; обмін паями, що сприяє мінімізації податкових платежів і подвійного оподаткування не відбувається.

Систематизовано вимоги роздрібних мереж до постачальників сільськогосподарської продукції, визначено основні проблеми, вирішення яких можливо за умови створення регіональних логістичних інтегрованих розподільчих центрів сільськогосподарської продукції. Обґрунтовано модель такого центру на основі дотримання принципів державно-приватного партнерства, який об'єднує всі логістичні й виробничі процеси, а також збут і торгівлю сільськогосподарською продукцією на товарній біржі.

Дисертаційне дослідження є самостійно виконаною науковою працею, в якій автором розроблено теоретико-методичні та практичні підходи до вирішення проблем організаційно-економічних засад функціонування агропродовольчих ланцюгів, з'ясовано недоліки і шляхи їх подолання, а також розкрито напрями забезпечення їх сталості та підвищення конкурентоспроможності.

Теоретичні узагальнення та отримані результати є рекомендаційною базою та спрямовані на вирішення проблем функціонування агропродовольчих ланцюгів, враховуючи сучасні економічні умови, що сприятиме досягненню їх сталості та підвищенню конкурентоспроможності.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що основні наукові положення, висновки та рекомендації, сформульовані у роботі, мають практичне спрямування та можуть бути використані для підвищення ефективності функціонування учасників агропродовольчих ланцюгів. Впровадження результатів дисертаційного дослідження підтверджується відповідними довідками.

**Ключові слова:** організаційно-економічні засади, агропродовольчі ланцюги, сільське господарство, переробна промисловість, оптова торгівля, роздрібна торгівля, міжгалузеві відносини, додана вартість.

## SUMMARY

Varchenko O. Organizational and economic principles of functioning of agro-food chains in Ukraine. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript. The dissertation on competition of a scientific degree of the doctor of philosophy on the specialty 051 – Economics (05 – **Social and behavioral sciences**). – BilaTserkva National Agrarian University, BilaTserkva, 2021.

In the dissertation the theoretical generalization is carried out and the new decision of an important scientific problem concerning formation and functioning of agro-food chains on the principles of sustainability and innovation is offered.

The study considers the agri-food supply chain as a set of participants (partners) who conduct purposeful activities based on compliance with the concept of sustainable development, innovative support of all stages of the chain, focused on resource-saving production to form competitive advantages, achieve economic interests of each participant and more efficient. meeting the needs of the final needs of consumers.

The peculiarities of the functioning of agri-food chains are singled out, in particular: an integrated approach to the creation of consumer value; purposeful formation of long-term partnerships; transparency, fair distribution of risks and benefits, mutual cooperation; the result is the effective satisfaction of the needs of end consumers; achieving the realization of economic interests of each participant in the chain; minimizing the total cost of the entire chain and creating added value by each participant.

The definition of the category "added value" has been clarified, which characterizes the relations between economic entities that arise in the process of production and sale of products, the elements of which interact closely with each other. It is proved that natural production in rural households does not include internal tools to separate the added product from the required (consumed) and reimburse the consumed fixed capital, does not allow to provide expanded reproduction on market conditions, its modernization, introduction of innovative technologies to be taken into account. tools of state support and state target programs.

Priority areas for the development of agri-food chains have been identified, namely: for the simplest chains - expanding the number of their participants by joining the supply chain of actors with a completed production cycle; expansion of the contingent of producers of primary products involved in the implementation of

permanent procedures on the principles of HACCP; creating conditions for the inclusion in the supply chain of PF on the basis of the development of agricultural service cooperatives (ASC) and the development of measures for the transformation of PF into small business structures.

The following directions of improvement of the system of reporting on costs and results of production are offered: change of the order of grouping of information for its reception on the corresponding categories of system of national accounts, in particular, definition of output by a method "costs-output" and expenses for production on economic elements; application of the financial concept of reporting, which contains information on balances, production, sales, costs of its production by economic elements and financial results of the enterprise; allocation of value added in the accounting and financial reporting of economic entities on a separate line.

The equivalence of intersectoral relations in the agri-food chain is analyzed based on the calculation of intermediate consumption, gross value added and output, which is reflected in the system of national accounts, and calculates the amount of losses at the level of each participant by comparing nominal and real GVA . The factors that cause the manifestation of unfavorable conditions for agriculture in the formation of airborne forces due to inequality of exchange with the food industry and trade, which causes significant losses of the industry in creating value added and the manifestation of destructive phenomena. It is concluded that this situation causes losses in the food industry, and trade receives profits from the violation of the equivalence of intersectoral exchange.

The peculiarities of value added formation in the supply chains of certain types of crop and livestock products are systematized, the factors influencing the dynamics of this indicator (inflation index, depreciation costs of non-current assets, rent, profit per unit of product, profit per unit area) are identified. It is proved that in the conditions of strengthening the role of vertically integrated production structures in the field of production, processing and sale of agricultural products there is a process of economically biased formation of value added due to the existing taxation system and increasing shadowing of economic entities.

It is determined that the increase in exports of agricultural products leads to the loss of a significant amount of value added, so the country's budget does not receive



significant revenues from tax payments. In order to increase the competitiveness of supply chains in foreign markets, high value-added products, it is necessary to stimulate the development of food industries, increase agricultural innovation, modernize state support to stimulate the production of high value-added agricultural products and products in short supply. domestic market, in particular, pig, dairy and meat products, as well as to develop strategic programs for the development of priority sectors of the agri-food sector of the economy.

The components of the agri-food market monitoring system at the state level are substantiated, indicators and sources of their receipt, periodicity of information provision are highlighted. The directions of establishing the relationship between the information content at the micro and macro levels, which provides for the formation of a system of financial reporting on the results of production and financial activities of the business entity in the field of agribusiness and the calculation of value added. It is proved that there is a need to form an information array of data on the price level at all stages of agricultural movement on the basis of unification of statistical reporting forms and methodological approaches, changes in statistical reporting forms of agricultural producers, accumulation of information on sales of agricultural products through sales channels, volumes of processing of agricultural products at own capacities, and also in restoration of statistical supervision over activity of wholesale markets of agricultural products and the retail food markets, commodity exchanges according to a technique which existed till 2015.

It is proposed to provide a surcharge for a dairy cow of dairy and meat productivity for farms of all forms of management and peasant households. The estimated amount of state support for a natural cow for a group of farms that keep 3 cows or more dairy productivity should be 3450 UAH per head, and for beef cows in peasant farms – 22.3 thousand UAH / head, in agricultural enterprises – 19.4 thousand UAH / head.

In order to create favorable conditions for the transformation of commercial PF into business structures, it is advisable for households selling agricultural products to provide for the introduction of a simplified system of taxation, as in relation to individuals – business entities operating on the basis of patents (licenses). This requires supplementing the list of activities for which the patent system can be used, namely crop and livestock production, as well as services.

It is justified at the state level to provide state programs to support the food industry, including subsidies to reimburse part of the costs associated with the construction of new production facilities – up to 70% of their estimated cost, reimbursement of 50% of the cost of equipment for food industry, and also a special regime of zero VAT rate for producers who transfer raw materials for deep processing, partial reimbursement of interest rates on loans from the loan guarantee fund, the development of insurance programs with state support. In addition, it is proposed to introduce regional state programs to support the food industry in the implementation of the strategy of smart specialization, which will provide financial resources for the modernization of their material and technical base on a competitive basis; at the local level, it is advisable to provide a zero rate of land tax for newly established enterprises of the food industry for 5 years, as well as benefits for the payment of real estate tax and transport tax in the amount of 50% of its estimated value.

There is a positive trend of 26.4% increase in the number of agricultural service cooperatives for the period 2014-2019, but actually functioning - only 10.0%, which indicates the imperfection of economic conditions for the development of agricultural cooperatives. Rational options for the formation of economic relations between the members of the serving dairy cooperative are substantiated, namely: sale of milk by the cooperative under the commission agreement provided that the cooperative participates in settlements with the buyer; sale of milk by a cooperative under a commission agreement without its participation in settlements with the buyer; exchange of shares, which helps to minimize tax payments and double taxation does not occur.

The requirements of retail networks to suppliers of agricultural products are systematized, the main problems are solved, the solution of which is possible under the condition of creation of regional logistic integrated distribution centers of agricultural products. The model of such a center is based on the principles of public-private partnership, which combines all logistics and production processes, as well as marketing and trade in agricultural products on the commodity exchange.

The dissertation research is an independently performed scientific work in which the author develops theoretical and methodological and practical approaches to solving problems of organizational and economic foundations of agro-food chains, identifies

shortcomings and ways to overcome them, and reveals ways to ensure their sustainability and competitiveness.

Theoretical generalizations and the obtained results are a recommendation base and are aimed to solving the problems of functioning of agro-food chains, taking into account modern economic conditions, which will contribute to their sustainability and increase competitiveness.

The practical significance of the obtained results is that the main scientific provisions, conclusions and recommendations formulated in the paper have a practical direction and can be used to increase the efficiency of the participants of agricultural chains. The implementation of the results of the dissertation research is confirmed by the relevant certificates.

**Key words:** organizational and economic principles, agro-food chains, agriculture, processing industry, wholesale trade, retail trade, intersectoral relations, added value.

## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

### *Статті у наукових фахових виданнях України:*

1. Варченко О.О. Теоретичні аспекти функціонування агропродовольчих ланцюгів та особливостей їх розвитку в Україні. *Економіка та управління АПК*. 2019. №1. С. 6–20. DOI: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2019-148-1-6-20> (1,12 д.а).

2. Варченко О.О. Діалектика наукових поглядів щодо доданої вартості та її формування. *Сталий розвиток економіки*. 2019. №3 (44). С. 82–90. (0,89 д.а).

3. Биба В.А., Варченко О.О. Напрями інтеграції фермерських господарств у агропродовольчі ланцюги доданої вартості в Україні. *Сталий розвиток економіки: міжнародний науково-виробничий журнал*. 2019. № 4. С. 164–184 (автором обґрунтовано організаційно-економічні засади включення малих фермерських господарств у конкурентоспроможні ланцюги поставок агропродовольства; 0,82 д.а).

4. Варченко О.О. Проблеми функціонування і напрями розвитку агропродовольчих ланцюгів в умовах посилення турбулентності. *Економіка та*

управління АПК. 2020. № 1. С. 18–28. DOI: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2020-155-1-18-28> (1,09 д.а).

5. Варченко О.О. Методичні підходи до оцінки функціонування агропродовольчих ланцюгів. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону* :науковий журнал. 2020. Вип. 16. Т. 2. С. 94–105. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.2.16.94-105> (1,03 д.а).

6. Варченко О.О. Сучасний стан та тенденції формування міжгалузевих відносин в агропродовольчому комплексі України. *Економіка та управління АПК*. 2020. №2. С. 41–54. DOI: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2020-159-2-41-54> (1,12 д.а).

7. Варченко О.О. Формування системи моніторингу агропродовольчого ринку. *Економічний дискурс*. 2020. Вип. 4. С. 15–26. DOI: <https://doi.org/10.36742/2410-0919-2020-4-2> (0,9 д.а).

8. Варченко О.О. Особливості формування агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках. *Економіка та управління АПК*. 2021. № 1. С. 14–27. DOI: <https://doi.org/10.33245/24310-9262-2021-162-1-14-27> (1,15 д.а).

***Статті в іноземних періодичних наукових виданнях:***

9. Varchenko O.O., Kaletnik G.M., Shubravskaya O.V., Ibatullin M.I. and others. Features of Food Security of the Country in Conditions of Economic Instability. *Int. J. Manag. Bus. Res.* 2019. № 9 (4) December. P. 176–186 (*автором розраховано обсяги виробництва основних видів сільськогосподарської продукції та продовольства виходячи із науково обґрунтованих норм продовольчої безпеки; 0,95 д.а*).

10. Varchenko O.O. Economic aspects of agro-food chains on the biofuel market of Ukraine. *Norwegian Journal of development of the International Science*. 2020. №51. Vol. 4. P. 25–29. DOI: <https://doi.org/10.24412/3453-9875-2020-51-4-25-30>. ISSN 3453-9875 (1,28 д.а).

11. Varchenko O.O. Directions for ensuring the equivalence of exchange in agri-food chains in Ukraine. *Visegrad Journal on Bioeconomy and Sustainable Development*. 2021. Vol. 10. № 1. P. 29–34. DOI: <https://doi.org/10.2478/vjbsd-2021-0007> (0,84 д.а).

12. Варченко О.О. Особливості формування доданої вартості в ланцюгах поставок агропродовольства. *International Independent Scientific Journal*. 2021. № 23. С. 7–12. ISSN 3547-2340 (0,9 д.а).

***Матеріали науково-практичних конференцій:***

13. Варченко О.О. Агропродовольчі ланцюги: економічна сутність та особливості створення. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сталий розвиток сільського господарства: глобальні зміни та національні особливості досягнення», м. Біла Церква 28-29 травня 2019 року. С. 87–92. (0,15 д.а.).

14. Varchenko O., Galchynska Y., Ibbatulin M., Krysanov D., Rybak N., Tkachenko K. Financial and Economic Aspects of Formation of Biofuel Supply Chains to Ukraine. Proceedings of the 35th International Business Information Management Association (IBIMA), 1–2 April 2020, Seville, Spain. P. 8636–8646 (*автором обґрунтовано теоретичні основи функціонування ланцюгів поставок; 0,26 д.а.*).

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАСАД І МЕХАНІЗМІВ МІЖГАЛУЗЕВОГО ЗБАЛАНСУВАННЯ ПРОДУКТОВИХ ЛАНЦЮГІВ В АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ .....	13
1.1. Теоретичні аспекти функціонування агропродовольчих ланцюгів та особливостей їх розвитку.....	13
1.2. Економічна сутність та особливості формування доданої вартості в агропродовольчих ланцюгах.....	30
1.3. Проблеми функціонування і напрями розвитку агропродовольчих ланцюгів в умовах посилення турбулентності й поглиблення євроінтеграції.....	40
1.4. Методичні підходи до дослідження величини доданої вартості у агропродовольчих ланцюгах.....	48
Висновки до першого розділу.....	70
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ЛАНЦЮГІВ ВАРТОСТІ В АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....	75
2.1. Аналіз формування міжгалузевих відносин в агропродовольчому комплексі.....	75
2.2. Оцінка галузевих аспектів формування доданої вартості в агропродовольчих ланцюгах поставок .....	96
2.3. Детермінанти формування агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках.....	129
Висновки до другого розділу .....	147
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ .....	152
3.1. Формування системи моніторингу ланцюгів вартості в агропродовольчому секторі економіки.....	152
3.2. Пріоритетні напрями державного регулювання агропродовольчого сектору економіки .....	171
3.3. Розвиток кооперації в агропродовольчих ланцюгах поставок.....	194
Висновки до третього розділу.....	213
ВИСНОВКИ.....	220
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ .....	227
ДОДАТКИ.....	250

## ВСТУП

**Актуальність теми.** В умовах посилення глобалізації світової економіки, невизначеності та ризику через прояв пандемії Covid-19 та інших негативних процесів спостерігається підвищення рівня макроекономічної нестабільності, змінюються умови і фактори формування та функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок. Сучасний етап розвитку агропродовольчого сектору економіки характеризується міцними позиціями у світовому експорті сільськогосподарської сировини і продуктів невисокого ступеня переробки (зернові культури, соняшникова олія ін.) та певним ступенем імпортозалежності за окремими продуктами глибокої переробки, а також критично потребує засобів для їх виробництва. Очевидно, що така ситуація не сприяє забезпеченню продовольчої безпеки, але і є відчутною перешкодою в підвищенні глобальної конкурентоспроможності досліджуваного сектору та країни в цілому. Водночас сформовані міжгалузеві зв'язки в агропродовольчому секторі економіки є складними, характеризуються незбалансованою відтворювальною структурою, низькою ефективністю використання виробничих ресурсів, послабленням міжгалузевих потоків і пропорцій, зниженням ефективності функціонування агропродовольчого сектору в цілому.

Нові ризики, загрози й можливості зумовлюють необхідність поглиблення теоретичних засад та розробку практичних рекомендацій щодо обґрунтування напрямів розвитку ланцюгів поставок агропродовольства, підвищення наукової обґрунтованості цільових показників та ресурсного забезпечення їх функціонування. Окрім того, набувають актуальності дослідження щодо розробки дієвих інструментів регулювання міжгалузевих зв'язків, які б враховували економічні інтереси учасників ланцюгів поставок, пріоритети формування міжгалузевих пропорцій, розробку нових підходів до розвитку агропродовольчих ланцюгів, з метою виявлення нових резервів нарощення доданої вартості на кожному рівні ланцюга та забезпечення їх сталості й конкурентоспроможності. Виходячи із вище перелічених передумов, теоретичні, методичні та науково-практичні питання формування і функціонування агропродовольчих ланцюгів мають високу актуальність, значимість і перспективність.

Загальнотеоретичні та методологічні основи ціннісного підходу до ланцюга вартості набули висвітлення у фундаментальних працях іноземних науковців, а саме: І. Валлерстайна, Г. Джереффі, Р. Каплінські, М. Морріса, М. Портера, Т. Хопкінса, Е. Феллером та інших. Вагомий внесок у розробку проблеми формування та функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок зробили такі іноземні науковці: Ф. Арфіні, Г. Беллетті, П. Беске, Дж. Бенкс, Г. Брістоу, Р. Гюрне, О. Кутен, Н. Мансілла, А. Марескотті, Т. Марсден, К. Дж. Ондерштейн, В. Сепульведа, Г. Хінрікс, Л. Янг та ін.

Розгляду багатоаспектних проблем розвитку міжгалузевих відносин в агропродовольчому секторі економіки та особливостей функціонування ланцюгів поставок присвячені праці вітчизняних учених-аграрників: І. Артимонової, О. Бородіної, Ю. Гринчук, Ю. Данька, І. Кравчука, Д. Крисанова, О. Рудь, І. Паски, О. Томіліна, І. Свиноуса, О. Шубравської, О. Шуст та багатьох інших. Визнаючи високу значимість проведених вище переліченими науковцями досліджень та відзначаючи наявність фундаментальних підходів до розкриття окремих питань у дисертаційних дослідженнях, відзначимо недостатність теоретичних і прикладних досліджень вивчення закономірностей та підходів до забезпечення конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів з урахуванням мінливих умов їх функціонування на зовнішньому та внутрішньому ринках. Дискусійність певного кола питань що потребують опрацювання, а також відсутність комплексного системного підходу до вирішення завдань щодо нарощення доданої вартості в ланцюгах поставок агропродовольства, удосконалення економічних відносин між його учасниками, розвитку елементів розподільчої логістики, визначило вибір теми даного дисертаційного дослідження.

Вивчення теоретичних основ розвитку ціннісного підходу до формування агропродовольчих ланцюгів дало підставу для висунення гіпотези про те, що конкурентоспроможність їх в умовах невизначеності та ризику можливо забезпечити на основі додержання принципів сталого розвитку, а також створення відповідної системи моніторингу й інформаційно-аналітичного забезпечення, модернізації форм та інструментів державного регулювання на рівні окремих його учасників, включення дрібних товаровиробників у агропродовольчі ланцюги на основі розвитку кооперації.



**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційна робота виконана відповідно до тематики науково-дослідних робіт Білоцерківського національного аграрного університету, а саме: теми «Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємств АПК» (державний реєстраційний номер 0110U002313), де автором досліджено напрями та інструменти державної підтримки аграрного сектору економіки й обґрунтовано пропозиції щодо їх модернізації на рівні сільського господарства та харчової промисловості; «Формування та розвиток агропродовольчих ланцюгів поставок в Україні: міжгалузеві аспекти дослідження»(державний реєстраційний номер 0120U103841), де автором проаналізовано особливості формування доданої вартості в сільському господарстві, харчовій промисловості та торгівлі й запропоновано напрями підвищення їх конкурентоспроможності на принципах сталого розвитку, інноваційності та кооперації, удосконалення форм і важелів державного регулювання, залучення до ланцюгів поставок агропродовольства дрібних сільгосптоваробників.

**Мета і задачі дослідження.** Метою дослідження є поглиблення теоретико-методичних засад та розробка прикладних рекомендацій щодо забезпечення конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів поставок в умовах економічної нестабільності. Для досягнення цієї мети було визначено і розв'язано такі завдання:

систематизувати трансформацію поняття «ланцюг створення вартості» та уточнити його визначення; провести класифікацію за різними ознаками, а саме: за масштабом і територіальним охопленням, структурою управління та способами виміру доданої вартості;

узагальнити підходи до тлумачення категорії «додана вартість» та висвітлити особливості її створення в агропродовольчому секторі економіки;

систематизувати проблеми функціонування та напрями розвитку агропродовольчих ланцюгів в умовах посилення турбулентності й поглиблення євроінтеграції;

узагальнити методичні підходи до дослідження величини доданої вартості на макро- і макрорівнях та запропонувати напрями гармонізації інформаційно-аналітичного забезпечення її визначення з метою об'єктивної оцінки результативності агропродовольчих ланцюгів поставок;

проаналізувати формування міжгалузевих відносин в агропродовольчому комплексі й визначити частку сільського господарства, переробної промисловості та торгівлі у створенні валової доданої вартості;

розглянути галузеві аспекти формування доданої вартості в ланцюгах поставок і систематизувати чинники, які впливають на формування її величини та характеризують умови їх функціонування;

визначити детермінанти формування агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках та запропонувати напрями нарощення доданої вартості;

розробити систему моніторингу агропродовольчого ринку й виділити його показники, джерела їх одержання на рівні кожного учасника ланцюга поставок з метою оперативного реагування на зміни кон'юнктури ринку;

обґрунтувати напрями, форми й важелі державного регулювання міжгалузевої взаємодії в агропродовольчому секторі економіки з урахуванням забезпечення конкурентоспроможності та сталості кожного його учасника;

запропонувати напрями розвитку кооперації між учасниками агропродовольчих ланцюгів поставок та довгострокових партнерських економічних відносин між ними.

*Об'єктом дослідження* є функціонування агропродовольчих ланцюгів у мінливому екзогенному та ендогенному середовищі, економічні й організаційні відносини, фактори та процеси, які забезпечують їх конкурентоспроможність і формують передумови щодо її підвищення.

*Предметом дослідження* визначено сукупність теоретичних, методичних і прикладних засад міжгалузевих економічних відносин між учасниками агропродовольчих ланцюгів поставок в умовах невизначеності та ризику.

**Методи дослідження.** Теоретико-методичною основою дисертаційного дослідження є сукупність методів, прийомів і принципів наукового пізнання, фундаментальні положення економічної теорії, наукові розробки з питань ціннісного підходу у формуванні агропродовольчих ланцюгів, законодавчі та нормативні акти України щодо регулювання міжгалузевих економічних відносин між його учасниками.

У дисертаційній роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи економічних досліджень, зокрема: *системний підхід* – при вивченні зв'язків між

учасниками ланцюга поставок агропродовольства; *статистичний аналіз* – при визначенні динаміки, структури формування доданої вартості на рівні сільського господарства, харчової промисловості та торгівлі; визначення величини втрат доданої вартості по окремих галузях; особливостей формування агропродовольчих ланцюгів на зовнішньому ринку; *порівняльний* – для зіставлення особливостей функціонування ланцюгів поставок агропродовольства в різні часові періоди з метою виявлення причинно-наслідкового зв'язку; *діалектичний та абстрактно-логічний* – при проведенні теоретичних узагальнень, формуванні висновків. *Графічні методи* знайшли застосування при дослідженні зв'язків, виявленні тенденцій та визначенні закономірностей функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок. *Комплексні методи* використано при визначенні напрямів розвитку кооперації, *абстрактно-логічний, розрахунково-конструктивний та оптимізаційний* методи – при прогнозуванні чисельності селянських господарств, які утримують корів та поголів'я корів у них, розрахунку величини доданої вартості за різними варіантами використання кукурудзи на зерно, при обґрунтуванні форм та інструментів державної підтримки товаровиробників сільського господарства та харчової промисловості. Для аналізу чинників економічної стійкості сільськогосподарських підприємств застосовано методи комп'ютерної обробки й аналізу інформації за допомогою програм Microsoft Excel.

*Інформаційну базу* дисертаційного дослідження становлять економічні огляди, монографії й науково-аналітичні статті вітчизняних та іноземних авторів, інформаційні матеріали, опубліковані в періодичних виданнях та на офіційних сайтах мережі Інтернет, особисті розробки, дослідження та результати особистих спостережень автора, закони України, нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України, матеріали Державної служби статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, нормативна і довідкова література, а також наукова інформація, що має форму недрукованої продукції і розміщена у світовій комп'ютерній мережі Internet.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у наступному:

*вперше:*

запропоновано комплексний підхід до формування інструментів державного регулювання сільського господарства та харчової промисловості, який на відміну

від існуючого передбачає: надання доплати за приріст поголів'я корів молочної та м'ясної продуктивності високотоварним селянським господарствам та сільськогосподарським підприємствам; дотації на компенсацію відшкодування частини витрат, пов'язаних із будівництвом нових виробничих потужностей, сільгоспідприємствам до 70 %, а підприємствам харчової промисловості – до 50 % від їх кошторисної вартості, а також надання податкових пільг по загальнодержавним та місцевим податкам, що сприятиме нарощення обсягів товарної пропозиції сільгоспсировини за окремими видами та модернізації виробничих переробних потужностей;

*удосконалено:*

інформаційно-аналітичне забезпечення створення доданої вартості в агропродовольчих ланцюгах, що передбачає: на макрорівні – визначення випуску продукції методом «витрати-випуск» за елементами витраті видами економічної діяльності; на мікрорівні – розрахунок показника доданої вартості у фінансовій звітності; застосування фінансової концепції звітності, що містить інформацію про залишки, витрати на виробництво, реалізацію продукції за економічними елементами та фінансові результати з метою узгодження показників фінансово-господарської діяльності підприємства та національних рахунків, що сприятиме об'єктивному визначенню величини показника доданої вартості;

систематизація чинників середовища функціонування агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках, які на відміну від існуючих визначає вплив пандемії COVID-19, товарної структури експорту та імпорту, величини недоотриманої доданої вартості, урахування яких у стратегічних програмах розвитку аграрного сектору сприятиме підвищенню конкурентоспроможності ланцюгів поставок агропродовольства;

показники інформаційно-аналітичного забезпечення моніторингу агропродовольчого ринку, які на відміну від існуючої методики передбачають їх формування на основі ланцюгового підходу створення вартості, що вимагає відновлення статистичного спостереження за оптово-роздрібними продовольчими ринками, товарними біржами, подання інформації про рівні цін та обсяги збуту на всіх етапах товароруху агропродукції, що сприятиме

оперативному реагування всіх учасників ланцюга поставок на зміни кон'юнктури;

рекомендації щодо формування регіонального логістичного інтегрованого розподільчого центру сільськогосподарської продукції на основі механізму державно-приватного партнерства, який на відміну від існуючих характеризується можливістю об'єднати в єдиний логістичний ланцюг виробничі та технологічні процеси, збут продукції через товарні біржі, а також надання інформаційно-аналітичних, консалтингових і фінансових послуг, що сприятиме підвищенню цінності товарного потоку на кожному рівні агропродовольчих ланцюгів;

*набули подальшого розвитку:*

інтерпретація поняття «агропродовольчих ланцюг поставок», який на відміну від існуючих підходів передбачає сукупність етапів створення продукту або послуги від ідеї до доставки кінцевим споживачам, діяльність яких є цілеорієнтованою, прозорою, справедливою у розподілі ризиків і вигід, з метою додержання вимог концепції сталого розвитку, інноваційного забезпечення усіх етапів ланцюга, що сприятиме веденню ресурсоощадного виробництва та створенню доданої вартості, формуванню конкурентних переваг продукції, досягненню економічних інтересів кожним учасником та більш ефективного задоволення потреб кінцевих споживачів;

підхід до дефініції сутності доданої вартості агропродовольчої продукції, яка розглядається як економічна категорія, що характеризує на етапі її формування потенційну цінність за суспільними та корпоративними затратами, а на етапі актуалізації – ринкову цінність у грошовому еквіваленті, а також специфіку натурального виробництва в сільських домогосподарствах, де відсутні інструменти виділення доданого продукту від необхідного та відшкодування спожитого капіталу;

економічні умови функціонування агропродовольчих ланцюгів, що характеризують взаємовідносини його учасників щодо забезпечення процесу виробництва, переробки та реалізації продукції на основі обміну рівнозначними вартостями, розвиток яких повинен передбачити: розширення чисельності їхніх учасників шляхом приєднання до ланцюга господарюючих суб'єктів із

закінченим циклом виробництва; розширення контингенту продуцентів первинної продукції, що приєдналися до процесів впровадження принципів НАССР; розвитку сільськогосподарських кооперативів та розробки заходів з трансформації ОСГ у малі підприємницькі структури, що сприятиме їх сталості та конкурентоспроможності;

методичні підходи до визначення еквівалентності міжгалузевих відносин в агропродовольчому ланцюзі, а саме: сільського господарства, харчової промисловості, торгівлі на основі порівняння номінальної та реальної галузевої структури формування ВДВ, що забезпечить об'єктивний розрахунок величини втрат від порушення еквівалентності обміну;

систематизація факторів, що впливають на формування величини доданої вартості в ланцюгах поставок окремих видів сільськогосподарської продукції (індекс інфляції, витрати на амортизацію необоротних активів, орендну плату, прибуток на одиницю продукції, прибуток на одиницю площі), охарактеризовано їх прояв і взаємозв'язки, обґрунтовано напрями впливу на сталість ланцюга, що дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо забезпечення еквівалентності обміну між його учасниками;

ідентифікація факторів, що впливають на розвиток кооперації позитивно (відхід від існуючого поділу кооперативів, вдосконалення їхньої організаційно-правової структури, надання більшої свободи у господарській та фінансовій діяльності) та негативно (відсутність належної кооперативної освіти, нестача обсягу та інструментів державної фінансової підтримки на етапі становлення сільськогосподарської кооперації, несприятливі умови оподаткування їх діяльності, неузгодженість щодо статусу «неприбуткова організація», низька орієнтації до формування партнерських довгострокових відносин, відсутність нормативно-правового забезпечення регулювання кооперативного руху), урахування яких є обов'язковим при створенні сільськогосподарських кооперативів та формуванні стійких взаємовигідних відносин між партнерами інтегрованого об'єднання.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у впровадженні основних положень дисертаційної роботи в практичну діяльність суб'єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу, що сприятиме підвищенню

ефективності їх виробничої діяльності та збільшенню ринкової сили. Окремі положення дисертаційного дослідження знайшли практичне застосування. Пропозиції автора щодо підвищення конкурентоспроможності та сталості агропродовольчих ланцюгів поставок із високою доданою вартістю на основі посилення розвитку інтеграції та кооперації із фермерськими господарствами сімейного типу були використанні Департаментом агропромислового розвитку Київської обласної державної адміністрації при розробці Комплексної програми розвитку сільського господарства та сільських територій на період 2021–2023 роки «Дієвий аграрій – успішна громада» (довідка № 02-02.1-1/1515 від 31.12.2020 р.).

Пропозиції автора щодо запровадження дотації за приросну голову корів м'ясного напрямку продуктивності, що сприятиме нарощенню поголів'я великої рогатої худоби спеціалізованих м'ясних порід, формуванню стабільної сировинної бази м'ясопереробних підприємств і, відповідно, збільшенню доданої вартості в м'ясопродуктових ланцюгах поставок були розглянуті та прийняті до практичного застосування підприємствами Національної асоціації виробників м'яса та м'ясопродуктів України «Укрм'ясо» (довідка № 46-01/6 від 12.02.2021 р.).

Результати дисертаційного дослідження знайшли застосування при розробленні методики моніторингу ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, що передбачає ведення спостереження за низкою показників товароруку від виробника до кінцевого споживача та були використані при складанні щотижневих кон'юнктурних оглядів ринків сільськогосподарської продукції (довідка № 41-02/7 11.02.2021 р.).

Теоретичні положення дисертаційної роботи щодо обліку та оподаткування доданої вартості суб'єктів господарювання, які є учасниками агропродовольчого ланцюга, використовуються у навчальному процесі Білоцерківського національного аграрного університету, зокрема при викладанні дисциплін «Вартісно-орієнтоване управління», «Фінансовий менеджмент», «Логістика» (довідка № 01-12/423 від 07.06.2021 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційне дослідження є завершеною науковою роботою автора, результати якого, висновки та пропозиції отримані особисто. У наукових працях, опублікованих у співавторстві, використані положення лише власних досліджень.

**Апробація результатів дисертації.** Наукові положення та основні результати дисертаційного дослідження були апробовані на 4 міжнародних науково-практичних конференціях, зокрема: Міжнародній науково-практичній конференції («35 th International Business Information Management Association (IBIMA)» (м. Севілья, Іспанія, 1-2 квітня 2020 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні пріоритети розвитку економіки, фінансів, обліку, підприємництва та торгівлі, менеджменту, публічного управління в Україні та світі» (м. Біла Церква, 30 жовтня 2020 р.), Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні пріоритети розвитку економіки, фінансів, обліку, підприємництва та торгівлі, публічного управління в Україні та світі» (м. Біла Церква, 31 жовтня 2019 р.), Міжнародній науково-практичній конференції «Сталий розвиток сільського господарства: глобальні зміни та національні особливості досягнення» (м. Біла Церква, 28-29 травня 2019 р.)

**Публікації.** Основні результати дисертаційної роботи опубліковано у 14 статтях у наукових фахових виданнях (загальний обсяг 15,19 друк. арк., особисто автору належить 14,07 друк. арк.), зокрема: 8 статей у наукових фахових виданнях (загальним обсягом 10,81 друк. арк., автору належить 10,41 друк. арк.), 4 статті у виданнях іноземних держав (загальним обсягом 3,97 друк. арк., автору належить 3,25 друк. арк.) та 2-х тезах конференцій (загальним обсягом 0,41 друк. арк.).

**Структура і обсяг дисертації.** Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, що налічує 278 найменувань. Робота містить 38 таблиць, 23 рисунки та 9 додатків. Основний зміст дисертації викладено на 216 сторінках комп'ютерного тексту.



# РОЗДІЛ 1

## НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАСАД І МЕХАНІЗМІВ МІЖГАЛУЗЕВОГО ЗБАЛАНСУВАННЯ ПРОДУКТОВИХ ЛАНЦЮГІВ В АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

### 1.1. Теоретичні аспекти функціонування агропродовольчих ланцюгів та особливостей їх розвитку

У системі пріоритетів підвищення конкурентоспроможності агропродовольчого комплексу структурній збалансованості міжгалузевих потоків і ресурсів відводиться центральне місце. Структурні фактори, а саме зміни галузевих структур, поглиблення ступеня переробки сировини, збільшення обсягів виробництва продукції із високою доданою вартістю, ускладнення міжгалузевих зв'язків, розвиток інтеграційних процесів, поглиблення міжгалузевого обміну тощо визначають передумови та напрями довгострокового економічного зростання. Міжгалузевий підхід до прогнозування конкурентоспроможності агропродовольчого сектору, врахування взаємозв'язків і взаємодії усіх його елементів дозволяє виявити нові можливості проведення структурної модернізації досліджуваного комплексу. Міжгалузевій моделі властиві системні міжгалузеві зв'язки, які характеризують дію мультиплікаторів попиту та поширення цінових імпульсів. Міжгалузеві дослідження як інструмент макроструктурного аналізу національної економіки одержав у нинішній час розвиток у вигляді міжгалузевого балансу. Зазначимо, що потужні аналітичні можливості мають, зокрема, таблиці Світової бази даних «Затрати-Випуск» (World Input-Output (WIOD)). Міжгалузеві моделі як важлива частина модельного інструментарію дослідження направлені на виявлення дисбалансів і розбіжностей між показниками, які розробляються за окремими напрямами робіт при опрацюванні соціально-економічних прогнозів, і формуванням узгоджених оцінок з урахуванням ключових критеріїв збалансованості комплексу.

Дослідження показників, які розраховуються у межах системи національних рахунків (СНР) і симетричних таблиць «Затрати-Випуск», є важливою умовою обґрунтованості рішень, які приймаються з питань інвестиційної політики,

розширення підприємницької діяльності, залучення іноземних інвестицій та ін. Зазначимо, що найбільш важливими напрямками міжгалузевого обміну є визначення темпів економічного зростання, коливання кон'юнктури ринку, а також встановлення галузевої структури економіки та її зміни.

Поглиблене вивчення вітчизняної та зарубіжної наукової літератури, яка висвітлює концепцію ланцюгового підходу, функціонування ланцюгів поставок і специфіку розвитку агропродовольчих ланцюгів дозволило встановити, що сфера досліджень є дуже широкою за підходами та структурою, варіативністю емпіричних явищ. У сучасних наукових дослідженнях простежується уточнення дефініції поняття «агропродовольчі ланцюги» із урахуванням нинішніх тенденцій у розвитку сільського господарства та харчової промисловості, логістичної інфраструктури, а також впливу глобалізаційних кліматичних змін та інших чинників зовнішнього середовища, що зумовили розширення видів ланцюгів поставок агропродовольства. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць з досліджуваної наукової проблеми, існує необхідність у комплексному підході до систематизації дефініції поняття агропродовольчих ланцюгів та моделі їх функціонування, а також ідентифікації їхніх видів.

Теоретичною основою дисертаційного дослідження є теорія ланцюгового підходу як методу наукового пізнання, фундаментальні розробки якого були здійснені відомими західними науковцями: М. Портером[1], Г. Джереффі [2], М. Моррісом та Р. Каплінські. Термін «ланцюг створення вартості» був запропонований у 1985 р. М. Портером та введений у науковий обіг у його праці «Конкурентна перевага: як досягнути високого результату та забезпечити його стійкість». Цей дослідник розробив концепцію ланцюга створення вартості, для того, щоб допомогти компаніям визначити, яким чином вони можуть покращити свою конкурентну перевагу шляхом підвищення доданої вартості продукції. При аналізі ланцюга створення вартості розглядається кожна операція в межах ланцюга поставок, а також кожна допоміжна операція в межах цього ж ланцюга.

Встановлено, що ідея ціннісного або вартісного підходу належить саме М. Портеру, який в 1985 р. визначив цінність продукту як «...те, що покупці готові платити за продукт або послугу, включаючи затрати на проведення всіх операцій по її створенню, а також прибуток»[4]. Дослідник називає ланцюг

вартості (value chain) основним інструментом діагностики конкурентної переваги й пошуку шляхів її посилення.

В українській економічній літературі пропонуються різні варіанти перекладу англійського терміна «value chain» – ланцюги цінності, ланцюги вартості, ланцюги створення цінності й інші. Вважаємо, що в даному випадку проблема конкретного перекладу не надто важлива, оскільки досить часто відмінності між термінами набувають принципового значення, тому нехтування цієї обставини може призвести до втрати економічного змісту та неправильних висновків. Зокрема, проблема правильного використання термінів «вартість» та «цінність» виникла ще при перекладі «Капіталу» К. Маркса, що стало причиною викривлення трактування окремих важливих категорій і понять теорії трудової вартості. Вважаємо, що вартість і цінність двобічно характеризують одне й теж економічне явище – товар: з одного боку, затрати, з іншого – результат, який одночасно характеризує інтереси і товаровиробника і споживача блага. Отже, у товарі закладена не лише вартість, яка визначає основу витрат виробництва, але й цінність, що проявляється через корисність у споживанні. Беручи до уваги варіанти трактування терміна «value chain», вважається правильним застосовувати термін «цінність» при аналізі ланцюгів вартості на макрорівні, при дослідженні особливостей операційної діяльності конкретного товаровиробника, який підвищує корисність продукту та створює цінність для споживача. Розглядаючи цю проблематику у ширшому контексті, тобто з позиції внеску окремих суб'єктів господарювання у створення продукту, більш доцільно використовувати терміну «вартість». Внесок відтворювальних теорій вартості у розвиток сучасної концепції управління ланцюгами створення вартості полягає, на нашу думку, в акцентуванні уваги не на конкретних факторах створення цінності, а на зв'язках між ними, що є ключовою характеристикою системного підходу до управління. У свою чергу управління ланцюгами вартості передбачає зміну зв'язків між окремими операціями й видами діяльності, що дає змогу формувати стійкі до негативних впливів господарські системи на рівні регіонів і галузей економіки. Доказом цього є розширена дефініція концепції управління ланцюгами поставок, які викладено у наукових працях сучасних зарубіжних та вітчизняних дослідників [5, 6, 7, 8, 9].

Базові принципи аналізу та планування ланцюгів вартості ґрунтуються на відомих підходах до управління ланцюгами поставок (supply chain management), орієнтованих переважно на досягнення ефективності операційної діяльності. На думку індійського економіста Р. Петнейка, цей фактор вважається важливим, але не завжди визначальним для ведення успішного бізнесу у XXI ст. [10]. На думку автора, слід орієнтуватися на фактори вищого порядку, що забезпечують ефективність бізнесу, конкурентоспроможність та стійке зростання, аналіз яких розкриває відмінність управління ланцюгами створення вартості від управління ланцюгами поставок. У даному випадку мова йде про зв'язки та синергію між основними та допоміжними видами діяльності, які створюють основу конкурентних переваг та економічного зростання. Отже, характерною особливістю сучасного підходу до управління ланцюгами вартості від раніше застосовуваного вузького підходу є перехід від оптимізації операційної діяльності мікроекономічних суб'єктів до оптимізації зв'язків між такими суб'єктами в межах аналізу вищих за рівнем ієрархії систем. Подібні системи М. Портер визначив як value systems (системи вартості), однак для українського перекладу правильно було б використовувати термін «бізнес-система» – формальне, або віртуальне об'єднання підприємств, яке дозволяє сформувати замкнутий технологічний цикл виробництва кінцевої продукції та реалізувати повний відтворювальний цикл. Система вартості або бізнес-система складається з окремих вартісних ланцюгів постачальників і товаровиробників, компонентів та складових кінцевої продукції, каналів розподілу, а також вартісних ланцюгів покупця. Неоднорідність, розривність окремих ланцюгів пояснюється нелінійною поведінкою їхніх елементів. Зміни у внутрішньому та внутрішньому середовищі проявляються по-різному в всіх елементах вартісного ланцюга, яким властиві самоналаштування, пристосування до змін зовнішнього середовища.

Транснаціональні підприємства прагнуть до зміцнення зв'язків і потоків між окремими підприємствами, залученими в єдиний вартісний ланцюг, а також об'єднують взаємодоповнюючі ланцюги в інтегровані-ланцюги. Бізнес-моделі інтегрованих ланцюгів включають три рівні: рівень окремого підприємства; рівень ланцюга вартості, який об'єднує декілька підприємств у межах одного ланцюга; рівень розширеного ланцюга вартості, який об'єднує

декілька взаємопов'язаних вартісних ланцюгів, розміщених у різних регіонах світу [11, с. 388].

Досліджуючи тенденції розвитку економічної географії та теорій міжнародної торгівлі, американський економіст Н. Коу зазначає, що після світової кризи глобальні ланцюги стали ключовими й найбільш життєво здатними суб'єктами світової економіки. Вони дали змогу фірмам консолідувати власний потенціал та швидко переорієнтуватися із традиційних на нові швидкозростаючі ринки. При цьому, як зазначає автор, взаємодія фірм всередині мереж та розподіл вартості може відбуватись як ринковим, так і розподільчим шляхом [12]. Згідно з концепцією розподільчого виробництва (distributed manufacturing) розосереджені в просторі виробничі системи, локалізовані на базі юридично і фінансово незалежних компаній, можуть спільно реалізувати повний цикл виробництва продукції – від наукової розробки до продажу – завдяки застосуванню інформаційних систем, які об'єднують процеси проектування, виробництва та розподілу товарів у режимі реального часу. Ця концепція ґрунтується на так званому постфордівському підході до організації виробництва, який відкидає у традиційному розумінні масовий випуск однотипної продукції на користь створення гнучких виробничих систем, орієнтованих на пропозицію різноманітних виробів на замовлення споживачів. Наслідком поширення концепції розподільчого виробництва став стрімкий розвиток аутсорсингу із залученням численних дрібних і середніх підприємств до виробництва компонентів складної технічної продукції.

Існує багато підходів до дефініції ланцюга вартості, які варіюються залежно від часу введення даного поняття, сфери використання, ракурсу розгляду та від впливу багатьох інших факторів. Вперше поняття товарний ланцюг (commodity chain) було використано в 1977 р. у статті Т. Хопкінса та І. Валлерстайна, в якій вони наголошували на ролі держави у формуванні глобальних виробничих систем, де на час перетину товарами кордонів велике значення відіграють тарифи та внутрішні правила, встановлені державою [13]. Поняття ланцюга вони описали так: «Візьмемо кінцевий продукт споживання та підемо в зворотному напрямі, щоб переглянути через скільки певних процесів пройшов даний товар перед тим, як постати у кінцевому вигляді, вся ця сукупність процесів і є

товарний ланцюг. Наприклад, кінцевим продуктом споживання буде одяг, тоді ланцюг охоплюватиме виробництво тканини, пряжі, вирощування бавовни, а також відтворення трудової сили, яка бере участь у виробничій діяльності» [14].

Упродовж 1980-х років науковці почали приділяти підвищену увагу дослідженням розвитку транссистемного аналізу, а концепція товарного ланцюга продовжувала розглядатися та вивчатися з нових сторін. І знову це поняття можемо бачити в новій праці І. Валлерстайна «Історичний капіталізм». Автор приділяє увагу товарним ланцюгам, які свій початковий розвиток одержали з часу становлення капіталізму, який передбачав загальну товаризацію процесів – процесів, які не лише задіяні в обміні, а й у виробництва, розподілу, інвестування [15, с. 79]. Якщо розглядати товарні ланцюги з позиції розширеного суспільного поділу праці, то варто враховувати географічний аспект їхнього напрямку. На думку Валлерстайна, за часів історичного капіталізму рух товарних ланцюгів спрямовувався від периферії до центру. Центр історично був місцем переміщення туди продукту і, відповідно, місце концентрації капіталу, завдяки якій відбувалася подальша механізація виробництва та, відповідно, посилювалися конкурентні переваги у створенні існуючих і нових продуктах. Так, держави центру набували сильної політичної впливу на периферію, спеціалізуватися на найпростіших ланцюгах, які в ієрархії займають нижче положення та орієнтують на використання низькооплачуваної робочої сили. Як наслідок, центр забезпечував подальше послаблення периферійних зон [15, с. 89].

Необхідно зазначити, що М. Портер досліджував ланцюги створення вартості як інструмента аналізу конкурентних переваг однієї компанії з метою виявлення способів одержання конкурентних переваг у певному виді діяльності й утримання їх упродовж якогось проміжку часу [1, с. 72]. Для визначення конкурентних переваг, як він вважав, доцільно розглянути всі види діяльності, якими займається компанія, з подальшим виявленням витрат. У конкурентній боротьбі досягає успіху компанія, основні види діяльності якої потребують найменших затрат або більш ефективні. Ланцюг створення вартості Портер поділяє на 9 категорій видів діяльності, з виділенням двох типів: основна (вертикальна) і допоміжна (горизонтальна) діяльність (табл. 1.1).

## Узагальнений вид ланцюга створення вартості за М. Портером

Допоміжні види діяльності	Інфраструктура компанії (загальне управління, планування, фінанси та бухгалтерський облік, юридичне забезпечення, управління якістю)				
	Управління персоналом (підбір персоналу, навчання, підвищення кваліфікації персоналу та виплата заробітної плати)				
	Технологічний розвиток (удосконалення продукту та поліпшення виробничого процесу)				
	Матеріально-технічне забезпечення (виробниче обладнання, лабораторна апаратура, офісне обладнання, будівлі та споруди тощо)				
Основні види діяльності	Внутрішня логістика (зберігання та поширення вхідних матеріальних ресурсів, що використовуються у виробництві)	Виробничий процес (перетворення вхідних матеріалів у кінцевий продукт)	Зовнішня логістика (збір, зберігання та доставка продуктів споживачам)	Маркетинг та продажі (реклама, просування, цінова політика, канали збуту продукції)	Обслуговування (надання послуг з підтримки або збільшення вартості продукту за рахунок його монтування, ремонту і т.д.)

Джерело: узагальнено автором за джерелом [1].

Такий поділ ланцюга на категорії щодо створення вартості дає змогу побачити, із чого формується кінцева вартість продукту. Основні види діяльності включають у себе всі процеси стосовно фізичного створення продукту, продажу, руху продукту від виробника до споживача, післяпродажного обслуговування та технічної підтримки товарів. Допоміжні види діяльності необхідні для підтримки основних видів діяльності, наприклад, закупівлі, технології, людські ресурси [1, с. 74].

Завдяки дослідженням М. Портера в економістів і менеджерів компаній підвищився інтерес до аналізу ланцюгів вартості, причому не лише на рівні однієї фірми, а й серед багатьох компаній, які представляють виробничі системи. Підсумком стала поява значної кількості наукових статей у 1990-х роках з проблематики товарних ланцюгів або ланцюгів створення вартості, як на прикладі конкретних транснаціональних компаній (ТНК), так і загальних процесів міжнародної торгівлі. У 1994 р. Гері Джереффі (Gary Gereffi) і Мігель Корженієвич (Miguel Korzeniewicz) видали книгу під назвою «Товарні ланцюги та глобальний капіталізм» [16]. Як збірник статей економістів і науковців про поняття товарного ланцюга, історію становлення ланцюгів і принципи їх побудови, а також про географію та кінцевих споживачів товарів виробничих систем.

Згідно з підходом економіста Роберта Фінстра (Robert C. Feenstra), з інтеграцією світової торгівлі поширилася географічна дезінтеграція виробництва. Це явище є фрагментацією виробництва, під якою розуміють міжнародну спеціалізацію у якій-небудь сфері та поділ виробництва. Особливістю міжнародної фрагментації є залучення дешевших іноземних виробництв у процесі створення доданої вартості. Тобто поділ виробництва відбувається всередині ланцюга створення вартості. У результаті фрагментації виробництва виникає торгівля напівфабрикатами або проміжними товарами. Таким чином, ця теорія суперечить теорії Д. Рікардо про порівняльні переваги, яка розглядає перевагу держави у виробництві кінцевого продукту. Науковці порізного визначають значення фрагментації. Так, Джонс і Кьєрзовські (Jones and Kierzkowski) зазначають, що фрагментація вигідна у плані збільшення прибутку від торгівлі. На думку Пола Кругмана, вона призводить до зниження заробітної плати низькокваліфікованих працівників у індустріальних країнах, що з часом було доведено Фінстром і Хенсоном [17].

У сучасній економічній літературі привертається увага до питань урахування затрат і часу, однак залишаються поза увагою інші аспекти створення доданої вартості, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності, зокрема, удосконалення продукту, послуги, інформація та ін. Усі ці особливості описано Ендрю Феллером, який наголошує, що ланцюги поставок зорієнтовані на початок виробничого процесу та направлені на інтеграцію процесів постачання та виробництва, а ланцюги створення вартості сфокусовані на кінцевій стадії виробничого процесу, тобто на створенні цінності з точки зору споживача [18].

Оскільки ланцюги створення вартості включають в себе операції із ланцюгів поставок з орієнтацією у бік підвищення конкурентоспроможності та більш істотно впливають на політику, то в останнє десятиріччя поняття «ланцюг створення вартості» та «глобальний ланцюг створення вартості» витіснили значною мірою поняття «ланцюг поставок» та «глобальний ланцюг поставок» у світовому аспекті даної проблематики. Так, Американське товариство з виробництва та управління запасами (APICS) стверджує, що основне завдання ланцюга поставок – створити умови, щоб у межах ланцюга створення вартості виробляти товари та надавати послуги споживачеві [19]. Очевидно, що вся



продукція, яка надходить на продаж, є складовою частиною ланцюга створення вартості, за винятком сільськогосподарської продукції, яка продається товаровиробником безпосередньо споживачеві.

Визначення ланцюга поставок є дещо ускладненим, оскільки у середовищі науковців використовуються подібні та взаємопов'язані терміни – ланцюг поставок, ланцюг попиту, ланцюг створення вартості, логістичний ланцюг. Розглянемо існуючі підходи до дефініції поняття «ланцюг поставок», розвиток якого відбувався у межах інтегрованої парадигми, нової ідеології управління бізнесовими процесами – управління ланцюгами поставок (Supply Chain Management). Як відомо, цей термін спочатку був поширений серед спеціалістів з логістики, однак у нинішніх умовах акцент у змістовному розумінні цієї концепції більшою мірою схиляється у бік розширеного її розуміння. Зокрема, у функціонуванні агропродовольчих ланцюгів доцільно враховувати сукупність таких ємних понять як сталість і додана вартість. Отже, на сьогодні управління ланцюгами поставок – це інтеграція ключових бізнес-процесів, які починаються від кінцевого споживача й охоплюють усіх постачальників товарів, послуг та інформації, які додають цінність для споживача та інших заінтересованих осіб [20].

Концепція «ланцюга поставок» поширена у науковій літературі й найчастіше розглядається через сукупність компаній, які доводять продукцію (послуги) до споживача, логістичних складів, оптових і роздрібних продавців, інших посередників та покупців. Подібну думку підтримують автори, які вважають, що ланцюг поставок формують усі оператори, які безпосередньо або опосередковано беруть участь у задоволенні вимог і потреб потенційних та реальних споживачів товару [21, с. 13]. Окрім того, в деяких наукових джерелах йдеться про те, що ланцюг поставок – це сукупність трьох і більше організацій, які безпосередньо пов'язані між собою та переміщують між собою вверх і вниз потоки товарів, послуг, фінансів та інформації від джерел придбання до кінцевого клієнта [22].

Подібну позицію знаходимо у визначенні, що ланцюг поставок – це мережа організацій, які беруть участь як у верхніх, так і в нижніх ланках та процесах, а також види діяльності, у процесі яких здійснюється створення цінності у формі продуктів та послуг до кінцевого споживача [23].

У західній науковій літературі виділяють три традиційні етапи ланцюга поставок у будь-якому виробничо-збутовому процесі: закупівля, виробництво та розподіл [24, 25]. Доцільно виділити такі види ланцюгів залежно від ступеня складності поставок: «прямий ланцюг поставок» – складається із підприємства-виробника та його постачальників, а також споживачів; «розширений ланцюг поставок» – включає постачальників і підприємство-виробника, споживача та клієнтів безпосереднього споживача; «кінцевий ланцюг поставок» включає усі організації, які беруть участь у всіх потоках продуктів, послуг, фінансів та інформації від кінцевих постачальників до кінцевих споживачів. Окрім того, кінцевий ланцюг поставок охоплює функціональних посередників, таких як фірми з дослідження ринку, постачальників фінансових та логістичних послуг. Ланцюг поставок може мати різний ступінь складності, що пов'язано із кількістю учасників і різнобічністю бізнес-процесів, однак у ньому завжди виділяється центральна організація, яка здійснює менеджмент усього ланцюга поставок або впливає на його стійкість.

Дещо ширшим є підхід науковців, які вважають, що ланцюг поставок включає фізичні, інформаційні, фінансові потоки, а також знання та досвід менеджменту, метою яких є задоволення вимог кінцевих споживачів товарів і послуг [26]. Отже, згідно з цим визначенням, ланцюг поставок охоплює процеси широкого спектру діяльності, включаючи бізнес-процеси постачання, виробництва, транспортування та продажу товарів і послуг. Ці дослідники виділяють такий елемент ланцюга поставок, як підтримка продукції після продажу. При цьому інтегрована модель ланцюга поставок може містити три взаємопов'язані потоки: матеріальні потоки, інформаційні потоки та фінансові потоки [27, с. 324–325]. Очевидно, що фізичний розподіл є важливою частиною ланцюга поставок, а інформаційні та фінансові компоненти так само важливі, як фізичний потік.

Водночас напрями потоків у ланцюгу поставок можуть бути не лише вперед – від першого постачальника до кінцевого споживача, а й у протилежному напрямі при виконанні таких операцій як обслуговування або ремонт, відновлення, утилізація. Зазначимо, що зворотна логістика належить до програм або компетенцій, спрямованих на переміщення продуктів у зворотному напрямі в ланцюзі поставок, а відповідні заходи можуть включати в себе повернення

продукції, утилізацію, повторне використання матеріалів, утилізацію відходів, відновлення [28, с. 198].

Доведено науковцями, що посилення глобалізаційних процесів впливає на формування ланцюга поставок як у кількісному вираженні учасників на кожній стадії ланцюга, так і географічному їх розміщенні. Науковцями систематизовано чинники впливу, а саме специфіка продукту та його виробництва, особливості організації процесів зберігання, транспортування, споживання тощо, ланцюги поставок можуть бути короткими і простими, а інші – довгими і складними [29].

Слід зазначити, що деякі науковці пропонують розглядати ланцюги поставок за об'єктним і процесним підходами. Так, ланцюг поставок за об'єктним підходом – це сукупність організацій-підприємств виробників, логістичних операторів, переробних підприємств, закладів оптової та роздрібної торгівлі, які взаємодіють у матеріальних, фінансових та інформаційних потоках, а також потоках послуг від джерел вихідної сировини до кінцевого споживача. Водночас, за процесного підходу ланцюг поставок – це сукупність потоків і відповідних їм коопераційних та координаційних процесів між різними учасниками ланцюга створення вартості для задоволення вимог споживачів у товарах і послугах [30, 31].

На основі вищезазначеного поняття «ланцюг поставок» розглядається нами як сукупність усіх видів діяльності та процесів, пов'язаних із потоком товарів та інформації від стадії виробництва сировини до кінцевого споживача продукту/послуги, а його цілеспрямований розвиток відбувається на основі організації, планування, контролю та регулювання товарного потоку з метою створення доданої вартості та найбільш повного задоволення потреб споживачів.

Вважаємо, що поняття «ланцюги попиту» не є тотожним розумінню ланцюга поставок, оскільки це лише частина ланцюга створення вартості, яка характеризує процес маркетингового забезпечення, продажів, сервісного обслуговування, що безпосередньо пов'язані із вибором споживачем продуктів і послуг на конкурентному ринку, й таким чином, формує попит. Щодо ланцюга створення вартості, то це, насамперед, поєднання ланцюгів поставок і ланцюгів попиту, направлене на перетворення сировини як вхідних даних за допомогою різних процесів, які підвищують цінність, та продажу готової продукції споживачам із максимальною цінністю при найменшій загальній вартості.

Узагальнено агропродовольчий ланцюг можливо розглядати як процес, через який створюється кінцевий продукт (продовольство) для продажу споживачам, тобто термін «ланцюг постачання» описує цілеспрямоване переміщення продукту від його складових частин до виготовлення готового продукту. Саме такий підхід найбільш поширений серед науковців при дефініції поняття «ланцюга» як деяких інтегрованих процесів, де різні суб'єкти господарювання працюють спільно з метою придбання сировини, переробки її у готову продукцію та доставки до роздрібних мереж [32, с. 281].

Іноземні вчені визначають агропродовольчі ланцюги поставок як «сукупність взаємозалежних компаній, які тісно співпрацюють з метою здійснення цілеспрямованого впливу на потік товарів і послуг по всьому ланцюгу доданої вартості сільськогосподарських і харчових продуктів, що забезпечить доведення цього потоку до споживачів з мінімально можливими витратами» [33], або як «діяльність, що охоплює стадії від виробництва до розподілу, яка забезпечує доведення продукції до кінцевих споживачів» [34].

Вважаємо, що найбільш вичерпно врахує вплив сучасної тенденції до сталого розвитку сільського господарства на дефініцію поняття агропродовольчий ланцюг підхід ФАО як сукупність сільськогосподарських товаровиробників та організацій (або акторів), які послідовно, скоординовано забезпечують створення доданої вартості з виробництва конкретних видів сільськогосподарської продукції та її переробки з метою одержання харчових продуктів, які продаються кінцевому споживачеві й після споживання направляються у відходи, із забезпеченням прибутковості на кожному етапі, створенням широких вигід для суспільства без перманентного виснаження природних ресурсів [35]. Поділяємо позицію, що концепція сталого функціонування агропродовольчих ланцюгів забезпечується за умови: агропродовольчі ланцюги – це динамічні ринкові системи, де основними елементами їх ефективного управління є вертикальне управління; концепція сталих агропродовольчих ланцюгів охоплює різні рівні; вірогідними й багатовимірними показниками ефективності їх функціонування в інтегральному значенні є додана вартість і сталість.

На наше переконання, пропонуване дослідницею О. Бородіною визначення враховує прояв економічних відносин у процесі функціонування

агропродовольчих ланцюгів. Вона доводить, що агропродовольчі ланцюжки – це не тільки взаємопов’язані ланки одного процесу, але й взаємовигідні зв’язки між групами виробників, продавців, переробників і сервісних компаній, які об’єднуються разом із метою підвищення продуктивності та створення доданої вартості на основі розуміння спільної вигоди й справедливого розподілу досягнутого результату. Реалізація концепції формування агропродовольчих ланцюгів може позитивно впливати на доходи й зайнятість в агропродовольчому секторі, забезпечивши доступ на ринок дрібним сільськогосподарським виробникам і встановлення ділових зв’язків з малими та середніми переробними підприємствами [36].

Посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів впливає на створення та функціонування агропродовольчих ланцюгів, оскільки в розвитку світової агрохарчової промисловості домінує ситуація, за якої потужні інтернаціональні компанії контролюють і вертикальну координацію на основі формування глобальних агроланцюгів. Із зміною порядку координації між учасниками ланцюга поставок виникли нові структури й відносини між учасниками, що потребувало розробки відповідної моделі їх дослідження. Іноземні науковці при обґрунтуванні моделі спиралися на припущення, що продаж лише координується через відкритий ринок, де покупці й виробники реагують на цінові сигнали, та наголошували на необхідності врахування впливу провідних фірм на функціонування глобальних агропродовольчих ланцюгів[37]. Зазначимо, що науковцями систематизовано форми такого впливу: стандарти бізнес-процесів і продукції, терміни й обсяги виробництва, використання технології, брендинг та узгодження цін [38]. Цей вплив також помітний у сільськогосподарському виробництві, коли потужні роздрібні мережі та групи покупців почали контролювати стан агропродовольства поза межами ринку, особливо щодо інноваційного забезпечення та нагляд за якістю продукції.

Узагальнення зарубіжної літератури дозволило встановити, що ці ланцюги найчастіше розглядаються на основі урахування їх соціального характеру, а також географічних меж поширення [39]. Водночасці ланцюги можуть виходити за межі певного географічного простору і формувати вигоди як для виробників, так і для споживачів. Найчастіше формування місцевих ланцюгів поставок

агропродовольства пов'язують з орієнтацією товаровиробника на ефективніше задоволення потреб споживачів [40–42] та досягнення принципів сталого розвитку сільської території [43–44]. Водночас науковці виділяють концептуальні межі для забезпечення більш правильного розуміння їх диференціації: місцеві агропродовольчі мережі [45], короткий ланцюг поставок продуктів харчування [46] та високоякісний ланцюг [47, с. 220].

Вважаємо, що за сутністю подібними до локальних агропродовольчих ланцюгів є так звані «smart chain», які на сьогодні активно вивчаються у європейських країнах. Теоретичне та практичне обґрунтування доцільності розвитку таких ланцюгів поставок агропродовольства базується на позиції створення конкурентоспроможних сільських територій, у яких посилюються позиції фермерів і сільського бізнесу, допомагаючи їм створювати якомога більше робочих місць і доданої вартості. Як наголошують науковці, це короткі ланцюги поставок сільськогосподарської продукції, розвиток яких залежить від дієвості інструментів програми розвитку сільських районів Європейської Співдружності щодо створення умов для «розумних» і конкурентних ланцюгів [48].

Зауважимо, що недостатні потужності логістичних операторів, відсутність спеціального транспорту для перевезення тварин, повноцінного функціонування товарних бірж тощо, посилюють ризики у функціонуванні агропродовольчих ланцюгів. Саме тому слухними є підходи західних науковців до підвищення стійкості агропродовольчих ланцюгів на основі розвитку коротких ланцюгів та оптимального поєднання розвитку тваринництва і рослинництва із використанням різних методів утилізації не використовуваних сільськогосподарських решток. Очевидно, що на основі поєднання різних видів сільськогосподарської діяльності та агропродовольчих процесів, формування довгострокових партнерських відносин з учасниками ланцюга поставок можна спільно реалізувати інвестиційний проєкт з переробки біомаси, що сприятиме сталому розвитку виробництва агропродовольства й розвитку економіки біомаси. Цей принцип використовується для підтримки розвитку агропродовольчих кластерів у європейських країнах. Результати переконують про можливість одержання додаткової цінності за рахунок просторової кластеризації різних виробничих ланцюгів, зменшення логістичних витрат і підвищення цінності сільськогосподарських решток та побічних продуктів [50, с. 411].

Необхідно зазначити, що на сьогодні не вирішеним залишається питання, яку практичному, так і методичному аспектах, прояву викривлень інформаційного потоку в агропродовольчих ланцюгах щодо формування затрат і результатів, а також орієнтації кінцевих результатів діяльності його учасників на запити й потреби кінцевих споживачів. Як свідчать результати дослідження іноземних науковців, у ланцюгах, що охоплюють велику кількість учасників і численні зв'язки між ними, спостерігається більше спотворення інформації [50, с. 420].

Важливим питанням у розумінні особливостей агропродовольчих ланцюгів є систематизація особливостей, які впливають на його функціонування. Зокрема, іноземні та вітчизняні дослідники вважають, що основними викликами для агропродовольчих ланцюгів є сезонний характер виробництва, втрати від псування, відсутність в окремих регіонах необхідної ринкової інфраструктури, слабкі ринкові зв'язки на рівні фермерів, а також посилення вимог до якості та безпечності харчової сировини й готової продукції. [51, 52] Інші дослідники акцентують увагу на тому, що процес управління товарним потоком є основним в агропродовольчих ланцюгах поставок, де ринок і регуляторні важелі держави взаємодіють через рішення уряду, приватних гравців та сільського співтовариства у напрямі досягнення ефективності й відповідальності [53]. Водночас у забезпеченні ефективного функціонування агропродовольчих ланцюгів важливий обмін новітніми знаннями на всіх стадіях ланцюгів для забезпечення їх сталості й інноваційності. Це має вирішальне значення для збереження якості й безпечності продуктів, подовження термінів придатності при зберіганні швидкопсувних харчових продуктів, підвищення продуктивності рослинництва і тваринництва, а також якісних параметрів сільськогосподарської продукції.

Одним із важливих індикаторів ефективності функціонування агропродовольчих ланцюгів розглядається рівень задоволення потреб кінцевих споживачів агропродовольства. Це вимагає налагодження систематичного контролю якості й безпечності продукції на усіх етапах її товароруку, що сприятиме формуванню у споживачів довіри до неї. Зміни у споживчих перевагах і навколишньому природному середовищі відіграють вирішальну роль у забезпеченні стійкості й ефективності агропродовольчих ланцюгів, оскільки якість та обсяги сільськогосподарської продукції істотно залежать від погодних

умов. Поділяємо думку науковців стосовного того, що підвищення ефективності функціонування агропродовольчих ланцюгів можливе за умови дотримання таких ключових принципів, як висока прозорість у них, гігієнічна безпечність, чітка простежуваність та якість агрохарчової продукції [54, с. 164].

Очевидно, що зміна факторів зовнішнього середовища функціонування агропродовольчих ланцюгів зазнаватиме відчутного впливу посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів, кліматичних змін тощо, що позначиться на структурі виробництва продуктів харчування, зумовить реалізацію нових можливостей та прояв обмежень, які будуть передаватися вниз по ланцюгу поставок від споживачів до усіх учасників даного ланцюга (дод. А.1).

Функціонування агропродовольчих ланцюгів як сукупності пов'язаних між собою організацій зумовлює появу матеріальних, інформаційних та фінансових потоків. Водночас ці потоки зазнають впливу багато численних чинників, які характеризуються особливостями виробництва та споживання агропродовольства.

Якщо розглядати функціонування агропродовольчих ланцюгів на макрорівні, то це, насамперед, стратегічна координація бізнес-функцій і тактичні рішення їх реалізації в межах конкретного підприємства та ланцюга поставок з метою досягнення стратегічних цілей розвитку окремої підприємницької структури та ланцюга в цілому (дод. А.2).

Виділено потоки поставок, зокрема сільськогосподарська сировина, агропродовольство, послуги, фінансові ресурси, інформація, які формують даний ланцюг, а також інформація про споживчий попит і прогнози. Функціонування ланцюга поставок агропродовольства зумовлює виконання таких бізнес-функцій: маркетинг, продаж, організація маркетингових досліджень і стратегічного розвитку, прогнозування та планування, виробництво, закупівлі, логістика, інформаційні технології, фінанси та сервісне обслуговування клієнтів. Проходження цих потоків від постачальників до покупців формує додаткову цінність та повне задоволення потреб кінцевих споживачів, прибутковість бізнесу та конкурентні переваги продукції.

За результатами узагальнення наукових підходів у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі до тлумачення поняття «ланцюг поставок» виявлено подібність думок у виділенні основних принципів його функціонування та основних



учасників. Встановлено, що дефініція поняття «агропродовольчий ланцюг» як українськими, так і зарубіжними науковцями спирається на процесний та об'єктний підхід, що дає змогу правильно ідентифікувати його складові та виділити бізнес-процеси, які при цьому відбуваються. Авторська думка щодо розуміння агропродовольчих ланцюгів поставок зводиться до розгляду його як сукупності учасників, які здійснюють цілеорієнтовану діяльність на основі додержання вимог концепції сталого розвитку, інноваційного забезпечення усіх етапів ланцюга, ресурсоощадного виробництва з метою формування конкурентних переваг продукції, досягнення економічних інтересів кожного учасника та ефективнішого задоволення потреб кінцевих потреб споживачів. Нами встановлено, що іноземні науковці активно розвивають наукове підґрунтя сучасних видів агроланцюгів, поява яких пояснюється зміною середовища їх функціонування. Вважаємо, що в українській практиці недостатньо наукових розробок щодо гнучкої адаптації до змін зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на агропродовольчі ланцюги, що потребує як теоретичного обґрунтування засад і напрямів, так і пропозицій практичного характеру щодо формування стійких ланцюгів, які забезпечували б прояв синергетичного ефекту для споживачів, операторів бізнес-процесів ланцюга, сільської території та держави в цілому. Зокрема, постає потреба розробити механізми включення дрібних товаровиробників до ланцюгів доданої вартості, розширення глобальних ланцюгів, підвищення конкурентоспроможності національних ланцюгів поставок на основі удосконалення логістичної інфраструктури, а також розвитку конкурентоспроможних локальних (коротких) ланцюгів поставок агропродовольства.

За результатами дослідження узагальнено понятійний апарат в області ланцюгового підходу управління поставками, що дозволило виділити сутнісні характеристики цього процесу та чинники впливу на нього. На основі систематизації численних визначень поняття «ланцюг поставок» сформовано авторське бачення особливостей функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок як інтегрального підходу до створення споживчої цінності, що базується на цілеорієнтованому формуванні довгострокових партнерських відносин між учасниками ланцюга на основі принципів сталого розвитку, інноваційного забезпечення, повної прозорості, справедливого розподілу ризиків

та вигід, взаємної співпраці високого рівня, що сприятиме ефективнішому задоволенню потреб кінцевих споживачів, досягненню реалізації економічних інтересів кожного учасника ланцюга за умови мінімізації загальних затрат по ланцюгу та створення доданої вартості (цінності) кожним учасником.

Систематизовано фактори зовнішнього середовища, які в найближчій перспективі впливатимуть на розвиток агропродовольчих ланцюгів, зокрема зумовлять структурні зміни виробництва та відповідно економічну доступність продовольства, а також прояв нових можливості та обмежень у його розвитку. Очевидно, що гнучка адаптація ланцюгів поставок агропродовольства до змін зовнішнього середовища вимагає організації дослідження їх та постійного моніторингу.

Виділено основні тенденції у формуванні агропродовольчих ланцюгів, а саме: глобальні, національні, альтернативні (локальні), «smart» ланцюги та чинники, що впливають на їхній розвиток. Ідентифіковано специфічні фактори виробництва та споживання агропродовольства як необхідної умови забезпеченні стійкості ланцюга. Доведено, що в сучасних умовах основними принципами забезпечення стійкості функціонування агропродовольчих ланцюгів та їх конкурентоспроможності забезпечується є додержання принципів сталого розвитку та інноваційного забезпечення діяльності усіх його ланок.

Певно, що подальше становлення економічних відносин у агропродовольчих ланцюгах в умовах невизначеності та посилення конкуренції між його учасникам потребує подальшого вивчення питань специфіки формування цінностей та нарощення доданої вартості за етапами виробництва агропродовольства.

## **1.2. Економічна сутність та особливості формування доданої вартості в агропродовольчих ланцюгах**

У нинішніх умовах функціонування суб'єктів економіки, у тому числі аграрного сектору, важливого значення набуває розуміння поняття доданої вартості, оскільки саме процес її формування значною мірою визначається ефективністю підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів. Необхідність розгляду сутності категорії «додана вартість» пояснюється тим, що вона є

важливим результуючим показником діяльності підприємства, а також основою формування доходів державного бюджету країни, що зумовлює заінтересованість усіх учасників економічних відносин нарощувати її додану величину.

Еволюція розвитку категорії «додана вартість» є тривалою та пов'язана з історичним становленням економічної теорії. Тому аналізу категорії «додана вартість» логічно має передувати розгляд становлення та розвитку такого економічного поняття, як «вартість» (дод. А.3).

Зазначимо, що дотепер не сформовано єдиного теоретичного підходу до визначення категорії «додана вартість». Так, теоретичні засади концепції формування доданої вартості були розроблені представниками класичних економічних учень. Як відомо, із середини XVII ст. в економічній теорії виникли дві протилежні концепції формування доданої вартості. Перша теорія, представниками якої були А. Сміт і Д. Рікардо, ґрунтувалася на трудовій концепції створення вартості та є класичною концепцією доданої вартості [72]. Зазначимо, що ця теорія одержала свій розвиток у науковій праці К. Маркса «Капітал» [63]. Автором наступної теорії, що спиралася на теорію граничної корисності, є Ж. Б. Сей [62].

Згідно з концепцією доданої вартості, вона розглядається як вартість, створену працею найманих працівників. Частина цієї доданої вартості спрямовується на виплату заробітної праці працівникам, а інша частина направляється на формування фонду прибутку підприємства, кошти якого використовуються власниками. Відповідно до позиції А. Сміта, вартість, яку працівники додають до вартості матеріалів, поділяється на дві частини, з яких одна направляється для виплат їм заробітної плати, а інша – на оплату прибутку підприємця на весь капітал, який ним авансовано у вигляді матеріалів і заробітної плати [60].

Водночас, інший прихильник цієї теорії – Д. Рікардо, не поділяв запропоновану А. Смітом двоїсту оцінку категорії «вартість». Щодо процесу її формування дослідник запропонував постулат, згідно з яким вартість товару або кількість якого-небудь іншого товару, на який він обмінюється, залежить від відносної кількості праці, необхідної для його виробництва, а не від більшої або меншої винагороди, яка виплачується за цю працю [72, с. 402].

Отже, Д. Рікардо та А. Сміт, вважали, що у процесі здійснення трудової діяльності працівниками підприємства створюється вартість, яка за величиною

більша, ніж їхня заробітна плата. Смітівські економічні дослідження знайшли своє продовження в теорії трудової вартості К. Маркса.

На думку К. Маркса, додану вартість можна створювати лише за рахунок використання праці найманих працівників. Відомо, що він у своїх працях надавав перевагу поняттю «вартість праці» та «вартість, що створюється у процесі споживання праці». Існуюча різниця між цими поняттями свідчить про експлуатацію праці. Отже, теорія доданої вартості зумовлює процеси створення вартості, що базуються на використанні праці працівників підприємства, а концепція факторів характеризує процеси її розподілу.

Прибічники класичної теорії стверджували, що елементами, які формують додану вартість, є праця, земля та капітал. Засновник цієї теорії Ж.Б. Сей у своїй науковій праці «Катехізіс політичної економії» (1833), припустив, що джерелом усіх доходів є виробничі фонди [73].

Прихильник цієї теорії Дж.Б. Кларк у праці «Розподіл багатства» наголошував, що процеси розподілу доходів підприємства регулюються суспільними законами, тобто із факторів, які беруть участь у виробничому процесі, одержується сума винагороди, що дорівнює створеній доданій вартості [66]. Оскільки кожному фактору виробництва властивий певний виробничий ефект, то у процесі створення вартості товару участь праці, землі та капіталу визначається їх граничною продуктивністю. При цьому, згідно із законом знижувальної (спадної) продуктивності факторів виробництва, обґрунтованої Дж.Б. Кларком, у процесі створення доданої вартості ефект конкретного фактору буде обернено пропорційним ступеню його залучення у виробничий процес, за умови незмінності інших факторів.

Вищерозглянуті теорії стали основою розробленої концепції економічної доданої вартості. Окрім цього, практично одночасно, у 1890 р. А. Маршалл запропонував визначати показник «прибуток», як різницю між сукупними надходженнями та процентами на капітал [65].

Відомо, що теоретичні аспекти розвитку сучасної концепції економічної доданої вартості висвітлені у працях зарубіжних науковців – Б. Стюарта [74], Д. Янга, С.О. Бірна [75] та ін. Досвід запровадження цієї концепції у практичну діяльність іноземних фірм розкрито у працях С. Вівера, Г. Біддла та Р. Боуена [76]. Зазначимо, що становлення цієї концепції відбулося у 80-х роках ХХ ст.,

коли американська компанія SternStewart&Co запропонувала і запатентувала метод оцінки ефективності діяльності компанії, який базувався на використанні показника економічної доданої вартості.

Згідно з концепцією економічної доданої вартості, основним завданням суб'єкта господарювання є максимізація прибутку. Характерна особливість цієї концепції полягає в тому, що на її основі можна довести взаємозв'язок результативності діяльності підприємства та системи мотивації менеджерів за досягнуті результати в підвищенні вартості для акціонерів.

Зазначимо, що перша концепція була запропонована М. Портером у 1985 р., сутність якої полягає в тому, що у процесі реалізації фінансово-господарської діяльності економічні суб'єкти створюють певний набір економічних цінностей, які найбільше відповідають вимогам ринку в поточний момент часу. При цьому науковець запропонував у процесі створення ланцюга цінностей виділяти основну діяльність, яка безпосередньо додає вартість до кінцевого продукту, і допоміжну, яка сприяє ефективній реалізації основної діяльності [77].

Розроблена М. Портером концепція зорієнтована на проведення аналізу діяльності організації, який базується на стратегічному плануванні та є одним з інструментів аналізу конкурентоспроможності підгалузей, регіонів та окремих країн. Отже, використання концепції ланцюга цінностей дає можливість реалізовувати комплексне управління затратами організації, яке передбачає урахування показників, що формують затрати та прибуток.

Розроблена наприкінці ХХ ст. концепція інтелектуального капіталу ґрунтується на концепції факторів виробництва у процесі створенні вартості [78]. Для цієї концепції характерне виділення нового фактору «інтелектуальний капітал», появу якого пов'язують із розвитком постіндустріального суспільства. Цей фактор включає в себе сукупність складових елементів нематеріального потенціалу організації, а також систему економічних відносин щодо його використання для створення вартості бізнесу. Прибічники цієї теорії стверджують, що основним джерелом створення доданої вартості виступає інтелектуальний капітал, а інші фактори лише переносять вартість засобів виробництва на створений продукт.

Отже, історичними передумовами формування сучасної концепції категорії «додана вартість» стали наступні розробки: XVII–XVIII ст. – класична концепція

доданої вартості (А. Сміт), концепція факторів виробництва (Ж.Б. Сей); ХІХ ст. – концепція залишкового доходу (А. Маршалл); ХХ ст. – концепція грошової доданої вартості (Е. Оттоссон), концепція економічної доданої вартості (Б. Стюарт), концепція ланцюга цінностей (М. Портер), концепція інтелектуального капіталу (Р. Буліга); ХХІ ст. – концепція номінальної вартості, концепція ринкової актуалізованої вартості, концепція доданої вартості.

Отже, додана вартість є показником результативності функціонування суб'єкта господарювання та тієї частини вартості продукції, товарів і послуг, яка була безпосередньо прирощена. Результати розгляду теоретичних підходів до розуміння поняття «додана вартість» узагальнено і представлено у дод.А. 4.

На основі узагальнених вище наукових підходів до трактування поняття «додана вартість» можна зробити висновок про те, що вона характеризує потенційну суспільну цінність виробленого продукту на етапі її формування, а також ринкову цінність у грошовому еквіваленті на етапі ринкової актуалізації вартості. Зазначимо, що незважаючи на певну уніфікованість розглянутих підходів до визначення величини доданої вартості, у різних галузях господарювання існують специфічні, характерні конкретному роду діяльності аспекти, які в обов'язковому порядку необхідно враховувати при розрахунку величини доданої вартості [88].

Категорія «додана вартість» виступає важливим поняттям при вивченні функціонування агропродовольчих ланцюгів і діяльності підприємств аграрного сектору. Очевидно, що для нинішніх умов конкурентоспроможність учасників ланцюга забезпечується орієнтацією до запровадження інновацій. Як зазначав Б. Санто, «... якщо інновація орієнтується на економічну вигоду, на прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід», то[89] можна встановити взаємозв'язок категорій «додана вартість» та «інноваційний продукт». Згідно з положеннями, викладеними у працях вітчизняних науковців, найбільш значимим критерієм оцінювання результативності розвитку агропродовольчого ланцюга є додана вартість, яка формується у сфері обігу на підприємствах різних підгалузей і галузей [90]. При цьому під економічною категорією доданої вартості підприємства, одержаної за рахунок реалізації інновацій, розуміють різницю між вартістю підприємства, розрахованої за дохідним підходом, і вартістю підприємства, розрахованою за порівняльним підходом [91].

Різкий спад обсягів торгівлі у грошовому вираженні зумовлений винятково зі зниженням цін на товари, а з 2014 р. спостерігається зниження цін на енергоресурси, рік якого припав на початок 2020 р., що відчутно вплинуло на рівень світових цін на основні види товарів і послуг [92]. У більшості економік темпи росту сповільнюються, найбільшою мірою – у країнах сировинних економік. У 2019 р. ріст ВВП в Україні становив 3,3%, а в 2018 р. – 3,4%. Основною особливістю 2019 р. у формуванні динаміки ВВП є структурні зміни в бік скорочення за окремими видами діяльності, що формують зведений індекс виробництва, який уповільнив ріст до 1,6% за рік, а в останні місяці попереднього та перші звітного року спостерігалось його падіння. Очевидно, що динамічне зростання перелічених видів економічної діяльності при незмінному рівні промислового виробництва детермінувало несприятливі зміни у галузевій структурі ВВП України, оскільки більшість галузей – нинішніх драйверів економічного зростання, або офіційно користуються податковими пільгами, або вміло мінімізують свої податкові зобов'язання, або працюють за спрощеною системою оподаткування [93].

На думку експертів, на спад промисловості вплинула сукупність чинників: політика Національного Банку України (НБУ) щодо облікової ставки та курсу гривні, неморозна зима, падіння світових цін на металургійну продукцію і навіть підписання угоди про асоціацію з ЄС, а також стагнація у харчовій промисловості [94].

Зниження частки промисловості та підвищення частки послуг у ВВП можна розглядати як позитивний тренд, який вказує на створення умов переходу економіки в нову якість – до постіндустріальної стадії розвитку суспільства. Таке твердження ґрунтується на загальноприйнятій в економічній соціології «теорії модернізації». Сутність цієї теорії полягає в тому, що всі спільноти проходять через одні й ті самі стадії, і таким чином нинішні нерозвинені країни знаходяться у тому стані, що й розвинені в недавньому минулому. Тісніша інтеграція нерозвинених товариств з країнами світового ринку, їх прискорена модернізація дає шанс цим країнам швидше увійти у стадію постіндустріального товариства.

Водночас, іншим буде підхід до розгляду процесів, що відбуваються в економіці України, якщо керуватися так званою теорією залежності, відповідно до якої економічна відсталість периферійних країн є якраз результатом їх інтеграції у світову економіку. Так, окремі ознаки залежних, або периферійних, економік

систематизовані економістом А. Саміром: поглиблення спеціалізації при експорті продукції сільського господарства та корисних копалин; хронічний дефіцит сальдо поточного рахунку платіжного балансу; ріст сектору сфери послуг із прихованим безробіттям та підвищенням ролі оренди; зростаюче значення державного капіталізму [95]. Перелічені вище ознаки характерні й для економіки України, водночас постають питання про те, яке місце країна може посісти в системі міжнародного поділу праці, якою є її роль у глобальних ланцюгах вартості. По-перше, країна спеціалізується на поставках світовому ринку продуктів первинної переробки сировини – зернові, жири та олії тваринного або рослинного походження, харчові продукти, продукція хімічної та інших видів продукції, які складно віднести до наукомістких та які використовуються на початкових стадіях глобальних виробничих ланцюгів. Українська продукція із високою доданою вартістю конкурентоспроможна на ринках країн, які не мають високих вимог до якості продукції. По-друге, Україна є ринком для зарубіжних продуктів із високою доданою вартістю.

Сільське господарство як завдяки об'єктивному розвитку, так і внаслідок спаду виробництва в інших галузях, зміцнило статус донора бюджету і поряд з ІТ є одним із провідних секторів української економіки [96]. Однак, у 2019 р. зростання ВВП України сповільнилося з 3,4% в 2018 р. до 3,3%, водночас змінилися драйвери цього зростання. Обсяги виробництва сільськогосподарської продукції у 2019 р. зросли лише на 1,1%, а в попередньому році ріст цього показника становив 8,1%. Отже, сільське господарство – це нестабільна сировинна галузь, що частково зумовлено й тим, що вона включає в себе проблемне тваринництво, яке потребує капітальних інвестицій із тривалим періодом окупності, субсидій, підтримки держави. Оскільки в Україні вони не надаються, то тваринництво динамічно не розвивається, внаслідок чого поступово зменшується поголів'я тварин, знижуються обсяги поставок молока та м'яса худоби і свиней. Відповідно можна зробити висновок про чітку функціональну залежність: чим вище частка сільського господарства в економіці країни, тим ця країна бідніша [97]. Однак, з метою визначення реальної ситуації щодо формування ВВП та доданої вартості аграрного сектору економіки й визначення потенційних можливостей його до росту, доцільно провести



комплексне дослідження цих процесів. Детальний аналіз динаміки формування показника ВВП в економіці країни представлено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

**Динаміка структури формування ВВП України в цілому по економіці**  
(в основних цінах)

Рік	Валовий випуск продукції (ВВ), млн грн	Проміжне споживання, млн грн	Валова додана вартість (ВДВ), млн грн	Кількість зайнятих, тис. осіб	Матеріалоемкість, грн	Коефіцієнт відношення валової доданої вартості до валового випуску (ВДВ/ВВ)	Одержано ВДВ на одного працівника, грн
2010	2382565	1428093	954472	20266,0	0,60	0,40	47097,21
2011	2867808	1745250	1122558	20324,2	0,61	0,39	55232,58
2012	3042574	1829505	1213069	20354,3	0,60	0,40	59597,68
2013	3079167	1795355	1283812	20404,1	0,58	0,42	62919,32
2014	3354027	1971308	1382719	18073,3	0,59	0,41	76506,17
2015	4189241	2499854	1689387	16443,2	0,60	0,40	102740,8
2016	5058294	3035066	2023228	16276,9	0,60	0,40	124300,6
2017	6255397	3735836	2519561	16156,4	0,60	0,40	155948,2
2018	7493469	4475279	3018190	16360,9	0,60	0,40	184475,8

*Джерело:* складено та розраховано за даними статистичного збірника «Національні рахунки України за 2018 рік».

За даними табл. 1.2, частка проміжного споживання у 2018 р. становила 0,60 (це досить високе значення) і за період дослідження практично не змінювалася, що свідчить про використання морально і фізично застарілих технології виробництва у важливих галузях промислового виробництва, відсутність інвестицій в модернізацію, нове будівництво, технічне переозброєння та інші форми інвестування, що дає змогу сформулювати висновок про застарілу виробничу базу економіки країни.

Оскільки предметом дисертаційного дослідження є функціонування агропродовольчих ланцюгів та особливостей створення доданої вартості ними, визначимо роль сільського господарства у формуванні валового внутрішнього продукту (дод. А.5). Табличні дані свідчать, що у 2018 р. частка сільського господарства у формуванні валового виробництва продукції країни становила 11,6%, або зросла за досліджуваний період на 3,7 в.п. Це дає змогу зробити висновок про те, що галузь сільського господарства можна розглядати драйвером української

економіки. Очевидно, що роль досліджуваної галузі посилиться за умови формування галуззю агропродовольчих ланцюгів із високою доданою вартістю.

Так, показник валової доданої вартості сільського господарства визначається по нефінансовим корпораціям, домашнім господарствам і державному управлінню (дод. А.6). За даними дод. А, на домашні господарства припадає 36,5% обсягів виробництва продукції сільського господарства, а в 2010 р. – 48,8%, тобто зменшення на 12,3 в.п. Прояв такої тенденції пояснюється скороченням чисельності сільського населення, його старінням, а також тим, що домашні господарства ведуть екстенсивне виробництво із низькими затратами матеріальних ресурсів та високими затратами ручної праці, внаслідок чого матеріаломісткість нижчою порівняно з нефінансовими корпораціями. Низька матеріаломісткість у середньому по сільському господарству пов'язана із високою часткою домашніх господарств.

Дані дод. А.6 свідчать, що основна частина продукції, взятої в основних цінах, виробляється сільськогосподарськими підприємствами та іншими юридичними особами із високим рівнем товарності, які здійснюють інтенсивне порівняно із домашніми домогосподарствами виробництво із високим рівнем матеріальних затрат: паливо, електроенергія, корми, добрива, засоби захисту рослин, виробничі послуг та ін. За розрахунками матеріаломісткість у сільському господарстві України становила 0,62 грн у 2018 р., що є зіставним із даними країн, які ведуть високо-інтенсивне сільськогосподарське виробництво. У домашніх господарствах показник матеріаломісткості у 2018 р. становив 0,52 грн, що підтверджується попередньо зробленим висновком: ці господарства ведуть екстенсивне виробництво. Так, у Німеччині аналогічний показник становив 0,63 євро, однак у цій країні висока матеріаломісткість меншою мірою пов'язана із диспропорцією цін на придбані матеріально-технічні ресурси та продукцію сільського господарства.

Оцінювання товарної частини продукції домашніх домогосподарств населення за фактичними цінами реалізації дає змогу вірогідно оцінити створену ними цю частину ВДВ, яка включає в себе новостворений продукт для ОСГ, додану вартість або прибуток, а також амортизацію основних засобів. Це реальні грошові кошти, які внаслідок низького рівня грошових доходів населення

використовуються в основному для поточного споживання та лише частково для накопичення і відтворення основних засобів. Інша частина продукції ОСГ (до 75%) використовується для особистого кінцевого споживання та виробничих потреб, вона не бере участі в ринковому обороті й тому не має мінової вартості. Отже, розрахована за цінами товарної продукції ВДВ цієї частини продукції має розрахунковий характер та характеризує не додану вартість з її складовими частинами, а вартість фізичної маси агропродовольства власного виробництва, що споживається сільським населенням. У зв'язку із цим при статистичному аналізі необхідно враховувати, що натуральне виробництво в сільських домогосподарствах не містить внутрішніх інструментів відділення доданого продукту від необхідного (спожитого) та відшкодування споживання основного капіталу, не дає можливості забезпечити розширене відтворення на ринкових умовах, його модернізацію, запровадження інноваційних технологій. Цю особливість економічного змісту ВДВ та формування доходів сільського господарства повинні враховувати державні органи управління при оцінюванні місця та ролі сільського господарства в економіці країни, при виконанні цільових державних програм та формуванні механізму державної підтримки сільських територій. Очевидно, що ситуація зі змістом ВДВ нетоварної продукції ОСГ може змінитися лише за умови підвищення товарності сільських господарств населення та витіснення дрібного натурального виробництва великим інтегрованим товарним у різних організаційно-правових формах господарювання. Вважаємо, що встановлена тенденція до зниження частки у загальному обсязі валового виробництва сільськогосподарської продукції скорочується (у 2010 р. 48,8%, а у 2018 р. 36,5%). Унаслідок впливу низки демографічних, економічних та соціальних чинників частина ОСГ товарного та споживчо-товарного спрямування перетворюватиметься в малі підприємницькі форми господарювання за сприятливих умов. Відповідно необхідно забезпечити подальше удосконалення статистичного аналізу формування та використання доходів ОСГ, важливим напрямом при цьому слід вважати виділення та всебічну характеристику виробничого типу, удосконалення методики вибіркового обстеження їхніх доходів з урахуванням даних сільського перепису, а також методики складання економічних рахунків у системі національного рахівництва.

### **1.3. Проблеми функціонування і напрями розвитку агропродовольчих ланцюгів в умовах посилення турбулентності й поглиблення євроінтеграції**

Забезпечення стійкості ланцюга поставок агропродовольчої продукції вимагає формування єдності взаємопов'язаних етапів виробництва й переробки сільськогосподарської продукції, доведення її до кінцевого споживача, що пов'язано із розвитком продуктивних підкомплексів аграрного сектору. Окрім того, виникає необхідність збільшення обсягів виробництва вітчизняного продовольства та сировини, що можливо, на нашу думку, за рахунок взаємної заінтересованості учасників продовольчого ринку, а в кінцевому результаті досягти нарощення продовольчих ресурсів.

Агропродовольчі ланцюги як складна структура об'єднує взаємопов'язані та взаємозалежні виробництва, а також галузі й підгалузі сільського господарства, переробки, сервісу, торгівлі, заклади громадського харчування. Водночас сільське господарство, є основною галуззю агропродовольчого комплексу, яка об'єднує взаємопов'язані галузі, що беруть участь у виробництві та товарному обігу кінцевої продукції [98].

Місію аграрнопродовольчого комплексу можна визначити як мобілізацію власних ресурсів, спрямовану на задоволення потреб споживачів внутрішнього ринку у продовольстві, кормах для сільськогосподарських тварин, насіннєвого матеріалу та видів продукції для інших галузей економіки, а також формування експортного потенціалу конкурентоспроможної продукції, що забезпечує збільшення доходів суб'єктів аграрного сектору. Реалізація визначеної місії організацій аграрного сектору економіки можлива за умови ефективного використання виробничого, фінансового, економічного потенціалу сільськогосподарських товаровиробників, переробних підприємств, організацій торгівлі та логістики, сервісних структур. Зазначимо, що кожний учасник агропродовольчого ланцюга має на меті досягти визначених власних цілей, які часто не узгоджені з іншими учасниками ринкових відносин. На сьогодні у найбільш вигідному положенні опинилися галузі переробки та збуту, оскільки вони знаходяться ближче до кінцевого споживача. За таких умов пріоритетними напрямками повинні стати заходи, які забезпечують розвиток агропродовольчого сектору в цілому та його

галузей: налагодження інтеграційних процесів між усіма учасниками продовольчого та ресурсного ринку в галузі; активізація дії горизонтальних кооперативних зв'язків; розвиток інституту державного замовлення; законодавче визначення пільг щодо кредитування та оподаткування; посилення конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, забезпечення захисту внутрішнього ринку, дослідження кон'юнктури агропродовольчого ринку; використання маркетингових методів і підходів до побудови сфери збуту [99].

Вивченню питань розвитку та формуванню міжгалузевих зв'язків сьогодні приділяється значна увага вчених-економістів [100–101], однак основна увага приділяється використанню в практиці нових методів взаємодії галузей у структурі міжгалузевих формувань, розвитку міжгалузевих зв'язків у сегментах ринку, розробленню відповідних маркетингових програм, створенню нових та удосконалених видів продукції, запровадженню інноваційних технологій міжгалузевої взаємодії. Однак недостатньою мірою акцентується увага на такій важливій проблемі, як формування сталих і конкурентоспроможних ланцюгів поставок агропродовольчої продукції.

Самостійною схемою відтворення розглядається міжгалузевий аналіз (або метод «затрати-випуск», або міжгалузевий баланс), який буде розглянуто у наступному підрозділі дисертаційного дослідження. Актуальність проведення міжгалузевого аналізу, розвиток міжгалузевих зв'язків та формування балансу є тим інструментом дослідження, який сприятиме не тільки формуванню стійких конкурентних позицій кожного учасника ланцюга, але й підвищенню ефективності діяльності агропромислового комплексу.

Однією із важливих характеристик сучасного етапу розвитку аграрного сектору економіки виступає поширення, сформованість, результативність і ефективність функціонування та поширення агропродовольчих ланцюгів. Встановлено послідовно, що проблематика мережевих виробничих структур, міжгалузевої кооперації та вертикальної інтеграції, агропродовольчих ланцюгів набула практичного значення ще у радянські часи. Особливо для буряко-цукрового підкомплексу, де кінцеві результати господарювання визначально залежали від узгодження строків висіву насіння, вирощування коренеплодів, збирання та перероблення цукросировини. В організаційному плані, з метою

забезпечення безперервності технологічності процесу, набула значного поширення така організаційно-правова форма господарювання як цукрокомбінати, в яких було технологічно об'єднано сільськогосподарське та бурякопереробне виробництва, а економічно тісно пов'язувалися матеріальні інтереси суб'єктів господарювання – учасників таких ланцюгів.

Водночас у другій половині минулого століття, тобто у радянські часи, а також у період глибокої аграрної кризи 1990-х років повсюдного поширення набула така схема неформальної кооперації як заготівля сирого молока в приватному секторі з метою його перероблення та реалізації молочних виробів у роздрібній торгівлі. Зокрема, «були створені системи продуктових ланцюжків молоко- та м'ясопереробними, сироробними заводами шляхом організації власної мережі сільських заготівельних пунктів і фірмових магазинів; реалізації продукції постійним оптовим покупцям для наступного її проходження товаропровідною мережею до торговельних точок; продажу продукції індивідуальним споживачам; постачання виробникам сільськогосподарської сировини окремих засобів виробництва через своїх дилерів» [102]. Тривалий період часу це був реальний вихід із складної економічної ситуації, що дало змогу значною мірою забезпечити молочною продукцією потреби вітчизняних споживачів, а індивідуальних виробників – необхідними ресурсами.

Зазначимо, що практично половина продовольчої сировини вирощується в особистих селянських господарствах і значна її частина надходить на переробні потужності, то включення дрібних, малих і середніх виробників у продовольчі ланцюги є необхідною умовою повнішого задоволення першочергових потреб вітчизняних споживачів, нарощування експортного потенціалу АПК та зміцнення продовольчої безпеки країни.

Водночас необхідно привернути увагу до тих процесів, що відбуваються в аграрній сфері. З 2000-х років, після виходу національної економіки з рецесії, активізувалися процеси укрупнення виробничих структур та скорочення контингенту дрібнотоварних виробників аграрного сектору. Щодо участі дрібних продуцентів у виробництві товарної сільськогосподарської продукції, то сформувалася наступна структура ОСГ: повністю орієнтовані на ринок 19% виробників, напівкомерційні дрібні господарства – 41%, решта виробляють

продукти для власного споживання [103]. Отже, наявність таких тенденцій свідчить про галузеву, виробничу й територіальну концентрацію в аграрній сфері.

Якщо розглядати зміни природно-кліматичних умов в Україні, то до них необхідно віднести: теплі та малосніжні зими, підвищення суми річних температур, почастищення періодів дефіциту вологи в ґрунті й опадів на поверхні, зміщення настання початку посівного періоду на більш ранні строки (березень–квітень), велику ймовірність несподіваної появи заморозків, підтоплення і заболочування низьких місць та підсушування поверхні, виникнення пилових бурь на підвищеннях.

В останні десятиліття особливе занепокоєння викликає поширення тенденції ввезення з-за кордону небезпечних видів бур'янів, збудників різних хвороб та небезпечних шкідників. Фактично вже стали практично місцевими виноградна філоксера та колорадський жук. Зазначимо, що до «Переліку регульованих шкідливих організмів» було вписано 11 видів бур'янів, яких немає на території України, тобто адвентивних (яких раніше не було) та сім видів — до переліку регульованих некарантинних видів [104].

Зазначимо, що з усього спектру завдань, які постали у зв'язку із практичною реалізацією курсу на євроінтеграцію, дотепер залишається актуальною проблема впровадження постійно діючих процедур (ПДП) суб'єктами господарювання у первинному виробництві, а також періодичне проведення аудиту сертифікованих НАССР у переробно-харчових підприємствах. У найзагальнішому плані вирішення цього завдання пов'язано саме із такою ключовою умовою як включення агровиробників у продовольчі ланцюги. З цією метою доречно навести структуру суб'єктів підприємництва, що забезпечують випуск готової харчової та іншої продукції (дод.Б.1).

Наведені розрахунки в додатку Б.1 свідчать, що у 2018 р. продуцентами сільськогосподарської сировини (сума КВЕД 01+02.3+03) виступають 49 550 од. підприємств та 23 822 фізичних осіб-підприємців (ФОП), які офіційно зареєстровані, що функціонують у галузях первинного виробництва. Отже, перелічені вище оператори формують первинну ланку продовольчого ланцюга. Крім цього, як було зазначено вище, товарну продукцію виробляє значна частина ОСГ, які не проходили реєстрацію як ФОПи.

Наступною ланкою агропродовольчого ланцюга є переробники сировини первинного виробництва, теоретично можуть бути 5872 підприємств та 10 845 фізичних осіб-підприємців, із яких 157 підприємств і 1016 ФОПів виробляють нехарчову продукцію. Але для виробництва такої продукції вони використовують шкури сільськогосподарських тварин, яких по завершенню відгодівлі, відправляють на м'ясокомбінати й забійні пункти, та хутро звірів, яких після завершення циклу вирощування у звірогосподарствах, відправляють на забій і отримують хутросировину, а також делікатесну м'ясопродукцію та цінні відходи виробництва. Отже, і в таких випадках формуються ланцюги з виробництва нехарчових товарів, але їх першоосною виступає сировина тваринного походження.

Встановлено, що на практиці частина продуцентів продовольчої сировини, але із різним рівнем щільності зв'язків, глибиною її перероблення та створення додаткової вартості включена в агропродовольчі ланцюги. Спектр агропродовольчих ланцюгів дуже широкий і різноплановий, а їх основні варіації через базові характеристики впровадження НАССР чигнучких або спрощених постійно діючих процедур тощо) детально досліджені, систематизовані й оприлюднені в статті [106].

Водночас доречно, принаймні в основних рисах, розглянути ступінь включення агровиробників в існуючі організаційні схеми, сформовані уможливлення безперебійного випуску та реалізації кінцевої продукції, тобто продовольчі ланцюги. До них, на нашу думку, належать: виробники харчової продукції, яку експортують до ЄС та в інші країни світу. Йдеться про 128 вітчизняних продуцентів харчової продукції [107] яким Європейська комісія, за результатами проведених інспекторами Офісу ветеринарії та продовольства перевірок, надала висновок про те, що сформовані в підприємствах системи харчової безпеки еквівалентні європейській моделі харчової безпеки і видала Експортний дозвіл. Цей висновок стосується як підприємств з випуску кінцевої продукції, так і виробників продовольчої сировини. У підприємствах впроваджені й сертифіковані НАССР, а господарства перевірені на відповідність мінімальним вимогам базових програм [108] чи Вимог, що були підготовлені Департаментом тваринництва й легалізовані Міністерством аграрної політики та продовольства України і Міністерством юстиції України (остання версія 2015 р.) й дотепер є



чинними [109]. Зазначимо, що експлуатаційний дозвіл на потужності видається тим операторам ринку (ОР), які провадять діяльність з виробництва та/або зберігання харчових продуктів тваринного походження. До Державного реєстру затверджених експортних потужностей (харчові продукти тваринного походження) внесено 890 об'єктів, які підпорядковані 128 суб'єктам господарювання, що експортують свою продукцію до ЄС. Зазначимо, що до Державного реєстру затверджених експортних потужностей (об'єктів) неїстівних продуктів внесено 2127 потужностей, які сконцентровані у 180 виробників нехарчової продукції, що отримали право експорту в Європу; в Україні виробництвом органічної продукції займаються близько 500 операторів ринку, них понад 300 вже сертифіковані [110]. Серед них продуценти: молочної продукції – 4; м'ясної продукції – 1; органічних круп – 15; органічних олій – 11; органічних спецій – 3 виробники. Господарства пройшли відповідну сертифікацію сільськогосподарських угідь (близько 300 тис. га) і технологій на відповідність національному [111], або міжнародним стандартам [112] та отримали сертифікат виробника органічної продукції. Органічна продукція може використовуватися як безпосередньо для харчування, так і для виробництва органічної харчової продукції, продукції дитячого та дієтичного харчування; оператори ринку-продовольчі супермаркети. Як правило, вони постійно реалізують зелену, тепличну, ранню овочеву продукцію, що вирощується лише в тих господарствах, які пройшли тестування експертами Держпродспоживслужби (ДПСС) України на відповідність мінімальним вимогам базових програм (ISO/TS 22002-3:2011) або сертифіковані на відповідність добровільному стандарту GLOBAL G.A.P. [113]. Дотепер вказаний сертифікат вже отримали близько 50 господарств; згідно з вимогами Закону України з харчової безпеки [114] станом на 20.01.2020 р. усі переробно-харчові підприємства повинні були впровадити систему HACCP або ж забезпечити відповідність малих потужностей мінімальним вимогам базових програм [115] чи інших рекомендацій, зокрема для продукції тваринного походження [116] та при переробленні овочів і фруктів [117]. Вказані настанови не є обов'язковими для господарств первинного виробництва, але без наявності відповідних документів (сертифіката відповідності чи затвердженого інспектором ДПСС акта відповідності виробництва мінімальним вимогам) будуть виникати значні проблеми у відносинах із переробними підприємствами. Реальним

індикатором, що підтверджує реалізацію вищезгаданих вимог, є подання відповідних документів при реєстрації операторів ринку в територіальних органах ДПСС України. До Державного реєстру потужностей операторів ринку (ОР) внесено 270 тис. од.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє зробити висновок про ситуацію, що склалася у виробників продовольчої сировини: а) одна частина господарств первинного виробництва, що вирощують продукцію тваринного походження або ж організаційно пов'язані з реалізацією власної продукції переробним підприємствам, вже підготували й впровадили гнучкі чи спрощені постійно діючі процедури (ПДП), сертифікували свої потужності на відповідність мінімальним вимогам базових програм; б) друга частина, переважно ФОПи та ОСГ, продовжують працювати традиційно, тобто не звертають особливої уваги на вимоги часу щодо впровадження системних процедур безпеки, хоча юридично вони мають на це право. Однак цей недолік з плином часу, дедалі більше негативно позначатиметься при формуванні постійних, сезонних чи спорадичних продовольчих ланцюжків із переробно-харчовими та заготівельними підприємствами чи посередницькими структурами.

Отже, з одного боку, можна констатувати наявність надто великої кількості територіально розосереджених ОСГ і значної частини ФОПів, які практично ізольовані. Вони функціонують у турбулентному середовищі й тому зазнають зовнішніх впливів унаслідок відсутності постійних зв'язків із посередницькими структурами, зацікавленими в заготівлі вирощеної продукції та її подальшій реалізації, та підприємствами, що формують і розширюють свої сировинні зони з метою повнішого завантаження потужностей сировиною. Розпорошеність дрібних виробників, відсутність прямих зв'язків і необхідної інформації про зовнішнє середовище є причиною доволі складної для них ситуації і практично повної залежності від обставин, які формуються без безпосередньої участі цих продуцентів. З метою об'єктивної оцінки середовища, в якому діють дрібні виробники, можна логічно зробити висновок лише про перші початки створення продовольчих ланцюжків. У такій ситуації виробники первинної продукції змушені проявляти певні елементи організаційної самостійності задля реалізації економічних інтересів.

Отже, враховуючи об'єктивно існуючу тенденцію спонтанного, на початковому етапі переважно сезонного виникнення, а в подальшому поглиблення та зміцнення взаємозв'язків між акторами можна запропонувати наступну ієрархію сформованості та сталого розвитку продовольчих ланцюгів (дод.Б.2).

З іншого боку, простежується наявність функціонуючих агропродовольчих ланцюгів, переважно у чинних в організаційно-правовому відношенні структурах, учасники яких вже набули значного досвіду щодо як синхронної та узгодженої роботи в технологічно пов'язаних процесах, так і щодо започаткування та розвитку різнобічних і взаємовигідних відносин. Саме тому аналіз та узагальнення набутого досвіду, виведення відносин у широкому контексті на новий рівень буде окреслювати низку перспективних завдань, які обов'язково необхідно вирішити для подолання нинішніх проблем.

У найзагальнішому вигляді перспективний розвиток агропродовольчих ланцюгів в аграрному секторі економіки повинен передбачати низку конкретних напрямів і підходів. З урахуванням більш як тридцятирічного тренду реального зменшення кількості ОСГ, діяльність яких була і дотепер зорієнтована на забезпечення виробництва товарної продукції, ключовими, на нашу думку мають стати такі напрями розвитку агропродовольчих ланцюгів: для найпростіших ланцюгів надзвичайно важливого значення набуває збільшення кількості їхніх учасників шляхом приєднання до ланцюга поставок акторів із закінченим циклом виробництва, тобто введення до діючого комплексу технологічних процесів з виробництва готової харчової продукції та її реалізації; у найближчий період часу надзвичайно важливого значення набуває розширення контингенту продуцентів первинної продукції, що включилися у процеси впровадження постійно діючих процедур на принципах НАССР, їх тестування за участю інспекторів ДПСС України та оформлення результатів спеціальним актом, який засвідчуватиме відповідність конкретного суб'єкта первинного виробництва мінімальним вимогам базових програм; враховуючи правову незахищеність ОСГ, а також почастищення виникнення кризових ситуацій, як національного, а особливо гострих – локального масштабів, унаслідок посилення турбулентності вітчизняної економіки, то на такому тлі зростає стабілізуюча роль сільськогосподарських кооперативів та розробки заходів з трансформації ОСГ в малі підприємницькі структури. Вони

набувають значного поширення у молочному скотарстві [118] багатьох областей, але за умови реальної інвестиційної підтримки з кількох незалежних джерел, а саме: держави, об'єднаних територіальних громад, іноземних фондів [119] та зацікавлених власників сімейних молочних ферм. Перші паростки такої практики помічені, зокрема, в Київській області [120]. У результаті реалізації проєктів у молочному скотарстві буде змінено не лише технологію доїння корів та зберігання молока, але й психологію власників сімейних ферм щодо доцільності участі в кооперативних об'єднаннях. Фактично власники сімейних ферм у результаті такого об'єднання будуть працювати на спільний результат й отримувати доходи не лише від надоєного та проданого кооперативом молока-сировини, але й від реалізації вироблених на молокопереробному підприємстві молочних продуктів.

#### **1.4. Методичні підходи до дослідження величини доданої вартості у агропродовольчих ланцюгах**

Розвиток економічних відносин у агропродовольчих ланцюгах спрямований на інтеграцію, кооперацію, уніфікацію та стандартизацію обліково-податкового процесу в аграрному секторі, що набуває особливої актуальності в сучасних реаліях. Як зазначалося в попередніх підрозділах дисертаційного дослідження, важливою економічною категорією результативності функціонування ланцюга є додана вартість, формування якої на мікрорівні має базуватися на принципах сучасного рахівництва, закріплених у міжнародних стандартах фінансової звітності, а на макрорівні – на принципах системи національних рахунків (СНР).

Відповідно до фінансової концепції, показник доданої вартості містить у собі величину валового доходу для оплати факторів виробництва, зазначених Д. Кейнсом: дохід на вкладений капітал – прибуток, який розподіляється власникам, державі, у фонди накопичення і споживання, на амортизацію, у дохід власника землі; у дохід найманих працівників і підприємця, на частину доходу, що передається підприємцем на соціальні потреби, на непрямі податки в складі ринкової ціни [69].

Очевидним є той факт, що в глобальних виробничих ланцюгах національні економіки фактично торгують не товарами та послугами, а доданою вартістю, яка в

них включена. Узагальнення наукової літератури дозволило з'ясувати, що перші результати оцінки міжнародної торгівлі доданою вартістю та основні положення методології її статистичного обліку були опубліковані у другій половині 1990-х років, а з 2011 р. міжнародні організації (ЮНКТАД, Євростат, ОЕСР, СОР) розробили онлайн-сервіси з відкритим доступом до баз даних, у яких створювана та спожита у світі додана вартість поділена за країнами та галузями [121].

Згадана методологія ґрунтується на взаємопов'язаних таблицях «Затрати-Випуск» для кожної країни й передбачає використання показників, які характеризують ступінь інтеграції країни у глобальні ланцюги вартості на основі співвідношення власної та імпортованої доданої вартості у валовому експорті й кінцевому попиті. Однак вона не спирається на дані про результати діяльності реальних ланцюгів, а використовує агреговані галузеві показники. Отже, на сьогодні постає необхідність макроекономічного аналізу показника «додана вартість» національного походження в експорті.

Методологічною основою для розрахунку показників доданої вартості, яка створена в межах країни, може стати система обліку міжнародної торгівлі на основі доданої вартості Trade in Value Added – TiVA, що є спільною ініціативою ОЕСР і СОР. Це дозволяє простежити її створення та рух цього показника по країнах і галузяху системі міжнародного поділу праці. Сутність методології обліку міжнародної торгівлі на основі доданої вартості TiVA полягає у створенні глобальних таблиць «Затрати-Випуск» шляхом поєднання національних таблиць «Затрати-Випуск» із потоками двосторонньої торгівлі [122, 123]. Однак, ця база охоплює лише 61 країну світу, на які припадає 95% світового ВВП. Варто наголосити, що зважаючи на актуальність досліджень з вивчення глобальних ланцюгів створення та руху вартості ведеться робота щодо формування подібних баз статистичного аналізу, що дозволить визначити на рівні країни її залучення у процес міжнародного поділу праці, який можна оцінити на основі показника частки проміжного імпорту в експорті, що зазвичай вищий для малих відкритих економік та має тенденцію до росту.

Методологія TiVA постійно удосконалюється, останні зміни у методіку розрахунку окремих показників були внесені у 2015 р., відповідно до другої версії даного інструментарію[124].<sup>3</sup> Урахуванням внесених змін, а також раніше

діючої системи показників, можна виділити наступні TiVA індикатори: 1. Індикатори участі країни у глобальних ланцюгах вартості – індикатори поступальної інтеграції в глобальному ланцюзі (Forward participation), індикатори зворотної інтеграції (Backward participation); 2. Індикатори походження доданої вартості у валовому експорті в кінцевому попиті (Value Added in Final Demand); 3. Індикатори вітчизняної доданої вартості в національному експорті. Основним показником TiVA, який є важливим для оцінки величини показника доданої вартості національного походження в експорті та характеризує ступінь інтеграції економіки в глобальні агропродовольчі ланцюги. На величину вартості національного походження в експорті впливає не лише додана вартість галузі, але також ступінь її інтегрованості з іншими галузями економіки, частка вітчизняних ресурсів, що використовується цією галуззю у проміжному споживанні. Ускладненим є розрахунок складової, що характеризує додану вартість національного походження, відображену в проміжних затратах експортованої продукції. Очевидно, що частка доданої вартості кожного виду економічної діяльності в експорті вища у разі більшої валової доданої вартості в кожній експортоорієнтованій галузі та чим більше вітчизняних ресурсів використовується у проміжному споживанні. Зазначимо, що на величину цього показника впливають і такі фактори, як зміна цін імпорту сировини й експорту продуктів її переробки та зміна обсягів імпорту сировини й експорту продуктів його переробки.

У середовищі економістів побутує думка, що для стійкого зростання необхідно розвивати виробництва товарів і послуг із високою часткою доданої вартості. До таких товарів відносять послуги, де сукупна частка доданої вартості становить близько 80%, але й в добувних галузях цей показник не менший. Однак досить наукомісткі галузі характеризуються невисокою часткою доданої вартості у валовому випуску: пряма – 30%, не пряма – менше 20% [125].

Водночас традиційна менш складна продукція, зокрема агропродовольство, є «інтегратором» вітчизняних ланцюгів поставок. Пряма додана вартість може бути не високою, однак за рахунок використання галуззю переважно вітчизняної сільськогосподарської продукції забезпечується висока додана вартість усього виробничого ланцюга. Саме тому основний акцент у дисертаційній роботі

зроблено на визначенні створення доданої вартості в межах виробничого агропродовольчого ланцюга.

Встановлено, що у вітчизняній практиці дослідження питань створення доданої вартості можна виділити наступні напрями: додана вартість визначається в цілому по галузях у системі національних рахунків; додана вартість визначається у цілому по видах економічної діяльності на основі суцільного обстеження суб'єктів господарювання органами Державної служби статистики України; додана вартість розрахована на рівні підприємства, як база оподаткування податком на додану вартість (рис.1.1).

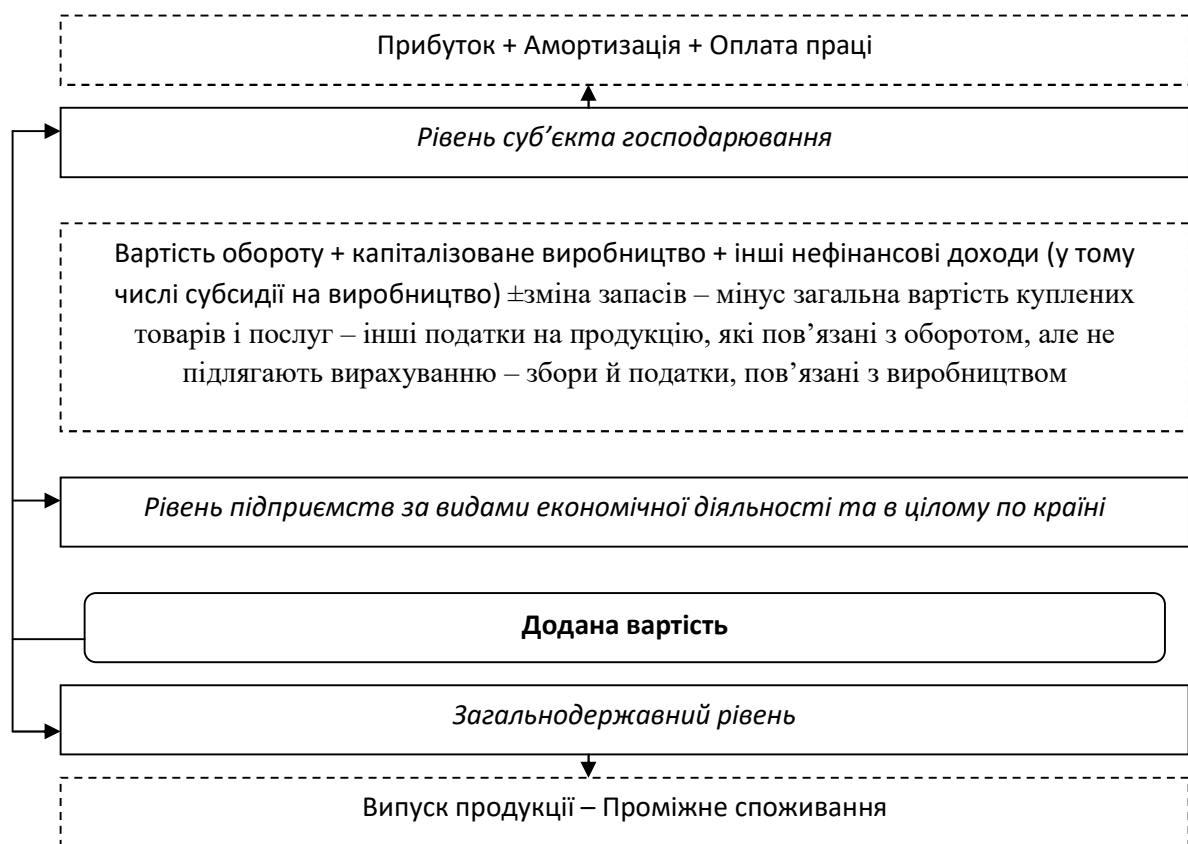


Рис. 1.1. Алгоритм визначення доданої вартості на мікро- та макрорівнях.

Джерело: узагальнено автором.

Враховуючи відсутність у плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій рахунків призначених для обліку доданої вартості можливе лише здійснювати розрахунковим способом використовуючи дані фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Основними джерелами інформації для визначення величини доданої вартості на рівні підприємства є фінансовий облік, який не забезпечує

користувачів усіх рівнів оперативною інформацією. Такі функції виконує управлінський облік як основа інформаційного забезпечення прийняття раціональних управлінських рішень.

Зазначимо, що на рівні суб'єкта господарювання поняття «додана вартість» асоціюється із визначенням бази оподаткування для нарахування та сплати податку на додану вартість. Відповідно до статті 185 ПКУ базою оподаткування податком на додану вартість є вартість продажу продукції, товарів, робіт або послуг з урахуванням вартості імпортованих товарів, що відповідає статті 2 Директиви Ради Європейського Союзу 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість. Подібні методичні підходи до визначення бази оподаткування ПДВ застосовуються і в провідних країнах світу [126].

Вважаємо, що визначення бази оподаткування ПДВ, наведене в Податковому кодексі та Директиві Ради Європейського Союзу 2006/112/ЄС, не відповідає тлумаченню в економічній літературі категорії «додана вартість». Відповідно до цього на рівні підприємства використовуються методи визначення доданої вартості, як бази оподаткування ПДВ, та розроблені відповідні реєстри аналітичного та синтетичного фінансового обліку.

Зазначимо, що у практиці діяльності суб'єктів господарювання провідних країн світу при визначенні показника доданої вартості використовують три методи обліку (дод.Б.3). Так, прямий і адитивний методи передбачають облік формування та розподілу доданої вартості та її окремих складових. При цьому при використанні прямого методу податок на додану вартість обчислюється як частка (у відсотках) від попередньо розрахованої суми доданої вартості [127].

Адитивний метод розрахунку ПДВ передбачає визначення величини податку за окремими складовими доданої вартості, після чого загальна сума розраховується додаванням одержаних величин. Загальну величину доданої вартості при прямому методі можна розраховувати двома способами: 1) відніманням від величини товарної продукції вартості витрачених на її виробництво матеріальних цінностей, 2) додаванням окремих елементів доданої вартості.

Через певні ускладнення при проведенні розрахунків прямий і адитивний методи використовуються підприємствами нечасто. У більшості країн світу застосовують третій метод обчислення податку, податку на додану вартість, який



називають по-різному – метод заліку, непрямий метод вирахування, метод відшкодування. Цей метод передбачає віднімання вартості ПДВ (податкового кредиту) вхідних матеріальних ресурсів підприємства від суму нарахованого податку на додану вартість (податкове зобов'язання), нараховану на продану продукцію[128].

Суб'єкти підприємницької діяльності провідних країн світу використовують два методи визначення показника «додана вартість», за чотирма способами нарахування суми податку на додану вартість. Так, перший спосіб називається прямим адитивним методом розрахунку ПДВ. Податок визначається шляхом застосування ставки податку до підрахованої суми двох складових доданої вартості – заробітної плати і прибутку.

За другим способом – непрямим адитивним, ПДВ визначається як сума двох податків: ПДВ, по відношенню до заробітної плати, і до прибутку окремо. Необхідно зазначити, що за статтею «оплата праці працівників», компанії країн світу обліковують витрати на соціальні програми (спорт, безоплатне харчування та ін.).

Третій спосіб, або метод прямого віднімання, передбачає розрахунок ПДВ шляхом застосування ставки до різниці між вартістю реалізованої продукції та величиною матеріальних витрат.

Четвертий спосіб, так званий заліковий метод по рахунках, або непрямий метод вирахування, визначає ПДВ як різницю між ПДВ, отриманим від покупців реалізованої продукції, і ПДВ, що сплачений постачальникам матеріальних ресурсів. На практиці для платників економічно не вигідно розраховувати величину доданої вартості щомісяця, оскільки купівля та продаж можуть не збігатися в часі. Адже платники можуть мати великі запаси, які змінюються під впливом сезонних коливань.

Отже, на сьогодні четвертий метод, його ще називають «інвойсний», розглядається як найбільш практичний та є поширеним у діяльності компаній провідних країн світу. Він дозволяє якнайповніше охоплювати товари і використовувати більш ніж одну ставку.

В Україні база оподаткування податку на додану вартість визначається з урахуванням двох особливостей: залежно від суми податкового зобов'язання ПДВ та дат визначення сум податкових зобов'язань і права на податковий кредит із ПДВ (дод.Б.4).

З позицій першої особливості виділяють такі методи визначення бази оподаткування ПДВ, під якою розуміємо величину доданої вартості: прямий адитивний; прямий метод віднімання; непрямий адитивний метод; непрямий метод віднімання [127]. Прямий адитивний метод передбачає застосування податкової ставки до попередньо визначеної величини доданої вартості, яка розраховується додаванням її складових елементів.

Прямий метод віднімання передбачає застосування податкової ставки до попередньо визначеної величини доданої вартості. При цьому додана вартість розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції та матеріальними витратами, які були понесені у процесі її виробництва. Непрямий адитивний метод передбачає визначення суми ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету, шляхом додавання суми податків, розрахованих по окремих складових доданої вартості.

Кредитний метод найбільш поширений як у світовій практиці, так і в Україні, зважаючи на його суттєві переваги порівняно з іншими податками, зокрема: відсутня необхідність розрахунку доданої вартості при обчисленні податкового зобов'язання, що значно спрощує процедуру обчислення суми ПДВ, для перерахунку до бюджету; необхідність обов'язкового документального супроводу операцій з купівлі-продажу товару [129].

Проте даний метод непозбавлений і недоліків. Перш за все це пов'язано із розривом у часі між сплатою ПДВ в ціні придбаних товарно-матеріальних цінностей і відшкодуванням цієї суми після реалізації виготовленої продукції. Це призводить до вимивання обігових коштів підприємства. Наступним недоліком є подвійне оподаткування доданої вартості всіх учасників процесу «виробництво-споживання» внаслідок звільнення від оподаткування.

Розглянемо методи визначення дати сум податкових зобов'язань та дати права на податковий кредит із ПДВ, які використовуються під час обліку ПДВ у міжнародній практиці та в Україні. Перший метод (правило першої події) застосовується в Україні для обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ, згідно з Податковим кодексом і для складання декларації з ПДВ.

Відповідно до п. 187.1. Податкового кодексу [130], датою виникнення податкових зобов'язань із постачання товарів та надання послуг вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій,

що сталася раніше: дата зарахування коштів від покупця або замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів і послуг, що підлягають постачанню, у разі постачання товарів/послуг за готівкові кошти – дата оприбуткування коштів у касі платника податку, а в разі відсутності такої – дата інкасації готівкових коштів у банківській установі, що обслуговує платника податку; дата відвантаження товарів, у разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетину митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства, а для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку.

Натомість, відповідно до п. 187.2. Податкового кодексу, датою віднесення сум ПДВ до податкового кредиту вважається дата тієї події, що відбулася раніше: дата отримання платником податку товарів або послуг. Тобто суб'єкт господарської діяльності – продавець відображає податкове зобов'язання з ПДВ на рахунках бухгалтерського обліку після відвантаження продукції чи після отримання авансу. Водночас суб'єкт господарської діяльності – покупець має відображати на рахунках бухгалтерського обліку податковий кредит після отримання товару чи після списання коштів із поточного рахунку в рахунок оплати придбаної продукції. Цей метод, як показала практика, призводить до збільшення податкового боргу перед бюджетом.

Наступний метод – метод нарахувань – передбачає, що датою виникнення податкових зобов'язань визнається дата поставки товарів, а датою виникнення податкового кредиту – дата отримання товарів. Тобто суб'єкт господарювання відображає податкове зобов'язання на рахунках бухгалтерського обліку після відвантаження товару, а суб'єкт господарювання-покупець показує податковий кредит на рахунках бухгалтерського обліку після отримання товару та відповідних документів, що засвідчують факт його отримання. Цей метод спрощує роботу податкових органів, адже встановити факт надходження товару набагато легше, ніж факт оплати. Проте в умовах гострої платіжної кризи й низького рівня правової культури застосовувати такий метод недоцільно, оскільки виникнення податкового зобов'язання з моменту відвантаження продукції покупцеві за відсутності коштів для проведення платежу призводить до того, що підприємство-постачальник не в змозі вчасно погасити свої

зобов'язання перед бюджетом, що тягне за собою нарахування штрафних санкцій, а надалі погіршення фінансового стану і банкрутства підприємства.

Касовий метод – це метод податкового обліку, за яким дата виникнення податкових зобов'язань визначається як дата зарахування (отримання) коштів на банківський рахунок (у касу) платника податку або дата отримання інших видів компенсацій вартості поставлених (або тих, що підлягають поставці) ним товарів (послуг), а дата виникнення права на податковий кредит визначається як дата списання коштів з банківського рахунку (видачі з каси) платника податку або дата надання інших видів компенсацій вартості поставлених (або тих, що підлягають поставці) йому товарів (послуг) (п.п. 14.1.266 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України) [130].

Змішаний (гібридний) передбачає виникнення зобов'язань із ПДВ за методом нарахувань, а права на податковий кредит – згідно з касовим методом. Цей метод забезпечує стабільні надходження до бюджету, адже він стимулює до своєчасних розрахунків підприємств за отримані товари. Він є найбільш адміністративно зарегульованим для платників ПДВ, адже податкові зобов'язання виникають незалежно від того, чи надійшли кошти за відвантаженою продукцією. Отже, використання різних методів спричиняє невідповідність даних бухгалтерського і податкового обліку ПДВ та ускладнює роботу бухгалтерських служб.

Важливою складовою відображення інформації про додану вартість суб'єкта господарювання є дані реєстрів аналітичного та синтетичного фінансового обліку з подальшим відображенням у податковій та фінансовій звітності. Так, Міністерства фінансів України наказом № 247 від 18 червня 2019 р. визнав такою, що втратила чинність, Інструкцію з бухгалтерського обліку ПДВ (затверджену в липні 1997 р.), що була єдиним нормативно-правовим актом, який регулював облік ПДВ і, відповідно, складання податкової звітності [131].

З 1 січня 2020 року набув чинності наказ Міністерства фінансів України від 20.11.19 р. № 488 щодо внесення змін до форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість [132]. Так, з 01.01.2020 р. змінюється порядок обліку податкових пільг, зокрема скасовується обов'язок подання платниками податків Звіту про суми податкових пільг. Такі платники зобов'язані будуть вести облік податкових пільг з одночасним відображенням

інформації про суми податкових пільг у податковій звітності, у тому числі й у податковій звітності з ПДВ.

Додана вартість, як показник виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання, є об'єктом економічного аналізу та управлінського обліку, як методу формування непублічної інформації. Узагальненням результатів досліджень науковців виявлено, що у зарубіжних та вітчизняних провідних компаніях з метою прийняття виважених управлінських рішень використовується модель економічної доданої вартості (EVA – Economic Value Added) як показник оцінки внутрішньофірмової ефективності, яка є критерієм оцінки вартості. Розрахунок показника EVA провадиться зменшенням величини прибутку підприємства від звичайної діяльності за вирахуванням податків на величину плати за весь інвестований в підприємство капітал [133]. Показник застосовується для оцінки ефективності діяльності підприємства з позиції його власників або акціонерів, які вважають, що діяльність підприємства має для них позитивний результат у разі, якщо вдалося заробити більше, ніж становить прибутковість альтернативних вкладень [134].

Історично склалося так, що фінансова звітність призначена у першу чергу для кредиторів компанії, ставлення яких до діяльності фірми відрізняється від позиції власників або менеджерів. У нинішніх умовах удосконалення форм фінансової звітності для потреб менеджменту підприємства полягає в усуненні консерватизму облікової політики, зокрема, найбільш явних протиріч методу нарахувань, які, безумовно, важливі для оцінки кредитоспроможності та фінансової стійкості компанії, але відіграють меншу роль в інвестиційному аналізі [135].

Для вирішення цієї проблеми постає необхідність внесення відповідних коригувань статей, які розробники EVA називають еквівалентами власного капіталу (Equity Equivalent) – це резерви, витрати на дослідження і розробки, відстрочені податки – або борговими еквівалентами (Debt Equivalent) – лізинг [136]. В узагальненому вигляді нами розглянуто основні коригування. Так, метод нарахування вимагає формувати резерви, якщо у компанії є поточне зобов'язання з передачі економічних вигід, які виникли у зв'язку з минулими подіями, і погашення якої призведе до відтоку ресурсів. Величина резервів може значно впливати на фінансову звітність компанії.

Підтримуємо думку авторів, які вважають, що резерви на гарантійні витрати (warranty provision) повинні капіталізуватися [136, 137]. Загальна методологія капіталізації передбачає відображення накопичених витрат (тобто поточних і раніше понесених витрат) у складі активів, при цьому поточні витрати повинні капіталізуватися.

На відміну від вітчизняних підприємств, для суб'єктів підприємницької діяльності провідних країн світу характерна наявність у використанні значної кількості засобів виробництва, які придбаються ними на основі договорів лізингу. Відповідно до міжнародних стандартів класифікація лізингової угоди залежить від її змісту, а не форми договору [138]. Якщо всі ризики і переваги, пов'язані з володінням активом, переходять до лізингоодержувача, то це фінансова оренда. У цьому разі підприємство повинно показати у своєму балансі орендовані активи разом із відповідними зобов'язаннями незалежно від факту передачі права власності.

Як свідчить зміст міжнародних стандартів звітності, оренда, яка не є фінансовою, кваліфікується як операційна [138]. Для цілей бухгалтерського обліку платежі за договором операційної оренди розглядаються як витрати поточного періоду й відображаються у звіті про прибутки та збитки протягом всього строку лізингу, а в бухгалтерському балансі показуються тільки передоплати та нарахування [139]. Такий підхід, на думку авторів концепції EVA та її прихильників, зменшує величину реально інвестованого капіталу [140]. Майбутні орендні платежі, як зобов'язання компанії, обтяжені відсотками, включаються до складу вкладеного капіталу. Приведена вартість платежів капіталізується, а зазначений відсоток за лізинговими зобов'язаннями формує прибуток.

Вплив на показник EVA коригувань, пов'язаних із капіталізацією операційної оренди, незначний. Згідно з дослідженнями науковців, застосування поправок для розрахунку величини EVA має сенс тільки для компаній із високим показником доданої ринкової вартості (MVA – Market Value Added) і великим обсягом угод по оренді [141]. Тому менеджмент підприємства повинен визначити суттєвість здійснених коригувань і встановити їх вплив на визначення результатів діяльності компанії.

Підстави для капіталізації операційної оренди є, оскільки це забезпечує більш точну, на думку авторів концепції, оцінку заборгованості компанії. Крім

того, правильність загальноприйнятого порядку обліку в цій сфері поставлена під сумнів. У даний час Рада з МСФЗ розробляє пропозиції, згідно з якими різниця між фінансовою та операційною орендою буде усунута, а всі права й обов'язки, що виникають за договорами оренди, враховуватимуться на балансах орендарів за справедливою вартістю.

Відстрочені податки є обліковою моделлю, що ґрунтується на тій передумові, що для цілей фінансової звітності податкові наслідки операцій слід визнавати в тому ж періоді, що й угоди. Проте, сплачується чи відшкодовується відповідно до норм, визначених податковим законодавством. Поточні податки за період визначаються, виходячи з оподатковуваного прибутку, розрахованого згідно з чинним законодавством, а не на основі бухгалтерської прибутку. Отже, зв'язок між прибутком до оподаткування, розрахованим за стандартами ведення фінансового обліку, та величиною податку на прибуток буде певною мірою спотворений, оскільки база оподаткування та ставка податку визначаються на основі чинного податкового законодавства. Така ситуація характерна і для суб'єктів господарювання в Україні. Загальноприйнятий підхід полягає в тому, щоб узгодити ці методи. Необхідно зазначити, що в першій редакції Податкового кодексу України було задекларовано, що для розрахунку бази оподаткування використовуються дані фінансового обліку. Але численні поправки до статей податкового законодавства внесли корективи в методику розрахунку бази сплати податків [142].

Радою зі стандартів фінансового обліку США розроблено методологію обліку податків на основі різниць між балансовою вартістю активів і зобов'язань та сумою, яку відносять до них для цілей оподаткування. Положення нової американської методики, відомої як підхід «тимчасових різниць» (*temporary differences*), знайшла відображення з невеликими змінами в МСФЗ. На думку науковців, інвестований капітал має бути скоригований на бухгалтерські показники відкладених податків, загальна сума яких додається до його величини [143, 144]. З метою розрахунку EVA приріст відстрочених податків за розглянутий період збільшує величину прибутку. Статті звітності відновлюють зв'язок між бухгалтерським прибутком і податком, що підлягають сплаті за період, однак не відображають реального руху грошових коштів, а отже, не впливають на економічний капітал.

Застосування розглянутих коригувань пояснюється тим, що звітність не завжди об'єктивно відображає поточний фінансовий стан суб'єкта господарювання і результати його діяльності. Недосконалість методології ведення фінансового обліку, зокрема можливість вільного трактування основних його положень, особливо в Україні, дає можливість менеджменту суб'єктів господарювання істотно спотворювати інформацію про ефективність компаній [145, с. 51].

Зростаюча роль показника доданої вартості в оцінці діяльності суб'єкта господарювання диктує необхідність розробки на рівні управлінського обліку відповідних облікових реєстрів. Результати анкетування, проведеного співробітниками Манчестерського університету, показали наступне: якщо перспективним інструментарієм управлінського обліку в період 1995–2000 рр. 16% опитаних вважали економічну додану вартість, то в 2000–2005 рр. цю ж технологію назвали перспективною вже 24% опитаних [146]. Отже, у бізнесовій діяльності підвищується інтерес до використання в управлінському обліку показників, що характеризують додану вартість.

Показник величини доданої вартості розраховується як різниця між вартістю товарів і послуг, реалізованих суб'єктом господарювання, і вартістю вхідних матеріальних ресурсів, придбаних у контрагентів. Здебільшого додана вартість дорівнює сумі прибутку до вирахування податків і витрат на оплату праці та сплату відсотків. Водночас головною відмінністю рахунків, які відображають фінансові результати, та звіту про додану вартість є порядок відображення витрат на оплату праці й виплату відсотків.

Встановлено, що в середовищі науковців і практиків неоднозначно оцінюється використання Звіту про додану вартість як інформаційної складової [147]. На думку науковців, його переваги є такими: інформація використовується для оцінки ефективності діяльності, тобто при формуванні та розподілу доданої вартості; надається можливість оцінити частку доданої вартості, яка спрямовується на матеріальне стимулювання працівників, та її вплив на продуктивність праці. Недоліки полягають у наступному: форма звітів про величину доданої вартості не стандартизована; звіти про додану вартість публікуються лише незначною кількістю суб'єктів підприємницької діяльності, що ускладнює порівняння та проведення комплексного аналізу.



Очевидно, що запровадження методики обліку доданої вартості на мікрорівні повинно забезпечити інформацією при проведенні всебічного й детального аналізу формування та обчислення цього показника. Інформація про величину доданої вартості є необхідною для розробки висновків про результати господарської діяльності щодо формування вартості. З допомогою цього показника можна виявити відповідність планових і фактичних показників діяльності, оскільки додана вартість включає в себе не тільки суми понесених витрат, а й безпосередньо норми прибутку. Отже, на підставі показника доданої вартості можна робити висновки про прибутковість і рентабельність як окремого товару або послуги, окремого підрозділу, так і в цілому по підприємству.

Важливим джерелом інформації щодо формування доданої вартості суб'єктів господарювання по видах економічної діяльності та в цілому по країні є суцільне обстеження підприємств, що передбачає накопичення масиву даних на основі узагальнення інформації, що міститься в публічній фінансовій звітності відповідно до Регламенту (ЄС) № 295/2008 Європейського парламенту та Ради від 11.03.2008р. стосовно структурної статистики підприємств [148], а також регламентів Комісії (ЄС) № 250/2009 та № 251/2009 від 11.03.2009 р. [149, 150].

Показник доданої вартості за витратами виробництва – це валовий дохід від операційної діяльності, скоригований на субсидії та непрямі податки. Він розраховується по підприємствах, основний вид економічної діяльності яких відноситься за КВЕД-2010 до секцій А; розділів 64 (крім банків) і 66 секції К; секцій L-N, P, R; розділів 95, 96 секції S. Розрахунок показника «додана вартість за витратами виробництва» по фізичних особах-підприємцях, які відповідно до Постанови Ради (ЄЕС) від 15.03.1993 р. № 696/93 «Про статистичні одиниці спостереження та аналізу виробничої системи Європейської Спільноти» належать до статистичної одиниці «підприємство», передбачено Методикою розрахунку показників структурної статистики з урахуванням діяльності фізичних осіб-підприємців, затвердженою наказом Держстату від 26.11.2015 р. № 343 [151].

Джерелами для розрахунку показника «додана вартість за витратами виробництва» є дані: державних статистичних спостережень «Структурні зміни в економіці України та її регіонів» та «Активи, власний капітал, зобов'язання та фінансові результати підприємств» (первинні дані); щодо підприємств, які в межах

державного статистичного спостереження «Структурні зміни в економіці України та її регіонів» обстежуються за формою № 1-підприємництво (річна), для розрахунку показника «додана вартість за витратами виробництва» використовують досить широкий перелік показників, об'єднаних у дев'ять груп [152].

Відповідно до Регламенту Комісії (ЄС) № 250/2009 від 11.03.2009 р. показник «додана вартість за витратами виробництва» розраховують на основі обороту, плюс капіталізоване виробництво, плюс інші нефінансові доходи (у тому числі субсидії на виробництво), плюс або мінус зміна запасів, мінус загальна вартість куплених товарів та послуг, мінус інші податки на продукцію, які пов'язані з оборотом, але не підлягають вирахуванню, мінус збори й податки, пов'язані з виробництвом. Зазначимо, що підприємства, які обстежуються за формою № 1-підприємництво (річна), розрахунок цього показника ведуть по кожному підприємству в цілому відповідно до його основного виду економічної діяльності.

Якщо підприємства обстежуються на вибірковій основі, розрахунок провадиться по кожному підприємству, яке увійшло у вибіркову сукупність, за формою № 1-підприємництво (коротка) (річна), з подальшим розповсюдженням даних вибіркової сукупності на основі вибірки згідно з порядком, передбаченим Методикою поширення даних вибіркового структурного обстеження малих підприємств на генеральну сукупність [153].

З метою оцінки точності (надійності) статистичної інформації за розрахунковим показником «додана вартість за витратами виробництва» здійснюють контроль, передбачений у документі Євростату «Процес перевірки даних структурної статистики підприємств» («The SBS validation process») [154]. Контроль даних виконують на агрегованому рівні та на рівні підприємств у кілька етапів: на першому етапі встановлюють, чи набуває цей показник додатних значень. При невиконанні зазначеної умови формується перелік підприємств, у яких показник дорівнює нулю або нижче нуля. Відповідно проводять аналіз первинних даних та отримують необхідні пояснення від респондентів. Показник «додана вартість за витратами виробництва» може набувати від'ємних значень у результаті встановлення цін продажу на виготовлену продукцію нижче витрат виробництва за відсутності субсидування виробництва такої продукції; на другому етапі для контролю отриманих результатів застосовують порівняльний аналіз за показниками

структурної статистики. Перевірку узгодженості показників структурної статистики проводять на всіх рівнях деталізації за КВЕД; на третьому етапі контролю передбачається проведення порівняльного аналізу розрахованого показника за звітний рік із попереднім роком щодо відповідності визначеним межах довірчого інтервалу, значення яких скориговані на індекс споживчих цін та індекс фізичного обсягу валового внутрішнього продукту. Контролюється також рівень темпу зростання (зниження) агрегованих показників за видами економічної діяльності у звітному році проти минулого року з урахуванням індексу споживчих цін та індексу фізичного обсягу валового внутрішнього продукту.

Розрахунок показника «додана вартість за витратами виробництва» здійснюється відповідно до вимог Регламенту Комісії (ЄС) № 251/2009 від 11.03.2009 р. щодо складання рядів даних зі структурної статистики підприємств. Поширення органами державної статистики інформації за показником структурної статистики «додана вартість за витратами виробництва» здійснюється із забезпеченням виконання Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

Згідно з чинною методологією побудова та надання пояснень до позицій класифікації видів економічної діяльності (КВЕД), додана вартість є вихідним показником, що визначає вид підприємства [155]. Зокрема, основним видом економічної діяльності вважається той, що забезпечує найбільшу частку загальної доданої вартості, яка створюється підприємством. Із цією метою вартість визначають як різницю між виробленою продукцією та проміжним споживанням. Отже, нами розглянуто складові інформаційно-аналітичного забезпечення та методичні підходи до визначення показника доданої вартості на рівні підприємства та окреслено напрямками його удосконалення.

Предметом дослідження нами визначено функціонування агропродовольчих ланцюгів і створення ними величини доданої вартості, тому розглянемо складові методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення на макrorівні. Відомо, що центральне місце в системі показників макроекономічного обліку й аналізу посідає ВВП, який тісно пов'язаний із показником доданої вартості. Усі суб'єкти господарювання, незалежно від виду економічної діяльності та сфери виробництва, виробляють додану вартість. Сума виробленої в економіці валової

доданої вартості становить величину ВВП. Своєю чергою валова додана вартість обчислюється як різниця між випуском і проміжним споживанням. При цьому під випуском у СНР розуміють сумарну вартість товарів та послуг, що є результатом економічної діяльності резидентів у звітному періоді [156]. Для розрахунку доданої вартості під випуском розуміють суму реалізованої продукції, приросту незавершеного виробництва, а також готової та відвантаженої продукції. Тобто показник доданої вартості не диференційований з позиції стадій кругообігу капіталу. Це перша з істотних методологічних особливостей у трактуванні доданої вартості в національному рахівництві.

Проміжне споживання – це вартість товарів і послуг, які споживаються в звітному періоді у процесі виробництва товарів і послуг. Відповідно до методології СНР проміжне споживання включає в себе матеріальні витрати, оплату нематеріальних послуг, витрати на відрядження у частині оплати проїзду до місця службового відрядження і назад та витрати по найму житлового приміщення, оплату разових робіт, виконуваних працівниками, які не зараховані до штату організації [157].

У згаданих Методологічних положеннях з організації державного статистичного спостереження розкривається друга особливість – включення оплати послуг фінансового посередництва до складу проміжного споживання. Вважаємо, що такий підхід є цілком обґрунтованим, оскільки фінансове посередництво в національному рахівництві розглядається як нематеріальні послуги, оплату за які передбачено відносити до проміжного споживання. Однак, якщо розглядати послуги фінансового посередництва з позиції прямої участі позикового капіталу у створенні доданої вартості, то при її розрахунку для цілей управління доцільно включати плату за користування цим капіталом до складу доданої вартості, оскільки для керівництва компанії важливо мати інформацію про загальну величину доданої вартості, а також про те, яка її частина створена тільки за рахунок обороту капіталу власника, а яка – виключно за рахунок обороту позикового капіталу.

Третя методологічна особливість розрахунку показників економічного обороту в СНР полягає в тому, що амортизація основних засобів і нематеріальних активів не входить до проміжного споживання. Тому ВВП і

ВДВ мають відповідно визначення «валовий» і «валова», які означають, що до складу цих показників входить величина споживання основного капіталу. У трактуванні ж показників «додана вартість» і «проміжне споживання» з погляду класичної економічної теорії амортизація є елементом останнього. К. Маркс у праці «Капітал» детально розкрив суть новоствореної вартості. Згідно з ним, виручка, отримана підприємством, розпадається на дві складові [158]:

$$W = C + ПС, \quad (1.1),$$

де  $W$  – виручка від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг);

$C$  – сума, витрачена на оплату матеріалізованої минулої праці (вартість засобів і предметів праці);

$ПС$  – нововироблена (додаткова або додана) вартість.

У свою чергу нововироблена вартість ( $ПС$ ) являє собою наступну величину:

$$ПС = V + M \quad (1.2),$$

де  $V$  – оплата праці працівників, які безпосередньо створюють нову вартість;

$M$  – прибуток власника підприємства.

Отже, амортизація, на думку К.Маркса, не є складовою доданої вартості. І це цілком виправдано, оскільки з позиції кругообігу капіталу амортизація є не що інше, як споживання в даному операційному циклі частини матеріалізованої (у вигляді об'єктів основних засобів і нематеріальних активів) результату минулої праці. І для оцінки результатів бізнесу в звітному періоді об'єктивнішим є показник доданої вартості без урахування величини споживання основного капіталу, у вигляді амортизаційних відрахувань. За такого підходу досліджуваний показник відображає реальну величину нової вартості, створеної бізнесом, отже, більш інформативним для аналізу й управління діяльністю суб'єкта господарювання.

Четверта концептуальна особливість трактування категорії «додана вартість» у національному рахівництві полягає в тому, що він ототожнює додану вартість лише з доходом, створеним конкретним видом економічної діяльності в загальному обсязі ВВП, тоді як на рівні підприємства доцільно вивчати показник доданої вартості не тільки з позиції фінансового результату бізнесу в цілому, але і з позиції матеріального носія цієї величини, тобто конкретного продукту.

П'ята суттєва методологічна особливість полягає в тому, що СНР розрізняє такі види доходу для реального сектору економіки: додана вартість; сальдо первинних доходів від виробництва і власності; вторинні доходи; чистий дохід.

Тобто в макроекономічному обліку додана вартість – це дохід, отриманий від процесу виробництва. Якщо ж абстрагуватися від виробничого підходу до сутності досліджуваного показника та сконцентрувати увагу на природі капіталу як вартості, що генерує в процесі господарського кругообігу нову (додану) вартість, то можна дійти висновку, що додана вартість створюється як у поточному бізнес-процесі, так і в неосновному бізнес-процесі.

Таким чином, додана вартість трактується як показник, що характеризує результат функціонування економічної системи на мікро- і макрорівні.

Показник доданої вартості має двоїсту природу: по-перше, він характеризує внесок даного бізнесу в ВВП країни, отже, ефективний бізнес матиме вищі темпи зростання доданої вартості порівняно з темпами зростання обсягів виробництва; по-друге, він характеризує розподіл створеного бізнесом продукту між працівниками, власником і державою; з позиції власника ефективний той бізнес, у якого темпи зростання прибутку випереджають темпи зростання доданої вартості. Необхідно наголосити на наявності проблеми тінізації економіки та її відображення в системі національних рахунків. Сутність проблеми полягає не тільки у площині використання певних методів оцінювання обсягів тіньової діяльності, а й у виборі критеріїв відношення економічної діяльності до тіньового сектору та їх гармонізацією з методологічною та законодавчою базою різних країн світу, доцільності включення незаконної діяльності в оцінки макропоказників та у формі відображення цих обсягів у системі національного рахівництва. Тому, на нашу думку, процес розвитку теоретико-методологічного забезпечення статистичного оцінювання тіньового сектору економіки у межах СНР є незавершеним і потребує проведення додаткових досліджень з метою подальшого удосконалення його концептуальних основ.

Методика розрахунку валової доданої вартості детально розглянута в Методологічних положеннях Держстату і спільних виданнях Євростату з МВФ, Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), ООН і Світового банку. Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності визначає валову додану вартість (від англ. Gross Value Added. GVA) як різницю між вартістю випуску продукції в основних цінах і вартістю проміжного споживання [159]. Водночас Державна служба статистики України дає визначення

валової доданої вартості як різниці між випуском і проміжним споживанням; вона містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва і розподіляються між ними. При цьому показник валової доданої вартості за видами економічної діяльності розраховується як сума оплати праці найманих працівників, інших податків за виключенням інших субсидій, пов'язаних із виробництвом, та валового прибутку (змішаного доходу) [160].

Зазначимо, термін «валова» означає, що до складу доданої вартості входить величина споживання основного капіталу. У трактуванні показників «додана вартість» і «проміжне споживання» в контексті класичної економічної теорії амортизація є елементом останнього [161]. Питання включення амортизації необоротних активів до складу ДВ є дискусійним і визначає різні методики її розрахунку. За статистичного підходу СНР ототожнює валову ДВ тільки з доходом, створеним певним видом економічної діяльності в загальному обсязі ВВП.

У системі національного рахівництва додана вартість використовується для розрахунку величини ВВП, який становить собою суму доданої вартості всіх підприємств-виробників, галузей і відображає лише капіталізовану економічною системою матеріальну частину продукування доданої вартості, яка тлумачиться обмежено, визначаючи, що її продуцентами можуть бути лише підприємства або працівники.

У національних рахунках використовуються два рівні показників і два методи оцінки. Для економіки країни результати вимірюються випуском товарів і послуг та валовим внутрішнім продуктом у ринкових цінах, для секторів і видів економічної діяльності – випуском в основних цінах і валовою доданою вартістю.

Випуск товарів і послуг визначається вартістю продукції, яка є результатом виробничої діяльності господарюючих одиниць-резидентів у звітному періоді. До випуску включають: усі товари, незалежно від їхнього використання; послуги, надані іншим інституційним одиницям, зокрема, неринкові послуги органів державного управління і некомерційних організацій; побутові й домашні послуги, які надаються домашнім господарствам найманою домашньою робітницею; умовно-обчислена вартість проживання у власному житлі.

У системі національних рахунків розрізняють два типи випуску – ринковий і неринковий. Так, ринковий випуск здійснюється у секторі нефінансових корпорацій, фінансових корпорацій та секторі домашніх господарств. До ринкового випуску

включають: товари і послуги, які реалізуються за економічно значущими цінами; товари і послуги, які обмінюються за бартером на інші товари, послуги або активи; товари і послуги, які налягаються роботодавцями своїм робітникам як оплата праці в натуральній формі; товари і послуги, які виробляються одним підрозділом і поставляються іншому підрозділу цього ж підприємства для використання у виробництві в поточному та наступних періодах; готову продукцію та незавершене виробництво, які надходять у запаси матеріальних оборотних засобів у виробника і призначені для ринкового використання, тобто на вказані вище цілі.

Неринковий випуск характерний для секторів загального державного управління, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства та сектори домашніх господарств у частині виробництва товарів і послуг для власного кінцевого використання. Неринковий випуск включає: товари і послуги, які надаються безоплатно або за цінами, що не мають економічного значення, іншим інституційним одиницям; готову продукцію та незавершене виробництво, призначені для неринкового використання та надходять у запаси матеріальних оборотних засобів у виробника; товари і послуги вироблені інституційними одиницями для їхнього власного кінцевого використання, тобто кінцевого споживання або валового нагромадження основного капіталу. Неринковий випуск оцінюється переважно за сумою поточних витрат на виробництво товарів і послуг.

Поточні витрати на виробництво включають матеріальні витрати, оплату послуг сторонніх організацій, оплату праці найманих працівників (включаючи фактичні та умовно обчислені внески роботодавців на соціальне страхування), інші податки (за винятком субсидій), пов'язані з виробництвом, споживання основного капіталу [162].

Для оцінки випуску товарів і послуг за видами економічної діяльності використовуються основні ціни. До їх складу не входять будь-які податки на продукти, але вони містять субсидії на них. Неринкова продукція оцінюється на основі поточних витрат (включаючи споживання основного капіталу), оскільки більшість із них не реалізується на ринку, що не дає можливості використовувати ринкові цінові аналоги. Зазначимо, що ринкові ціни застосовуються для оцінки випуску товарів і послуг в цілому по економіці. Вони включають податки на продукти за винятком субсидій на продукти.



За статистичною методологією випуск на рівні підприємств обчислюється в першу чергу за даними фінансової звітності підприємств. Для великих і середніх підприємств, що подають повну фінансову звітність, випуск розраховується як сума чистого доходу від реалізації товарів і послуг, інших операційних доходів та інших доходів підприємства, до якої додають виробництво для власного інвестування та зміну запасів підприємства і віднімають субсидії на виробництво та витрати на купівлю товарів для перепродажу. Для малих підприємств випуск дорівнює сукупним доходам підприємства із відповідними коригуваннями вищезазначеного показника на власне виробництво, запаси та товари для перепродажу [163].

Водночас випуск у нефінансових корпорацій у СНР розраховується на основі показника реалізації товарів і послуг за структурною звітністю підприємств (форма № 1-п) за вирахуванням чистих податків на продукти. До цього показника, як і в структурній статистиці, додають зміну запасів та продукцію для власних потреб і віднімають вартість товарів для перепродажу. Але на відміну від статистики підприємств від випуску віднімають також прибутки від переоцінки запасів, а також торгіву націнку за товарами для перепродажу.

Отже, величина показника випуску за статистичною звітністю підприємств вища, ніж значення випуску за СНР, оскільки він включає інші операційні та неопераційні доходи підприємства: зокрема доходи від курсових різниць, від операційної оренди активів; дохід від роялті, відсотки, отримані на залишки коштів на поточних рахунках у банках, дохід від продажу активів (різниця між балансовою вартістю та ціною продажу), одержані штрафи, пені, неустойки тощо, відшкодування раніше списаних активів та від списання кредиторської заборгованості, а також прибутки від переоцінки запасів. Невідповідність даних статистики підприємств і національних рахунків швидше за все відображає значний обсяг розрахункових доходів у звітності підприємств, а аналогічні показники ЄС теж вказують на те, що значення показників структурної статистики підприємств та національних рахунків не обов'язково повинні бути однаковими. Крім того, суттєвий обсяг недорахованого ВВП в Україні у структурній статистиці підприємств можливий через неврахування обсягів тіньової економіки, яка відображається в системі національних рахунків. За

попередніми розрахунками Мінекономіки рівень тіньової економіки у 2018 р. становив 30% від обсягу офіційного ВВП, що на 2 в.п. менше від показника 2017 р. і є найнижчим рівнем, починаючи з 2009 року [164].

Вважаємо, що розрахунок доданої вартості при дослідженні агропродовольчих ланцюгів варто здійснювати на рівні кожного учасника з двох позицій: по-перше, цей показник доцільно залучати для комплексного аналізу за оцінкою результативності та формування вартості, це дасть змогу впровадити вартісно-орієнтовані підходи до управління, що потребує удосконалення та розробки нових форм фінансової звітності, які дадуть змогу об'єктивно визначати показник доданої вартості; по-друге, суцільне визначення доданої вартості на рівні суб'єктів господарювання як показника звітності підприємств стане надійним інформаційним забезпеченням для розрахунку показників СНР на макрорівні.

Таким чином, використання доданої вартості як головного узагальнюючого показника ефективності на рівні підприємства дасть можливість враховувати реальний економічний ефект, який отримує національне господарство в результаті діяльності кожного підприємства. Вважаємо, що результатом гармонізації обліково-аналітичної системи та системи національних рахунків буде значне розширення аналітичних можливостей облікових систем, підвищення об'єктивності та достовірності визначення економічної ефективності на рівні кожного учасника ланцюга поставок, у цілому по агропродовольчому ланцюгу та на макрорівні.

## **Висновки до першого розділу**

1. Концепція ланцюгів вартості (ланцюгів створення вартості, ланцюгів доданої вартості) базується на ідеї М. Портера щодо корпоративних ланцюгів цінності, а також концепції управління ланцюгами поставок у логістиці. На стику цих ідей сформувалися мережі принципи, які змінили підходи до ведення бізнесу. Поширення мережевих структур у результаті поступового зниження торговельних бар'єрів у світі, а також під впливом розвитку інформаційних технологій стало відправним моментом формування глобальних ланцюгів вартості, які демонструють найвищу конкурентоспроможність серед існуючих організаційних форм.

Під управлінням ланцюгами доданої вартості розуміють управління бізнес-процесами в розподільчих виробничих системах (бізнес-системах), які здійснюють випуск кінцевої продукції, зорієнтованої як на забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємств-учасників, так і на економічний розвиток регіонів та національної економіки.

2. Концепція «ланцюга поставок» розглядається через сукупність компаній, які доводять продукцію (послуги) до споживача, а отже, агропродовольчий ланцюг поставок – це сукупність бізнес-операторів, яка охоплює постачальників матеріально-технічних ресурсів, виробників сільськогосподарської сировини, переробну сферу, логістичних операторів, організації оптової та роздрібної торгівлі, кінцевих споживачів. Обґрунтовано, що ефективне функціонування агропродовольчого ланцюга досягається на основі цілеорієнтованого розвитку в напрямі ефективнішого задоволення потреб кінцевих споживачів у агропродовольчих ресурсах на основі реалізації принципів сталого розвитку, інноваційного забезпечення та ресурсоощадного ведення діяльності усіма його учасниками. Розвиток агропродовольчого ланцюга відбувається під впливом технологічних, соціальних, екологічних, глобалізаційних чинників, кліматичних змін, особливостей виробництва та споживання агропродовольства.

3. Авторська позиція щодо розуміння агропродовольчих ланцюгів поставок зводиться до розгляду їх як сукупності учасників (партнерів), які здійснюють цілеорієнтовану діяльність на основі дотримання вимог концепції сталого розвитку, інноваційного забезпечення усіх етапів ланцюга, ресурсоощадного виробництва з метою формування конкурентних переваг продукції, досягнення економічних інтересів кожного учасника та ефективнішого задоволення потреб кінцевих потреб споживачів.

Характерними особливостями функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок виділено: інтегральний підхід до створення споживчої €; цілеорієнтоване формування довгострокових партнерських відносин учасників ланцюга на основі принципів сталого розвитку, інноваційного забезпечення; повна прозорість, справедливий розподіл ризиків і вигід, взаємна співпраця; результат – ефективне задоволення потреб кінцевих споживачів; реалізація

економічних інтересів кожного учасника ланцюга; мінімізація загальних витрат усього ланцюга та створення доданої вартості кожним учасником.

4. Додана вартість є однією із найбільш багатогранних наукових категорій, вивчення якої набуває важливого значення у межах ланцюгового підходу та характеризує потенційну суспільну цінність виробленого продукту на етапі її формування, а також ринкову цінність у грошовому еквіваленті на етапі ринкової актуалізації вартості. Обґрунтовано, що незважаючи на певну уніфікованість розглянутих підходів до визначення величини доданої вартості, у різних галузях господарювання мають прояв специфічні, характерні конкретному роду діяльності аспекти, які в обов'язковому порядку необхідно враховувати при обчисленні величини доданої вартості.

5. Встановлено, що у структурі доданої вартості агропродовольчого ланцюга поставок кожен його учасник набуває особливого значення, що вимагає пошуку оптимального співвідношення між усіма її складовими елементами, в їхньому взаємозв'язку та взаємозалежності. Процес формування доданої вартості при функціонуванні агропродовольчого ланцюга зазнає впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування.

У структурі українського експорту агропродовольчої продукції переважає продукція із високою часткою проміжного імпорту, особливо технічних засобів виробництва, насінневого матеріалу, гербіцидів і пестицидів, мінеральних добрив, палива, племінних тварин і сперми, ветпрепаратів та ін., вирішення якого можна забезпечити стимулюванням галузей із низькою часткою імпорту або збільшенням частки доданої вартості в імпортозалежних галузях.

6. На відміну від провідних країн світу специфіка сільського господарства України полягає у тому, що в ньому функціонують особисті селянські господарства із високою товарністю окремих видів продукції, у яких відсутні внутрішні інструменти виділення доданого продукту від необхідного (спожитого) та відшкодованого споживання основного капіталу. Цю особливість економічної сутності ВДВ та формування доходів сільського господарства повинні враховувати державні органи управління при оцінюванні місця та ролі сільського господарства в економіці країни, при аналізі виконання цільових державних програм і при формуванні механізму державної підтримки сільських

територій. Доведено необхідність удосконалення статистичного аналізу формування та використання доходів ОСГ, що вимагає визначення та всебічної характеристики виробничого типу таких господарств; методики вибіркового обстеження їхніх доходів з урахуванням даних сільського перепису та складання економічних рахунків у системі національного рахівництва.

7. Агропродовольчі ланцюги як складна структура об'єднує взаємопов'язані та взаємозалежні виробництва, а також галузі й підгалузі сільського господарства, переробки, сервісу, торгівлі, заклади громадського харчування. Основою міжгалузевих зв'язків є еквівалентність обміну, критерієм якого виступає ціновий паритет, умовою забезпечення – формування економічно обґрунтованих цін на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси.

Пріоритетними напрямками вивчення питань функціонування агропродовольчих ланцюгів є діагностика зовнішнього середовища, рівень легалізації економічних відносин, а також оцінювання внутрішнього стану акторів, що включені у ці відносини та процеси, стимулювання трансформації мережевих структур виробничого спрямування в агропродовольчі ланцюги.

8. Доведено, що у реальній практиці лише частина продуцентів продовольчої сировини, але із різним рівнем щільності зв'язків, глибиною її перероблення та створення додаткової вартості включена в агропродовольчі ланцюги. Основними напрямками розвитку агропродовольчих ланцюгів повинні стати: для найпростіших ланцюгів надзвичайно важливого значення набуває розширення кількості їхніх учасників шляхом приєднання до ланцюга поставок акторів із закінченим циклом виробництва; розширення контингенту продуцентів первинної продукції, що приєдналися до процесів впровадження постійно діючих процедур на принципах НАССР; враховуючи правову незахищеність ОСГ, а також почастищення виникнення кризових ситуацій національного, а особливо гострих локального, масштабів унаслідок посилення турбулентності вітчизняної економіки. Звідси зростає важливість стабілізуючої ролі сільськогосподарських кооперативів та опрацювання заходів з трансформації ОСГ у малі підприємницькі структури.

9. Встановлено, що у світовій практиці розроблено інструментарій оцінки глобальних ланцюгів поставок, який дозволяє на основі системи даних Системи національних рахунків і таблиць «Затрати-Випуск» виділяти агреговані ланцюги

доданої вартості та визначити роль і місце кожної країни як учасника міжнародного виробничого ланцюга у продукуванні та споживанні доданої вартості. Основним показником оцінки результативності міжнародної торгівлі економіки є показник «додана вартість національного походження в експорті», методику якого розроблено в межах глобальної ініціативи ОЕСР і СОР «Торгівля в доданій вартості». Використання цього методичного підходу дозволяє поділити величину ВВП на дві частини – вироблену в результаті експорту та для задоволення внутрішнього попиту, що дає змогу об'єктивно визначити частку економіки конкретної країни у формуванні величини доданої вартості.

10. Розрахунок величини доданої вартості на рівні підприємства провадиться на основі даних фінансового обліку з метою лише визначення бази оподаткування для нарахування та сплати податку на додану вартість, однак у звітності й обліку цей показник відсутній. Запропоновано на рівні суб'єкта господарювання передбачити обов'язкове складання Звіту про додану вартість, що дасть можливість оцінити частку доданої вартості, яка спрямовується на матеріальне стимулювання працівників, та її вплив на продуктивність праці.

При наданні економічними суб'єктами бухгалтерської звітності, що відповідає вимогам СНР, доцільно передбачити виділення показника доданої вартості окремим рядком, для того щоб можна було оцінити внесок конкретного суб'єкта в загальній сумі валового внутрішнього продукту.

11. Доведено, що в системі національного рахівництва додана вартість використовується для розрахунку величини ВВП, який відображає тільки капіталізовану економічною системою матеріальну частину продукування цього показника. З метою нівелювання розбіжностей у величині показника доданої вартості на мікро- та макрорівнях необхідно гармонізувати бухгалтерську звітність економічних суб'єктів з вимогами СНР та передбачити в ній показник доданої вартості окремим рядком, у результаті чого постане можливість оцінити внесок конкретного суб'єкта в загальній сумі валового внутрішнього продукту.

Вважаємо, що розрахунок доданої вартості при дослідженні агропродовольчих ланцюгів доцільно проводити на рівні кожного учасника та в цілому, що дозволить оцінити результативність та внесок кожного актора в показник валового національного продукту країни.

## РОЗДІЛ 2

# СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ЛАНЦЮГІВ ВАРТОСТІ В АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

### 2.1. Аналіз формування міжгалузевих відносин в агропродовольчому комплексі

Розвиток економічних відносин між учасниками ланцюгів поставок продовольства в умовах радикальних соціально-економічних перетворень в Україні зумовлюють прояв нових якісних характеристик міжгалузевих зв'язків в агропромисловому комплексі країни. Сучасний етап їх розвитку характеризується різноманітними формами і методами взаємовідносин суб'єктів агропродовольчого ланцюга, суттєво впливає на їх кінцеві фінансові результати і, відповідно, на темпи розвитку агропромислового комплексу, а також добробуту країни.

Позитивні зрушення в макроекономічній ситуації країни, які спостерігаються в останні роки, створюють передумови для економічного зростання агропромислового виробництва, що дозволяє активізувати структурну перебудову. Однак перспективи подальшого розвитку агропродовольчого комплексу значною мірою залежать від вибору ефективних механізмів реалізації міжгалузевих зв'язків, зорієнтованих на врахування інтересів товаровиробників у ланцюгах поставок, і пріоритетів у формуванні міжгалузевих пропорцій, що відображають структурну політику держави; вироблення нових стратегій розвитку агропродовольчого комплексу як цілісної системи з метою вирішення проблем забезпечення продовольчої безпеки країни, підвищення життєвого рівня населення, конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на внутрішньому і світовому продовольчих ринках [165].

Для з'ясування ролі й місця кожного учасника агропродовольчого ланцюга – сільського господарства, переробної промисловості та торгівлі, визначимо їхній внесок у формування сукупної вартості продукції та послуг України в поточних цінах. Так, протягом 2010–2018 рр. вартість валової продукції сільського господарства в цінах звітного року зросла в 4,6 рази, при збільшенні

її частки на 3,7 в.п. (рис. 2.1) Проте в порівнянних цінах 2016 р. спостерігається зростання лише в 1,41 рази, що є свідченням впливу інфляційного чинника.

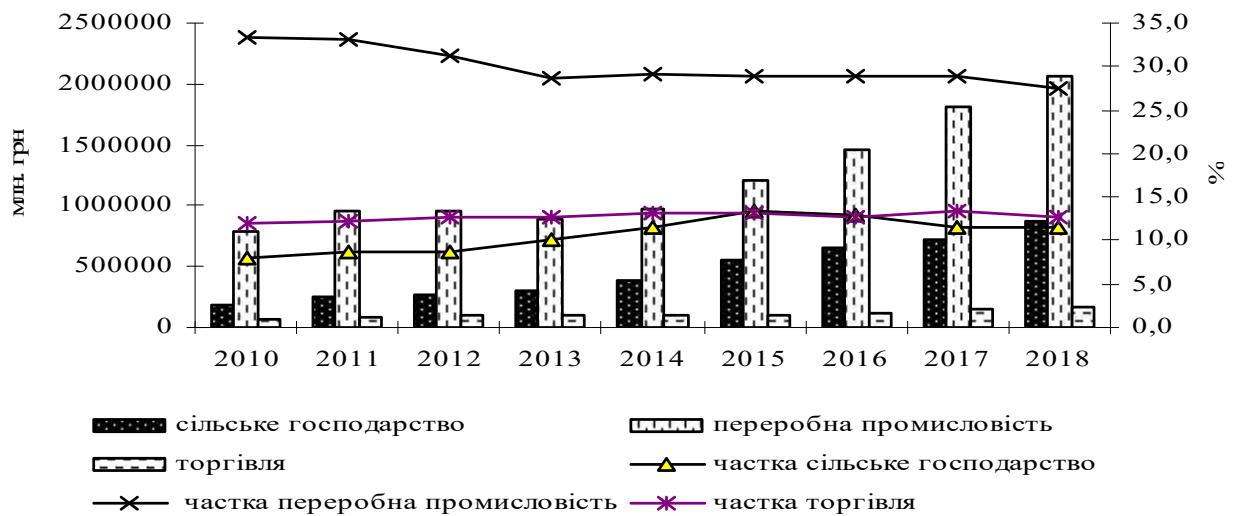


Рис. 2.1. Динаміка обсягів та структури виробництва продукції агропродовольчим сектором

Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України.

Важливою складовою агропродовольчого ланцюга є переробна промисловість, частка якої за аналізований період у структурі валового внутрішнього продукту знизилася на 5,8 %, при зростанні обсягів виробництва продовольчої продукції. Таку ситуацію певним чином можна пояснити переорієнтуванням сільськогосподарських товаровиробників у поставках продукції вітчизняним переробникам на іноземних споживачів. Доказом цього є зростання експорту сільськогосподарської продукції, оскільки Україна в 2019 р. наростила експорт до 22,2 млрд дол. США, що на 19 % більше порівняно з 2018 р [166, с. 58].

Незважаючи на вищезазначене, обсяги виробництва продукції переробної промисловості зросли в поточних цінах у 2,6 рази. За останні п'ять років галузь увійшла до першої трійки найбільших секторів економіки України. Так, у 2018 р. обсяг реалізації продукції харчової промисловості, напоїв і тютюнових виробів досягнув 504 млрд грн, або 20,1 % в загальному обсязі реалізованої промислової продукції країни [167]. За цим показником галузь посіла перше місце за обсягами виробництва серед усіх галузей промисловості.

Наведені дані рис. 2.1 свідчать, що частка торгівлі протягом досліджуваного періоду в структурі валового внутрішнього продукту зросла на 0,9 в.п. і в 2018 р.



становила 12,8 %. Водночас частка галузі сільського господарства становила 11,9 %. Очевидно, що пріоритетним напрямом у розвитку агропродовольчої системи є досягнення її збалансованої міжгалузевої структури на основі еквівалентного міжгалузевого обміну, що сприятиме позитивній динаміці результуючих показників її учасників та приросту доданої вартості.

Важливою складовою у межах дослідження агропродовольчих ланцюгів є формування валової доданої вартості кожним його учасником. Так, протягом 2010–2018 рр. зростання вартості валової доданої вартості всіх складових – сільського господарства, харчової промисловості та торгівлі, певною мірою пояснюється як збільшенням обсягів виробництва, так і фактичних цін, а також інфляційними чинниками (рис. 2.2).

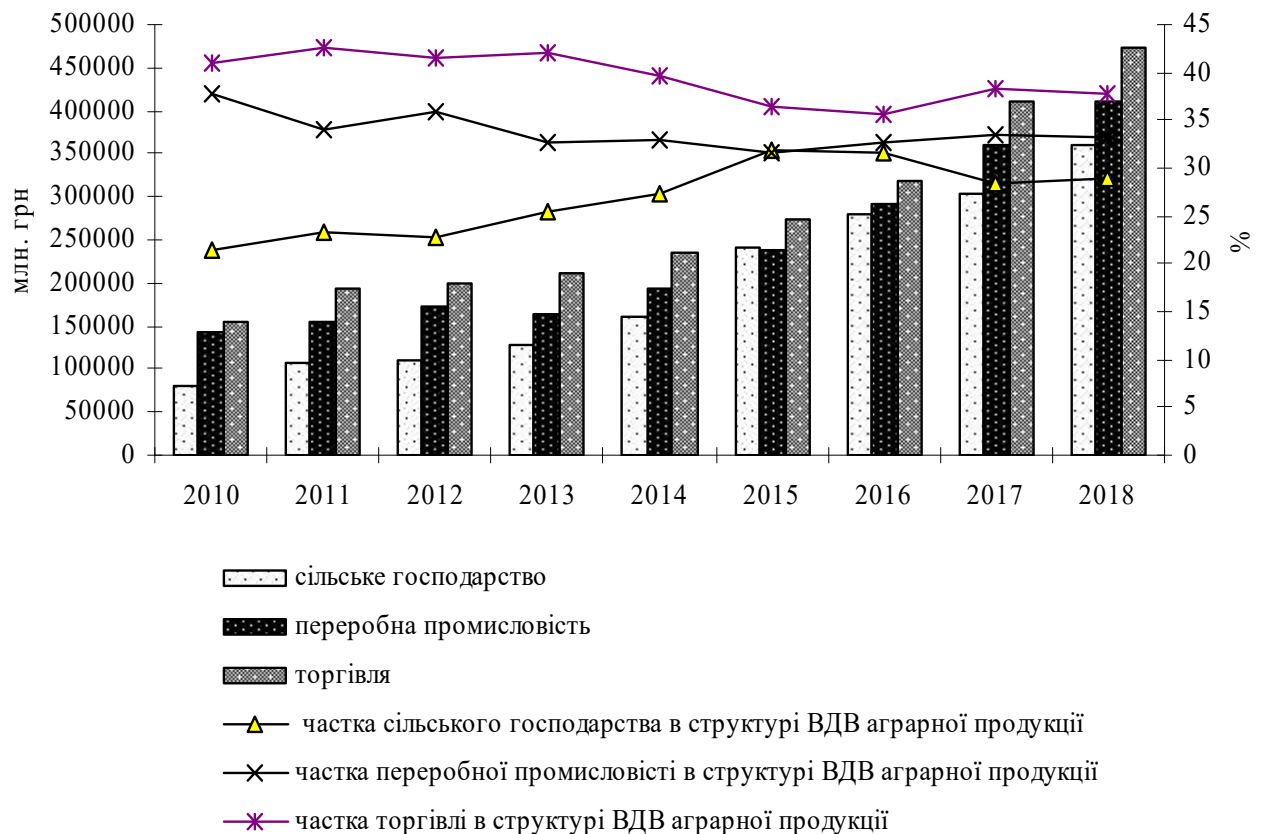


Рис. 2.2. Динаміка та структура валової доданої вартості сільського господарства, переробної промисловості та торгівлі в структурі агропродовольчого ланцюга

Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України.

Зазначимо, що упродовж досліджуваного періоду спостерігається зростання частки сільського господарства в структурі валової доданої вартості при зниженні часток переробної промисловості й торгівлі. Вважаємо, що дана

обставина зумовлена орієнтацією товаровиробників корпоративного сектору аграрної економіки на виробництво сільськогосподарської продукції з високим рівнем доданої вартості та її переробкою на власних виробничих потужностях.

Основними чинниками цієї ситуації є такі: мінімізація трансакційних витрат, нарощення величини показника доданої вартості на основі запровадження трансферного ціноутворення між усіма учасниками ланцюга товароруку агропродовольчої продукції. У цьому аспекті важливим є виявлення чинників, які впливають на формування валової доданої вартості на всіх етапах товароруку сільськогосподарської продукції. За результатами дослідження, у формуванні випуску сільськогосподарської продукції найбільшу частку в структурі проміжного споживання займає вхідна сільськогосподарська продукція (близько 50 %) (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Динаміка складових випуску сільськогосподарської продукції  
в поточних цінах, млн грн**

Вид діяльності	Рік					2018 р., % до	
	2014	2015	2016	2017	2018	2014 р.	2017 р.
Сільське господарство	110218	145095	158979	165656	223200	202,5	134,7
Виробництво продуктів харчування	2426	3609	3073	4291	5293	218,2	123,4
Виробництво хімічних речовин	27281	53936	64780	67352	71116	260,7	105,6
Виробництво продуктів нафтоперероблення	22448	21756	28230	35546	47889	213,3	134,7
Машинобудування	7183	7526	22428	14640	20941	291,5	143,0
Виробництво та розподілення електроенергії	4380	5898	8591	10895	16862	385,0	154,8
Оптова торгівля	11229	10388	28667	38330	49994	445,2	130,4
Діяльність транспорту	7531	19734	11367	38330	15059	200,0	39,3
Інші	10686	24738	16708	11379	17234	161,3	151,5
Націнка	12188	16542	23363	25818	29886	245,2	115,8
Податки	4512	9760	9682	11166	13324	295,3	119,3
Проміжне споживання	220082	318982	375868	423403	510798	232,1	120,6
Валова додана вартість	233702	273989	318075	409994	471844	201,9	115,1
Випуск продукції	453784	592971	693943	833397	982642	216,2	117,1

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Відповідно до цього саме вона має найбільший вплив на формування валової доданої вартості сільськогосподарської продукції. Підтвердженням цього є розрахунок показників кореляційно-регресійного аналізу, що свідчить про наявність тісного зв'язку (дод. Б 5).

Проаналізуємо формування валової доданої вартості із використанням таблиць «витрат-випуск» по харчовій промисловості та торгівлі. Розрахунки свідчать, що найбільшу частку в структурі проміжного споживання займає вартість вхідної сільськогосподарської продукції та харчової промисловості (дод.В.1).

Дана обставина викликана специфікою виробничої діяльності суб'єктів господарювання переробної промисловості, більшість яких здійснюють первинну та вторинну переробку сільськогосподарської продукції і виробництво продуктів харчування. Підтвердженням суттєвого впливу вартості вхідної продукції сільського господарства та харчової промисловості на формування валової доданої вартості переробних підприємств слугують дані додатку В.1.

Незважаючи на гостру дискусію науковців щодо непосильного податкового тиску на діяльність переробних підприємств [168], результати нашого досліджень переконують про мінімальне податкове навантаження.

Результати дослідження переконують про найбільший суттєвий вплив на формування доданої вартості у сфері торгівлі вартості сільськогосподарської продукції (дод.В.2). Водночас, значний вплив на формування ВДВ у торгівлі мають оптові та роздрібні ціни товарів, тобто перепродаж. Вплив вищезазначених чинників на формування доданої вартості підтверджено відповідними розрахунками кореляційно-регресійного аналізу.

Розрахунки формування доданої вартості в міжгалузевому аспекті свідчать про невирішеність питань забезпечення цінової збалансованості, еквівалентності міжгалузевого обміну, що негативно впливає на структурні взаємозв'язки агропродовольчого комплексу, розширення його масштабів, розвиток міжгалузевих відносин з іншими міжгалузевими комплексами і галузями [169].

Водночас, в умовах пандемії Covid-19, у березні 2020 р. Уряд України встановив на час карантину державне регулювання цін шляхом декларування цін на 10 продуктових товарів, зокрема: гречку, цукор, пшеничне борошно вищого гатунку, макаронні вироби, пастеризоване молоко в плівці жирністю 2,5 %, житньо-пшеничний хліб, яйця категорії С1, тушку курячу, мінеральну воду без газу, вершкове масло жирністю 72,5 %. Незважаючи на те, що із скасуванням цінового регулювання на продовольчі товари адміністративний тиск на бізнес знизився як і надмірне втручання держави в економічні процеси, у країні зросли ціни на продовольчі товари.

Відсутність дієвої державної підтримки виробництва та інфраструктури реалізації сільськогосподарської продукції, неналежне регулювання внутрішнього продовольчого ринку призводять до непрогнозованих цінових сплесків на продукти харчування. Ідеться, насамперед, про відсутність державних програм підтримки розвитку обслуговуючої кооперації та господарств населення; повільне реагування ПАТ «Аграрний фонд» на цінові коливання; про орієнтацію державної політики на монокультурне землеробство й вивезення сировини; неналежне виконання функцій оптовими ринками сільгосппродукції.

Відомо, що у 2017 р. було змінено механізм підтримки аграрної галузі – спеціальний режим відшкодування ПДВ замінено державними дотаціями. Незважаючи на обмеження для птахівничих підприємств у розмірі 50 %, їх фактична частка в загальному обсязі виплачених дотацій становила 51,7 %. Причому підприємства двох надпотужних груп птахівничих компаній отримали 44,5 % від загальної суми дотацій – майже 1,8 млрд грн.

Проведені нами розрахунки на основі даних Державної служби статистики України підтверджують, що протягом 2010–2018 рр. спостерігалися різні темпи змін цін на сільськогосподарську продукцію, цін переробних підприємств та торгівлі (табл. 2.2). Очевидно, що суттєвих відмінностей у значеннях індексів цін на всьому етапі товароруку агропродовольчої продукції не повинно бути [170].

Таблиця 2.2

**Динаміка індексів цін на сільськогосподарську продукцію, оптових цін на продукти харчування та роздрібних цін на продовольчі товари, %**

Рік	Індекси цін			Співвідношення індексів у в. п. (+,-)		
	сільське господарство	переробна промисловість	торгівля	переробна промисловість/ сільське господарство	торгівля до	
					сільського господарства	переробної промисловості
2010	130,0	118,7	110,6	-11,3	-19,4	-8,1
2011	113,6	114,2	101,7	0,6	-11,9	-12,5
2012	106,8	100,3	97,7	-6,5	-9,1	-2,6
2013	97,1	101,7	99,3	4,6	2,2	-2,4
2014	124,3	102,1	124,8	-22,2	0,5	22,7
2015	154,5	99,8	141,5	-54,7	-13	41,7
2016	109,0	102,9	103,3	-6,1	-5,7	0,4
2017	111,5	101,2	117,7	-10,3	6,2	16,5
2018	109,3	98,9	107,8	-10,4	-1,5	8,9
2019	92,4	99,2	104,8	6,8	12,4	5,6

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Вважаємо, що коливання цін у межах агропродовольчого ланцюга повинно бути синхронним. Очевидно, що суттєво впливають на формування закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію канали збуту. Так, сільськогосподарські підприємства реалізують переважно вироблену продукцію торгово-посередницьким структурам, за винятком молока та цукрових буряків, які реалізують в інші країни. Отже, на коливання цін на сільськогосподарську продукцію мають суттєвий вплив також рівень світових цін на експортоорієнтовані види агропродовольства, а також валютні коливання.

Специфіка вітчизняних умов полягає в тому, що наявний позитивний взаємозв'язок темпів інфляції та інтенсивності структурних зрушень: вищі темпи інфляції супроводжувалися інтенсивнішими структурними зрушеннями і навпаки [171]. Цей прояв спостерігається не тільки в короткостроковому періоді, але і в довгостроковій перспективі, де він особливо чітко виражений. Наявність довгострокового ефекту взаємозв'язку накопичених структурних зрушень і сумарного зростання цін є специфікою розвитку і чинником міжгалузевої збалансованості. Різницю між фінансово сильними і слабкими галузями ілюструє динаміка їхньої частки в доданій вартості сфери матеріального виробництва [172]. Зазначимо, що до економічно слабких секторів у розвинених країнах відносять тільки сільське господарство.

Структурний і немонетарний характер інфляції є одним із важливих обмежень структурних перетворень та забезпечення міжгалузевої збалансованості. Незбалансована інфляція характерна тим, що ціни на різні товари постійно змінюються відносно один до одного, причому в різних пропорціях. І в галузевому, і в територіальному аспекті спостерігаються незбалансовані стрибки відносних цін. [173]. При цьому на динаміку цін значною мірою впливає інерційність інфляції та інфляційних очікувань.

Результати дослідження свідчать, що за період 2000–2019 рр. суб'єкти підприємницької діяльності аграрного сектору економіки функціонували в умовах диспаритету цін, що забезпечило низький рівень рентабельності, який протягом згаданого періоду становив відповідно 16,1 – 17,5 %. Зауважимо, що частка збиткових сільськогосподарських підприємств знизилася з 30,2 % у 2010 р. до 16,5 % у 2019-му (дод.В.4). Отже, господарства корпоративного сектору

забезпечують ефективне функціонування за рахунок підвищення раціоналізації та оптимізації виробничо-господарської діяльності.

При цьому спостерігається перевищення індексу рівня цін на продукцію харчової промисловості порівняно з сільськогосподарською. Таке становище створює умови нерівноправності між суб'єктами товароруку сільськогосподарської продукції. Подібна ситуація також є одним із стимулів до формування вертикально інтегрованих підприємницьких структур із участю сільськогосподарських та переробних підприємств, що певною мірою забезпечить рівноправність всіх учасників виробничого об'єднання у формуванні й розподілі кінцевих фінансових результатів, а також стабільності сировинної бази.

Зазначимо, що за наявності диспаритету між роздрібними цінами на продукти харчування та сільськогосподарську продукцію виробничо-господарська діяльність суб'єктів оптової та роздрібної торгівлі прибуткова: упродовж 2016–2018 рр. 15,8–23,3 %, що свідчить про ефективне використання ними внутрішніх резервів.

Вважаємо, що еквівалентність міжгалузевих відносин для сільського господарства, харчової промисловості й торгівлі необхідно розглядати щодо їх валової доданої вартості. Співвідношення цін не визначає таких важливих аспектів еквівалентності відносин, як рівні оплати праці працівників різних галузей, можливість здійснення розширеного відтворення і т. ін. Інформація про величини проміжного споживання, валової доданої вартості та випуску продукції відображається в системі національних рахунків. Зміну умов формування валової доданої вартості (ВДВ) за даними системи національних рахунків можна простежити на основі дефлятора, зокрема, визначити ВДВ по галузі і в цілому по економіці. Для цього необхідно порівняти номінальну і реальну галузеву структуру формування ВДВ. Як вартісну складову номінального валового внутрішнього продукту (ВВП) та валової доданої вартості нами використано порівнянні ціни 2000 року. Вважаємо, що даний методичний підхід забезпечить об'єктивний розрахунок еквівалентності обміну та величину втрат від їх порушення.

Розглянемо запропоновану методику на прикладі сільського господарства, харчової промисловості та торгівлі. Результати проведеного дослідження за період 2000–2018 рр. підтверджують зростання валової доданої вартості як у цілому по галузях національного господарства, так і в сільському господарстві

зокрема (дод.В.5). Водночас частка ВДВ сільського господарства у структурі валової доданої вартості в цілому по національному господарству знизилася.

Наведені розрахунки свідчать, що по галузях національного господарства із використанням дефлятора ВВП на основі цін 2000 р. простежується дещо інша тенденція, яку можна пояснити суб'єктивним визначенням величини валової доданої вартості на макроекономічному рівні через прояв інфляційних процесів в економіці країни. Так, аналізуючи розрахункові дані величини ВДВ по національному та сільському господарству зокрема, протягом 2000–2018 рр. спостерігаємо відносно незначний приріст цього показника, що доводить про позитивні тенденції в розвитку економіки країни.

Окрім того, частка сільського господарства у структурі валової доданої вартості в цілому по національному господарству зростає на 3,4 в.п., яка є найвищою за значенням у структурі ВВП і ВДВ. Одержані величини показників підтверджують провідну роль сільського господарства в економіці нашої держави, що відповідає сучасним реаліям. Зазначимо, що у 2018 р. експорт продукції агропродовольчого сектору забезпечив майже 40 % валютної виручки країни.

За наведеною вище методикою нами проведено розрахунок втрат сільського господарства від нееквівалентності міжгалузевих відносин, результатуочим показником якого є показник валової доданої вартості (дод.Д.1).

Результат міжгалузевого перерозподілу доходу під впливом зміни відносних цін розраховується як різниця між доданою вартістю, отриманою фактично, і тієї, що могла бути отриманою при рівномірному зростанні цін. Розрахунки в табл. 2.7 свідчать про збільшення обсягів недоотриманої валової доданої вартості суб'єктів підприємницької діяльності у сфері сільського господарства від порушення еквівалентності міжгалузевих відносин за період 2000–2018 рр.

Така ситуація зумовлює негативні процеси в галузі сільського господарства, одним із яких є зменшення кількості господарюючих суб'єктів. Так, незважаючи на значні фінансові інвестиції у вигляді державної підтримки, не подолано негативну тенденцію щодо скорочення чисельності суб'єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу [174], що підтверджується такими даними: у 2010–2019 рр. кількість сільськогосподарських підприємств зменшилася на 15 % і в 2019 р. становила 48 504 господарські одиниці.

Отже, трансформаційні перетворення в агропродовольчому секторі позначаються на формуванні валової доданої вартості в сільському господарстві. Так, за 2010 р. – 2013 рр. найбільшу її частку забезпечили в аграрному секторі домашні господарства, які статистика класифікує як особисті селянські господарства (табл. 2.3), а із 2014 р. по нинішній час – сільськогосподарські підприємства. Ця обставина пояснюється значно вищими темпами зростання валової доданої вартості в суб'єктах агробізнесу корпоративного сектору аграрної економіки порівняно з ОСГ. Так, за період 2010–2018 рр. у сільськогосподарських підприємствах валова додана вартість зросла в 6 разів, в господарствах населення – в 3,4 рази. На сьогодні сільськогосподарські підприємства є лідерами з виробництва м'яса, насамперед за рахунок нарощення обсягів виробництва продукції м'ясного птахівництва, що є продукцією з високою доданою вартістю. Зазначимо, що в господарствах населення за більшістю видів сільськогосподарської продукції спостерігається зниження її виробництва в натуральних показниках, особливо з високим рівнем доданої вартості – овочів, картоплі, молока.

Таблиця 2.3

**Динаміка та структура валової доданої вартості при виробництві  
сільськогосподарської продукції**

Рік	Нефінансові корпорації		Сектор загального державного управління		Домашні господарства		Всього	
	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього
2010	34269	42,6	1224	1,5	44892	55,9	80385	100,0
2011	45910	43,1	1224	1,1	59421	55,8	106555	100,0
2012	48354	44,0	1436	1,3	59995	54,7	109785	100,0
2013	61016	47,4	1165	0,9	66557	51,7	128738	100,0
2014	80169	49,8	1044	0,6	79932	49,6	161145	100,0
2015	131374	54,8	1098	0,4	107334	44,8	239806	100,0
2016	155348	55,5	1160	0,4	123193	44,1	279701	100,0
2017	164470	54,1	1738	0,6	137741	45,3	303949	100,0
2018	206397	57,1	2073	0,6	152703	42,3	361173	100,0
2018 р., % до 2010 р.	602,3	14,5 в.п.	169,4	-0,9 в. п.	340,2	-13,6 в.п.	449,3	-
2018 р., % до 2017 р.	125,5	3 в.п.	119,3	0	110,9	-3 в.п.	118,8	-

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.



Ця обставина пояснюється в першу чергу соціальними чинниками, що є відображенням кризової ситуації розвитку сільських територій й вищими темпами інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах корпоративного сектору аграрної економіки порівняно з приватним сектором.

Отже, через трудомісткість виробництва в господарствах населення, переважання ручної праці та застосування спрощених технологій вони не спроможні забезпечувати потреби ринку високоякісними стандартизованими товарами, що є загрозою стабільного для забезпечення населення якісним продовольством. Спостерігається також надвисока концентрація земельних угідь у користуванні великих аграрних формувань, які займаються виробництвом менш трудомістких, високорентабельних та швидкоокупних сільгоспкультур. На тлі переваг агрохолдингів, а саме інтенсифікації сільськогосподарського виробництва та нарощування експортного потенціалу сільського господарства, подальший їх розвиток є загрозливим, насамперед через вирощування окремих експортоорієнтованих сільськогосподарських культур, що значно виснажують землю; експорт переважно сільгоспкультур зернової та олійної груп.

Важливим елементом дослідження доданої вартості у процесі товароруху сільськогосподарської продукції є аналіз його основних складових – оплати праці найманих працівників і прибутку. Як зазначав Адам Сміт у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів»: «Вартість, яку робітники додають до вартості матеріалів, розпадається ... на дві частини, з яких одна – спрямовується на оплату їхньої заробітної плати, а інша – на оплату прибутку їх підприємця на весь капітал, який він авансував у вигляді матеріалів і заробітної плати» [60].

Результати дослідження свідчать, що у структурі валової доданої вартості заробітна плата займає незначну частку (рис. 2.3), що можна пояснити особливістю визначення вартості робочої сили головним чином у корпоративному секторі аграрної економіки.

Результати дослідження доводять, що за період 2010–2018 рр. у структурі валової доданої вартості нефінансових корпорацій – сільськогосподарських підприємствах, знизилася частка заробітної плати (дод.Д.2). По-перше, ця тенденція зумовлена інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, що призвело до вивільнення значної кількості працівників. По-друге, більшість

сільськогосподарських підприємствах спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва, що спричиняє неповну зайнятість працівників суб'єктів господарювання. Встановлено, що темпи зростання заробітної плати нижчі, ніж валового прибутку, а, отже, сільськогосподарська діяльність у таких суб'єктів підприємницької діяльності є прибутковою.

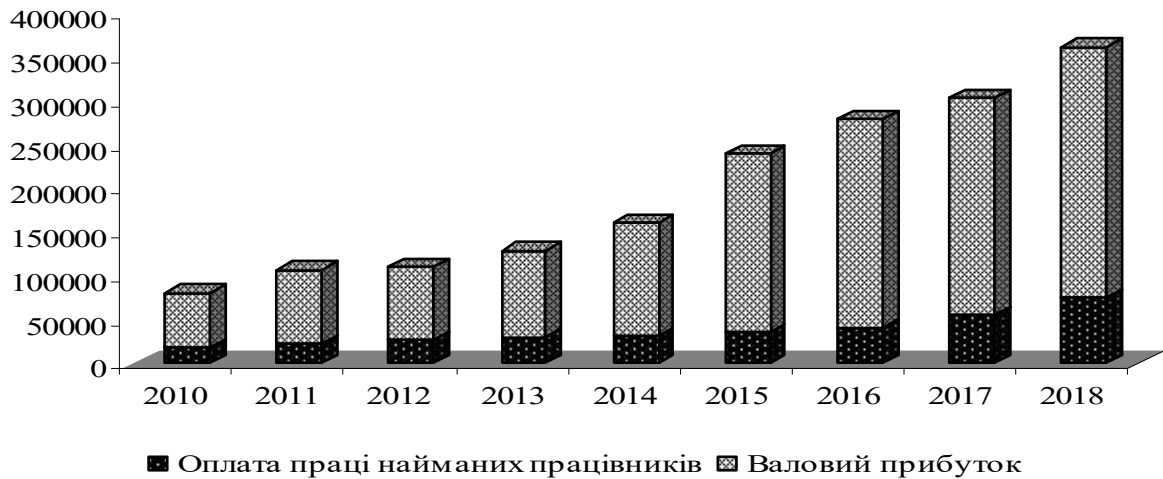


Рис. 2.3. Динаміка оплати праці та валового прибутку по випуску продукції сільського господарства, млн грн

Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України.

Низька частка у структурі валової доданої вартості домашніх господарств – особистих селянських господарств свідчить, що тільки незначна їх кількість використовує найману робочу силу.

Отже, невизнання особистих селянських господарств населення економічними суб'єктами унеможлиблює їх ідентифікацію як виробників товарної продукції. Вони не мають статусу юридичних осіб та фізичних осіб підприємців, а отже, не є суб'єктами підприємництва, які повинні проходити процедури державної реєстрації. У такому вигляді вони не можуть вважатися виробниками товарної продукції, оскільки не забезпечують встановлені законодавством вимоги щодо сертифікованого виробництва сільськогосподарської продукції.

Результати наших досліджень переконують, що відсутність стабільної позитивної динаміки виробництва в аграрному секторі економіки свідчить про вичерпання резервів нинішньої моделі його розвитку, яка базується на ефектах масштабу й екстенсивних методах використання ресурсів. Рівень продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах зростає, хоча і нерівномірно,

звужується ресурсна база, зокрема, таке явище характерне для всіх видів сільськогосподарських угідь, за винятком ріллі. Через цю вкрай негативну динаміку постійно збільшується розораність сільськогосподарських угідь (частка ріллі у структурі сільськогосподарських угідь у 2018 р. становила 78,4%), а це один із найвищих показників у світі.

Зміцнення сільського господарства є основною передумовою розвитку харчової промисловості, адже потужна сировинна база відкриває шлях для переробки і створення продуктів із вищою доданою вартістю, організації нових робочих місць, збільшення експортних валютних надходжень та загальноекономічного добробуту країни.

На сьогодні вітчизняна харчова промисловість об'єднує понад 40 підгалузей і виробництв, у яких задіяно близько 15 тис. суб'єктів господарювання. Серед них потужні, сучасні підприємства, які є конкурентоспроможними порівняно із провідними гравцями на світовому ринку, і малі й середні переробники, які активно нарощують обсяги продукції для задоволення внутрішніх потреб ринку та поступово виходять на зовнішні ринки [175]. Очевидно, що перехід від експорту зерна до експорту борошна та тваринницької продукції, від експорту насіння олійних до експорту олії та шроту доцільно здійснити в найближчій перспективі.

Прикладом експортоорієнтованої вітчизняної переробної галузі, яка успішно розвивається, є олійно-жирова та кондитерська. Так, у 2018 р. 95 % вирощеного насіння соняшнику було перероблено саме в Україні, що дало змогу збільшити обсяги експорту соняшникової олії [176], за раціонального застосування інструментів державного регулювання в цій галузі.

За результатами діяльності суб'єктів харчової промисловості можемо констатувати, що в основних цінах величина створення ВДВ, як результуючого показника, зросла упродовж 2000–2018 рр. майже в 1,7 рази, однак встановлено зниження частки у структурі виробництва внутрішнього валового продукту з 4,3 % у 2000 р. до 3,7 % – у 2018-му (табл. 2.4). Водночас за використання дефлятора, який базується на цінах 2000 р., спостерігається зростання ВДВ лише на 50 %, при цьому частка ВДВ у загальній структурі

валової доданої вартості збільшилася на 1,6 в.п., що відповідає реальній ситуації в більшості суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють свою діяльність у харчовій промисловості.

Таблиця 2.4

**Динаміка валової доданої вартості по національному господарству  
та харчовій промисловості в основних цінах 2018 р. та 2000 р.**

Показник	Рік					2018 р., % до	
	2000	2005	2010	2017	2018	2000 р.	2017 р.
ВДВ в основних цінах, млн грн	150320	404474	954472	251956 1	301819 0	2007,8	119,8
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	6482	20293	42295	105329	110624	1706,6	105,0
Частка виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	4,3	5,0	4,4	4,2	3,7	-0,6 в.п.	-0,5 в.п.
Дефлятор ВВП до 2000 р., %	1,00	1,79	4,16	11,60	13,38	1338,0	115,3
Дефлятор ВДВ харчової промисловості до 2000 р., %	1,00	1,38	3,04	8,17	8,74	874,0	107,0
ВДВ у цінах 2000 р., млн грн	150320	225631	229251	217166	225545	150,0	103,9
ВДВ харчової промисловості в цінах 2000 р., млн грн	6482	14690	13919	12898	12660	195,3	98,2
Частка харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, %	4,3	6,5	6,1	5,9	5,6	1,3 в.п.	-0,3 в.п.
Співвідношення часток ВДВ в основних цінах до ВДВ у цінах 2000 р	100	77,1	72,9	70,4	65,3	-34,7 в.п.	-5,1 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Так, у 2019 р. виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів зросло лише на 0,2 %. При цьому в останні місяці року обсяги виробництва скорочувалися в річному вимірі, зокрема, у грудні – на 2,4 %. Серед основних чинників, що впливали на виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів варто вказати: низький урожай окремих сільськогосподарських культур (цукрові буряки, овочі, фрукти), які переробляються харчовою промисловістю; висока конкуренція з боку іноземних аналогів на внутрішньому ринку (передусім молочної продукції), яка посилювалась в умовах ревальвації гривні.

За даними Держстату, в 2018 р. реалізовано продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів на суму 505,4 млрд грн, що становить 20,2 % у загальному обсязі реалізованої промислової продукції України. За цим показником галузь вийшла на перше місце серед усіх галузей

промисловості, однак існує необхідність впровадження нових стандартів та систем управління якістю в підприємствах галузі, що дасть змогу оптимізувати асортимент та освоювати нові ринки збуту.

Як свідчать результати дослідження, наявні збитки від нееквівалентності взаємовідносин, головним чином між сільським господарством і підприємствами харчової промисловістю, що, на нашу думку, є свідченням прояву «тінізації» економічних відносин між сільським господарством і переробною промисловістю (дод.Д.3).

Вважаємо, що така ситуація зумовлена існуючою системою оподаткування, оскільки на відміну від сільськогосподарських підприємств переробні підприємства є платниками податку на прибуток. В умовах їх входження до вертикально інтегрованого об'єднання та відсутності механізму державного контролю за ціноутворенням формуються передумови до мінімізації бази оподаткування податком на прибуток.

Незважаючи на кризу у взаємовідносинах між сільськогосподарськими підприємствами та суб'єктами підприємницької діяльності у сфері її переробки, спостерігається зростання їх кількості. Так, за період 2010–2019 рр. кількість переробних підприємств збільшилася на 181 од., а наприкінці звітної періоду їх налічувало 15 309 суб'єктів господарювання, які переважно спеціалізувалися на забої та виготовленні м'яса і молочної продукції.

Нині більшість переробних підприємств намагаються працювати на імпортній сировині, оскільки її вартість нижча від вітчизняної. Ця обставина спричиняє до порушення інтеграційних зв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції та підприємствами харчової промисловості [177].

Динаміка формування доданої вартості у виробництві продукції харчової промисловості у розрізі інституційних секторів подано у таблиці 2.5.

Так, через внутрішній дефіцит цього продукту в 2019 р. підвищилася закупівельна ціна на сировину, яка за останні три місяці практично відповідала світовій і є на 10–15 % вищою порівняно з попереднім роком. У жовтні 2019 р. ціна досягла максимуму в гривневому вимірі за період незалежності України. Слід наголосити, що глобальний продовольчий ринок надто швидко реагує на виникнення дефіциту на будь-який продукт, намагаючись заповнити його

імпортом та отримати певну економічну вигоду. Як зазначають науковці, досить негативним чинником, який спричиняє недоотримання додаткової доданої вартості, є «сірий» та «чорний» імпорт м'ясопродуктів як сировини для переробної промисловості [178].

Таблиця 2.5

**Динаміка валової доданої вартості при випуску продукції харчової промисловості в розрізі інституційних секторів**

Рік	Нефінансові корпорації		Домашні господарства		Всього	
	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього
2010	128529	90,1	14171	9,9	142700	100,0
2011	141923	91,8	12752	8,2	154675	100,0
2012	159809	91,9	14103	8,1	173912	100,0
2013	150000	90,9	15055	9,1	165055	100,0
2014	178957	92,2	15093	7,8	194050	100,0
2015	217721	92,0	18971	8,0	236692	100,0
2016	270795	92,9	20676	7,1	291471	100,0
2017	335954	93,4	23913	6,6	359867	100,0
2018	382263	92,9	29204	7,1	411467	100,0
2018 р., % до 2010 р.	297,4	2,8 в.п.	206,1	-2,8 в.п.	288,3	0
2018 р., % до 2017 р.	113,8	-0,5 в.п.	122,1	0,5 в.п.	114,3	0

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Імпорт неякісного, а тому дешевшого м'яса, призведе до зниження цін на вітчизняному ринку. Такий феномен спостерігався на ринку тваринницької продукції в Росії, де імпортна сировина набагато дешевша, що негативно позначилося на діяльності вітчизняних підприємств з виробництва свинини. До того ж продукція, що надходить від дрібних підприємств, за якісними характеристиками не відповідає чинним стандартам. Сегментація ринку м'яса наступна: імпортне м'ясо надходить на великі м'ясопереробні підприємства, а населення через роздрібну торговельну мережу задовольняє попит більш дорогим м'ясом вітчизняного виробництва. Це сталося лише після вимушеного впровадження урядом Росії квот на імпорт м'яса. Зв'язки м'ясокомбінатів із господарствами населення були нестабільними й ненадійними, тому дешевше імпортне м'ясо легко витісняло із споживчого продовольчого ринку вітчизняне [179].

За умови надходження імпортного м'яса привілейовані учасники ринку будуть одержувати незмінний за величиною (або й зростаючий) прибуток, а

товаровиробникам, навпаки, доведеться знизити ціну продажу. Таку поведінку селян відзначав свого часу О.В. Чаянов: «Дрібні сімейні господарства, переважно з ручною працею, при обмежених ринках збуту мають велику стійкість до виживання за рахунок економії на сімейному бюджеті (економії на оплаті роботи) і затягування паска» [180]. Подібна ситуація спостерігалася, коли в господарства населення надходили дешеві корми господарств суспільного сектору, ціни реалізації м'яса товаровиробниками посередникам знижувалися саме на суму вартості кормів із колективних сільськогосподарських підприємств. Очевидно, що зниження цін на сировину – м'ясо – позначилося на ціні м'ясних і ковбасних виробів. Це змусило переробників вдатися до фальсифікації своєї продукції. Реалізуються м'ясні й ковбасні вироби, виготовлені в примітивних цехах, із контрабандної імпортової сировини, закупленої в «тіньовиків» без сплати ПДВ, ціна яких на 20 % нижча, але реалізуються вони із ПДВ. За рахунок зниження цін на таку «свинину», як підраховували експерти, Україна недоотримала в 2018 р. близько 850 млн грн ПДВ [181]. Водночас собівартість легально виробленої свинини в Україні вища, ніж у завезеної за цими схемами. Вітчизняним виробникам неможливо конкурувати з «сірою» імпортовою свининою. За підрахунками експертів, виробникам свинини в Україні було завдано збитків у 2018 р. приблизно на 5 млрд грн. [182]. Звичайно, це позначається на зменшенні обігових коштів у виробників свинини та на зниженні інвестиційної привабливості України. За подібною схемою працюють і деякі виробники м'ясних виробів, а також оптові фірми. За таких підходів держава недоотримує значну суму податків, галузь працює на збиток, а неякісна продукція завдає шкоди здоров'ю споживачів, оскільки надходить на ринок країни переважно без ветеринарного контролю.

Для досягнення мети дослідження важливо проаналізувати складові ВДВ, які формуються харчовою промисловістю. Нами виявлено, що в 2010–2018 рр. зростала частка валового прибутку при зниженні оплати праці найманих працівників, що викликано, передусім, технологічним переозброєнням підприємств харчової промисловості (рис. 2.4).

Важливим чинником, який вплинув на незначні темпи приросту оплати найманих працівників, нами визначено сезонність виробництва в більшості

суб'єктів харчової промисловості, що призводить до сезонної зайнятості найманих працівників. Встановлено, що за період аналізу спостерігається зниження частки у структурі валової доданої вартості оплати праці найманих працівників при зростанні валового прибутку нефінансових корпорацій (дод.Д.4). Дана обставина викликана, передусім, процесом модернізації матеріально-технічної бази окремих суб'єктів господарювання, які здійснюють переробку сільськогосподарської продукції, що суттєво знижує трудомісткість виробничих процесів, і діючою системою оподаткування.

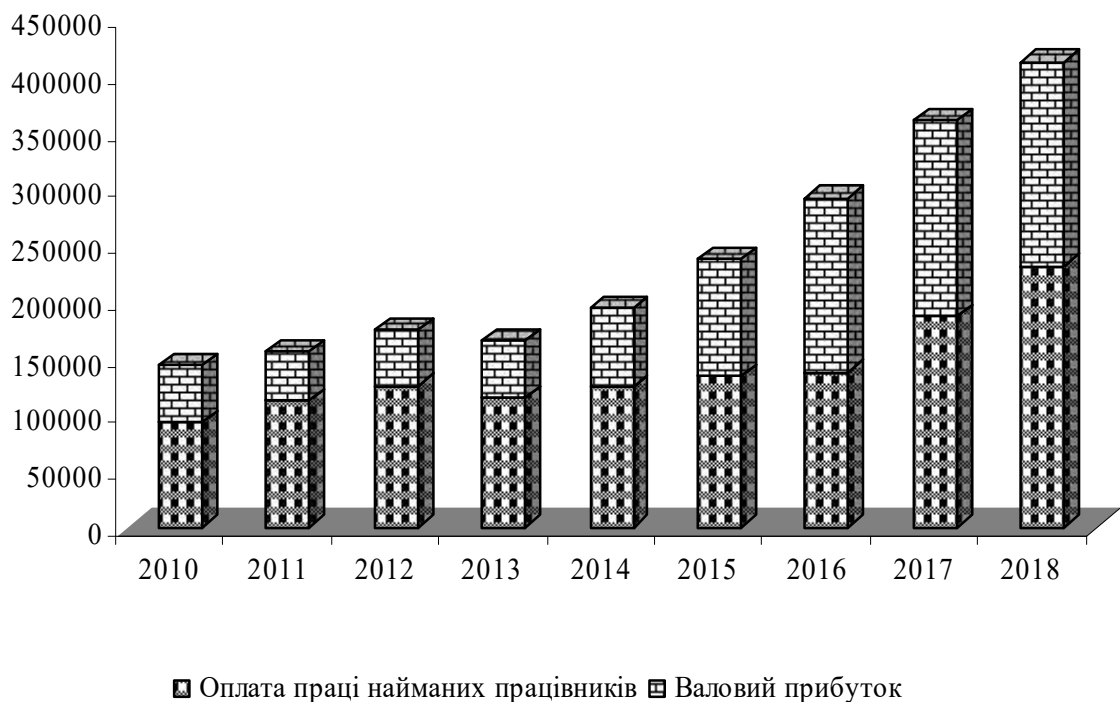


Рис. 2.4. Динаміка складових валової доданої вартості харчової промисловості, млн грн  
Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України.

Підвищити конкурентоспроможність української харчової промисловості на внутрішньому і зовнішньому ринках можна лише за умови збалансованого використання ринкових та державних механізмів регулювання. Отримання доданої вартості й забезпечення належних обсягів та якості виробленої харчовою промисловістю продукції можливе за постійного техніко-технологічного оновлення підприємств і залучення інвестицій. Основним завданням інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості є впровадження інноваційних технологій виробництва та зберігання, які дають змогу створювати якісну й безпечну продукцію, а також виробництва альтернативних джерел енергії з продуктів і



відходів харчової промисловості. Важливими завданнями для розвитку підприємств харчової промисловості також постають гармонізація законодавства до вимог ЄС та запровадження системи НАССР. Саме тому харчова промисловість як галузь потребує комплексних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності й ефективності виробництва харчової продукції.

Заключним етапом товароруку сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача є торгівля. Незважаючи на ту особливість, що торгівля не створює продукт виробничої діяльності, вона посідає чільне місце в агропродовольчому ланцюзі, зокрема у формуванні доданої вартості.

Результати дослідження переконують про зростання частки ВДВ оптової та роздрібною торгівлі в загальній структурі валової доданої вартості як в основних цінах, так і в цінах 2000 р. (табл. 2.6), що свідчить про посилення ролі оптової та роздрібною торгівлі у формуванні доданої вартості агропродовольства.

Таблиця 2.6

**Динаміка валової доданої вартості по національному господарству, оптової та роздрібною торгівлі в основних цінах 2018 р. і 2000 р.**

Показник	Рік					2018 р., % до	
	2000	2005	2010	2017	2018	2000 р.	2017 р.
ВДВ в основних цінах, млн грн	150320	404474	954472	2519561	3018190	2007,8	119,8
ВДВ оптової та роздрібною торгівлі, млн грн	14821	56008	162171	409994	471456	3181,0	115,0
Частка торгівлі	9,9	13,8	170	16,3	15,6	5,7 в.п.	-0,7 в.п.
Дефлятор ВВП до 2000 р., %	100	179	416	1160	1338	1338,0	115,3
Дефлятор ВДВ торгівлі до 2000 р., %	100	193	476	1440	1583	1583,0	109,9
ВВП у цінах 2000 р., млн грн	150320	225631	229251	217166	225545	150,0	103,9
ВДВ торгівлі у цінах 2000 р., млн грн	14821	28972	34067	28480	29784	201,0	104,6
Частка торгівлі господарства, %	9,9	12,8	14,9	13,1	13,2	3,3 в.п.	0,1 в.п.
Співвідношення ВДВ	100	107,8	114,3	124,1	118,3	18,3 в.п.	-5,8 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Однак розрахунок динаміки ВДВ з використанням дефлятора, який базується на цінах 2000 р., свідчить про тенденцію незначного зростання. Таку ситуацію можна пояснити впливом інфляційних процесів на його формування.

За даними Державної служби статистики України встановлено, що підприємства торгівлі отримують так званий «лихварський» прибуток від порушення еквівалентності обміну між сільським господарством та торгівлею унаслідок їх монопольної позиції та біологічних особливостей продовольчих товарів (короткий термін придатності) (дод.Д.5).

За період дослідження спостережено збільшення величини ВДВ при реалізації продовольчих товарів, а найбільша частка у структурі її формування припадає на нефінансові корпорації (табл. 2.7), що викликано дозвільною системою торгівлі продовольчими товарами. Із загального обсягу внутрішнього роздрібного товарообігу майже 72 % припадає на підприємства–юридичні особи, основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля. Зазначимо, що приріст товарообігу за такими підприємствами у 2018 р. склав 5,6 %, а його обсяг досяг 667,0 млрд грн. Інші 38 % до обсягу роздрібного товарообігу додають фізичні особи–підприємці.

Таблиця 2.7

**Динаміка валової доданої вартості оптової та роздрібної торгівлі  
по інституційних секторах**

Рік	Нефінансові корпорації		Домашні господарства		Всього	
	млн грн	у % до всього	млн грн	у % до всього	млн грн	у % до всього
2010	107829	69,6	47165	30,4	154994	100,0
2011	133844	69,2	59513	30,8	193357	100,0
2012	128260	63,9	72503	36,1	200763	100,0
2013	136236	64,2	75854	35,8	212090	100,0
2014	164786	70,5	68916	29,5	233702	100,0
2015	201249	73,5	72740	26,5	273989	100,0
2016	240154	75,5	77921	24,5	318075	100,0
2017	302005	73,7	107989	26,3	409994	100,0
2018	347348	73,6	124496	26,4	471844	100,0
2018 р., % до 2010 р.	322,1	4 в.п.	264,0	-4 в.п.	304,4	-
2018 р., % до 2017 р.	115,0	-0,1 в.п.	115,3	0,1 в.п.	115,1	-

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

За період дослідження 2010–2018 рр. встановлено поступове зростання всіх складових валової доданої вартості, що зумовлено інфляційними процесами в економіці країни та відсутністю дієвої системи державного регулювання цін (рис.

2.5). Зазначимо, що значна частина продуктів харчування реалізується через мережу закладів роздрібної торгівлі, власниками і працівниками яких є підприємці – фізичні особи та члени їхніх родин, які за чинним законодавством не отримують заробітної плати.

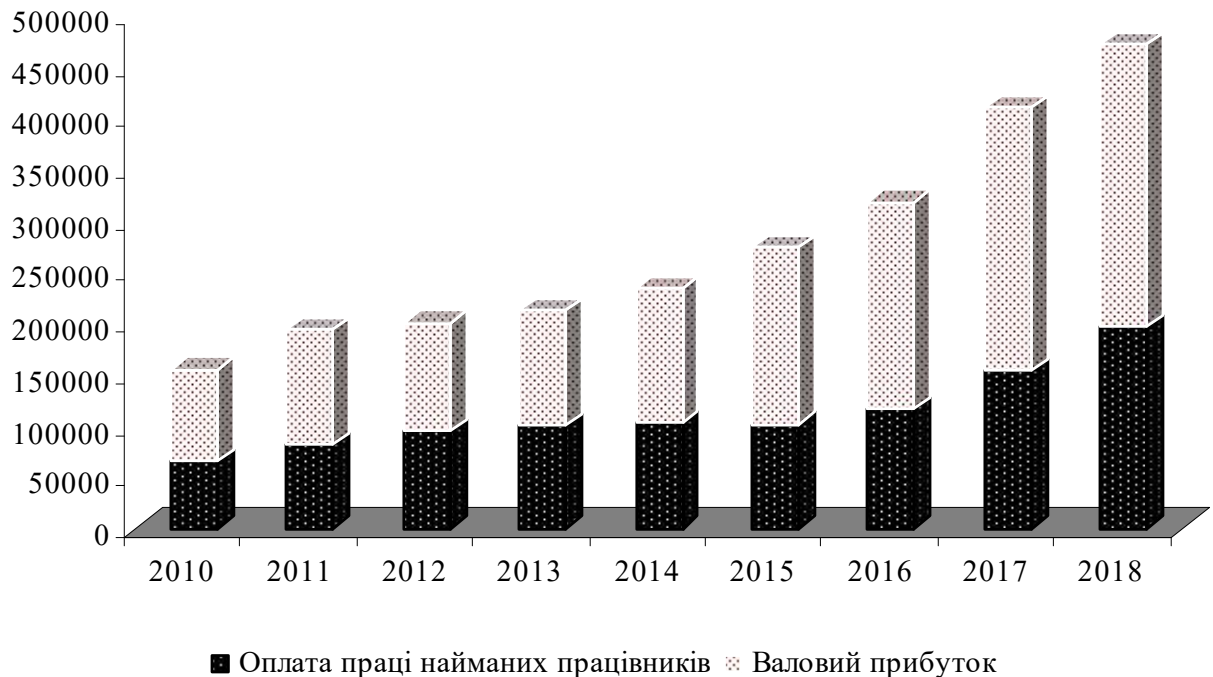


Рис. 2.5. Динаміка складових валової доданої вартості оптової та роздрібної торгівлі, млн грн

Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України.

Результати дослідження доводять, що на сьогодні в нашій державі значну роль у забезпеченні населення продуктами харчування відіграють домашні господарства громадян, оскільки практично кожна родина, яка проживає в сільській місцевості, вирощує сільськогосподарську продукцію як для власного споживання, так і для продажу на агропродовольчих ринках.

За результатами аналізу складових валової доданої вартості по основних інституційних секторах можемо зробити висновок про те, що в нефінансових корпораціях зростає частка оплати праці найманих робітників, яка зумовлена інфляційними процесами в економіці країни та підвищенням номінальної заробітної плати, що викликано дефіцитом працівників (дод.Ж.1). Окрім того, процес детінізації заробітної плати спричинив спотворення реального відображення даного показника у статистичній звітності. Вищезазначений

чинник вплинув на зростання величини заробітної плати в домашніх господарствах, однак висока частка прибутку у структурі валової доданої вартості свідчить про орієнтацію аналізованої інституції – домашніх господарств, на використанні праці членів своєї родини.

За результатами проведеного дослідження нами обґрунтовано висновок про те, що внаслідок несприятливих для сільського господарства умов формування ВДВ у галузі відбувається перетік капіталу внаслідок порушення нееквівалентності обміну з харчовою промисловістю та торгівлею, незважаючи на значні обсяги державної підтримки. Для подолання цього негативного явища вкрай важливо здійснювати процес регулювання формування ВДВ агропродовольчого сектору на основі інструментів антимонопольного законодавства, сприяння розвитку інфраструктури ринку, розвитку сільськогосподарської кооперації та агропромислової інтеграції.

Покращення операційної діяльності учасників продовольчого ланцюга, а також розбудова й модернізація виробничого, складського і переробного потенціалу галузі, логістичної інфраструктури дозволить розширити їхні можливості та підвищити конкурентоспроможність, що сприятиме розвитку диверсифікованих та інноваційних виробничих структур, а також залученню іноземних інвестицій. Ці заходи сприятимуть результативності переговорних процесів учасників агропродовольчого ланцюга, що допоможе їм адаптувати свою господарську практику до глобальних викликів.

З метою проведення комплексного аналізу функціонування агропродовольчих ланцюгів доцільно визначити детермінанти особливостей формування доданої вартості в окремих галузях.

## **2.2. Оцінка галузевих аспектів формування доданої вартості в агропродовольчих ланцюгах поставок**

Результати проведеного дослідження у попередньому підрозділі доводять, що вітчизняний корпоративний сектор аграрної економіки має недооцінений виробничий та експортний потенціал для економічного зростання держави та

розвитку сільської місцевості зокрема. За розрахунками експертів Світового банку, 30-відсоткове підвищення продуктивності в сільськогосподарських підприємствах може сприяти збільшенню валового внутрішнього продукту України на 4% за п'ять років і на 12,5% – протягом 10 років [183]. Так, за останнє десятиліття виробництво сільськогосподарської продукції зросло, проте загальний рівень продуктивності аграрного сектору не відповідає показникові країн-партнерів. Хоча в сільському господарстві існує потенціал для підвищення урожайності, зокрема багаті природні ресурси. Таке підвищення лише частково зменшить розрив у створенні доданої вартості між Україною та країнами-партнерами [184].

Низька величина доданої вартості в сільському господарстві, харчовій та переробній промисловості пояснюється зростанням рівня експорту в грошовому еквіваленті, що переважно спричинено високою рентабельністю виробництва зернових та олійних культур і незначним обсягом залучення інвестицій у виробництво продукції з більшою доданою вартістю, а це пов'язано з невизначеністю введення в обіг земель сільськогосподарського призначення та наявністю несприятливого бізнес-клімату для інвесторів в аграрному секторі. Як свідчать результати досліджень, протягом 2012–2019 рр. зростала величина доданої вартості корпоративного сектору аграрної економіки (за методом витрат), що ілюструє рис. 2.6.

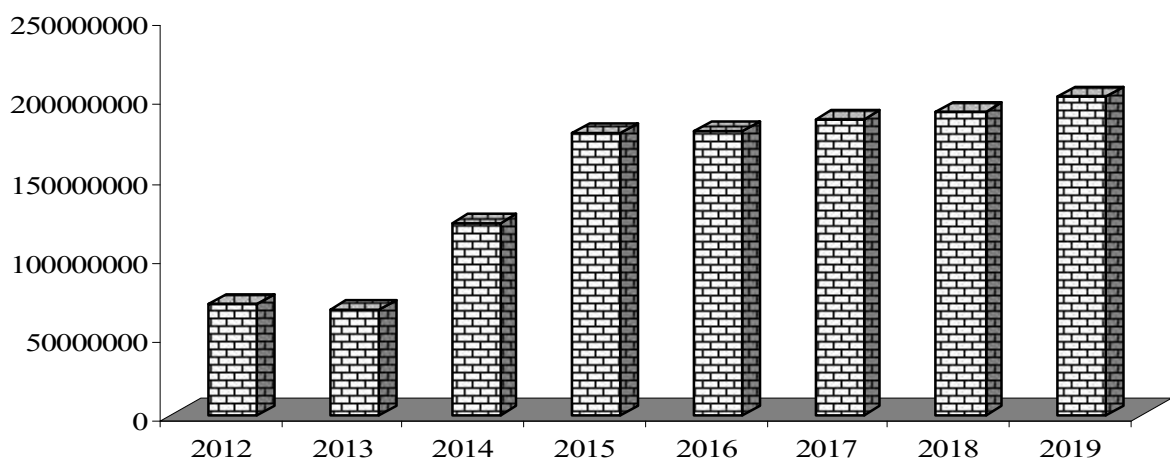


Рис. 2.6. Динаміка доданої вартості сільського господарства, тис. грн (за витратами)

Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України.

Так, за цей період спостерігалось незначне збільшення величини доданої вартості, незважаючи на інфляційні процеси в економіці країни та зростання обсягів

виробництва сільськогосподарської продукції. Можна припустити, що на сьогодні вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники досягли максимального значення виробництва продукції, коли більшість із них орієнтується на вирощування кукурудзи, пшениці та соняшнику – в рослинництві, м'ясне та ячне птахівництво – у тваринництві. Тобто, на виробництво експортоорієнтованої, високорентабельної, але, водночас, із низьким рівнем доданої вартості продукції.

Нами доведено, що частка доданої вартості сільського господарства (корпоративного сектору) в структурі доданої вартості агропродовольчого ланцюга, з урахуванням інфляційних процесів протягом 2012–2019 рр., становить у межах 5 % (дод.Ж.1). З метою нівелювання впливу інфляційних процесів сукупну величину доданої вартості агропродовольчого ланцюга та сільського господарства зокрема було оцінено в цінах 2012 року.

Відповідно до даних додатку Ж.1, істотного відхилення в частці сільського господарства за методом витрат між фактичним і розрахунковим значенням не виявлено. Отже, незважаючи на суттєве значення сільського господарства у формуванні валютних надходжень країни, роль галузі у створенні доданої вартості агропродовольчого ланцюга низька. Адже складовою доданої вартості є заробітна плата – базовий чинник для формування дохідної частини бюджетів різних рівнів у вигляді податків із доходів фізичних осіб та єдиного соціального внеску.

Визначено, що величина доданої вартості на одного працівника в сільському господарстві України найнижча і має дуже низьке абсолютне значення. Так, цей показник у 7 разів нижчий від середньої величини в ЄС, у 13 разів – від показника Німеччини та майже у 24 рази – від показника Франції. Близьке значення цього показника у Польщі (вище лише на 20 %), однак це не показово через надто відмінну структуру сільського господарства (порівняно з Україною у Польщі головною формою корпоративного сектору аграрної економіки є малі фермерські господарства) [185].

Як свідчать результати проведених досліджень, господарства корпоративного сектору аграрної економіки недоотримали у 2019 р. близько 10 % доданої вартості в цінах 2012 р. саме через порушення паритетності відносин між постачальниками матеріально-технічних ресурсів та при реалізації виробленої сільськогосподарської продукції (табл. 2.8).

**Розрахунок відносних втрат сільськогосподарськими підприємствами від нееквівалентності міжгалузевих відносин**

Рік	Додана вартість усього в цінах 2012 р., млн грн	Частка сільського господарства у поточних цінах, %	Додана вартість сільського господарства у цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість сільського господарства у поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	150879	4,65	70203	70203	0
2013	148063	4,47	67801	66132	-1669
2014	201070	4,98	100468	100058	-410
2015	182295	5,24	95136	95586	450
2016	152844	0,575	88232	87814	-418
2017	159560	0,500	82230	79722	-2508
2018	145323	0,511	77199	74329	-2870
2019	159309	0,487	85638	77556	-8082

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Наведені розрахунки у табл. 2.8 переконують, що протягом 2012–2019 рр. спостерігалось зростання недоотриманої доданої вартості сільськогосподарськими товаровиробниками, особливо у період 2017–2019 рр. Таку ситуацію можна пояснити монопольним становищем виробників матеріально-технічних ресурсів для сільського господарства та торгово-посередницьких структур і переробних підприємств, що змушує більшість сільськогосподарських підприємств відмовлятися від виробництва продукції молочного та м'ясного скотарства, свинарства, овочів тощо.

Доказом наявності такої ситуації є висока частка від вирощування одно- та дворічних сільськогосподарських культур у загальній структурі доданої вартості корпоративного сектору аграрної економіки (рис. 2.7).

Подібна ситуація зумовлена мінімальною сезонною зайнятістю сільського населення у виробничому процесі, інтенсивним використанням наявних технічних засобів, що суттєво зменшує рівень амортизації, високими цінами на світовому ринку, де вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники є основними гравцями. Розраховано, що найбільші частки у структурі доданої вартості продукції рослинництва займають соняшник, кукурудза на зерно та пшениця (рис. 2.8). Ці сільськогосподарські культури є провідними у структурі посівних площ

сільськогосподарських культур. Так, у 2019 р. за обсягами виробництва соняшнику Україна посіла перше місце у світі, а валовий збір культури у 2018 р. досяг 14,5 млн т, середня урожайність – 2,3 т/га. За посівними площами під соняшником країна вийшла на друге місце у світі (6,2 млн га) [186].

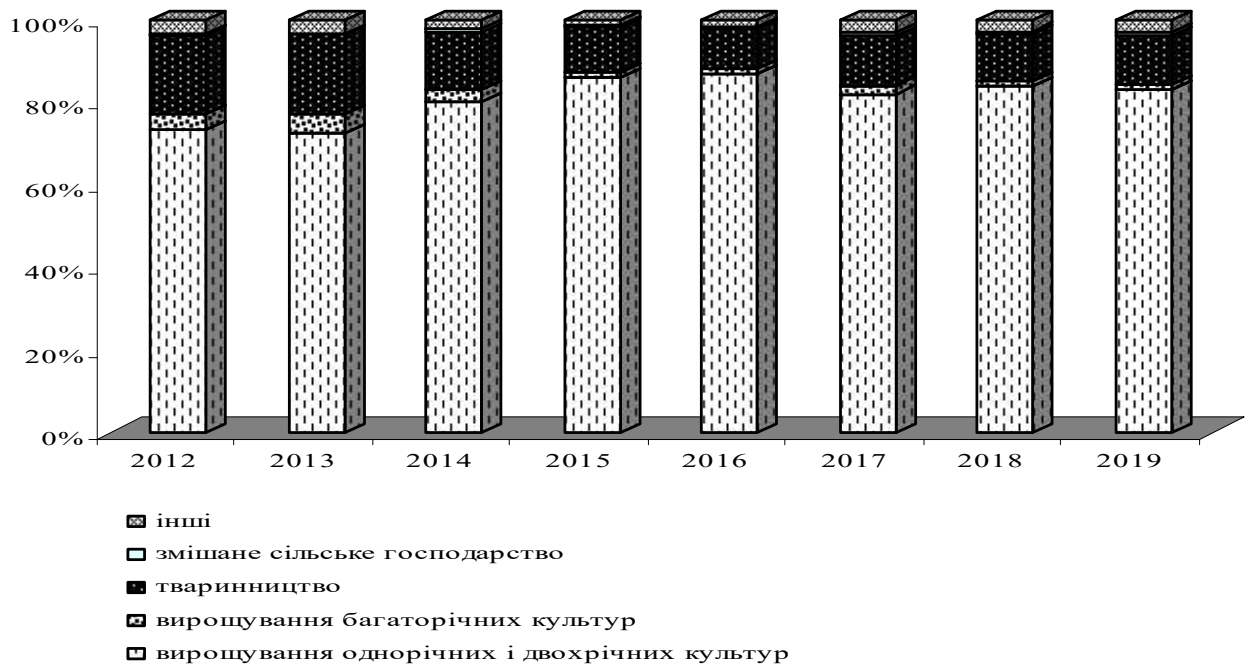


Рис. 2.7. Структура доданої вартості сільського господарства (за витратами), %

Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України.

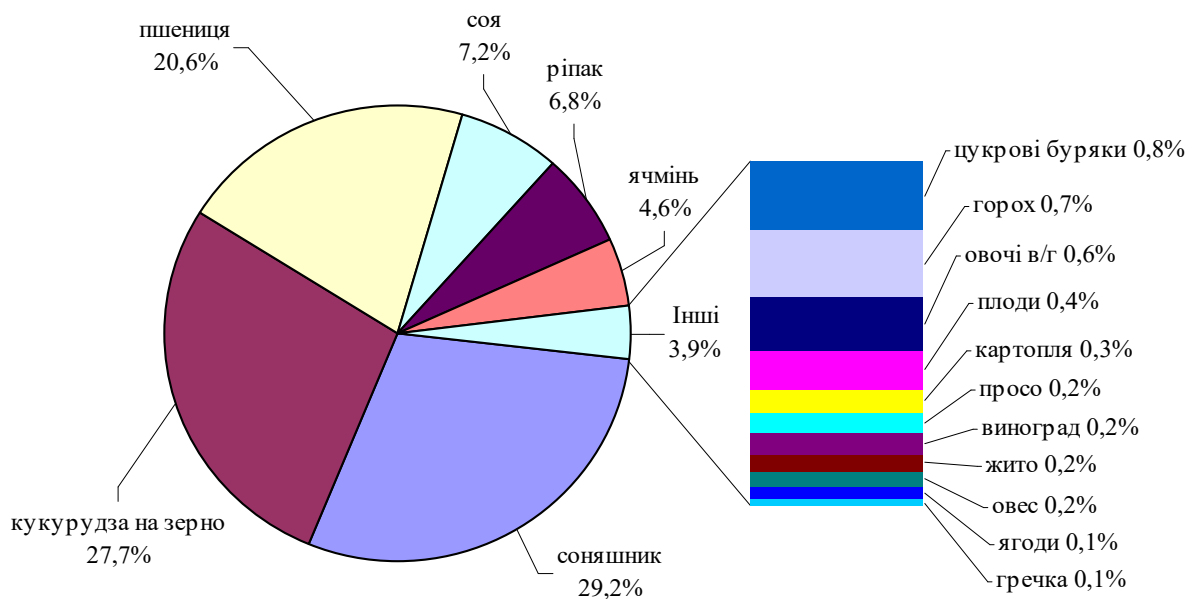


Рис. 2.8. Структура доданої вартості рослинництва корпоративного сектору аграрної економіки

Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України.



Використовуючи паритетний підхід, нами визначено реальний вплив виробництва соняшнику на формування доданої вартості в цілому по корпоративному сектору аграрної економіки. Виявлено, що частка доданої вартості від вирощування соняшнику в сільськогосподарських підприємствах у загальній структурі доданої вартості сільського господарства за період дослідження коливається в таких межах: за фактичними цінами – від 16 до 19,8 %; за цінами 2012 р. – від 16 до 18,3 % (дод.Ж.2). Отже, можемо констатувати, що соняшник є продукцію із високим рівнем доданої вартості, що визначально вплинуло на вибір спеціалізації виробництва сільськогосподарської продукції суб'єктами господарювання у сфері агробізнесу. Зазначимо, що через попит на соняшник підвищилися закупівельні ціни протягом 2012–2018 рр. Проте в 2019 р. спостережено незначне зниження темпів росту.

Наведені розрахунки доводять, що за період 2010–2019 рр. посівні площі соняшнику в сільськогосподарських підприємствах збільшилися на 31,7 % (дод.Ж.3). При цьому запровадження монопосівів, особливо в малих сільськогосподарських підприємствах, спричиняє нераціональне використання сільськогосподарських угідь та порушення науково обґрунтованих вимог до сівозміни.

Водночас, суттєво зростала урожайність соняшнику, що свідчить про запровадження інтенсивних технологій при його вирощуванні. Відомо, що у минулому 2018 р. премія за високоолеїнові гібриди становила 50 дол. США за тону, тому багато господарств вирішили перейти на їх вирощування. Зазначимо, що, через ажіотаж з насінням та їх нестачею, вони вперше почали використовувати технологію Clearfield® і Євролайтінг [187].

Визначено, що за період дослідження величина доданої вартості в розрахунку на 1 га площі зросла майже в 3,3 рази, а в структурі доходів вона займає майже половину доходів, отриманих від реалізації соняшнику. Водночас у структурі доданої вартості вирощування соняшнику найбільшу частку займає прибуток (рис. 2.9). Однак у 2019 р. суттєво збільшилися витрати на оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення, що викликано як зростанням вартості нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь, так і величини орендної плати. Дефіцит висококваліфікованих трудових ресурсів і законодавче підвищення мінімальної заробітної плати спричинили зростання

частки в структурі доданої вартості заробітної плати та відрахувань на соціальні заходи.

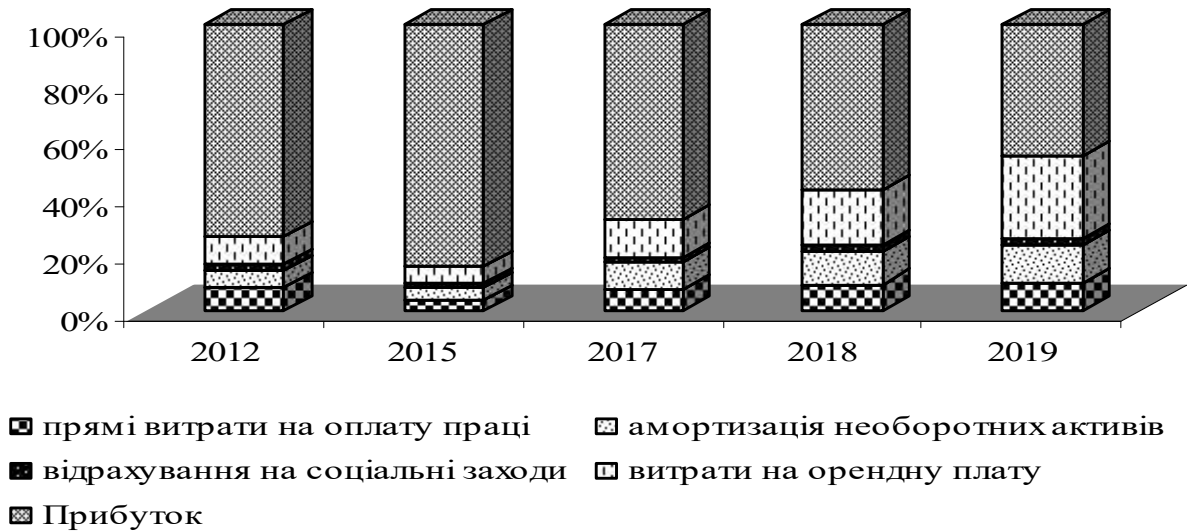


Рис. 2.9. Динаміка структури доданої вартості вирощування соняшнику в сільськогосподарських підприємствах, %

Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України.

Як можна переконатися, за період дослідження індекс закупівельних цін на соняшник перевищував індекс цін виробників олії, за винятком 2013-го та 2019 рр., що свідчить про наявність певних переваг у сільськогосподарських товаровиробників (рис. 2.10).

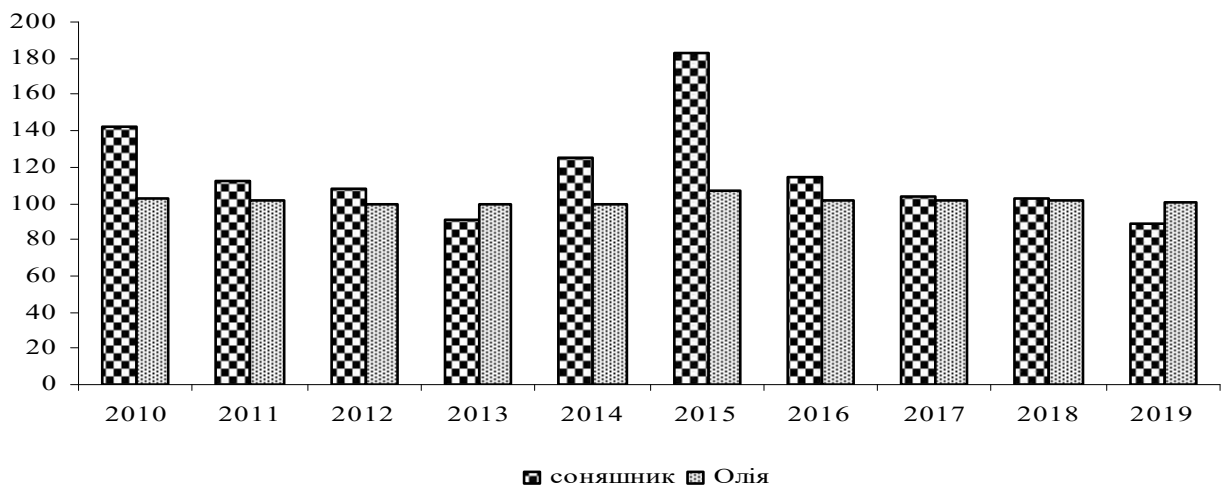


Рис. 2.10. Динаміка індексу цін на соняшник і соняшкову олію

Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України.

Дані рис. 2.10 підтверджують, що на початку збиральної кампанії 2019 р. більшість переробних підприємств пропонували ціни в діапазоні від 9100 до 10 300

грн за тону, що на 7–10 % нижче від рівня 2018 року. Ціни на цю олійну культуру формуються під впливом кон'юнктури світового ринку. Вітчизняний ринок соняшнику характеризується високим рівнем конкуренції, однак прибуткове виробництво забезпечує урожайність на достатньо високому рівні. Саме така ситуація дає можливість отримувати додаткові доходи через порушення нееквівалентності міжгалузевих відносин сільськогосподарських підприємств (табл. 2.9).

Таблиці 2.9

**Динаміка розрахунку відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин при виробництві та реалізації соняшнику сільськогосподарськими підприємствами**

Рік	Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	Частка вартості соняшнику у поточних цінах, %	Додана вартість при виробництві соняшнику в цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зівставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	70203	16,0	11242	11242	0
2013	67801	13,3	10537	9012	-1525
2014	100468	10,5	11846	10515	-1331
2015	95136	19,8	16606	18821	2215
2016	88232	18,8	14220	16589	2369
2017	82230	17,7	13447	14565	1118
2018	77199	17,7	13542	13626	84
2019	85638	17,8	15662	15283	-379

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Наведені табличні дані свідчать, що за період 2015–2018 рр. господарства корпоративного сектору аграрної економіки отримали додаткову додану вартість за рахунок створення сприятливої цінової ситуації, що зумовлено дефіцитом насіння соняшнику на внутрішньому ринку.

Важливою культурою, що займає найбільшу частку в структурі доданої вартості сільськогосподарської продукції є кукурудза. Експерти зазначають, що на сьогодні відбувається переорієнтація у виробництві зернових на вирощування кукурудзи як високоурожайної та стійкої до погодних змін культури, що має попит на світовому ринку.

Упродовж 2012–2019 рр. частка кукурудзи в структурі доданої вартості корпоративного сектору сільського господарства зростає: в поточних цінах – з 10,4 до 17,8 %; цінах 2012 р. – з 10,4 до 18,3 %, що є підтвердженням реальної

ситуації (дод.Ж.4). Так, фактичне значення доданої вартості вирощування цієї культури в сільськогосподарських підприємствах протягом 2015–2018 рр. перевищувало розрахункове, що є проявом впливу інфляційних процесів на розрахунок вищезазначеного показника.

Очевидно, що з підвищенням попиту на світовому ринку обсяги виробництва кукурудзи на зерно збільшилися у понад три рази (табл. 2.10). При цьому спостерігається майже двократне зростання посівних площ та урожайності цієї сільськогосподарської культури. Зазначимо, що часткове збільшення посівних площ під кукурудзою зумовлено складнощами при вирощуванні озимого ріпаку. Нині більшість сільськогосподарських підприємств застосовують інноваційні методи вирощування кукурудзи на зерно, що передбачають використання насіння високопродуктивних сортів, сучасних технічних комплексів тощо. Однак високий рівень урожайності кукурудзи забезпечується також сприятливими кліматичними умовами. За таких чинників економічна доцільність вирощування кукурудзи зумовлена низьким рівнем собівартості та високим рівнем закупівельних цін. Упродовж періоду дослідження виявлено несинхронність темпів зміни собівартості та цін, що негативно позначаються на величині рентабельності.

Таблиця 2.10

**Динаміка економічних показників вирощування кукурудзи на зерно в сільськогосподарських підприємствах**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2010	2015	2017	2018	2019	2010 р.	2018 р.
Площа, тис. га	1855	2833,2	2866,3	2950,2	3348,5	180,5	113,5
Виробництво, тис. т	8671,6	17028,6	17635,7	26559,9	26772,4	308,7	100,8
Урожайність, ц/га	46,7	60,1	61,5	90,0	80,0	171,3	88,9
Виробнича собівартість 1 ц, грн	79,79	175,42	278,13	248,28	272,16	341,1	109,6
Темп приросту	124,5	153,5	140,9	89,3	109,6	-14,9 в.п.	20,3 в.п.
Повна собівартість 1 ц, грн	95,65	198,61	296,60	315,37	312,78	327,0	99,2
Темп приросту	133,5	141,7	123,4	106,3	99,2	-34,3 в.п.	-7,1
Повна собівартість на 1 га, грн	3704	15377	17269	23281	25552	689,8	109,8
Ціна 1 ц, грн	124,20	298,42	366,89	401,15	368,46	296,7	91,9
Темп приросту	142,7	168,8	104,8	109,3	91,9	-50,8 в.п.	-17,4 в.п.
Прибуток від реалізації 1 ц, грн	28,55	99,81	70,29	85,78	55,68	195,0	64,9
Рентабельність, %	29,9	50,3	23,7	27,2	17,8	-12,1 в.п.	-9,4 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Отже, розрахунки в табл. 2.10 свідчать, що протягом 2010–2019 рр. у сільськогосподарських підприємствах поступово знижувався рівень рентабельності, однак більш як п'ятиразово зросла додана вартість при вирощуванні кукурудзи на зерно. Таку ситуацію можна пояснити суттєвим збільшенням амортизації необоротних активів (7,7 рази), що зумовлено процесом модернізації матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств та витрат на орендну плату (майже в 10 разів), насамперед внаслідок підвищення нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Динаміка складових доданої вартості вирощування кукурудзи на зерно в сільськогосподарських підприємствах (грн на 1 га)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2010	2015	2017	2018	2019	2010 р.	2018 р.
Прямі витрати на оплату праці	234,8	410,7	737,4	973,7	1038,02	442,1	106,6
Амортизація необоротних активів	198,6	414,1	868,2	1307,3	1525,01	767,9	116,7
Відрахування на соціальні заходи	85,6	144,1	167,6	215,4	231,58	270,5	107,5
Витрати на орендну плату	260	664	1093	1613	2594	997,7	160,8
Прибуток на 1 га	1106	7728	4093	6332	4548	411,2	71,8
Додана вартість на 1 га	1885	9360	6959	10442	9937	527,2	95,2
Відношення до доходів, %	39,2	40,5	32,6	35,3	33,0	-6,2 в.п.	-2,3 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Головний чинник, що характеризує високий рівень доданої вартості – це понад чотири кратне зростання величини прибутку в розрахунку на 1 га посівних площ кукурудзи на зерно. При цьому спостерігається подальше зниження частки доданої вартості в структурі доходів сільськогосподарських підприємств від реалізації кукурудзи, що свідчить про зростання матеріальної складової технологічного процесу її вирощування.

Встановлено, що за період 2014–2019 рр. господарства корпоративного сектору аграрної економіки отримували додаткову додану вартість при виробництві кукурудзи за рахунок порушення еквівалентності обміну між контрагентами в процесі її товароруху від виробника до кінцевого споживача, яким здебільшого є

іноземний товаровиробник тваринницької продукції та біодизеля (табл. 2.12). У 2019 р. 90 % зібраної кукурудзи на зерно було експортовано.

Таблиця 2.12

**Динаміка показників відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин**

Рік	Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	Частка вартості кукурудзи в поточних цінах	Додана вартість при виробництві кукурудзи в цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість при виробництві кукурудзи у цінах 2012 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	70203	10,4	7288	7288	0
2013	67801	7,2	6009	4899	-1110
2014	100468	9,6	10053	9683	-370
2015	95136	14,9	13517	14222	705
2016	88232	12,7	9920	11238	1318
2017	82230	10,7	8270	8802	532
2018	77199	16,1	11680	12437	757
2019	85638	17,0	13735	14537	802

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

У процесі аналізу функціонування агропродовольчих ланцюгів важливо розглянути проблеми, які виникають при створенні доданої вартості при виробництві та збуті зерна пшениці, що є сировинною основою для виробництва хліба. Наведені розрахунки в табл. 2.12 свідчать, що величина доданої вартості виробництва зерна пшениці в поточних цінах звітнього року протягом 2012–2019 рр. зросла 4,5 рази, за той же період в перерахунку на ціни 2012 р. лише на 70 % (табл. 2.27). Подібне явище є впливом інфляційних процесів, які впливають на величину показника доданої вартості при вирощуванні пшениці.

При цьому підвищилася частка вартості пшениці в загальній структурі доданої вартості корпоративного сектору аграрної економіки, що викликано структурними змінами в середовищі формування аналізованого показника вищезазначеного сектору. Незважаючи на погодні зміни, в цілому 2019 р. видався одним із найсприятливіших порівняно з трьома попередніми сезонами щодо валового збору озимої пшениці; якої було намолочено 19 млн т зерна. Водночас, протягом 2010–2019 рр., не суттєво збільшилися посівні площі під пшеницею (дод. Ж.5)

Отже, збільшення врожайності пшениці сприяє посиленню нашою країною своїх позицій на світовому ринку.

**Динаміка доданої вартості вирощування пшениці  
в сільськогосподарських підприємствах (за виробничими витратами)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі сільське господарство, млн грн	70203	177405	186359	191228	196010	279,2	102,5
Додана вартість пшениці, млн грн	5775	19082	23703	29138	25721	445,4	88,3
Частка пшениці, %	8,2	10,8	12,7	15,2	13,1	4,9 в.п.	-2,1 в.п.
Індекс цін реалізації продукції сільського господарства	100	186	227	248	229	129 в.п.	-19 в.п.
Індекс цін реалізації пшениці	100	180	245	295	262	162 в.п.	-33 в.п.
Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	70203	95136	82230	77199	85638	122,0	110,9
Додана вартість при виробництві пшениці у цінах 2012 р., млн грн	5775	10574	9663	9880	9810	169,9	99,3
Частка вартості пшениці у цінах 2012 р., %	8,2	11,1	11,8	12,8	11,5	3,3 в.п.	-1,3 в.п.
Умови формування ринкових доходів, %	100	96,77	108,24	119,06	114,55	14,55 в.п.	-4,51 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Незважаючи на те, що темпи підвищення виробничої та повної собівартості в останні три роки нижчі, ніж темпи зміни закупівельних цін, господарства корпоративного сектору аграрної економіки забезпечили позитивне значення рентабельності вирощування пшениці. Негативні наслідки диспаритету цін були нівельовані стрімким зростанням урожайності аналізованої сільськогосподарської культури.

Аналізуючи структуру доданої вартості, як результуючий показник виробничої діяльності господарств корпоративного сектору, можемо констатувати, що протягом досліджуваного періоду відбули певні структурні зміни, а саме: зростання частки амортизації необоротних активів і зниження частки прибутку (табл. 2.14). Дана обставина свідчить про суттєві зміни в матеріально-технічній базі сільськогосподарських товаровиробників, а також про зниження рівня закупівельних цін на кінцеву продукцію.

При зниженні рівня прибутковості виробництва пшениці сільськогосподарські товаровиробники отримували додаткову додану вартість за рахунок порушення еквівалентності міжгалузевих відносин у 2016–2019 рр. (табл. 2.15). Це пояснюється переорієнтацією більшості сільськогосподарських товаровиробників на реалізацію зерна на зовнішніх ринках, використовуючи

прямі зв'язки або послуги торгово-посередницьких структур, головним чином – за рахунок вищих цін.

Таблиця 2.14

**Динаміка складових доданої вартості вирощування пшениці  
сільськогосподарськими підприємствами**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2010	2015	2017	2018	2019	2010 р.	2018 р.
Прямі витрати на оплату праці	198,8	366,8	621,1	733,6	830,4	417,7	113,2
Амортизація необоротних активів	150,8	370,8	716,6	924,2	1077,1	714,3	116,5
Відрахування на соціальні заходи	70,1	130,2	138,6	163,2	183,3	261,5	112,3
Витрати на орендну плату	260	664	10 93	1613	2594	997,7	160,8
Прибуток на 1 га, грн	225	2697	3202	3389	1046	464,9	30,9
Додана вартість на 1 га, грн	905	4228	5772	6823	5731	633,3	84,0
Відношення до доходів, %	35,0	41,9	38,1	39,8	37,3	2,3 в.п.	-2,5 в.п.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 2.15

**Динаміка відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин при  
вирощуванні пшениці сільськогосподарськими підприємствами**

Рік	Додана вартість сільськогосподарства в цінах 2012 р., млн грн	Частка вартості пшениці у поточних цінах	Додана вартість пшениці у цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість при виробництві пшениці в цінах 2012 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	70203	8,2	5775	5775	0
2013	67801	8,3	6158	5596	-562
2014	100468	9,2	9247	9224	-23
2015	95136	10,8	10574	10233	-341
2016	88232	11,7	9907	10297	390
2017	82230	12,7	9663	10459	796
2018	77199	15,2	9880	11763	1883
2019	85638	13,1	9810	11238	1428

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Після запровадження карантину в Україні введено жорсткі обмеження щодо експорту зернових. Зокрема, в меморандумі між представниками профільного міністерства та сільськогосподарськими виробниками було обумовлено показники експорту пшениці в обсягах 20 млн т до 1 липня 2020 р.[188]. Зважаючи на те, що



внутрішнє споживання зернових становить лише 29 %, таке рішення виявилось не вигідним не лише для суб'єктів ринку, а й для державного бюджету, оскільки аграрний експорт щороку забезпечує майже 40 % усіх валютних надходжень. У 2019 р. за рахунок експорту зернових бюджет отримав близько 9,6 млрд гривень.

За даними Державної служби статистики України, протягом 2012–2019 рр. відбулися певні трансформації в структурі доданої вартості тваринництва, що пояснюється зростанням частки вартості свинарства та зниженням птахівництва під впливом в основному економічних чинників (рис. 2.11).

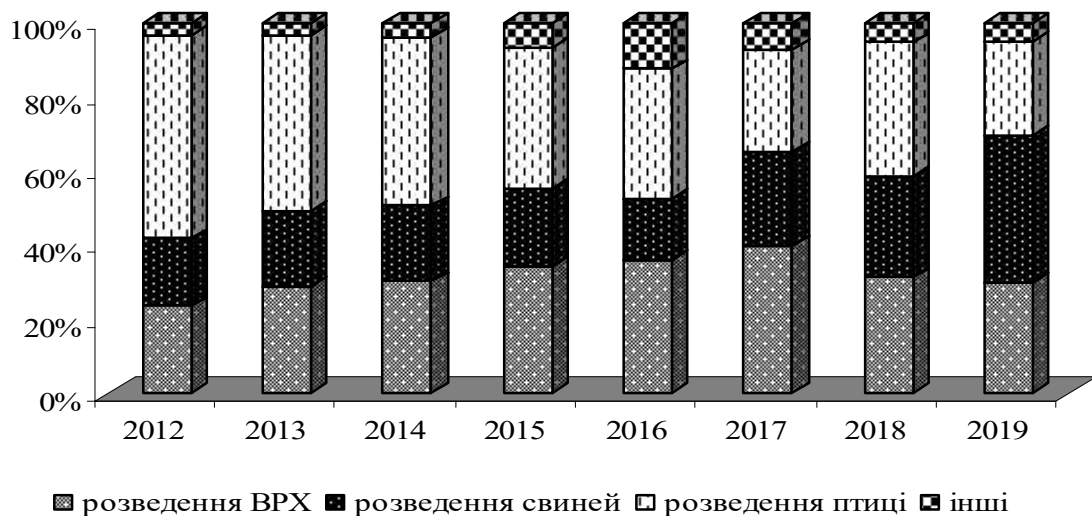


Рис.2.11. Структура доданої вартості продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Як свідчать результати досліджень, додана вартість розведення великої рогатої худоби формується за рахунок двох вагомих складових – молока та вирощування худоби на забій. У 2019 р. вітчизняне молочне скотарство характеризувалося спадним трендом. Так, загальна чисельність тварин зменшилося до 1,91 млн голів. Дійне поголів'я в молочнотоварних фермах за вісім місяців згаданого року скоротилося на 22,9 тис. голів. Відповідно переробні підприємства недоотримали близько 170 тис. т молока. Причини кризових явищ криються в непрогнозованій аграрній політиці, відсутності стратегічного плану розвитку молочної галузі на національному рівні та спекуляції навколо відкриття ринку землі [189].

Зазначимо, що в структурі доданої вартості виробництво молока займає незначну частку, що є наочним відображенням стану молочного скотарства. Протягом 2012–2019 рр. частка досліджуваної галузі тваринництва зростає на

1,1 в.п. і становила в 2019 р. за поточними цінами звітного року 3,7 %, у цінах 2012 р. – 2,7 %. Розраховано, що за період аналізу додана вартість виробництва молока зросла лише на 29,7 %, одночас у поточних цінах – майже в 4 рази (табл. 2.16). Різниця між цими значеннями є інфляційною складовою формування аналізованого показника, що не відображає об'єктивних еквівалентних відносин між суб'єктами господарювання в процесі товароруку.

Таблиця 2.16

**Динаміка доданої вартості виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах (за витратами виробництва)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі сільське господарство, млн грн	70203	177405	186359	191228	196010	279,2	102,5
Додана вартість при виробництві молока, млн грн	1808	3422	6999	6428	7221	399,4	112,3
Частка вартості молока, %	2,6	1,9	3,8	3,4	3,7	1,1 в.п.	0,3 в.п.
Індекс цін реалізації продукції сільського господарства	100	186	227	248	229	129 в.п.	-19 в.п.
Індекс цін реалізації молока	100	163	265	279	308	208 в.п.	29 в.п.
Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	70203	95136	82230	77199	85638	122,0	110,9
Додана вартість при виробництві молока в цінах 2012 р., млн грн	1808	2099	2639	2306	2345	129,7	101,7
Частка молока в цінах 2012 р.	2,6	2,2	3,2	3,0	2,7	0,1 в.п.	-0,3 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100,00	87,43	117,03	112,53	134,55	34,55 в.п.	22,02 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Аналіз виробництва молока свідчить про незначне зростання валових надоїв протягом досліджуваного періоду – на 29,8 %, за рахунок підвищення продуктивності корів на – 55,8 % (табл. 2.17). При цьому спостерігається негативна тенденція щодо скорочення поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах. Підвищення рівня рентабельності виробництва молока забезпечується, головним чином за рахунок зростання закупівельних цін на нього, що викликано дефіцитом молокосировини першого та вищого ґатунку на внутрішньому ринку.

Встановлено, що в досліджуваному періоді показник доданої вартості переважно за рахунок прибутку та амортизації необоротних активів, що відображає рівень модернізації технологічних процесів та ріст рівня заробітної

плати із підвищенням мінімальної заробітної плати та наявним дефіцитом висококваліфікованих кадрів.

Таблиця 2.17

**Динаміка економічних показників виробництва молока  
в сільськогосподарських підприємствах**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2010	2015	2017	2018	2019	2010 р.	2018 р.
Поголів'я, тис. голів	532,6	488,9	447,1	448,3	443,8	83,3	99,0
Виробництво, тис. т	2125,0	2616,4	2661,7	2651,9	2757,9	129,8	104,0
Середньорічний надій, кг	3990	5351	5953	5916	6215	155,8	105,1
Виробнича собівартість 1 ц, грн	199,6	352,9	536,4	637	634	317,6	99,5
Повна собівартість 1 ц, грн	228,94	394,78	570,06	654,81	679,78	296,9	103,8
Ціна 1 ц, грн	269,81	444,67	723,40	760,24	819,82	303,9	107,8
Прибуток від реалізації 1 ц, грн	40,86	49,89	153,34	105,43	140,04	342,7	132,8
Рентабельність, %	17,8	12,6	26,9	16,1	20,6	2,8 в.п.	4,5 в.п.
<b>Складові доданої вартості на 1 ц</b>							
Прямі витрати на оплату праці	38,8	51,5	76,4	93,0	102,2	263,4	109,9
Амортизація необоротних активів	8,4	14,6	22,0	29,4	32,1	382,1	109,2
Відрахування на соціальні заходи	13,7	18,2	16,8	20,2	22,0	160,6	108,9
Прибуток на 1ц, грн	41	50	153	105	140	341,5	133,3
Додана вартість на 1 ц	102	134	269	248	296	290,2	119,4

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Дефіцит високогатурної молкосировини на внутрішньому ринку призвів до порушення нееквівалентних відносин між виробниками і переробниками. Так, спостерігається зростання величини додаткової доданої вартості, яку отримують сільськогосподарські підприємства (табл. 2.18). Вважаємо, що негативним наслідком подібного явища стало збільшення обсягів імпорту молока сирого переробними підприємствами.

Нині в Україні активно розвивається галузь птахівництва, про що свідчить загальна тенденція щодо нарощування обсягів поголів'я птиці в країні та підвищення споживчого попиту на м'ясо птиці. За даними Міністерства сільського господарства США, витрати виробництва цієї продукції в Україні залишаються одними з найнижчих у світі й воно може стати навіть більш ефективним, ніж виробництво м'яса птиці в Аргентині, Таїланді та порівнюваним із Бразилією [190].

**Динаміка відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин при  
виробництві молока в сільськогосподарських підприємствах**

Рік	Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	Частка вартості молока у поточних цінах	Додана вартість при виробництві молока у цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість при виробництві молока у цінах 2012 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	70203	2,6	1808	1808	0
2013	67801	4,3	2215	2891	676
2014	100468	2,4	2178	2412	234
2015	95136	1,9	2099	1835	-264
2016	88232	2,6	2292	2325	33
2017	82230	3,8	2639	3088	449
2018	77199	3,4	2306	2595	289
2019	85638	3,7	2345	3155	810

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Обсяги виробництва м'яса курячого національними виробниками з кожним роком зростають, а потужність найбільшого учасника ринку може задовольнити річні потреби населення України. Разом із тим невважена експортоорієнтована політика в галузі призводить до збільшення надходження імпортного м'яса, яке заміщає попит споживачів (у т.ч. переробних підприємств). Незважаючи на позитивну роль валютних надходжень від реалізації продукції птахівництва, простежується негативна тенденція до зниження величини доданої вартості за період аналізу в поточних цінах на 18,7 % а в цінах – на 65,4 % (дод.3.1). Така ситуація пояснюється особливостями функціонування галузі, яка представлена в основному вертикально інтегрованими виробничими структурами, що створює передумови непрозорості виробничої діяльності суб'єктів господарювання.

Нами виявлено суттєве зниження частки птахівництва в структурі доданої вартості сільського господарства за двома методика розрахунку аналізованого показника. Незважаючи на дещо негативну статистику формування доданої вартості аналізованої галузі тваринництва, протягом 2012–2019 рр. збільшувалося поголів'я птиці на 26,2 %, виробництва м'яса птиці 76,6 %. Однак рівень повної собівартості в 2010, 2015 і 2019 рр. перевищував закупівельні ціни на птицю, що в кінцевому результаті призводило до збитковості виробництва

(табл. 2.19). Зазначимо, що в 2017–2018 рр. значення показника рентабельності забезпечувало лише просте відтворення виробничого потенціалу.

Таблиця 2.19

**Динаміка основних показників м'ясного птахівництва  
сільськогосподарських підприємств**

Показник	Рік					2019р., % до	
	2010	2015	2017	2018	2019	2010 р.	2018 р.
Поголів'я, тис. голів	101419	119608,6	111248,7	117491,3	127948,1	126,2	108,9
Виробництво, тис. т	1028,4	1279,9	1463,3	1646,5	1816,1	176,6	110,3
Середньодобовий приріст, г	28	29	36	38	39	139,3	102,6
Виробнича собівартість 1 ц, грн	695,5	1177,5	1474,6	1715	1509	217,0	88,0
Повна собівартість 1 ц, грн	1034,37	1436,89	2643,47	2734,56	3079	297,7	112,6
Ціна 1 ц, грн	989,29	1349,12	2828,51	2890,43	2965	299,7	102,6
Прибуток від реалізації 1 ц, грн	-45,08	-87,77	185,04	155,87	-113,9		
Рентабельність, %	-4,4	-6,1	7,0	5,7	-3,7	0,7 в.п.	-9,4 в.п.
<b>Витрати на 1 ц, грн</b>							
Прямі витрати на оплату праці	30,0	37,9	51,4	58,0	68,9	229,7	118,8
Амортизація необоротних активів	22,5	19,0	24,0	28,8	46,2	205,3	160,4
Відрахування на соціальні заходи	10,6	12,9	11,2	12,7	15,4	145,3	121,3
Прибуток на 1 ц, грн	-45	-88	185	156	-114		
Додана вартість на 1 ц, грн	18	-18	272	255	17		

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Встановлено, що в 2015 р. показник доданої вартості в м'ясному птахівництві мав від'ємне значення, що є суб'єктивним та не відображає реальної ситуації в галузі. Розраховані індекси ринкової концентрації Герфіндаля-Гіршмана, ринок первинної реалізації м'яса курячого протягом 2016–2019 рр. оцінюється як висококонцентрований (монополізований), з низьким рівнем інтенсивної конкуренції.

Подібне становище склалося і в ячному птахівництві. За період аналізу виявлено незначне зниження поголів'я птиці ячного напрямку продуктивності та виробництва яєць (дод.3.2). Очевидно, що умовах високомонополізованого виробництва, що є характерною рисою ячного птахівництва, подібні явища відображають призупинення виробничої діяльності малих і середніх суб'єктів підприємницької діяльності у сфері ячного птахівництва.

Отже, недосконалість партнерських відносин між виробниками та переробниками в яєчному та м'ясному птахівництві має своїм проявом недоотримання доданої вартості першими протягом періоду досліджень за винятком 2019 р. (табл. 2.20). Така ситуація пояснюється, насамперед, різними підходами до організації діяльності сільськогосподарських та переробних підприємств, об'єднаних в єдину вертикально інтегровану структуру.

Таблиця 2.20

**Розрахунок відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин  
сільськогосподарських підприємств – виробників м'яса птиці**

Рік	Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	Частка вартості вирощування свійської птиці у поточних цінах	Додана вартість вирощування свійської птиці у цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість вирощування свійської птиці у цінах 2012 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи в зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	70203	0,105	7345	7345	0
2013	67801	0,092	6273	6234	-39
2014	100468	0,064	6530	6437	-93
2015	95136	0,041	4305	3891	-414
2016	88232	0,034	3592	3010	-582
2017	82230	0,033	2886	2704	-182
2018	77199	0,040	3357	3105	-252
2019	85638	0,030	2541	2610	6,9

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Через відсутність спеціалізованої галузі м'ясного скотарства та її існування фактично як побічної галузі молочного скотарства призвели до низької частки в структурі доданої вартості сільського господарства (табл. 2.20). Слід наголосити, що в Україні створено передумови для розвитку м'ясного скотарства з мінімальними витратами, що в нинішніх умовах, за високого рівня закупівельних цін, забезпечить одержання вищого показника доданої вартості.

Дані додаток 3.3 свідчать про те, що додана вартість м'ясного скотарства в цінах 2012 р. суттєво знизилась, і це відповідає реальній ситуації функціонування галузі м'ясного скотарства. Так, в 2010–2019 рр. знизилась як поголів'я великої рогатої худоби в цілому, так і виробництво худоби на забій (табл. 2.39). При цьому суттєво зросла продуктивність великої рогатої худоби на вирощуванні та відгодівлі, що свідчить про запровадження інтенсивних методів вирощування. Однак галузь

м'ясного скотарства була збитковою протягом періоду дослідження. Щодо величини доданої вартості при вирощуванні великої рогатої худоби на забій, то вона є мінімальною, а в 2010 р. мала від'ємне значення.

Таблиця 2.21

**Динаміка показників вирощування великої рогатої худоби на забій в сільськогосподарських підприємствах**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2010	2015	2017	2018	2019	2010 р.	2018 р.
Поголів'я, тис. голів	985,9	742,1	695,3	665,8	611,2	62,0	91,8
Виробництво, ц	156,8	137,5	142	136,2	135,7	86,5	99,6
Середньодобовий приріст, г	436	508	560	561	608	139,4	108,4
Повна собівартість 1 ц, грн	1397,24	2520,09	3514,82	3743,82	3987,98	285,4	106,5
Ціна 1 ц, грн	896,08	2069,41	3634,32	3081,16	2907,24	324,4	94,4
Прибуток від реалізації 1 ц, грн	-501,15	-450,68	119,50	-662,66	-1080,74	-	-
Рентабельність, %	-35,9	-17,9	3,4	-17,7	-27,1	8,8 в.п.	9,4 в.п.
<b>Витрати на 1 ц, грн</b>							
Прямі витрати на оплату праці	259,7	371,9	589,4	672,3	757,1	291,5	112,6
Амортизація необоротних активів	50,6	91,7	130,4	175,6	221,8	438,3	126,3
Відрахування на соціальні заходи	93,1	132,1	129,3	146,7	163,6	175,7	111,5
Прибуток на 1 ц, грн	-501	-451	120	-663	-1081	-	-
Додана вартість на 1 ц, грн	-98	145	969	332	62	-	-

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Детальний аналіз дозволив виявити високу частку витрат на оплату праці у структурі доданої вартості та його вартісному значенні, а отже – високий рівень трудомісткості виробничих процесів в аналізованій галузі тваринництва. Як свідчить досвід країн світу, витрати праці в м'ясному скотарстві є найнижчими порівняно з іншими галузями тваринництва.

Через незначні обсяги реалізації великої рогатої худоби на забій та низькі вагові кондиції відбувається порушення еквівалентності зв'язків між сільськогосподарськими виробниками та переробниками, тобто недоотримання доданої вартості першими (табл. 2.21).

Розрахунки в табл. 2.40 свідчать, що протягом 2014–2018 рр. сільськогосподарські товаровиробники недоотримали суттєву величину доданої вартості, в основному через закупівельних цін, проблеми зі збутом, наслідком чого стали перетримка тварин та зниження їхніх забійних кондицій.

**Динаміка показників відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин при вирощуванні великої рогатої худоби на забій в сільськогосподарських підприємствах**

Рік	Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	Частка вартості вирощування ВРХ у поточних цінах	Додана вартість вирощування ВРХ у цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість вирощування ВРХ у цінах 2012 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	70203	0,005	356	356	0
2013	67801	0,003	208	213	5
2014	100468	0,003	376	348	-28
2015	95136	0,005	592	445	-147
2016	88232	0,010	1079	856	-223
2017	82230	0,006	502	458	-44
2018	77199	0,003	214	200	-14
2019	85638	0,003	235	237	2

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Важливу роль у формуванні доданої вартості в ланцюгах поставок відіграє свинарство, завдяки його господарсько-біологічним особливостям, ведення що характеризується високим генетичним потенціалом продуктивності й адаптивністю до різних умов розведення та утримання. Однак у цій галузі виявлено незначне збільшення доданої вартості в цінах 2012 р. (на 22 %), та суттєве – майже в три рази у поточних цінах звітнього року (табл. 2.22).

Нами встановлено негативну тенденцію до зниження частки свинарства у структурі доданої вартості сільського господарства, що зумовлено насамперед, економічними умовами господарювання. Певну стабілізацію поголів'я свиней за період дослідження виявлено в корпоративному секторі аграрної економіки. Ця обставина свідчить про оптимальну кількість сільськогосподарських тварин, що може утримуватися в існуючих спеціалізованих комплексах по їх вирощуванню й відгодівлі.

Зазначимо, що в Україні через системні помилки у веденні свинарства що спричинило у першу чергу високу вартість свинини, більш доступною стає курятина, виробництво якої збільшується на 10 % щороку, як і її споживання. Відомо, що упродовж шести років 2190 свиногомплексів припинили виробничу діяльність



внаслідок створення штучних перепон ефективному веденню бізнесу в свинарстві та стратегії монополізації вирощування під прикриттям галузевих об'єднань [191].

Таблиця 2.22

**Динаміка доданої вартості вирощування свиней в сільськогосподарських підприємствах (за виробничими витратами)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі сільське господарство, млн грн	70203	177405	186359	191228	196010	279,2	102,5
Додана вартість вирощування свиней, млн грн	1092	2457	1903	2689	9313	852,8	346,3
Частка вартості вирощування свиней, %	1,6	1,4	1,0	1,4	0,5	-1,1 в.п.	-0,9 в.п.
Індекс цін реалізації продукції сільського господарства	100	186	227	248	229	129 в.п.	-19 в.п.
Індекс цін реалізації вирощування свиней	100	140	207	232	231	231,0	99,6
Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	70203	95136	82230	77199	85638	122,0	110,9
Додана вартість вирощування свиней у цінах 2012 р., млн грн	1092	1753	921	1160	4035	369,5	347,8
Частка вартості вирощування свиней у цінах 2012 р.	1,6	1,8	1,1	1,5	0,5	-1,1 в.п.	-1 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100	75,14	91,15	93,56	100,85	0,85 в.п.	7,29 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Нині виробництво живих свиней здійснюється за рахунок підвищення продуктивності тварин на вирощуванні та відгодівлі, що є свідченням поступового запровадження інтенсивних технологій (табл. 2.23).

Важливою складовою дослідження ролі та місця свинарства в агропродовольчому ланцюзі постає оцінка рівня рентабельності та величини доданої вартості. Так, галузь свинарства корпоративного сектору аграрної економіки протягом досліджуваного періоду характеризувалася низьким рівнем прибутковості а в деяких випадках і збитковість виробництва та реалізації кінцевого продукту.

Важливою характеристикою продукції, що надходить на внутрішній та зовнішній ринки, є її конкурентоспроможність. Так, при ціні в ЄС на напівтуші свиней 1,6 євро/кг, собівартість імпортованої свинини в Україні становить 58 грн/кг з ПДВ. За ціни в Україні на живих свиней 45 грн собівартість напівтуш для

порівняння дорівнює 68 грн/кг, тобто перевищує імпортовану на 10 грн/кг. Щоб урівняти за ціною напівтуші свиней, вирощених в ЄС та Україні, ціна на живих свиней в Україні має бути не більше 38 грн/кг з ПДВ [192].

Таблиця 2.23

## Динаміка показників вирощування свиней в сільськогосподарських підприємствах

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2010	2015	2017	2018	2019	2010 р.	2018 р.
Поголів'я, голів	2660,2	3218,2	2790,6	2868,3	2816,7	105,9	98,2
Виробництво, тис. т	368,2	540,2	485,6	484,1	504,4	137,0	104,2
Середньодобовий приріст, г	379	460	477	462	491	129,6	106,3
Повна собівартість 1 ц, грн	1323,69	2189,54	3227,99	3621,34	3559,29	268,9	98,3
Ціна 1 ц, грн	1220,40	2468,10	3340,97	3871,21	3726,58	305,4	96,3
Прибуток від реалізації 1 ц, грн	-103,29	278,56	112,98	249,87	167,29		
Рентабельність, %	-7,8	12,7	3,5	6,9	4,7	12,5 в.п.	-2,2 в.п.
Витрати на 1 ц, грн							
Прямі витрати на оплату праці	118,7	110,2	162,5	191,1	228,4	192,4	119,5
Амортизація необоротних активів	56,7	88,6	105,2	132,2	159,8	281,8	120,9
Відрахування на соціальні заходи	42,0	37,7	35,1	40,9	49,4	117,6	120,8
Прибуток на 1 ц, грн	-103	279	113	250	167	-	66,8
Додана вартість на 1 ц, грн	114	515	416	614	605	530,7	98,5

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Дослідження темпів зміни витрат на оплату праці показало, що за даними Державної служби статистики України в період 2010–2019 рр. вони зросли на 92,4 %, що не відповідає тенденціям зміни величини мінімальної заробітної плати. Можемо констатувати таку закономірність, як необ'єктивне відображення нарахування заробітної плати працівникам сільськогосподарських підприємств – виробникам продукції свинарства. Водночас суттєве підвищення амортизації необоротних активів у свинарстві, як і в інших галузях тваринництва та рослинництва, викликане процесом модернізації матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання.

Тінізація економічних відносин між виробниками і переробними підприємствами продукції свинарства, перенесення центру тяжіння формування на перших, що зумовлено в першу чергу мінімізацією податкового навантаження на всіх етапах агропродовольчого ланцюга, призводить у кінцевому результаті до неотримання доданої вартості сільськогосподарськими підприємствами за 2014–2019 рр. (табл. 2.24).

### Розрахунок відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин

Рік	Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	Частка вартості вирощування свиней у поточних цінах	Додана вартість вирощування свиней у цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість вирощування свиней у цінах 2012 р. по структурі в поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зрівнянних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	70203	0,016	1092	1092	0
2013	67801	0,017	1129	1153	24
2014	100468	0,013	1379	1278	-101
2015	95136	0,014	1753	1317	-436
2016	88232	0,005	600	476	-124
2017	82230	0,010	921	840	-81
2018	77199	0,014	1160	1086	-74
2019	85638	0,048	4035	4069	34

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Індекси зміни цін на пшеницю – основного корму – перевищує відповідне значення вартості свиней, що не формує сприятливих економічних передумов для відродження галузі свинарства (рис. 2.12). Однак у вертикально інтегрованих структурах розрахунок вартості зернових культур, які спрямовуються на корм свиней, здійснюються на основі трансферних цін, які формуються на рівні виробничої собівартості або з урахування мінімального рівня прибутку.

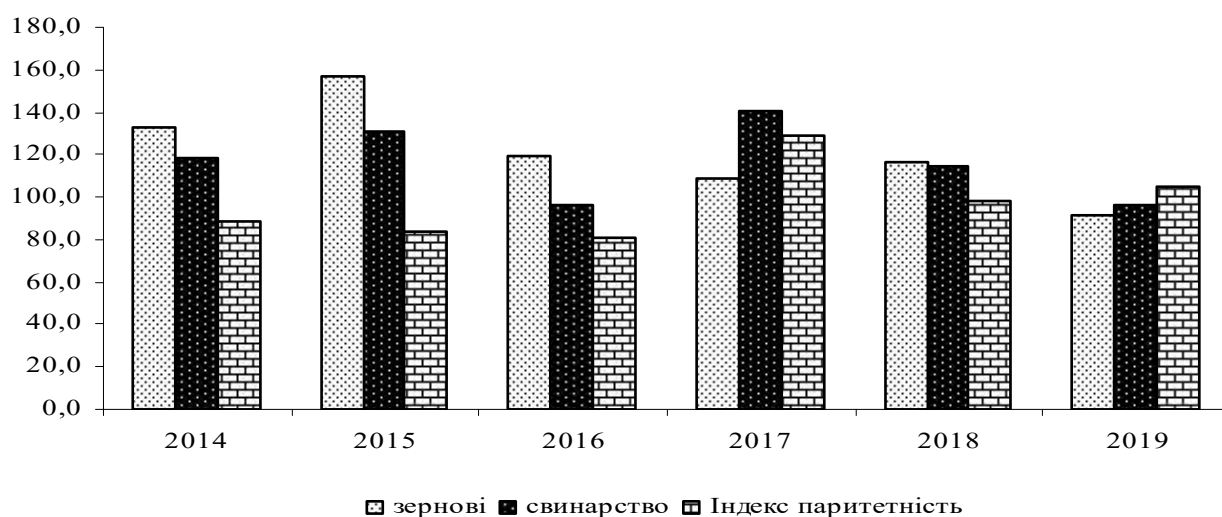


Рис. 2.12. Динаміка індексів цін на зернові культури, живих свиней та паритетності, %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Важливим елементом у процесі товароруху сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача, зокрема щодо формування доданої

вартості як результуючого показника, є переробна промисловість. Саме вона допомагає українській економіці якомога швидше інтегруватись до економіки країн Європейського Союзу. Крім того, ця галузь відіграє надзвичайно важливу роль у зовнішній торгівлі України, формуючи понад 50 % обороту продукції агропромислового комплексу [193].

На сьогодні до харчової промисловості України належать понад 40 галузей, основні з яких займаються виробництвом цукру, молока, олії, хліба, кондитерських виробів, м'яса, напоїв та інших продуктів, а промислове виробництво харчових продуктів здійснюють понад 5 тис. підприємств, що виробляють широкий асортимент продукції. Щорічно прямі іноземні інвестиції в харчову промисловість досягають близько 3 млрд дол. США, а це більше ніж 25 % від загальних прямих іноземних інвестицій у промисловість країни. Окрім того, харчова промисловість забезпечує понад 8 % ВВП України. Як свідчать результати досліджень, переробка займає значну частку в структурі доданої вартості агропродовольчого ланцюга як у цінах поточного року, так і в цінах 2012 р., що є реальним відображенням стану справ у галузі (дод.3.4).

Наведені розрахунки в додатку доводять, що величина доданої вартості підприємств переробної промисловості в цінах 2012 р. за досліджуваний період зросла лише на 5,6 %, водночас у поточних цінах майже втричі. Вважаємо, що величина доданої вартості в цінах 2012 р. відображає реальний стан справ у галузі та в агропродовольчому ланцюзі у цілому.

Очевидно, що прояв негативних явищ у розвитку харчової промисловості пояснюється передусім порушенням еквівалентності міжгалузевих відносин на всіх етапах функціонування агропродовольчого ланцюга, що проявляється в неузгодженості питання щодо формування закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію, цін переробної сфери, оптової та роздрібною торгівлі за відсутності контролю державних органів влади. Доказом цього є неотримання додаткової доданої вартості переробними підприємствами за період дослідження у 2014–2018 рр. (табл. 2.25). Подібне явище негативно позначиться на процесі модернізації матеріально-технічної бази підприємств харчової промисловості і, відповідно, на конкурентоспроможності продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках за якісною та ціновою складовою.

**Динаміка відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин  
суб'єктів господарювання харчової промисловості**

Рік	Додана вартість усього в цінах 2012 р., млн грн	Частка харчової промисловості в поточних цінах	Додана вартість харчової промисловості в цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість харчової промисловості в цінах 2012 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	150879	34,9	52617	52617	0
2013	148063	32,8	46436	48512	2076
2014	201070	29,5	59883	59405	-478
2015	182295	22,6	44600	41169	-3431
2016	152844	28,4	44699	43346	-1353
2017	159560	30,4	49750	48556	-1194
2018	145323	27,4	41018	39867	-1151
2019	159309	27,3	42333	43559	1226

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Проаналізуємо динаміку складових доданої вартості основних видів продукції переробної промисловості. Так, додана вартість цукру зросла в 3,6 рази, що вважаємо проявом інфляційних процесів в економіці країни. При цьому протягом досліджуваного періоду виробництво його збиткове. Проте це не вплинуло на діяльність цукрових заводів, збитки від якої компенсуються за рахунок інших учасників агропродовольчого ланцюга.

Незважаючи на прояв кризових явищ у тваринництві, показник доданої вартості зростає у розрахунку на одиницю продукції у молоко- та м'ясопереробних підприємствах. При цьому підвищується прибуток, як складник аналізованого показника, але за винятком 2015 р. (дод.3.5).

Відомо, що виробництво м'яса є експортоорієнтованим сегментом вітчизняної харчової промисловості. Так, у 2018 р. частка експорту в промисловому випуску м'яса становила 23,42 %, що на 10,86 в.п. більше порівняно з 2013 р. Водночас частка експорту у випуску м'ясних продуктів становила лише 0,68 % (проти 0,53 %). Тобто на зовнішніх ринках реалізується лише продукція первинної переробки м'яса. У структурі українського експорту м'яса та продуктів з нього стабільно переважають товари групи «М'ясо та їстівні субпродукти». У 2018 р. їх частка становила 99,19 % (98,34 % у 2013 р.). Так, на товари підгрупи «М'ясо та

їстівні субпродукти птиці» припало 86,09 % (81,44 %). За 2019 р. значення цих показників досягло 99,36 і 88,91 % відповідно [194].

Проаналізуємо ролі та місце м'ясопереробних підприємств у формуванні доданої вартості харчової промисловості. За нашими розрахунками протягом 2012–2019 рр. в аналізованих підприємствах переробної галузі суттєво зріс доданої показник доданої вартості в поточних цінах звітнього року (2,6 рази), водночас у цінах 2012 р. він зазнав зниження, що відображає реальну ситуацію в галузі (дод.К.1).

Відповідно до розрахунків встановлено зростання частки м'ясопереробних підприємств у структурі доданої вартості харчової промисловості, що зумовлено зниженням частки інших сегментів досліджуваної галузі. Нині м'ясопереробні підприємства діють у системі нееквівалентних зв'язків: з одного боку – це сільсько-господарські підприємства, які внаслідок дефіциту сировини можуть диктувати свої умови; з іншого боку – заклади оптової та роздрібною торгівлі, які можуть запропонувати альтернативну продукції вітчизняній, вироблену зарубіжними виробниками.

Крім, того застаріла матеріально-технічна база, нерегульованість багатьох нормативно-правових актів унеможлиблює вихід вітчизняної м'ясної продукції на зовнішні ринки. У подібних умовах м'ясопереробні підприємства протягом досліджуваного періоду недоотримали значну суму доданої вартості, що унеможлиблює прискорення модернізації виробничого процесу, запровадження системи контролю якості тощо (табл. 2.26).

Таблиця 2.26

**Розрахунок відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин**

Рік	Додана вартість галузі виробництва харчових продуктів у цінах 2012 р., млн грн	Частка вартості виробництва м'яса та м'ясних продуктів у поточних цінах	Додана вартість виробництва м'яса та м'ясних продуктів у цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість м'яса та м'ясних продуктів у цінах 2012 р. по структурі в поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	52617	12,0	6319	6319	0
2013	46436	11,8	5718	5476	-242
2014	59883	8,4	5443	5060	-383
2015	44600	9,0	4679	4035	-644
2016	44699	7,5	4062	3349	-713
2017	49750	19,3	10817	9605	-1212
2018	41018	13,4	6053	5507	-546
2019	42333	15,0	6997	6360	-637

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Доведено, що подібна ситуація спостерігається і в сегменті молокопереробки, що характеризується фактичним зменшенням доданої вартості (дод.К.2). Так, у 2019 р. Україна скоротила виробництво молока на 2,3 % – до 1,98 млн т (порівняно з 2018 р.).

Дані свідчать, що упродовж 2015–2017 рр. молокопереробні підприємства недоотримали значну суму доданої вартості через посилення конкуренції за постачальників високогатурної молокосиrowини та відсутність власної сировинної зони (табл. 2.27).

Таблиця 2.27

**Динаміка показників відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин молокопереробних підприємств**

Рік	Додана вартість галузі виробництва харчових продуктів у цінах 2012 р., млн грн	Частка виробництва молочних продуктів у поточних цінах	Додана вартість виробництва молочних продуктів у цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість пшениці у цінах 2012 р. по структурі в поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	52617	12,2	6438	6438	0
2013	46436	11,0	5001	5107	106
2014	59883	8,3	4868	4958	90
2015	44600	7,4	3804	3290	-514
2016	44699	8,5	4263	3814	-449
2017	49750	9,2	4686	4568	-118
2018	41018	11,7	4787	4790	3
2019	42333	11,9	4729	5032	303

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

В останні два роки суб'єкти господарювання у сфері молокопереробки отримують додаткову додану вартість, насамперед за рахунок модернізації виробничого процесу, створення власних потужностей з переробки молока та виробництва молокопродукції.

Відкриття ринку ЄС та закриття російського ринку збуту молочної продукції стало каталізатором модернізації технології випуску молочної продукції, підвищення її якості та розширенні асортименту. Проте ще не вирішених низка взаємопов'язаних проблем гальмує динаміку розвитку молокопереробних виробництв та створення ними доданої вартості. Серед них виділимо такі: недостатній потенціал і низька якість сировинної бази для промислової переробки.

Скорочення поголів'я корів в Україні на понад 26 % упродовж 2014–2019 рр. стало причиною зменшення обсягів сировини для виробництва готової молочної продукції. Водночас зниження обсягів виробництва молока в особистих селянських господарствах розглядається як прямий наслідок посилення урбанізаційних процесів; незбалансованість економічних взаємовідносин постачальників молочної сировини і промислових виробників. Незважаючи на щорічне підвищення цін реалізації молока сільськогосподарськими товаровиробниками, обсяги заготівлі, а отже й постачання молока на переробку знижуються. Така ситуація є наслідком високої собівартості виробництва молочної сировини в нашій країні. У підсумку, молокопереробні підприємства працюють в умовах постійної нестачі сировини, а недозавантаженість виробничих потужностей призводить до спаду обсягів промислового виробництва молокопродуктів. Причина нееквівалентного обміну криється в монопольному становищі переробних підприємств: у 2019 р. середня споживча ціна на молоко пастеризоване жирністю до 2,6 % включно у понад три рази перевищувала ціну реалізації молока сільгоспвиробниками (відповідно 24,5 і 7,4 грн/л); наявність тіншового сегменту та фальсифікату на внутрішньому ринку молочної продукції. В Україні активно збільшується кількість дрібних молокопереробних фірм, які працюють без обов'язкових дозвільних документів і навіть без державної реєстрації (експлуатаційного дозволу); обмеженість українського експорту молочної продукції при збільшенні її імпорту. Внаслідок у цілому низької якості молочної сировини, а також невідповідності молокопереробних виробництв нормам, принципам і регламентам ЄС значна частина вітчизняних підприємств цього сегмента харчової промисловості не може бути атестована міжнародною комісією з питань експорту молочної продукції, а отже, вони не мають доступу до європейських ринків збуту.

Основними причинами занепаду можна вважати надлишок переробних потужностей внаслідок орієнтації бурякоцукрової галузі на вивезення значної частини виробленого цукру в країни СНД; недосконалість системи управління галуззю; недоліки у процесі приватизації підприємств галузі, штучне доведення їх до банкрутства; нееквівалентність цін на продукцію галузі й матеріально-технічні ресурси, що використовуються для її потреб, що призвели до деіндустріалізації бурякоцукрового виробництва [195].



У 2019/2020 маркетинговому році в Україні виготовлено 1,48 млн т цукру, що на 19 % менше, ніж попереднього року. У 2019 р. працював 31 цукровий завод. Найбільше цукру було виготовлено на заводах ТОВ Фірма «Астарта-Київ» – 301, 5 тис. т, ТзОВ «Радехівський цукор» – 296,3 та ТОВ Агрофірма «Світанок» – 88,6 тис. т. [196].

За низького рівня прибутковості виробництва цукру встановлено зростання його доданої вартості за двома способами розрахунку даного показника. Така обставина пояснюється, на нашу думку, тим, що більшість цукрових заводів є складовими вертикально інтегрованих структур, а це дає можливість за рахунок модернізації технологічного процесу забезпечити суттєвий приріст доданої вартості (дод.К.3).

Незважаючи на високий рівень монополізації цукрової галузі, все ж спостерігається прояв негативних наслідків, а саме недоотримання доданої вартості внаслідок порушення еквівалентності обміну в процесі функціонування цукропродуктового ланцюга, особливо протягом 2017–2019 рр. (табл. 2.28).

Таблиця 2.28

**Динаміка відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин  
бурякоцукрових підприємств(за виробничими витратами)**

Рік	Додана вартість галузі виробництва харчових продуктів у цінах 2012 р., млн грн	Частка виробництва цукру в поточних цінах	Додана вартість виробництва цукру в цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість цукру в цінах 2012 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	52617	0,025	1324	1324	0
2013	46436	0,004	200	181	-19
2014	59883	0,019	1078	1161	83
2015	44600	0,079	3655	3540	-115
2016	44699	0,030	1291	1324	33
2017	49750	0,047	2415	2356	-59
2018	41018	0,035	1908	1439	-469
2019	42333	0,031	1898	1322	-576

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Важливу роль у забезпеченні продуктами харчування відіграють хліб і хлібобулочні виробни. Питання формування агропродовольчого ланцюга виробництва хліба досліджував академік НААН О.М. Шпичак [197], однак ці

дослідження були проведені на мікрорівні, що унеможливило відображення певних закономірностей на всіх етапах товароруку виробництва хліба в Україні

Обсяг виробництва пшеничного і пшенично-житнього борошна за січень–вересень 2019 р. був на рівні 1 млн 167 тис. т, що на 3,1 % менше порівняно з 2018 р. За нашими розрахунками, величина доданої вартості виробництва хліба при перерахунку на ціни 2012 р. суттєво знизилася (дод.К.4).

Встановлено, що суттєве зниження доданої вартості спостерігалось протягом 2018–2019 рр., коли були відмінені заходи державного регулювання цін на соціально значимі продукти харчування, зокрема на хліб та тінізація аналізованого сегменту ринку продовольства. За оцінками експертів, на сьогодні легально виробляють трохи більше 30% хлібобулочних виробів [198].

Характерна особливість попиту на хліб і хлібобулочні вироби як продукти першої необхідності забезпечує можливість отримувати додаткову додану вартість внаслідок нееквівалентності міжгалузевих відносин, закупаючи зерно пшениці третього класу в період масової реалізації, коли закупівельна ціна є найнижчою. (табл. 2.29). А реалізують хліб з урахуванням цін вхідних матеріальних ресурсів на момент зміни вартості.

Таблиця 2.29

**Динаміка відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин  
хлібопекарських підприємств**

Рік	Додана вартість галузі виробництва харчових продуктів у цінах 2012 р., млн грн	Частка вартості виробництва хліба у поточних цінах, %	Додана вартість виробництва хліба в цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість у цінах 2012 р. по структурі в поточних цінах, млн грн (отримані доходи в зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	52617	0,086	4545	4545	0
2013	46436	0,114	5262	5297	35
2014	59883	0,081	4889	4837	-52
2015	44600	0,111	4750	4943	193
2016	44699	0,081	3618	3635	17
2017	49750	0,070	3498	3493	-5
2018	41018	0,091	3579	3737	158
2019	39223	0,088	3072	3461	389

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Найважливішою умовою забезпечення продовольчої безпеки та підвищення якості харчових продуктів постає створення ефективної оптової ланки для оперативного збуту вітчизняного продовольства на внутрішньому ринку, формування економічних зв'язків між підприємствами у сфері виробництва та обігу продуктів харчування.

Основна функція підприємств оптової торгівлі – це організація закупівель продукції від товаровиробників та поставка її споживачеві з урахуванням його запитів і вимог. У процесі організації завезення продукції та подальшої її реалізації кінцевому споживачеві оптова торгівля повинна контролювати дотримання договірних зобов'язань щодо умов і термінів поставки продукції, а для збереження якості продукції підприємства оптової торгівлі повинні здійснювати її доопрацювання, пакування, фасування і вчасне забезпечення нею кінцевого споживача [199].

Зазначимо, що в нинішніх умовах, за зниження обсягів доданої вартості в деяких галузях сільського господарстві та харчової промисловості спостерігається зростання показника доданої вартості. Відповідні розрахунки за двома підходами наведено в дод.К.5. При цьому виявлено позитивну тенденцію до зростання частки суб'єктів підприємницької діяльності у сфері оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством у структурі сукупної доданої вартості агропродовольчого ланцюга.

У світовій практиці подібний підхід формування доданої вартості називають «лихварський дохід». Як свідчать результати діяльності підприємств оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством, їхній основний дохід формується на «грі на ціні», тобто на ціновій маржі

Коливання цін на сільськогосподарську продукцію та продовольство призводить до ситуації, коли суб'єкти оптової торгівлі протягом досліджуваного періоду, за винятком 2013 року, отримували додаткову додану вартість, чи «лихварський, спекулятивний» дохід (табл. 2.30).

Кінцевим етапом товароруку є роздрібна торгівля сільськогосподарською продукцією та продовольством. Зазначимо, що суб'єкти підприємницької діяльності у сфері роздрібною торгівлі створюють додану вартість, але при цьому вони не продукують матеріальних цінностей. Розраховано, що в поточних цінах

звітнього періоду спостерігається суттєве зростання доданої вартості у 2,5 рази, в цінах 2012 р. зворотна тенденція – зниження на 21 % (дод.Л.1). При цьому частка роздрібною торгівлі в структурі доданої вартості агропродовольчого ланцюга за двома способами розрахунку коливається в межах 10–12 %.

Таблиця 2.30

**Динаміка відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин підприємств оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством**

Рік	Додана вартість усього в цінах 2012 р., млн грн	Частка оптової торгівлі у поточних цінах, %	Додана вартість оптової торгівлі в цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість оптової торгівлі в цінах 2012 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	150879	6,1	9197	9197	0
2013	148063	8,0	11969	11807	-162
2014	201070	13,3	26324	26769	445
2015	182295	16,4	28370	29821	1451
2016	152844	6,7	9793	10281	488
2017	159560	6,8	10240	10867	627
2018	145323	9,1	12395	13195	800
2019	159309	7,8	11376	12450	1074

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Так, у досліджуваному періоді суб'єкт підприємницької діяльності у сфері роздрібною торгівлі продукцією сільського господарства та продовольством мав лихварський дохід у вигляді додатково отриманої доданої вартості. (табл. 2.31).

Таблиця 2.31

**Динаміка відносних втрат від нееквівалентності міжгалузевих відносин підприємств роздрібною торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством**

Рік	Додана вартість усього в цінах 2012 р., млн грн	Частка роздрібною торгівлі в поточних цінах	Додана вартість роздрібною торгівлі в цінах 2012 р., млн грн	Додана вартість роздрібною торгівлі в цінах 2012 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Втрати (-), прибуток (+), млн грн
2012	150879	0,125	18862	18862	0
2013	148063	0,146	22000	21613	-387
2014	201070	0,074	14420	14837	417
2015	182295	0,086	14613	15719	1106
2016	152844	0,075	10305	11403	1098
2017	159560	0,128	17851	20415	2564
2018	145323	0,123	15339	17932	2593
2019	159309	0,162	20623	25745	5122

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Отже, оцінюючи формування доданої вартості на всіх етапах функціонування агропродовольчого ланцюга, може стверджувати про нерівноправність її учасників. Так, більшість суб'єктів господарювання сільського господарства та харчової промисловості – виробники матеріальних благ, недоотримують значну суму доданої вартості через порушення еквівалентності відносин. Проте підприємства оптової і роздрібною торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством отримують додаткову додану вартість у вигляді так званого «спекулятивного» доходу.

Зазначимо, що в умовах посилення ролі вертикально інтегрованих виробничих структур у сфері виробництва, переробки та збуту агропродовольства спостерігається процес економічно необ'єктивного формування результуючого показника їх діяльності – доданої вартості. Основною причиною такої ситуації є чинна система оподаткування діяльності суб'єктів господарювання. Окрім цього, процес формування доданої вартості на всіх етапах товароруку відбувається без контролю державних органів влади, що дає можливість деякою мірою тінізувати діяльність суб'єктів господарювання.

Отже, учасники агропродовольчого ланцюга, зокрема сільське господарство та харчова промисловість, показують зниження частки у валовій доданій вартості, що потребує розробки дієвих заходів її нарощення. Необхідно також дослідити тенденції щодо обсягів у співвідношеннях експортних та імпорتنих операцій з сільськогосподарською продукцією, сировиною та продовольством.

### **2.3. Детермінанти формування агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках**

Результати проведеного аналізу в попередніх підрозділах доводять, що, незважаючи на позитивну динаміку розвитку вітчизняного сектору країни, ще не вдалося подолати накопичені роками галузеві проблеми та дисбаланси у формуванні агропродовольчих ланцюгів поставок, пов'язаних із нестабільністю макроекономічної ситуації в країні та порушенням еквівалентності міжгалузевого обміну.

У зв'язку із цим актуальною є думка норвезького економіста Еріка Райнерта, який обґрунтував першопричини бідності населення навіть в економіках окремих країн із значними стартовими можливостями [200]. На його думку, основним чинником є орієнтація на моновиробництво із спадною віддачею. Вважаємо, що ця риса простежується в аграрному секторі економіки України, який концентрує свою діяльність на виробництві продукції рослинництва, зокрема, кукурудзи на зерно, тобто на монотоварі зі спадною віддачею. Зазначимо, що на відміну від товарів із високим рівнем доданої вартості, при виробництві сільськогосподарської сировини не можливо отримати прояв синергетичного ефекту в розвитку пов'язаних із сільським господарством галузей та ефекту масштабу.

На сьогодні формування дохідної частини Державного бюджету України максимально залежить від цін на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства, коливання яких має чітко виражений циклічний характер. При цьому загрозовою є орієнтація нашої держави на перетворення в сировинний придаток Європи, про що ще в 2015 р. наголошував екс-президент Польщі Лех Валенса. Зокрема, в інтерв'ю газеті Die Zeit він зазначав, яке місце займе Україна в єдиному європейському просторі: «...Україна має гарні землі, з тим щоб вона могла прогодувати всю Європу. Ми повинні сказати Україні, що вона може виробляти все зерно для Європи, але не машини. Машини можуть виробляти в Польщі» [201].

Так, частка агропромислового комплексу у ВВП України становила в 2019 р. 10,2 %, а в країнах Євросоюзу – 1,5 %. Отже, економічно розвинені країни не мають високого значення питомої ваги сировинної галузі, як Україна. При цьому додана вартість на одного працюючого в аграрному секторі економіки нашої країни в 5,5 рази нижча, ніж у середньому по країнах ЄС (табл. 2.32).

За даними табл. 2.59, частка аграрного сектору в показникові ВВП України становить 10,2 % при найнижчому значенні доданої вартості на одного працюючого 4801,4 дол. США. Така ситуація дає підстави для висновку про те, що у нинішній умовах вітчизняний аграрний сектор економіки можна розглядати в аспекті експорту природної родючості ґрунтів із низьким рівнем продуктивності. При цьому сільськогосподарські угіддя не є предметом власності, що призводить до нерационального їх використання. На сьогодні в Україні укладено майже 4,8 млн договорів оренди земельних паїв загальною площею понад 17 млн га. У грошовому

еквіваленті річна орендна плата по цим угодам складає 12490686,1 тис. грн. На нашу думку, законодавством чітко не визначено хто несе відповідальність за не раціональне використання земельних ресурсів. Очевидно, що за нинішнього стану аграрний сектор не може забезпечити населення країни основними продуктами харчування та не спроможний генерувати високі значення доданої вартості, яка забезпечить вихід країни із зони ризику ведення господарської діяльності та втрату статусу найбільш бідної країни в Європі за величиною ВВП.

Таблиця 2.32

**Внесок аграрного сектору в розвиток економіки окремих країн за 2018 р.**

Країна	Частка аграрного сектору у ВВП, %	Додана вартість в аграрному секторі на одного працюючого, дол. США	Додана вартість у промисловості на одного працюючого, дол. США
США	1,1	83735,8	124204,9
Японія	1,1	22653,4	123772,9
Німеччина	0,6	38506,5	103530,2
Франція	1,5	54798,9	91143,7
Корея	2,2	18800,4	84728
Ізраїль	2,1	84612,5	78808
Великобританія	0,6	48995	78780,4
Інші країни ЄС	1,5	26290,4	78293,5
Україна	10,2	4801,4	10734,9

*Джерело:* розраховано за даними Державною служби статистики України.

З метою виявлення детермінант експортної орієнтації агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках необхідно комплексно проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність аграрного сектору. Визначено, що провідну роль в експорті агропродовольчої продукції відіграє продукція рослинного походження, частка якої у структурі становить 58 %. У товарній структурі експорту найбільша частка припадає на зернові культури, зокрема, пшениця, кукурудза та ячмінь, сукупна величина якої становила 74 %, а також насіння олійних культур, переважно соєвих бобів і насіння ріпаку, із часткою 20 % (рис. 2.13).

Наведені дані рис. 2.13 демонструють, що на жири та олії рослинні, насамперед олію соняшникову, припадає 21 % сільськогосподарського експорту, а на готові харчові продукти – 14 % експорту. Водночас частка продукції тваринного походження є найменшою та становить близько 6 %, а найбільшу в цьому сегменті м'ясо та субпродукти з птиці, частка яких тут перевищує 46 %.

Отже, значну частку експорту продовольства протягом 2010–2019 рр. формують сировинні товари, тоді як додана вартість продуктів переробки – соняшникової олії, м'яса птиці, вища порівняно із зерном.

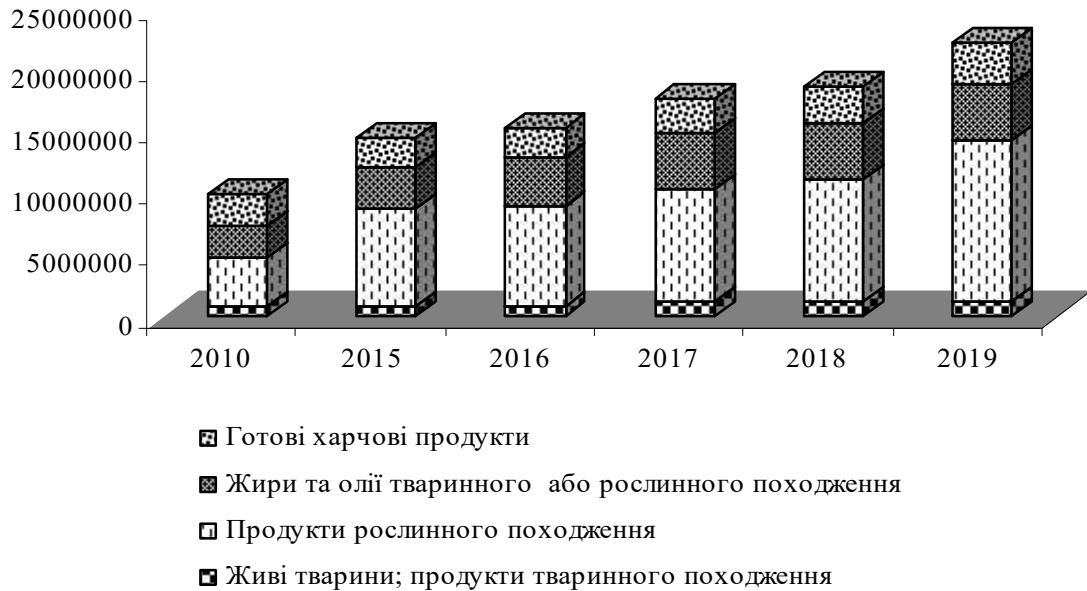


Рис. 2.13. Динаміка обсягів та товарної структури експорту агропродовольства, тис. дол. США

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Зазначимо, що світова пандемія коронавірусу COVID-19 спричинила низку різнопланових загроз для розвитку українського агропродовольчого сектору економіки. Адекватна оцінка досить складний процес та, до того ж часто матиме ймовірнісний характер через їх неординарність та непередбачуваність прояву. Так, за даними Державної служби статистики України, експорт агропродовольчої продукції в січні–червні 2020 р. залишався майже на рівні минулорічних показників і за відповідний період склав 10,4 млрд дол. США. Така ситуація є наслідком негативного впливу запровадження карантинних обмежень, пов'язаних із пандемією коронавірусу COVID-19, який, хоча й не одразу, позначився на вітчизняному аграрному експорті. Так, якщо у I кв. 2020 р. його вартість на 6–8 % перевищувала показник січня–березня 2019 р., то за підсумками 6 місяців цього року 2020 р. ріст становить лише 1 %.

Водночас, незважаючи на деякі добровільні заяви й меморандуми членів СОТ щодо забезпечення і захисту сталих ланцюгів поставок агропродовольства, зменшення або скасування тарифів на товари першої необхідності та сільсько-



господарську продукцію, багато країн ввели обмежувальні торгові заходи переважно на основні харчові продукти, такі як цукор, крупи, зокрема гречку, меслін, рис, овочі, соя, соняшникове насіння, готова їжа та олія з метою гарантування місцевих продовольчих запасів та забезпечення продовольчої безпеки [202].

Так, Євразійський економічний союз вводив заборону на експорт цибулі, часнику, ріпи, жита, рису, гречки, зернових круп, насіння соняшнику тощо. Подібні дії відбувалися в окремих країнах: Білорусь з 3 квітня до 3 липня 2020 р. запроваджувала тимчасове обмеження експорту деяких основних харчових продуктів; Єгипет забороняв вивозити деякі бобові; Китай тимчасово знижував імпорتنі тарифи не тільки на медичні товари, а й на певні категорії сировини, сільськогосподарську продукцію, м'ясо; Киргизстан запровадив тимчасову заборону експорту деяких харчових продуктів; Північна Македонія ввела тимчасову заборону експорту пшениці та месліну, Федерація Сент-Кіттс і Невіс скасувала імпорتنі тарифи на певні продукти, наприклад, овочі, фрукти, фруктові соки, вітаміни, а Таїланд забороняв експорт курячих яєць [203].

Окрім того, 22 квітня 2020 р. 23 члени СОТ, серед яких і Україна, підписали Спільну заяву щодо забезпечення відкритої та передбачуваної торгівлі сільськогосподарською і харчовою продукцією у відповідь на пандемію COVID-19 [204].

Країни підтвердили, що екстрені заходи у сфері сільського господарства будуть сприяти боротьбі з COVID-19 як цілеспрямовані, прозорі та тимчасові.

Зазначимо, що 23 березня 2020 р. уряд ухвалив постанову «Про внесення змін у додаток 1 до постанови Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2019 р. № 1109», яка передбачала запровадження тимчасового (до 01.06.2020 р.) режиму ліцензування експорту спирту етилового неденатурованого з концентрацією спирту 80 % або більше, спирту етилового та інших спиртових дистилатів, крім біоетанолу, напоїв, одержаних шляхом перегонки, денатурованих будь-якої концентрації та інших подібних товарів із встановленням нульового обсягу квоти, що є фактичною заборонаю експорту таких товарів [205].

Прийняття рішення мало на меті забезпечити заклади охорони здоров'я та українських виробників фармацевтичної продукції необхідною сировиною в умовах вжиття заходів із запобігання занесенню і поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19.

Зазначимо, що за прогнозами НБУ Україна в умовах пандемії може зіткнутися зі спадом експорту (-10 %) та імпорту (-14,5 %). Відомо, що 27 травня 2020 р. на засіданні уряду була затверджена програма стимулювання економіки для подолання наслідків епідемії COVID-19. Згідно з цією програмою, пропонується реалізувати такі заходи: просування експорту та полегшення доступу для підприємств до ключової сировини, стимулювання промислового виробництва шляхом нарощування внутрішнього попиту через державні закупівлі й захисту локального виробника; забезпечення безперервного збуту сільськогосподарської продукції та доступу виробників до ринків. Окрім того, передбачено впровадити такі заходи торгового захисту – національних виробників від проявів недобросовісного та зростаючого імпорту шляхом використання інструментів торговельного захисту; національних виробників у торговельно-економічній сфері, в тому числі від заходів протекціоністської політики інших держав шляхом попередження; лібералізація та скасування торговельних бар'єрів щодо українських товарів на зовнішніх ринках; захист прав та інтересів України з використанням механізмів СОТ і міжнаціональних договорів. Вважаємо, що при реалізації деяких короткострокових ініціатив у відповідь на COVID-19 щодо захисту національних виробників шляхом використання інструментів торгового захисту варто враховувати інтереси інших учасників відповідних ринків та міжнаціональні економічні інтереси України.

Водночас, за повідомленням ФАО, в листопаді 2020 р. стрімко підвищилися ціни продовольчих товарів на світових ринках, які наблизилися до максимального рівня, зафіксованого у 2014 р. Середнє значення індексу продовольчих цін становить 105 пунктів, що на 3 % вище, порівняно з жовтнем та на 6,5 % вище від показника попереднього року. По окремих видах агропродовольства виявлено наступну тенденцію. Індекс цін на рослинні олії в листопаді зріс на 14,5 %, що зумовлено значним скороченням запасів пальмової олії у світі. Індекс вартості зернових культур також підвищився на 2,5 %, перевищивши показник, листопада 2019 р. на 19 %. Зростання цін на пшеницю зумовлено зменшенням урожаю в Аргентині. Також подорожчала кукурудза внаслідок знижених обсягів виробництва в США та Україні на тлі активного збільшення закупівель її Китаєм. Відсоток зростання індексу на цукор у листопаді становив 3,3 %, на молочну продукцію – 0,9 %, на м'ясо – 0,9 % [206].

Діяльність вітчизняних операторів агробізнесу на зовнішньому ринку забезпечує надходження валютної виручки, відповідно формує пропозицію валюти на внутрішньому ринку, що значно впливає на курс національної валюти [207]. Зрозуміло, що чим нижчим є курс іноземної валюти, тим нижчі ціни на імпорتنі товари та рівень інфляції, а відповідно – вища купівельна спроможність населення. Окрім того, як зазначають дослідники, поставки продовольчої продукції на зовнішній ринок дають можливість наростити додану вартість, що сприяє зростанню доходів і підвищенню рівня добробуту населення країни [208].

Як свідчать результати досліджень науковців, можна виділити сім основних першопричин нарощення експорту продукції аграрного сектору, зокрема: надходження валюти до країни; підвищення інвестиційної привабливості галузей; сприяння розвитку суміжних галузей; підтримання торгового балансу країни; можливість впливати на вирішення політичних питань; підвищення репутації країни у світі; вимагання високих стандартів якості [209].

Так, науковець Ю.О. Білянський вважає, що експорт агропродовольства – це поставки зі зростаючою доданою вартістю [210]. Результати дослідження свідчать, що основною статтею експорту є зернові, які характеризуються високою доданою вартістю порівняно з іншими видами сільськогосподарської продукції. Можемо стверджувати, що із забезпеченням зростаючої динаміки розвитку агросектору і за умови відкриття ринку землі збільшуватиметься ступінь переробки та, відповідно, доданої вартості в галузі, що приведе до зростання валютної виручки, створення нових робочих місць і збільшення надходжень у вигляді податкових та інших платежів до бюджетів різних рівнів.

Активізація зовнішньоекономічної діяльності формує синергетичний ефект для всіх стейхолдерів, оскільки один експортний долар забезпечує приріст ВВП до 3 дол. США, сприяє нарощенню обсягів виробництва внутрішнього продукту, розвитку суміжних з агропродовольчим комплексом галузей, створенню додаткових робочих місць, у тому числі у сфері послуг і обслуговування [211].

Структура зовнішньої торгівлі України є відображенням спрощення економічної структури, оскільки у поставках на зовнішні ринки переважає сировина, а в структурі імпорту перевищує технічно складна продукція. За розрахунками науковців, на 200 дол. США експорту припадає близько 120 дол. США імпорту [212].

Зазначимо, що сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів і послуг у 2019 р. було негативним у сумі 3,7 млрд дол., але покращилося на 2,5 млрд дол. порівняно з показником 2018-го. Варто зазначити, що наша країна має значні боргові зобов'язання і при цьому продовжує здійснювати запозичення, які найближчим часом потрібно повертати. Станом на 31 жовтня 2020 р. державний та гарантований державою борг України становив 2 368,18 млрд грн, або 83,27 млрд дол. США, в тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг – 1 450,27 млрд грн (61,24 % від загальної суми державного та гарантованого державою боргу), або 51,00 млрд дол. США; державний та гарантований державою внутрішній борг – 917,92 млрд грн (38,76 %), або 32,28 млрд дол. США. Упродовж жовтня 2020 р. сума державного та гарантованого державою боргу України збільшилась у гривневому еквіваленті на 22,52 млрд грн, а у доларовому – на 0,38 млрд дол. США. Для досягнення позитивного значення сальдо зовнішньоторговельного балансу України необхідно стимулювати розвиток галузей харчової промисловості, тобто продукції із високою доданою вартістю. Відомо, що у 2018 р. частка переробної промисловості у ВВП України становила лише 12,4 %, тоді як у Польщі – 17,6 %, у Білорусі – 22,2 %, в Словаччині – 20,1 %, у Туреччині – 17,6 % [213].

Збільшення експорту сировинних сільськогосподарських товарів призводить до недоотримання значної суми доданої вартості, отже бюджет країни непоповнено відчутними надходженнями у вигляді податку на додану вартість, податку на прибуток, експортного мита (ставка 18 % при експорті живих сільськогосподарських тварин (дод.Л.2).

При проведенні аналізу важливо визначити величину недоотриманої доданої вартості від експорту сільськогосподарської продукції, сировини. Незважаючи на використання експортного мита, збільшується експорт живих сільськогосподарських тварин, хоча в країні відчувається дефіцит м'ясо- та молокосировини для переробної промисловості. Так, експорт живої великої рогатої худоби за 2019 р. становив 2 % від загального поголів'я у країні та 3–4 % від кількості тварин, зданих на забій. Безперечно, що поставки на зовнішній ринок живої худоби є незначними та не можуть розглядатись як загроза внутрішньому споживанню. Подібний висновок зроблено й щодо експорту свиней, який практично не впливає на баланс свинини на внутрішньому ринку – 0,1 % від кількості забою.

За розрахунками в табл. 2.60 можна зробити висновок, що подібна ситуація склалася і при виробництві комбікормів. За підсумками 2019 р. виробництво кормів в Україні була на рівні 6,3 млн т. Це найнижчий результат за останні шість років. Якщо в 2013 р. виробництво кормів становило 6,7 млн т, то порівняно із 2019 р. воно скоротилося на 6 % або 402,7 тис. т. У цьому періоді виявлено тільки два роки (2014-й – 6,8 млн т і 2018-й – 6,6 млн т), коли виробництво показувало зростання загального обсягу.

Отже, за шість років знизилися обсяги виробництва готового корму для свиней на 20 % (1,1 млн т) і великої рогатої худоби – на 21 % (566,1 тис. т), практично вдвічі (44 %) знизилося виробництво корму, включеного до інших категорій – на 452,5 тис. т. Така ситуація зумовила значні втрати країни в неотриманні доданої вартості, які у 2019 р. становили 43 149,63 млрд грн, або зросли більш ніж у 12 разів порівняно із 2012 роком.

Зазначимо, що в останні три роки у структурі експорту агропродовольства з України значне місце посідає органічна продукція. Найбільшим покупцем її є країни ЄС, однак унаслідок того, що на цьому ринку існує потреба витрачання додаткових коштів на її перевірку, вона стає не конкурентоспроможною[214]. Раніше перешкодою для експорту органічної продукції була відсутність національного стандарту в Україні.

Натомість динаміка імпорту агропродовольчої продукції до України не зазнала таких суттєвих змін у обсягах та структурі, як в показниках експорту (рис. 2.14). Так, у 2019 р. частка імпорту сільгосппродукції та продовольства в Україну у загальному обсязі імпорту становила 9 % (у 2001 р. – 7,1 %), а вартість імпорту в цілому зросла за період 2010–2018 рр. з 1,1 до 5,1 млрд дол. США. Отже, обсяги імпорту агропродовольчої продукції до України виявилися у 3,6 рази меншими порівняно з обсягами її експорту.

Наведені дані рис. 2.13 свідчать, що із продукції тваринного походження, частка якої у структурі імпорту досягає близько 18 %, найбільше завозиться риби та морепродуктів – у цьому сегменті майже 70 %. Також має місце перевищення обсягів імпорту на експорт за такими видами продукції: сирів, свинини та м'яса і субпродуктів птиці.

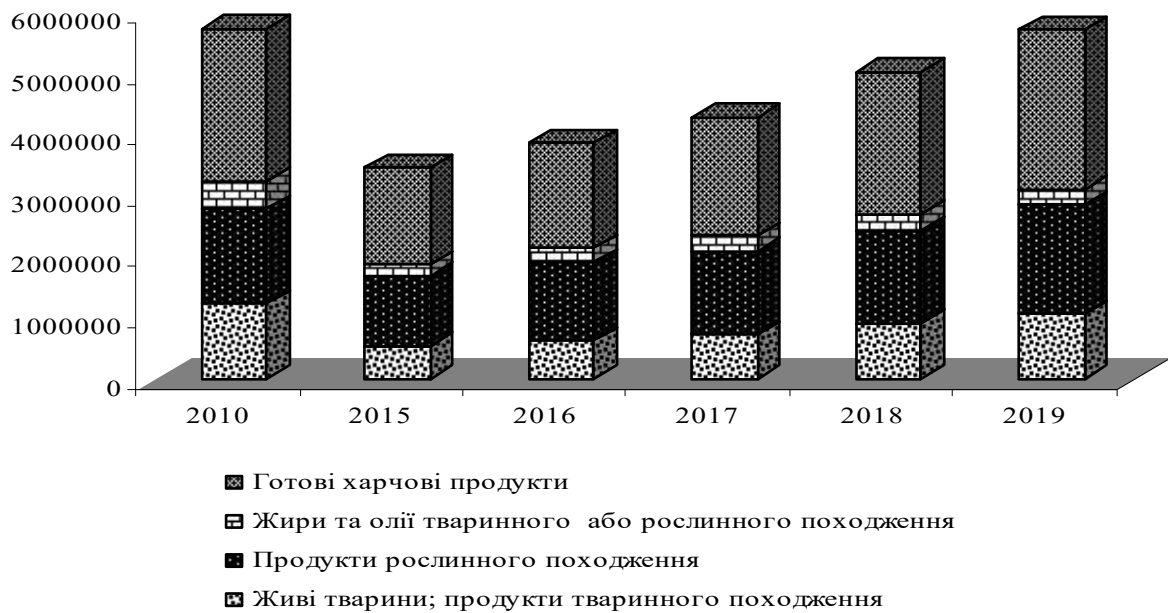


Рис.2.14. Динаміка обсягів та структури імпорту агропродовольства

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Імпорт м'яса, а також сала і субпродуктів традиційно суттєво поповнює м'ясний баланс внутрішнього ринку. Зазначимо, що Україна експортує м'ясо, а імпортує здебільшого дешеві види: тримінг та м'ясо механічного обвалювання. Різниця помітна у зовнішньоторговій статистиці: середні ціни імпорту в 2–3 нижче від середніх цін вітчизняного експорту м'ясної продукції [215].

Основні позиції постачальників сільськогосподарської продукції в Україну, як і раніше, утримують країни ЄС. За даними Державної служби статистики України, у січні–червні 2020 р. було ввезено агропродукції на 3,2 млрд дол. США, що на 0,4 млрд дол. США (+12,3 %) більше, ніж за 6 місяців попереднього року.

Дані проведеного аналізу недоотриманої величини доданої вартості при імпорті традиційних для вітчизняного агропромислового комплексу товарів, зокрема продукції тваринництва, наведено в дод.Л.3. За розрахунками економіка України недоотримує відчутно більшу величину доданої вартості внаслідок імпорту тваринницької продукції, ніж витрачає на підтримку товаровиробників галузі, що є свідченням низької ефективності діючих програм державної підтримки виробників тваринництва та відсутності дієвих механізмів економічного та адміністративного характеру щодо захисту внутрішнього ринку.

Якщо проаналізувати, як провідні країни стали успішними, виявиться, що вони планомірно розвивали власну промисловість, захищаючи і допомагаючи їй на початкових етапах. Так, Ерік Райнерт у книзі «Як багаті країни стали багатими, і чому бідні країни залишаються бідними» підтверджує ці дії на історичних прикладах [216]. Автор зазначає, що, по-перше, головною заборонаю Великобританії стосовно власних колоній була заборона розвитку обробної промисловості. Із цих країн дозволявся лише експорт сировини, Великобританія завозила до них готовий продукт. По-друге, країни Європи і США у ХІХ ст. штучно створили власну обробну промисловість, захистившись на деякий час від розвинутої Британії мита на ввезення промислових товарів та заборонивши експорт сировини. З часом потреба у митах зникла. По-третє, план Маршала передбачав таку ж «штучну» і «неринкову» реіндустріалізацію Європи після Другої світової війни. скільки вільна торгівля з більш розвинутими США могла знищити європейську промисловість у процесі її зародження, на перших етапах її захищали протекціоністською митною політикою.

Джозеф Стігліц у книзі «Глобалізація і її негативні наслідки» зазначає, що західні країни прощтовхують лібералізацію торгівлі щодо тієї продукції, яку вони експортують і, водночас, продовжують зберігати захист тих секторів своєї економіки, в яких їм могла б загрозувати конкуренція країн, що розвиваються [217]. Отже, міжнародні організації пропонують бідним країнам, у тому числі й Україні, те саме, що Великобританія нав'язувала своїм колоніям, і зворотне до того, чим відрізнявся План Маршала для Європи. Варто згадати, що у 1945–1947 рр., тобто до Плану Маршала, в Німеччині діяв План Моргентау, який передбачав перетворення Німеччини у сільськогосподарську країну. Невдовзі з'ясувалося, що у такому разі понад 20 млн німецьких громадян виявляться незайнятими у виробничому процесі.

Вважаємо, що сировинний уклад економіки нашої країни створює низку економічних проблем. Перша проблема – рентоорієнтована поведінка. Якщо економіка починає залежати тільки від ресурсів, то єдина можливість досягти успіху і добробуту країни – це отримати контроль над цими ресурсами. Нині в Україні держава володіє 26 % земель сільськогосподарського призначення, тоді як 74 % сільгоспугідь – знаходяться у приватній власності.

Друга проблема – безробіття. Сировинна економіка не може забезпечити працездатне населення роботою, що вже доведено багатьма країнами. Станом на 15 квітня 2020 р. кількість безробітних, зареєстрованих у центрах зайнятості, досягла 400,9 тис. осіб, що на 86,5 тис., або на 27 %, більше ніж на відповідну дату минулого року (станом на 15 квітня 2019 р. – 314,4 тис. безробітних).

Третя проблема – борги. Оскільки країна виробляє лише сировину, то всі промислові товари вона буде імпортувати. З огляду на те, що вартість промислових товарів вища, ніж вартість сировини, то це негативно впливатиме на сальдо зовнішньоекономічної діяльності.

Четверта проблема – волатильність цін на сільськогосподарську продукцію. Головним трендом світового аграрного ринку залишається висока волатильність цін на основні види сільськогосподарської продукції, що пов'язано як із динамічною кон'юнктурою зміни попиту і пропозиції, так і складними фінансово-економічними процесами в глобальній економіці.

Першопричина такого становища криється в тому, що сектори економіки – сільське господарство та промисловість і сектор послуг – розвиваються за різними економічними законами. Дж. Стігліц виділяє два типи економічної діяльності, які умовно називає «шумпетерівською» і «мальтусівською» (за прізвищами видатних економістів – Томаса Мальтуса і Йозефа Шумпетера) [218].

На властивості досліджуваної галузі наголошує Ерік Райнерт, зазначаючи, що навіть найефективніше сільське господарство у світі не виживе без субсидування і протекційних заходів. Так, на субсидування кожної швейцарської корови витрачається сума, яка в чотири рази перевищує середній дохід жителя Африки на південь від Сахари [216, с. 98]. Відомо, що на експортерів сировини, зокрема сільськогосподарської в нашій країні, поширюються два основні методи підтримки: вони не сплачують експортне мито (в деяких випадках) і отримують з бюджету відшкодування податку на додану вартість. Зазначимо, що в структурі відшкодування ПДВ найбільша частка припадає на експорт – понад 50 % (рис. 2.15).

Зазначимо, що упродовж січня–листопада 2020 р. платникам було відшкодовано 128,7 млрд грн. При цьому заявлено до відшкодування ПДВ 122,2 млрд грн, перехідний залишок з минулого року – 4,3 млрд грн. Тобто сума відшкодованого ПДВ перевищила заявлену суму на відшкодування разом із



залишками попереднього періоду на 2,2 млрд грн. У 2019 р. сума заявленого до відшкодування ПДВ з урахуванням перехідного залишку з 2018 р. становила 146,2 млрд грн, а платникам було відшкодовано 142,1 млрд гривень.

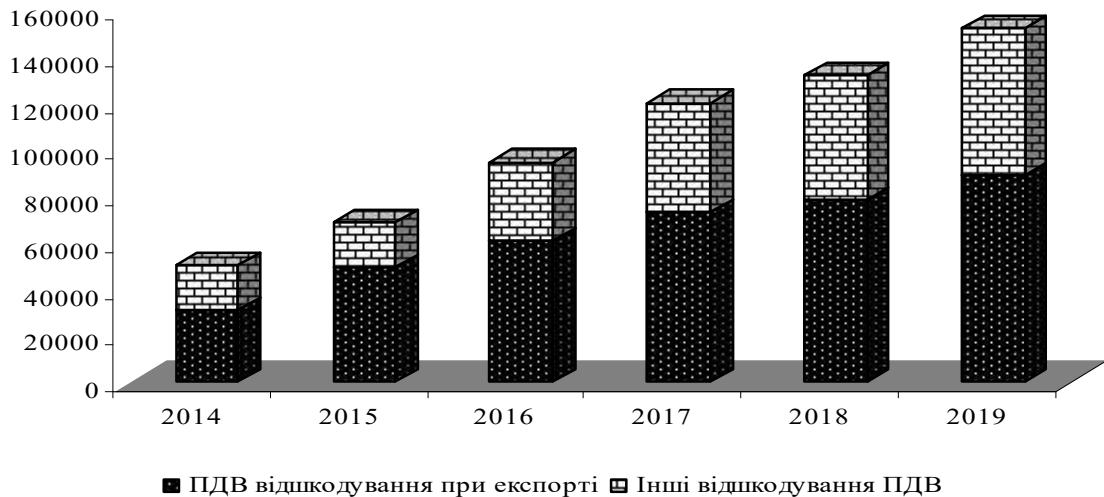


Рис. 2.15. Динаміка відшкодування податку на додану вартість в Україні

Джерело: складено за даними Державної податкової служби України.

Підтримуємо принципову позицію державної податкової служби стосовно того, що відшкодування не може бути предметом для маніпуляцій. Відшкодування не є джерелом поповнення бюджету, оскільки це кошти платників податків.

За даними НБУ, станом на 01.01.2019 р. сума неповернення валютної виручки від експорту сільськогосподарської продукції становила близько 103 млн дол. США. Це поряд з іншими чинниками також зумовлено великим податковим навантаженням на виробників цієї продукції, де значну частку займає ПДВ.

Очевидно, що нелегальний агросектор загрожує стабільності курсу гривні: третина всіх доларових готівкових коштів витрачається на скуповування нелегальної продукції у фермерів-одноосібників або агрокомпаній. Так, на початку маркетингового сезону в липні аграрії скуповують у банків валюту, яку потім масовано продають напередодні весняної польової кампанії. За оцінками генерального директора Украгроконсалту Сергія Феофілова, щороку на «чорному» ринку обертається мільйон тонн необлікованого соняшнику, на закупівлю якого витрачається як мінімум 21 млрд грн. Тому виробники олії не завжди можуть купити потрібний їм обсяг сировини [219].

Окрім того, скасування для виробників зерна та олії, які не матимуть статусу платників ПДВ, обов'язкового подання звітності з цього податку й податкових накладних для їх реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних стане суттєвим дерегуляційним ефектом, як вважають представники фіскальних органів.

Компенсаційним для виробників на сплачений ними ПДВ у вартості придбаних виробничих ресурсів може бути механізм державної підтримки. Підтримуємо позицію стосовного того, що стимулівними інструментами переробки агросировини в Україні мають стати саме обмежуючі мита на вивезення сільськогосподарської сировини з України. Прикладом є запровадження експортного мита на насіння соняшнику, що зумовило у 2005–2007 рр. вкладення іноземними інвесторами близько 3 млрд дол. США у цю галузь. Маржинальність переробки олії у той період була 100–150 дол. США/т, тобто найвищою у світі [220].

Інструменти державної підтримки, такі як відшкодування ПДВ, слід застосовувати лише для стимулювання галузей з високим рівнем доданої вартості. Адже переробка всередині країни – це нові робочі місця, нові інвестиції та збільшення податкових відрахувань. У найближчі роки Україна цілком спроможна стати одним із найбільших у світі експортерів і соєвої олії. Проте через лобізм потужних експортерів сої вони були скасовані і як раніше, їм буде здійснюватися відшкодування ПДВ з бюджету.

Подібне явище буде відбуватися внаслідок прийняття Верховною Радою законопроекту № 3656 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції», який, зокрема, передбачає зниження ставки ПДВ для агросектору з 20 до 14 %. Нормою законопроекту встановлюється ставка податку на додану вартість на рівні 14 % за операціями поставки і ввезення в Україну таких видів сільгосппродукції: велика рогата худоба, жива; свині, живі; у частині незбираного молока, пшениця, жито, ячмінь, овес, кукурудза, соєві боби, насіння льону, насіння ріпаку, насіння соняшнику, насіння і плоди інших олійних культур, цукрові буряки.

Підтримуємо думку експертів, які вважають, що ключовий негативний вплив на дохідну частину державного бюджету матиме тимчасовий розрив між

періодом зниження ставки ПДВ при оподаткуванні операцій із постачання визначених видів сільгосппродукції та періодом зменшення обсягів бюджетного відшкодування ПДВ експортерам такої продукції. Причому такий розрив – між періодом недонадходжень сум ПДВ до бюджету від сільгосп підприємств та економії ПДВ-відшкодування експортерам сільгосппродукції – може сягати трьох місяців і більше [221].

Зазначимо, що в інституційно слабких економіках, якою є Україна, податкові пільги не дають значного позитивного ефекту; стимулюванню окремих груп або галузей завжди має передувати незалежний аналіз витрат-вигід і реальних альтернатив; введення пільг усередині країни часто призводить до перерозподілу наявних активів, а не до створення нових; пільги для окремих підприємств або галузей завжди означають більший податковий тягар для решти економіки; нерівні «правила гри» завжди створюють можливості для корупції. За даними оцінки аналітиків компанії Lauffer Group, річний дохід України від експорту пшеничного борошна (за умови переробки врожаю) в 2016 р. у середньому мав би бути на 100 млн дол. США більшим, ніж при експорті сировини [222].

Харчові продукти – це лише один із напрямів розвитку виробництва готової продукції, оскільки перспективними сегментами в агросекторі є також випуск біопалива, біоетанолу та інших похідних для хімічної галузі. Зазначимо, що на сьогодні в країні лише 6–7 % зернових переробляється на біопаливо, тоді як у США – 65 %. Варто зазначити, що США виробляють більше половини біоетанолу в світі, Бразилія – понад третину.

Очевидно, що для країни доцільним є орієнтир на більш дорогі сегменти наукомістких товарів, де харчові продукти становитимуть меншу частку. Однак переробка агросировини може забезпечити швидке надходження грошових коштів в інші галузі. Зазначимо, вигадкою є те, що Міжнародний валютний фонд забороняє підопічним країнам вести промислову політику. Так, експерти МВФ Д. Черіф і Ф. Гасанов радять бідним державам з сировинної структурою впроваджувати активну технологічну політику за зразком «азійських тигрів» [223].

Зазначимо, що упродовж 2012–2019 рр. суттєво зменшились обсяги державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції, незважаючи навіть на прояви інфляційних процесів, які мають позитивний вплив на величину

доданої вартості (рис. 2.16). Відомо, що в 2017 р., на вимогу МВФ та Світового банку, держава відмовилася від спеціального податкового режиму та переорієнтувалася на надання прямих дотацій.



Рис. 2.16. Динаміка обсягів державної підтримки та доданої вартості продукції сільськогосподарства, тис. грн

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

З економічного погляду це означає збільшення внутрішньої пропозиції споживчих товарів і підвищення продуктивності, що забезпечує реальний захист суб'єктів аграрного сектору від банкрутства. Однак результати проведеного нами аналізу доводять, що в Україні ці інструменти не спрацювали, адже пряма підтримка негативно вплинула на розвиток господарств, зокрема: не надавала реального захисту від банкрутства та заважала їхньому розвитку; скорочувала внутрішні запаси сільськогосподарської продукції через зменшення обсягів виробництва та зростання експорту; збільшувала частку сировинного експорту; не сприяла інклюзивному зростанню галузі через пошук ренти та надання лівової частки підтримки чотирьом найбільшим виробникам.

Відомо, що багато країн світу вже давно відмовились від політики надання прямих субсидій сільськогосподарським виробникам. Натомість вони застосовують інші моделі державної підтримки – заміну прямої підтримки підтримкою загального характеру. Хоча шокова терапія та відмова від прямих трансфертів призвели до банкрутства багатьох фермерів вже в останні 20 років. Так, замість прямої фінансової підтримки надаються страхові переваги, тобто у США та Австралії укладають договори страхування з фермерами. Такі договори

дають змогу фермерам відшкодувати збитки від впливу несприятливих природних умов і зменшити вплив сезонних та циклічних коливань на ціни; надання кредитів на пільгових умовах і фінансування досліджень в агросекторі. Саме таку модель субсидіювання обирала Канада та Нідерланди, допомагаючи фермерам розвиватися та забезпечуючи кращий доступ до фінансування [224].

Встановлено, що за період дослідження поступово зменшуються обсяги державної підтримки виробників тваринницької продукції, навіть за проявів інфляційних процесів (рис. 2.17).

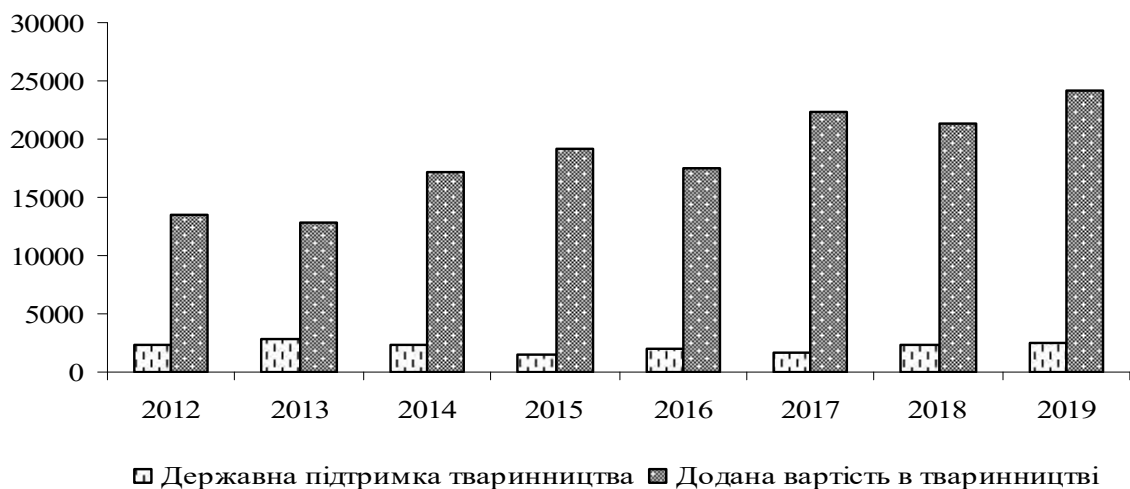


Рис. 2.17. Динаміка обсягів державної підтримки та обсягів доданої вартості галузі тваринництва, тис. грн

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Дослідження науковців свідчать про недостатню чіткість законодавчо запроваджених механізмів надання державної підтримки суб'єктам її отримання, які не забезпечують повною мірою ефективного використання коштів за вищевказаними бюджетними програмами, а також не сприяють своєчасності та повноті прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу, що не впливає на законність та ефективність управління бюджетними коштами. Подібна ситуація призвела до дефіциту молочної сировини в Україні.

Отже, капіталізація економіки є так званим внутрішнім мультиплікатором активів, безпосередньо від якої залежить галузева структура. Сировинна економіка не цікавить іноземних інвесторів. Нобелівський лауреат Пол Кругман обґрунтував теорію міжнаціональної торгівлі, відповідно до якої, розвинені країни домінують за рахунок того, що їхні великі технологічні корпорації

виграють конкурентну боротьбу, економлячи на масштабі виробництва, а країни, що розвиваються, програють цю боротьбу, навіть маючи дешеву робочу силу [225]. Таким чином, країнам, що розвиваються, необхідно тимчасово обмежувати експорт сировини і стимулювати розвиток внутрішніх виробництв, а в міру їх конкурентного посилення поступово скасовувати введені бар'єри. Прикладом може слугувати історичний факт, що до 1960 р. економіка Сомалі випереджала якісні параметри Південної Кореї. Однак остання, завдяки орієнтації на розвиток промисловості, змогла подолати уявні конкурентні «переваги» у вигляді дешевої робочої сили й експорту аграрної сировини на основі розвитку високотехнологічних галузей із високою доданою вартістю, а Сомалі остаточно втратило свій економічний потенціал.

Стратегічним пріоритетом для України повинен стати курс на індустріальний розвиток із розвиненим сільським господарством.

Потребує розробки нова ефективна система підтримки малого та середнього бізнесу в сфері агровиробництва та переробки сільськогосподарської продукції, включаючи систему фінансових інститутів для їх дешевого кредитування (зміна політики НБУ, Мінфіну, держбанків, стимулювання кредитних кооперативів, розвиток фондового й інших секторів фінансового ринку). Важливо опрацювати стратегічні програми розвитку всіх секторів агропромислового комплексу, включаючи виробництво вітчизняних: сільськогосподарської техніки, добрив, насіння, створення об'єктів виробничої інфраструктури тощо. Згадані програми повинні бути пов'язані із загальними планами держави щодо стимулювання розвитку сільських територій. Необхідною умовою створення агропродовольчих ланцюгів із високою доданою вартістю є заходи із стимулювання будівництва переробних підприємств на селі, що зумовить також створення робочих місць та спрямування додаткових податкових надходжень у депресивні населені пункти.

Окрім того, постає необхідність у розробці програми розбудови інституцій регулювання і контролю за недопущенням концентрації, монопольних змов і цінових диспропорцій на агропродовольчому ринку.

Реформа повинна включати в себе систему податкових стимулів для розвитку малих і середніх ферм, запобіжників від концентрації і спекуляцій з землею. Стратегічним завданням має стати також сприяння інноваційному

поступу сільського господарства, розвиток якого базується на запровадженні новітніх технологій, бізнес-додатків нової індустріальної та інформаційної епохи. Саме питання удосконалення функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок в аспекті зазначених вище стратегічних пріоритетів буде обґрунтовано нами в наступному розділі дисертаційного дослідження.

### **Висновки до другого розділу**

1. Встановлено, що протягом 2010–2018 рр. вартість валової продукції сільського господарства в цінах звітного року зросла в 4,6 рази, при збільшенні її частки на 3,7 в.п., однак у порівнянних цінах 2016 р. – лише в 1,41 рази, що є свідченням впливу інфляційного чинника. Частка переробної промисловості за цей період у структурі валового внутрішнього продукту знизилася на 5,8 %, при збільшенні обсягів виробництва продовольчої продукції, що частково зумовлено переорієнтацією на закупівлю сільськогосподарської сировини в іноземних постачальників. При цьому частка торгівлі у структурі ВВП зросла на 0,9 в.п. і в 2018 р. становила 12,8 %, а галузі сільського господарство – лише 11,9 %. Обґрунтовано, що пріоритетом розвитку агропродовольчої системи є досягнення її збалансованої міжгалузевої структури на основі еквівалентного міжгалузевого обміну.

2. Виявлено, що у формуванні випуску сільськогосподарської продукції найбільшу частку в структурі проміжного споживання займає вхідна сільськогосподарська продукція (близько 50 %), а найнижчу – величина податків, що зумовлено режимом оподаткування сільгосптоваровиробників. Щодо переробної промисловості, то найбільшу частку в структурі проміжного споживання займає вартість вхідної сільськогосподарської продукції та харчової промисловості, що зумовлено специфікою переробної промисловості, яка здійснює первинну, вторинну переробку сільськогосподарської продукції та виробляє продукти харчування.

У сфері торгівлі найвищу частку у структурі проміжного споживання займає вартість сільськогосподарської продукції, а також вартість товарів оптової та роздрібною торгівлі, тобто перепродаж. Це свідчить про невирішеність питань

забезпечення цінової збалансованості, еквівалентності міжгалузевого обміну, що негативно позначається на структурних взаємозв'язках агропродовольчого комплексу.

3. Доведено провідну роль сільського господарства в економіці країни, яке забезпечило зростання своєю частки у структурі ВДВ в цілому по національному господарству на 3,4 в.п., яка є найбільшою за значення. Виявлено, що за 2010–2018 рр. у структурі валової доданої вартості нефінансових корпорацій – сільськогосподарських підприємствах, знижується частка заробітної плати, темпи зростання якої нижчі, ніж валового прибутку, що доводить про прибутковість більшості суб'єктів підприємницької діяльності.

Розраховано, що за період аналізу суб'єкти харчової промисловості забезпечили зростання ВДВ в основних цінах в 1,7 рази, однак з урахуванням дефлятора за цінами 2000 р., ріст забезпечено лише на 50 %. Позитивним є те, що частка ВДВ у загальній структурі збільшилася на 1,6 в.п., отже, це слугує підтвердженням посилення ролі суб'єктів харчової промисловості у формування доданої вартості агропродовольчого ланцюга.

Виявлено посилення ролі оптової та роздрібної торгівлі у формуванні доданої вартості агропродовольства, оскільки її частка зростала в загальній структурі як в основних цінах, так і в цінах 2000 р. Така тенденція вимагає запровадження інструментів відновлення еквівалентного міжгалузевого обміну в агропродовольчому секторі економіки.

4. Проаналізовано особливості функціонування агропродовольчих ланцюгів галузі рослинництва за період 2012–2019 рр., на основі чого виділено такі його характеристики: соняшник є продукцію із високим рівнем доданої вартості, величина якої в розрахунку на 1 га земельної площі збільшилася майже в 3,3 рази, а в її структурі найбільшу частку займає прибуток; кукурудза на зерно – п'ятиразове зростання доданої вартості в 5 разів, при чотирикратному зростанні величини прибутку в розрахунку на 1 га посівних площ; пшениці – величина доданої вартості виробництва зросла 4,5 рази, а рівень прибутку в розрахунку на 1 ц зріс майже втричі. Водночас на формування величини доданої вартості в зазначених ланцюгах поставок істотно впливає інфляція. У структурі доданої вартості виявлено певні зміни, а саме: збільшення частки амортизації



необоротних активів і зниження частки прибутку, а також збільшення витрат на орендну плату землі, що свідчить про модернізацію матеріально-технічної бази виробництва сільськогосподарських підприємств і підвищення значення нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь.

5. Характерними особливостями функціонування ланцюгів поставок тваринницької продукції визначено такі: по молоку додана вартість зросла лише на 29,7 % в цінах 2012 р., а в поточних – майже у чотири рази, в основному за рахунок прибутку, амортизації необоротних активів; по м'ясу птиці – зниження величини доданої вартості за період аналізу в поточних цінах на 18,7 % та в цінах 2012 р. на 65,4, що пояснюється особливостями галузі, яка представлена вертикально інтегрованими виробничими структурами, що створює передумови до непрозорості виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання; по яйцям – додана вартість у 2019 р. має від'ємне значення, що є необ'єктивним значенням та не відображає реальної ситуації в галузі; по м'ясу великої рогатої худоби – величина доданої вартості є мінімальною та простежується суттєве її недоотримання сільгосптоваровиробниками унаслідок зниження закупівельних цін через невисокі забійні кондиції тварин; по м'ясу свиней – зростання доданої вартості в цінах 2012 р. на 22 %) та майже триразове у поточних цінах, виробництво цієї продукції з низьким рівнем прибутковості та збиткове, основні виробники продукції свинарства структурно входять у вертикально інтегровані об'єднання.

6. Визначено, що величина доданої вартості підприємств переробної промисловості в цінах 2012 р. за досліджуваний період зросла лише на 5,6 %, водночас у поточних цінах майже втричі, а по окремих видах продовольства спостерігається прояв кризових явищ унаслідок нееквівалентності обміну й нестачі сільськогосподарської сировини, а також скасування заходів державного регулювання цін на соціально значимі продукти харчування. Доведено, що більшість виробників у галузі сільського господарства та суб'єктів харчової промисловості недотримують значну суму доданої вартості внаслідок порушення еквівалентності відносин, а підприємства оптової та роздрібною торгівлі агропродовольства отримують додаткову додану вартість у вигляді «спекулятивного» доходу.

Обґрунтовано, що в умовах посилення ролі вертикально інтегрованих виробничих структур у сфері виробництва, переробки та збуту сільськогосподарської продукції наявний процес економічно необ'єктивного формування показника доданої вартості через недосконалість системи оподаткування та посилення тінізації діяльності суб'єктів господарювання.

7. Визначено, що у 2019 р. агропродовольча продукція залишалася основною в зовнішній торгівлі України, частка якої в загальних обсягах українського експорту становила 44,3 %. У товарній структурі агропродовольчого експорту домінує продукція рослинного походження, частка якої становить 58 %, а на продукцію із високою доданою вартістю, жири та олії рослинні, зокрема олію соняшникову, припадає 21 % сільськогосподарського експорту, на готові харчові продукти – 14 % експорту.

Систематизовано негативні детермінанти функціонування агропродовольчих ланцюгів в умовах пандемії COVID-19: зниження доступності робочої сили та попиту на агропродовольство; подовження термінів постачання; посилення заходів з біозахисту; зменшення загальної кількості робочих днів; збільшення додаткових витрат роботодавців на засоби захисту й інші дії з підтримання фізичного та психічного здоров'я працівників.

8. Найбільшими експортерами агропродовольчої продукції у світі в 2019 р. були США (9,4 % світових поставок), Нідерланди (6,4 %) і Німеччина (5,6 %). Частка України становила лише 1,2 %, й вона посіла 24-те місце серед країн світу. Структура зовнішньої торгівлі України є відображенням спрощення економічної структури, оскільки у поставках на зовнішні ринки переважає сировина, а в структурі імпорту домінує технічно складна продукція.

Очевидно, що збільшення експорту сировинних сільськогосподарських товарів призводить до недоотримання значної суми доданої вартості, а бюджет нашої держави недоотримає значні надходження у вигляді податку на додану вартість (продукти переробки сільськогосподарської продукції є об'єктом оподаткування ПДВ при її експорті), податку на прибуток, експортного мита (ставка 18 % при експорті живих сільськогосподарських тварин). Така тенденція зумовила стійке зростання величини недоотриманої доданої вартості за 2012–2019 рр., яка в 2019 р. становила 19 849,86 млрд грн, що на 66,4 % більше порівняно із 2012 роком.

9. Встановлено, що обсяги імпорту агропродовольчої продукції до України в 3,6 рази менші, ніж обсяги її експорту. У вартісній структурі імпорту переважає група «готові харчові продукти» (45 %), серед яких найвищі частки мають алкогольні й безалкогольні напої та тютюнова сировина. Другу позицію агропродовольчого імпорту посідає продукція рослинного походження, частка якої становить 31 %, а третю – продукція тваринного походження, із часткою у структурі імпорту близько 18 %.

Розраховано, що імпорт тваринницької продукції зумовлює недоотримання значно більшої величини доданої вартості, яка є вищою порівняно із сумою державної підтримки товаровиробників галузі. Така ситуація свідчить про низьку ефективність існуючих програм підтримки виробників тваринництва та відсутність дієвих механізмів економічного й адміністративного характеру щодо захисту внутрішнього ринку.

10. Обґрунтовано, що інструменти державної підтримки, такі як відшкодування ПДВ, повинні застосовуватися лише для стимулювання галузей з високим рівнем доданої вартості та продукції, щодо якої відчувається нестача на внутрішньому ринку, а саме – свинарства, молочного та м'ясного скотарства.

Стратегічним пріоритетом для України повинен стати курс на індустріальний розвиток із потужним сільським господарством. Важливим завданням розглядається сприяння інноваційному розвитку сільського господарства, який має спиратися на запровадження інноваційних технологій, бізнес-додатків нової індустріальної та інформаційної епохи.

## РОЗДІЛ 3

### ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

#### 3.1. Формування системи моніторингу ланцюгів вартості в агропродовольчому секторі економіки

Підвищення рівня економічної безпеки держави та її складової – продовольчої безпеки, не можливо забезпечити без ефективного розвитку агропродовольчого ринку й значного посилення ролі інструментів державного регулювання в досягненні його збалансованого розвитку. В умовах посилення глобалізаційних процесів і взятих зобов'язань Україною як членом СОТ, насамперед щодо обмеження прямої підтримки сільського господарства, вітчизняний агропродовольчий ринок зазнає впливу негативних чинників нестабільності. З урахуванням вищезазначеного, посилення ролі інструментів державного регулювання розвитку агропродовольчого ринку стає важливою умовою забезпечення його збалансованості у продовольчому забезпеченні країни та формуванні експортної пропозиції агропродовольства із високими показниками доданої вартості.

Процес державного регулювання товароруху сільськогосподарської продукції та продовольства, а відповідно й контролю за формування доданої вартості вважаємо за доцільне розділити на ряд взаємозв'язаних стадій. При цьому специфічні особливості суб'єкта, об'єкта і процесу управління призводять до того, що класична комбінація етапів управління в межах концепції PDCA (планування-виконання-перевірка-коригування) реалізується у даному випадку в формі циклічного процесу, що включає шість стадій (рис. 3.1).

Алгоритм, наведений на рис. 3.1, передбачає на першій стадії визначення стратегічних цілей і завдань як у цілому для агропродовольчої системи, так і окремих продуктових ланцюгів; на другій стадії – формалізація опису стану об'єкта регулювання за допомогою системи економічних показників. Розрахунок показників на третій стадії дозволяє перейти до виявлення залежностей між

показниками товароруху агропродовольства та результативністю конкретних інструментів регулювання, якими виступають заходи державної підтримки виробництва і зовнішньоторговельного протекціонізму. Очевидно, що виявлення цих залежностей дає змогу сформувати систему релевантних показників, з урахуванням обмежень щодо методів та інструментів регулювання для виконання поставлених завдань, які здійснюються на п'ятій стадії алгоритму, а також оцінити результати, на основі яких доцільно провести комплекс коригувальних дій щодо модернізації інструментів державного регулювання агропродовольчого сектору економіки [226].

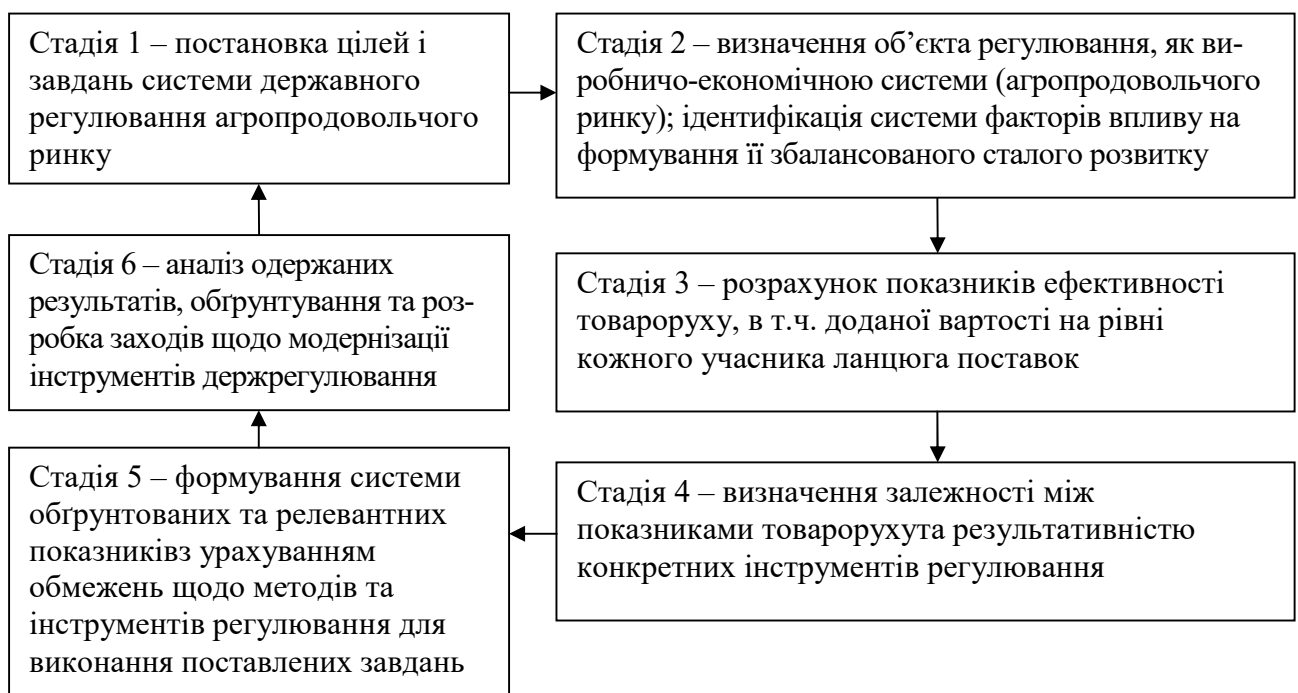


Рис. 3.1. Алгоритм удосконалення інструментів державного регулювання агропродовольчого ринку

*Джерело:* розроблено автором.

Вважаємо, що з метою забезпечення дієвості інструментів державного регулювання необхідно систематично здійснювати їх перегляд, оскільки середовище функціонування агропродовольчого ринку характеризується мінливістю та невизначеністю. Систематичність передбачає використання певної групи даних на заключній стадії циклу управління та на першій стадії наступного циклу з метою внесення коригувань як у дії управлінців, так і в моделі залежностей, які використовуються для розробки прогнозу наслідків прийнятих суб'єктом регулювання рішень [227].

Метою моніторингу є визначення доступності виробничих ресурсів в агропродовольчій сфері, розрахунок потреби у додатковому залученні ресурсів та проведення порівняльної ефективності їх залучення вітчизняними та іноземними постачальниками. Досягнення цієї мети здійснюється через вирішення низки взаємопов'язаних завдань, а саме: порівняльний виробничо-господарський і фінансово-економічний аналіз вітчизняних виробників та іноземних постачальників; аналіз динаміки основних показників розвитку агропродовольчого ринку України, основних імпортерів агропродовольчої продукції в нашу країну; аналіз актуальних і потенційних конкурентних переваг національних виробників та іноземних постачальників.

З метою його проведення основним прийомом нами розглядається PEST-аналіз, інформаційну базу якого становлять власні дослідження суб'єктів регулювання – державних організацій і органів, а також дані прогнозів, які публікуються спеціалізованими консалтинговими фірмами, такими як агентство «Украгроконсалт», «Агропро» та ін.

Доцільно виділити вимоги до базової системи факторів і показників, які визначають потребу національного агропродовольчого сектору економіки в запровадженні системи моніторингу: обмеженість набору показників; відносна нескладність розрахунків; доступність даних для розрахунків; однозначна інтерпретація результатів; забезпечення максимальної інформативності; можливість практичного використання значень показників статистичної обробки; мінімальна тривалість лагів надходження та обробки даних.

Зважаючи на ці вимоги, нами обґрунтовано показники моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування агропродовольчого сектору економіки, врахування яких при розробленні заходів щодо модернізації інструментів державного регулювання є обов'язковою умовою (рис. 3.2).

Основні блоки представлені системами моніторингу повинні включати такі показники: 1) ресурсного потенціалу, 2) ефективності виробничої діяльності та рівня забезпечення виробничими ресурсами; 3) фінансових результатів та їх використання економічними суб'єктами (національного аграрного сектору, іноземних постачальників за національною належністю). Крім того, доцільно ввести й показники макрозовнішнього середовища, які включають індикатори

активності іноземних виробників, проте, вони є досить інформативними для врахування їх у процесі формування економічної політики країни, а, отже, доцільно їх виділити у додатковому (4-му) блоці показників. Показники мікроекономічного середовища (5-й блок), які впливають на формування протекціоністської політики, можна віднести до непрямих показників, вони доповнюють показники внутрішнього середовища агропродовольчого сектору економіки, що дозволяє певною мірою прогнозувати динаміку їх зміни.



Рис. 3.2. Структура масиву показників моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування агропродовольчого сектору економіки

Джерело: розроблено автором.

До першого блоку включено показники, які характеризують ресурсний потенціал суб'єктів господарювання на внутрішньому ринку, зокрема, це індикатори рівня забезпечення національного агропродовольчого сектору основними виробничими ресурсами. До другого блоку варто віднести найбільш важливі показники, які характеризують ефективність виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Третій блок формують показники оцінки фінансових результатів та їх використання суб'єктами господарювання: частка

прибуткових (збиткових) національних учасників ринку в загальній їх кількості, величина прибутку на одиницю затрат, норма прибутку. Четвертий блок об'єднує показники, які прямо або опосередковано характеризують зовнішньо-економічну активність іноземних постачальників. П'ятий блок формують показники виробництва і динаміки цін на пальне, електроенергію та інші елементи оборотних активів сільського господарства; показники національного промислового виробництва й рівня цін на елементи основних засобів, які використовуються в сільському господарстві; показники наявності, структури та динаміки трудових ресурсів в національній економіці.

Очевидно, що важливими напрямом моніторингу повинно стати дослідження кон'юнктури ринку агропродовольства, зорієнтованого на визначення особливостей формування попиту і пропозиції, а також ступеня їх збалансованості, рівня та співвідношення цін. Узагальнено фактори, які формують кон'юнктуру агропродовольчого ринку, можна представити у вигляді двоступеневої ієрархії (дод.Л.4).

У складі агропродовольчого ринку можна виділити дві первинні складові: ринок агропродовольства, тобто сільськогосподарської сировини, і ринок продовольчої продукції з високим рівнем переробки. Така ситуація доводить необхідність проведення аналізу конкурентного середовища агропродовольчого ринку, по ланцюгу створення вартості – від ринку сільськогосподарської сировини і до ринку продовольчих товарів із високим ступенем переробки.

Визначити величину пропозиції на відповідному товарному ринку можна на основі складених балансів продукції. Оцінювання та прогнозування сукупного обсягу споживання конкретного продукту харчування доцільно провести з урахуванням визначених науково обґрунтованих норм харчування, рекомендацій щодо розрахунку прожиткового мінімуму, сформованих тенденцій споживання та динаміки стану платоспроможного попиту населення.

Одним із найбільш важливих показників оцінки конкурентного середовища є ємність ринку та величина ринкового попиту, які дозволяють визначити ринкові частки національних та іноземних постачальників. При визначенні ємності ринку сільськогосподарської сировини доцільно орієнтуватися на показники, отримані на основі даних про обсяги реалізації, що пов'язано, передусім, з відносно низькою



товарністю сільськогосподарського виробництва внаслідок значного внутрішньогосподарського споживання продукції. Щодо потенційної ємності агропродовольчого ринку, то її пропонується обґрунтовувати за кожним видом продовольства з урахуванням рекомендованих норм споживання, а також порівнювати із досягнутими рівнями споживання, що дозволить визначити розриви у споживанні. Збільшення величини розривів у споживанні основних видів продовольства повинні стати індикаторами державного регулювання та розробки заходів підтримки населення із низькими сукупними доходами для купівлі соціально значимих видів продуктів харчування [228].

Інформаційною базою системи показників моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища об'єкта регулювання ланцюгів вартості агропродовольства пропонується розглядати офіційні дані державної статистики у сфері сільського господарства України, Євростат та ФАОстат, які дозволяють систематично і з високим ступенем оперативності відстежувати зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Вважаємо, що моніторинг агропродовольчого ринку в межах запропонованого підходу дасть змогу підвищити ефективність системи регулювання формування та функціонування ринку агропродовольства, своєчасно забезпечивши її необхідною інформацією з урахуванням зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, а також тенденцій розвитку соціально-економічних процесів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на національному рівні.

Створення системи моніторингу ринку агропродовольства на державному рівні як складової інфраструктури аграрного ринку сприятиме досягненню кращої інформованості всіх суб'єктів ринку та підвищенню прибутковості виробників з виходом на нові ринки збуту, трансформації виробничої їх стратегії з урахуванням вимог ринку і виступає основним елементом забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери, а також сприяє адаптації українських операторів до умов глобалізації.

Головним завданням державної системи моніторингу агропродовольчого ринку є створення та підтримка функціонування інформаційно-аналітичної системи аграрного сектору економіки для оперативного прийняття заходів з усунення непередбачених кризових ситуацій на відповідних агропродовольчих ринках; виявлення вигідних ринків збуту та сприяння прогнозованості розвитку

бізнесу; оперативного й безкоштовного розповсюдження інформації про ціни та ринкові тенденції серед широкого кола споживачів.

З метою обґрунтування заходів щодо здійснення державного моніторингу агропродовольчого ринку узагальнимо досвід щодо специфіки його функціонування у провідних країнах світу, зокрема США і Франції. Так, у США функціонує Служба Сільськогосподарського маркетингового сервісу (Agricultural Marketing Service (AMS)), яка є державною і перебуває в підпорядкуванні Міністерства сільського господарства країни [229].

Завданням Служби є забезпечення всіх учасників агропродовольчого ринку оперативною, точною й об'єктивною інформацією про поточний стан ринку (пропозиція, попит, ціни та тенденції їх розвитку, рух товарної продукції тощо), на основі чого ухвалюються виважені маркетингові рішення, що ставить усіх учасників ринку в однакові умови при прийнятті управлінських рішень.

Заслуговує на увагу вітчизняної практики досвід Франції, де Служба ринкових новин також підпорядкована Міністерству сільського господарства і фінансується з державного бюджету (близько 40 млн євро в рік) [230].

Спеціальні агенти Служби ринкових новин аналізують конкретні види продукції на національному рівні, вони є компетентними експертами у своїй області. Щотижня Служба федерального рівня публікує бюлетені, які характеризують ринкову ситуацію по основних видах продукції в країні і в них наведено дані про ціни й обсяги поставок продукції на найбільших ринках, короткі коментарі, прогнози і т. ін.

В Україні подібної системи моніторингу агропродовольчого ринку не створено, інформаційний масив даних формується на основі використання різних джерел, значення показників яких є суперечливими і мають суб'єктивний характер. Вважаємо, що на сьогодні постала потреба у створенні системи державного моніторингу агропродовольчого ринку та розробленні релевантної, узгодженої інформаційно-аналітичної системи для забезпечення оперативного прийняття управлінських рішень суб'єктами ринку, зокрема, з питань вжиття органами виконавчої влади заходів для раціонального поєднання саморегуляторних процесів і державного економічного регулювання, створення умов для вільного доступу всіх учасників до необхідної інформації.

Об'єктами моніторингу повинні стати: ціни на сільгосппродукцію та продовольство по видах продукції та регіонах України; споживчі ціни на основні види продовольства; ціни в ланцюгу просування товарів від виробника до споживача по видах продукції та регіонах України; ціни на матеріально-технічні ресурси; ціни та тарифи на пов'язані послуги; вартість фінансових інструментів; складські запаси й резерви; використання бюджетних коштів по державних цільових програмах і бюджетах регіонів України; зовнішньоекономічна діяльність по видах продукції та послуг.

Концептуальна схема роботи системи державного моніторингу агропродовольчого ринку має бути такою: в Секторі з питань цивільного захисту, агропромислового розвитку та економіки РДА розміщуються інтегратори моніторингу кон'юнктури цін на районному рівні, кожний з яких оснащений мобільним телефоном та комп'ютером, приєднаний до електронних послуг мережі інформаційно-маркетингових центрів і мережі Інтернет.

Основним завданням інтеграторів є введення регіональної інформації про ціни на товари та послуги в каналі «товаровиробник – переробник – розподільча інфраструктура – оптова торгівля – роздрібна торгівля» в електронну систему моніторингу, тим самим забезпечуючи роботу в єдиній системі обміну електронною інформацією та весь спектр електронних послуг мережі інформаційно-маркетингових центрів. Інтегратори моніторингу кон'юнктури цін надають учасникам ринку повний спектр послуг інтеграторів колективного доступу (ПКД) до мережі Інтернет.

В управліннях агропромислового розвитку облдержадміністрацій інтегратори регіонального рівня повинні займатися попереднім узагальненням і структуризацією моніторингової інформації по агропродовольчого ринку у відповідному регіоні та вводити її до інформаційно-аналітичної системи. У центральному офісі інтегратор на загальнодержавному рівні системи державного моніторингу агропродовольчого ринку, його відповідні підрозділи узагальнюють інформацію в прийнятих електронних форматах, аналізують і структурують результати моніторингу згідно з вимогами органів державного управління, які зацікавлені в отриманні даних моніторингу аграрного ринку.

Вважаємо, що функції інтегратора на загальнодержавному рівні полягають у наступному: координація роботи інтеграторів регіонального та районного

рівнів; оброблення і систематизація даних моніторингу, що надходять від інтеграторів регіонального рівня та суб'єктів моніторингу; аналіз, прогнозування цінової ситуації на загальнодержавних і регіональних агропродовольчих ринках та поширення результатів моніторингу; передача даних моніторингу органам виконавчої влади, органам місцевого самоврядування та суб'єктам моніторингу; формування і ведення бази даних системи моніторингу цін (тарифів) на загальнодержавному рівні; технічне і технологічне забезпечення робіт із проведення моніторингу; розроблення методичних рекомендацій з питань здійснення моніторингу; забезпечення навчання спеціалістів.

Функції інтегратора на регіональному рівні полягають у наступному: збирання, оброблення і систематизація даних моніторингу, що надходять від інтеграторів районного рівня та суб'єктів моніторингу; передача даних моніторингу інтегратору на загальнодержавному рівні; аналіз і прогнозування цінової ситуації на регіональних аграрних ринках та поширення результатів моніторингу; формування і ведення бази даних системи моніторингу цін (тарифів) на регіональному рівні; технічне і технологічне забезпечення робіт із проведення моніторингу.

Отже, організаційна структура державної системи моніторингу агропродовольчого ринку формується наступним чином: центральний офіс – інтегратор на загальнодержавному рівні; регіональні та обласні відділення – інтегратори на регіональному рівні; районні інтегратори моніторингу кон'юнктури цін. Центральний офіс повинен мати таку структуру та функціональні підрозділи: керівництво й адміністрація; відділ моніторингу цін на сільгоспродукцію та продовольство; відділ моніторингу цін і тарифів на матеріально-технічні ресурси й пов'язані послуги; відділ моніторингу, аналізу та прогнозування ринків і зовнішньоекономічної діяльності; відділ інформаційного забезпечення та електронних послуг.

Вважаємо, що метою проведення моніторингу цін (тарифів) на агропродовольчих ринках є відстеження динаміки розвитку процесів формування товарної пропозиції сільськогосподарської продукції та попиту на неї і продовольство на регіональних і загальнодержавних агропродовольчих ринках, а також забезпечення органів державної влади та органів місцевого

самоврядування оперативною інформацією щодо поточної та прогнозованої цінової ситуації на них, виявлення внутрішніх цінових диспропорцій.

Отже, організація та проведення моніторингу цін (тарифів) на досліджуваних ринках покладається на інтеграторів на загальнодержавному, регіональному та районному рівнях. Моніторинг цін (тарифів) повинен проводитися за первинними даними суб'єктів моніторингу, які використовуються інтеграторами у зведеному вигляді, і не є перевіркою дотримання ними державної дисципліни цін.

Інформація для проведення моніторингу надається суб'єктами моніторингу добровільно за письмовим або усним запитом інтеграторів електронним, телефонним, поштовим чи іншим видом зв'язку, чи/або отримується при відвідуванні суб'єктів моніторингу посадовими особами інтеграторів, а також шляхом виставлення товарів і послуг з метою реалізації в мережі інформаційно-маркетингових центрів та Інтернет.

На регіональному рівні інтегратори готують аналітичні матеріали про цінову ситуацію на агропродовольчих ринках регіону, які надаються місцевим державним адміністраціям, органам місцевого самоврядування та поширюються через засоби масової інформації.

На загальнодержавному рівні інтегратор готує аналітичні матеріали щодо цінової ситуації на відповідних ринках, які надаються центральним органам виконавчої влади й поширюються через засоби масової інформації.

Строки надання інформації для моніторингу визначають інтегратори та суб'єкти моніторингу відповідно до термінів періодичності. Обмін даними моніторингу між ними здійснюється на безоплатній основі.

Аналіз цінової ситуації на внутрішньому ринку агропродовольства виявив вагомі недоліки в системі забезпечення органів влади необхідною оперативною об'єктивною інформацією щодо цін і їхньої динаміки, що негативно впливає на ефективність державної політики в частині запобігання виникненню непередбачених кризових явищ в економіці держави, а також забезпеченню стабільності оптових і роздрібних цін. Крім того, суб'єкти господарювання працюють в умовах надходження обмеженої інформації щодо поточних і прогнозованих цін на регіональних та загальнодержавному ринках, унаслідок не мають можливості реально оцінити кон'юнктуру ринку, що в свою чергу обмежує

їхні можливості щодо гнучкого пристосування до ринкових умов. До офіційної статистичної інформації суб'єкти господарювання мають обмежений доступ. Крім того, статистична звітність не досить оперативна та містить ряд узагальнень, що не відображають реальну динаміку зміни цін по конкретних видах товарів (продукції). Інформація комерційних структур збирається лише в окремих регіонах, представлена переважно цінами попиту і пропозиції та має високу вартість [231]. Дані відомчих спостережень не узгоджені між собою за структурою показників і термінами подання, не мають системного характеру в періодичності збору, їх зміст не відповідає сучасним потребам державного управління.

Також є незадовільною оперативність надходження такої інформації через недосконалі методи збору та відсутність сучасних інформаційних технологій. Досить обмежено вивчаються регіональні відмінності цін, їх коливання, сезонність, співвідношення цін на різні товари. Нерозв'язаними залишаються проблеми оперативного одержання в автоматизованому режимі інформації з відповідних баз даних державних органів для аналізу та прогнозування цінової ситуації на відповідних ринках.

Надання підприємствами інформації для моніторингу буде здійснюватися на добровільній, взаємовигідній основі за письмовим або усним запитом інтеграторів, чи/або при безпосередньому відвідуванні підприємств інтеграторами й розміщені їхньої інформації про купівлю/продаж товарів, послуг на електронних ринках мережі інформаційно-маркетингових центрів. Сучасні інформаційні технології нададуть можливість суб'єктам господарювання взаємодіяти через мережу таких центрів з інтеграторами на районному, регіональному й загальнодержавному рівнях.

Державна система моніторингу агропродовольчого ринку повинна передбачати добровільність надання суб'єктами господарювання інформації, необхідної для здійснення моніторингу на принципах безкоштовного розповсюдження інформації про продаж товарів і послуг у мережі інформаційно-маркетингових центрів та Інтернет.

У результаті суб'єкти господарювання отримують пряму економію витрат, пов'язаних із самостійним розміщенням пропозицій та попиту, збиранням цінової інформації та виставленням товарів і послуг на продаж в електронних

системах, що сприятиме скороченню маркетингових витрат та проведення операцій у глобальному вимірі. Побічна економія вбачається у підвищенні прибутковості за рахунок виявлення вигідних ринків збуту та прогнозування розвитку бізнесу. Доступність до інформації буде забезпечена шляхом розповсюдження оперативних даних моніторингу через засоби масової інформації, мережу Інтернет тощо.

Впровадження програмного забезпечення державної системи моніторингу надасть можливість в автоматизованому режимі отримувати інформацію з відповідних баз даних державних органів влади для аналізу та прогнозування цінової ситуації на відповідних аграрних і продовольчих ринках. Вважаємо, що створення системи моніторингу цін (тарифів) на агропродовольчому ринку підвищить дієвість державної політики в частині запобігання виникненню непередбачених кризових ситуацій, зменшить розбіжність цін у межах регіону запобігатиме прояву локального монополізму, сприятиме успішному виходу на глобальні ринки та включенню економічних процесів у світові інформаційні потоки.

Для держави наявність оперативної, достовірної інформації щодо поточної та прогнозованої цінової ситуації на місцевих, регіональних і загальнодержавному агропродовольчому ринку сприятиме прийняттю своєчасних та обґрунтованих урядових рішень щодо регулювання ринків і державної підтримки товаровиробників. Підвищенню дієвості державної політики щодо запобігання виникненню непередбачених кризових ситуацій на окремих ринках, досягненню паритетності в результаті виявлення внутрішніх цінових диспропорцій, зменшенню вразливості економіки від «цінових шоків», зниженню рівня розбіжностей цін у межах регіону, скорочення проявів локального монополізму.

Для потенційних і кінцевих споживачів створення системи моніторингу сприятиме підвищенню інформованості споживачів за рахунок поширення результатів моніторингу через засоби масової інформації (радіо, телебачення, Інтернет тощо), більшої прозорості дій органів виконавчої влади, зниженню можливості прояву ситуації з дефіцитом товарів.

Вважаємо, що важливим складником системи державного моніторингу повинні стати агропродовольчі ланцюги поставок та відповідний їм комплекс індикаторів. Одним з основних показників, які доцільно використовувати, є

додана вартість, що дасть змогу враховувати реальний економічний ефект на рівні економіки країни та кожного її учасника. Водночас не вирішеним залишається питання гармонізації обліково-аналітичної системи та системи національних рахунків для прийняття управлінських і фінансових рішень макрота мікрорівня на якісно новій інформаційній основі, що дозволить значно розширити аналітичні можливості цих систем і підвищить дієвість інструментів державного регулювання на обох рівнях.

Постала необхідність у створенні системи моніторингу цін виробників сільськогосподарської продукції, цін на промислові товари, придбані аграрними формуваннями, цін у переробній сфері, тарифів у розподільчій інфраструктурі, а також споживчих цін на продовольчі товари, що дають змогу виявити ступінь впливу окремих учасників ринку ланцюга поставок на рівень і динаміку цін кінцевої продукції. В умовах мінливості рівня цін та їх співвідношення достовірність і порівнянність використовуваної цінової інформації має вагомим значення для аналізу ситуації, виявлення довгострокових тенденцій і їх векторів для організації регулювання економічними процесами на всіх рівнях управління.

Актуальність застосування показника доданої вартості на мікро- та макрорівні, зокрема, при оцінюванні результативності окремих ланцюгів поставок агропродовольства, посилюється в нинішніх умовах і передбачає впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) у процесі ведення обліку середніми, великими суб'єктами господарювання, що зумовлено як зовнішніми, так і внутрішніми, та підвищення ринкової капіталізації за рахунок підвищення цінності продукту кожним учасником ланцюга поставок і прозорості діяльності підприємства факторами.

Очевидно, що бухгалтерський облік і система національних рахунків (СНР), яка відображає фінансово-економічні потоки в макроекономіці, взаємопов'язані між собою. Гармонізація обліково-аналітичної системи і системи національних рахунків, на нашу думку, передбачає запровадження стандартизації та уніфікації правил трансформації інформаційних баз даних облікової системи з урахуванням вимог, висунутих системою національних рахунків. При цьому досягнення такої гармонізації вимагає приведення у відповідність категоріального і методичного апарату цих двох систем [232].



Нині основним вартісним показником економічної діяльності господарюючого суб'єкта є прибуток, який у бухгалтерському обліку може бути представлений у різних варіаціях: прибуток від реалізації, прибуток від основної діяльності, прибуток до оподаткування, оподатковуваний прибуток та ін. Водночас прибуток відображає тільки частину новоствореної вартості. Отже, показники формування і розподілу доданої вартості є важливою інформацією для підприємства, в якій зацікавлені держава та пов'язані з підприємством інші суб'єкти господарювання. Ця інформація розкриває результат товарно-грошових потоків між споживачами продукції і підприємством, з одного боку, та зовнішніми постачальниками і підприємством – з іншого, а також суми доходів, що залишається для розподілу між стейкхолдерами на рівні підприємства: персоналом, акціонерами, інвесторами й державою.

За існуючою фінансовою концепцією показник доданої вартості містить в собі величину валового доходу для оплати факторів виробництва, які виділив Д. Кейнс: дохід на вкладений капітал – прибуток, що розподіляється власникам, державі, до фондів накопичення і споживання, на амортизацію, дохід власника земельної ділянки; дохід найманих працівників і підприємця, частина доходу, що передається підприємцем на соціальні потреби, та непрямі податки в складі ринкової ціни [233].

Якщо на макрорівні обчислюється валовий внутрішній продукт, то на рівні суб'єктів господарювання доцільно визначати показник доданої вартості. Під доданою вартістю господарюючого суб'єкта слід розуміти грошовий вираз новоствореної живою працею виробничого колективу вартості випуску продукції, яка визначається як перевищення виручки від реалізації над спожитими при виробництві й реалізації матеріальними ресурсами та нематеріальними послугами сторонніх організацій.

Зазначимо, що можливі два варіанти отримання інформації про додану вартість, яка використовується при формуванні показника валового внутрішнього продукту, а саме: визначається по галузях економіки та на рівні кожного підприємства. Відповідно облік доданої вартості варто здійснювати такими способами: а) на окремому бухгалтерському рахунку і б) розрахунковим шляхом. Вважаємо, що більш доцільним є другий варіант: маючи суму виручки

за реалізовану продукцію і суму матеріальних витрат у реалізованій продукції можна визначити додану вартість підприємства.

Нині фінансова звітність про витрати і результати виробництва виконує швидше обліково-контрольні, ніж аналітичні функції. У ній повною мірою не розкривається рух ресурсів відтворення, а констатуються їхні залишки. У такому вигляді вона не забезпечує повноту інформації для користувачів при обґрунтуванні та прийнятті управлінських рішень на мікро- і макrorівнях. Отже, для усунення неузгодженості при вертикальній інтеграції необхідно звітну інформацію на мікрорівні поєднати з інформаційними потребами макrorівня.

Нами запропоновані наступні напрями удосконалення системи бухгалтерської звітності про витрати і результати виробництва з метою формування показника доданої вартості: зміна порядку групування інформації для її отримання відповідно по категоріях системи національних рахунків, зокрема, визначення випуску продукції методом «витрати-випуск» і витрат на виробництво продукції за економічними елементами; застосування фінансової концепції звітності, що містить інформацію про залишки, випуск, реалізацію готової продукції, витрати на її виробництво за економічними елементами та фінансові результати з метою оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства і при складанні національних рахунків.

Якщо економічні суб'єкти надають бухгалтерську звітність, що відповідає вимогам СНР (виділення показника доданої вартості окремим рядком), то виникає можливість оцінити внесок конкретної юридичної особи в загальній сумі валового внутрішнього продукту. Розрахунок доданої вартості в суб'єктах господарювання необхідний з двох позицій: по-перше, цей показник потрібен для проведення якісного економічного аналізу безпосередньо в підприємстві, а, по-друге, суцільне визначення доданої вартості як показника звітності у підприємствах стало б потужним інформаційним забезпеченням розрахунків показників СНР на макrorівні.

Нами встановлено суттєві відмінності між показниками доданої вартості суб'єктів господарювання, які відображені в таблиці «витрати – випуск» та статистичній формі «1 – підприємництво». З метою узгодження інформаційного наповнення економічної сутності показника доданої вартості на мікро- і макrorівнях необхідно передбачити наскрізні показники бухгалтерського

фінансового обліку. Як такі можна використати показники СНР: додана вартість, чистий прибуток економіки, наявний дохід.

Зазначимо, що дані бухгалтерського обліку містять перелічені вище показники, але в неявному вигляді. Отже, завдання полягає в тому, щоб вилучити їх зі звітності підприємств, звести й узагальнити на регіональному та державному рівнях. Про необхідність забезпечення наскрізних зв'язків мікро- та макрорівнів наголошують науковці, але запропоновані для цього способи дещо неоднозначні. Так, перший спосіб, передбачає ведення бухгалтерського обліку на макрорівні. Причиною слугувала формальна подібність термінології в системі національних рахунків: є рахунки виробництва, формування доходів, капітальних інвестицій тощо. При цьому спостерігається певна методична відмінність, оскільки у СНР представлено економічні та фінансові рахунки, побудовані за рівністю ресурсів та їх сумарного використання, а в бухгалтерському обліку за допомогою рахунків реалізується принцип подвійного запису кожної господарської операції.

Другий спосіб передбачає для взаємозв'язку мікро- і макроекономічного рівнів включення до Плану бухгалтерських рахунків у підприємстві показників національного рахівництва, в першу чергу додану вартість. Введення показників СНР до Плану бухгалтерських рахунків ускладнено, оскільки це певною мірою змінить виконання традиційних функцій бухгалтерського обліку, а макроекономічний аналіз залишиться без інформації. Так, бухгалтерський облік у підприємстві є необхідним інструментом контролю за правильністю відображення господарських операцій, а в системі національних рахунків такий контроль відсутній. На макрорівні також відображають рух матеріальних і грошових абстрактних потоків, а внутрішній контроль у СНР полягає в єдності здійснення розрахунків ВВП на основі використання виробничого, розподільчого методів, а також за кінцевим використанням.

Третій спосіб передбачає використання наскрізних показників, які формуються на основі податкового обліку. Податковий облік використовується на суб'єктах підприємницької діяльності та призводить до деформації бухгалтерського обліку, що зумовлює втрату інформаційного масиву даних, призначених для аналізу фінансово-економічної діяльності. Зазначимо, що Податковий кодекс є основою для складання податкової звітності на основі

даних бухгалтерського фінансового обліку [126]. Отже, в науковому середовищі ведеться дискусія щодо існування суттєвих відмінностей між фінансовим і податковим обліком [234].

Нами обґрунтовано четвертий спосіб встановлення взаємозв'язку між інформаційним наповненням на мікро- і макрорівнях, який передбачає створення у підприємствах на базі статистичного спостереження системи економічного обліку, що включає фінансову підсистему, яка буде вирішувати відразу два завдання: 1) забезпечувати вихідними даними макроекономічний облік та аналіз, тобто національне рахівництво; 2) бути інструментом аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств.

В основу економічного обліку на підприємстві доцільно покласти відповідну методологію та показники міжнародної системи рахівництва, зокрема, показник доданої вартості, на якому ґрунтується система національного рахівництва і який в неявному вигляді не відображається в системі бухгалтерських рахунків. Зазначимо, що випуск продукції визначається в СНР як сума реалізованої продукції і приросту незавершеного виробництва, а також запасів готової продукції і відвантаженої продукції. Зазначимо, що відвантажена, але ще не оплачена продукція з економічного погляду – це ті ж запаси готової продукції, а реалізована продукція визначається за виручкою, яка наводиться у фінансовій звітності підприємств. Водночас проміжне споживання являє собою частину повної собівартості, яка включає виробничі витрати, управлінські та комерційні витрати, які представлені за елементами витрат.

Вважаємо, що розрахунок показника доданої вартості був би простим за відсутності таких складних методичних моментів: витрати на підприємствах визначаються і групуються за елементами витрат щодо реалізованої продукції, а не щодо всього випуску; амортизація у підприємствах враховується в складі витрат, а в СНР – у складі доданої вартості, тобто в складі доходу; ПДВ у звіті підприємства штучно відокремлюється від виручки і витрат; зміна незавершеного виробництва взагалі відсутня у звітності внутрішньої структури. Отже, останній показник неможливо включати до розрахунку доданої вартості.

На основі узагальнення методів розрахунку доданої вартості та чистого прибутку в цілому по економіці можна запропонувати наступне: перш ніж

приступити до розрахунку, необхідно повністю розкрити вартісну структуру випуску продукції, представити її в елементах, які не перетинаються один з одним, а потім перегрупувати ці елементи, не допускаючи повторного рахунку і не втрачаючи окремих елементів. Зазначимо, що імовірність повторного рахунку пов'язана з тим, що одні й ті ж елементи витрат здійснюються і за рахунок собівартості, і за рахунок прибутку. Кожний вид таких витрат слід розділити, чітко вказавши, з якого джерела фінансується та чи інша частина.

Важливим також у системі моніторингу ланцюгів поставок агропродовольства є обґрунтування складових джерел інформаційного наповнення розрахунку показника доданої вартості на всіх його рівнях, з урахуванням існуючих джерел і визначення напрямів їх модернізації. Встановлено, що на сьогодні інформація, яка характеризує функціонування агропродовольчого ланцюга, формується із залученням таких джерел, як: Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (Мінекономіки). Державна фіскальна служба України, Міністерство фінансів України та ін. Аналіз показників, які відображають рух сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача, нині характеризується певною мірою неузгодженістю та суб'єктивізмом, оскільки для їх визначення ці державні відомства використовують різноманітний методичний інструментарій щодо формування та розрахунку. Ця обставина суттєво ускладнює оцінювання ефективності функціонування агропромислових ланцюгів.

Вважаємо за доцільне функцію зі збору даних про обсяги реалізації продукції, по фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання – учасників агропромислового ланцюга покласти на Державну службу статистики України. Однак при цьому постає потреба уніфікації форм статистичної звітності та методичних підходів до формування інформаційного масиву даних, необхідних для прийняття управлінських рішень на всіх щаблях державного управління.

У зв'язку з цим вагомим кроком буде внесення змін до таких форм статистичної звітності: 50 – сг «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» – нами пропонується відновити форму статистичної звітності, яка заповнялася суб'єктами статистичного спостереження – середніми і великими сільськогосподарськими підприємствами протягом 2008–2012 рр. Крім того, запровадити типологізацію господарств корпоративного сектору аграрної

економіки, подібну до суб'єктів підприємницької діяльності, які заповнюють статистичну форму «№1-п»; 21 – заг «Реалізація сільськогосподарської продукції» – пропонується відновити подання інформації про обсяг реалізації сільськогосподарської продукції по каналах збуту. Також варто відображати кількість переробки сільськогосподарської продукції на власних потужностях підприємств.

Методологія проведення досліджень щодо оцінки ефективності державної підтримки виробників тваринницької продукції по основних програмах фінансування має виділяти основні дві групи показників. Перша група характеризується показниками, які відображають кількість потенційних і кількість господарств, які фактично отримали державну підтримку, а також об'єктів одержаної підтримки. Друга група показників характеризує ефективність інвестування коштів у вигляді державної підтримки.

Важливе місце у системі моніторингу агропродовольчих ланцюгів посідають дані статистичних форм, які складають сільськогосподарські підприємства: про поголів'я корів – ф. 24 «Звіт про виробництво продукції тваринництва та кількість сільськогосподарських тварин»; економічні показники виробництва молока: в малих господарствах корпоративного сектору аграрної економіки – ф. 2 ферм «Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві за 20\_рік (ф. № 2-ферм)»; середніх і великих – 50-ст «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Інформація щодо обсягів нарахованої та виплаченої дотації, а також причин у її відмові доцільно формувати на основі опитувань керівників сільськогосподарських підприємств, які здійснюють фахівці НДІ «Укראгропромпродуктивність».

Отже, раціональне поєднання галузевої інформації та результатів державного статистичного спостереження за процесами в аграрному секторі України за наявності відповідного методичного створює можливості для проведення відповідних досліджень, результати яких забезпечать ефективність використання коштів державного та регіонального бюджетів.

Слід наголосити, що авторські пропозиції з удосконалення форм статистичної звітності зумовлять збільшення певних фінансових витрат

Державної служби статистики України, пов'язаних з обробкою статистичного масиву даних. Проте їх використання при опрацюванні галузевих програм дій суб'єктів господарювання за суттєвої підтримки державних органів влади та місцевого самоврядування забезпечить належний економічний ефект.

### **3.2. Пріоритетні напрями державного регулювання агропродовольчого сектору економіки**

Розвиток агропродовольчого сектору економіки вимагає обов'язкового державного регулювання відтворювальних процесів, оскільки міжгалузева конкуренція не спроможна бути ефективною на принципах саморегулювання. Важлива роль агропродовольчого сектору економіки визначається природними факторами, просторовою розосередженістю, структурною складністю, системністю, взаємозв'язком з іншими галузями, що виробляють життєво важливу продукцію. Очевидно, що структура міжгалузевих зв'язків у агропродовольчому секторі великою мірою залежить від обґрунтованості й дієвості державних заходів, направлених та підтримку окремих його складових галузей. Окрім того, необхідно приділити поглиблену увагу організаційній структурі досліджуваного сектору з метою врахування інтересів забезпечення його стабільного розвитку, а також підвищення ефективності виробництва на основі інтеграції та кооперації. Набуває важливості об'єднання економічно слабких господарств із прибутковими організаціями.

Результати дослідження свідчать, що в аграрному секторі економіки України досить відчутні структурні дисбаланси в розвитку підгалузей, різних категорій господарств, посилилася диференціація за рівнем та ефективністю виробництва як по регіонах країни, так і окремих аграрних виробників. На сьогодні залишаються невирішеними такі питання, як підвищення ефективності й конкурентоспроможності виробництва агропродовольчої продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, забезпечення економічної та фізичної доступності продовольства для всіх груп населення, досягнення зростаючої відтворювальної динаміки в учасниках агропродовольчого виробництва, переважання ланцюгів поставок із низькими значеннями доданої вартості та ін. За таких умов спостерігається збільшення обсягів

імпорту продовольчих товарів, переважно тваринницького походження, які традиційно виробляють українські сільськогосподарські товаровиробники. У зв'язку з цим постала необхідність розробки системи ефективної політики державного протекціонізму по відношенню до вітчизняних товаровиробників агропродовольства, особливо підкомплексів, де відчувається недостатня товарна пропозиція, та сприяння формуванню цивілізованої розподільчої інфраструктури.

У такому випадку аспекти привертають увагу щодо можливості досягнення позитивної динаміки розвитку національної економіки країни шляхом реалізації політики протекціонізму, які відображенні в дослідженнях С. Ю. Вітте і Д.І. Менделеева. Так, С.Ю. Вітте пропонував аналізувати німецький підхід, що ґрунтується на працях національної економії Ф. Ліста, який за своїми поглядами був «економічним націоналістом». Він зазначав: «Під нацією Ліст має на увазі сукупність всіх суб'єктів господарювання, що населяють країну. Економічний націоналізм Ліста об'єднує націю загальними економічними інтересами, стираючи надумані біологічні і культурні розмежування» [235, с. 98].

Так, Ф. Ліст у книзі «Національна система політичної економії» розглядав німецьку економіку та шляхи її зростання, а також критикував А. Сміта, зокрема його твердження про те, що вільна торгівля є істиною в останній інстанції, не заперечуючи цю ідеологію. Він вважав, що протекціонізм і вільна торгівля – дві реально реалізовані політики, які спрямовані на процвітання країни, але вибір якоїсь однієї залежить від конкретних умов [236]. Заперечував той факт, що протекціонізм веде до загнивання економіки, вважав політику фрітредерства доцільною тільки для країн-лідерів, а для держав, що розвиваються, більш вигідно захищати і підтримувати національного виробника.

Ф. Ліст також спростовував аргумент прихильників фрітредерства стосовно того, що суттєвим недоліком протекціонізму є обмеження національного капіталу й ресурсів, необхідних для створення та виробництва благ. Фрітредери оперують тим, що капітал буде йти з одних галузей в інші, де створено більш сприятливі умови, а сукупний обсяг виробництва благ в цілому залишатиметься незмінним. На ці зауваження Ф. Ліст обґрунтовує своє бачення, поділяючи політекономію на дві частини, одна з яких є працею А. Сміта та його послідовників про мінову вартість, а інша присвячена продуктивним силам, які



фактично створюють умови для відтворення капіталу [236]. Тобто він вбачає важливість ролі держави, законів, політичної участі у створенні продуктивних сил, що ведуть до розвитку або деградації нації, маючи на увазі під нею, як вже раніше було відзначено, всю сукупність суб'єктів господарювання певної країни.

За його життя ці ідеї не були сприйняті суспільством. Тільки після смерті Ф. Ліста Бісмарк став прихильником його теорії, в той час як політика фрітредераства набула значної популярності. Отже, Лист створює власну теорію зовнішньої торгівлі «продуктивних сил», практично орієнтовану на вирішення певних проблем за допомогою конкретних заходів. При цьому під продуктивними силами він розуміє джерела багатства нації. Сутність цієї теорії полягає в наступному: «Держава повинна піклуватися про їх розвиток, а не про миттєву вигоду. У перспективі вкрай вигідно розвивати ті галузі, де поки що витрати вище, ніж за кордоном. Цю втрату слід сприймати лише як ціну за промислове виховання нації. Якщо в результаті економічної політики власного уряду країна починає спеціалізуватися на експорті палива і сировини – значить, політика ця веде до вічної відсталості й убогості» [236]. Вважаємо, що погляди Ф. Ліста є актуальними для вітчизняної економіки, оскільки відсутність дієвих інструментів державного регулювання, недостатній рівень їх цілеорієнтованості, системності та комплексності призвела до нинішньої позиції окремих галузей агропродовольчого виробництва України як «сировинного придатку».

На необхідності сприйняття сучасниками ефективності заходів протекціонізму, окреслених у працях Ф. Ліста, наголошував С.Ю. Вітте. Він вбачав помилку класичної політекономії в тому, що сума всіх інтересів індивідів прирівнюється до національного інтересу. Він писав: «... у думках і справах сталася витончена підміна понять, в результаті чого стерлася грань між принципами внутрішнього і міжнародного ринків, а свобода здається неосязною, в порівнянні з менш регульованим ринком» [237, с. 267]. Як і Лист, Вітте повністю визнає силу і блага конкуренції. Він зазначав: «Але принципи внутрішнього ринку не можна автоматично переносити на зовнішній, так само як ототожнювати свободу торгівлі зі свободою взагалі» [237, с. 268].

С. Ю. Вітте визнає, що вільна торгівля між країнами буде дуже ефективною, але за певних умов [238]. Це стає можливим за таких умов: торгівля здійснюється

між розвиненими країнами за типом поділу праці з метою пом'якшення ресурсних обмежень країн, тобто вітчизняні виробники настільки розвинули свій потенціал, що конкуренція не зможе припинити їхню діяльність при відкритті кордонів; торговельні відносини, побудовані між країнами-лідерами і безнадійно відсталими в розвитку країнами за типом колоній, сприяє «підтягуванню» економіку відстаючих країн і включенню їх у систему світової торгівлі.

Дослідник висловлює таку думку: «Історія Росії в їх написанні виглядає як маятниковий рух від фрітредерства до протекціонізму, найчастіше під гнітом об'єктивних обставин, а іноді через дурість урядовців» [239, с. 314]. Протекціонізм, викликаний війнами, континентальної блокадою та обмеженнями інших країн, дав можливість для розвитку економіки Росії. Однак після війни 1812 р. всі торгові мита були скасовані, і проголошена вільна торгівля, що призвело до того, що вітчизняна промисловість не змогла витримати конкуренцію в умовах відкритих кордонів та зняття торговельних обмежень. Єдине, що дозволяло втриматися еко-номіці – неврожай в європейських країнах. У цій ситуації Росія опинилася у вкрай важкому економічному становищі і була змушена відмовитися від фрітредерства.

На підтвердження вищезазначеного, доцільно навести думку Д.І. Менделєєва: «... протекціонізм може бути корисний тільки за умови існування в даній країні всіх природних умов для розвитку того виду промисловості, який буде конкурентним на внутрішньому ринку». І далі «...Державна підтримка є неефективною, навіть шкідливою, за відсутності перспектив подальшого розвитку в майбутньому» [240]. Це підкреслює важливість того, що необов'язково вдаватися до закриття торговельних кордонів, достатньо раціонально поєднувати їх відкритість і державну підтримку галузей із високим потенціалом.

На його переконання, за наявності необхідної сировини для створення кінцевого продукту, який імпортується з інших країн для власного споживання, держава повинна міркувати про створення власного фабричного виробництва товарів у міру розвитку технічних винаходів і рівня освіти. У результаті створення нових фабрик і заводів на ринку праці з'являються додаткові робочі місця, зростатиме достаток населення і в цілому підвищиться рівень економічного розвитку країни. Для цього необхідно створити комфортні умови й

обмежити конкуренцію з боку зовнішніх товаровиробників, оскільки вона може легко знищити ще економічно слабке виробництво.

Відомо, що у вітчизняній практиці при розробці прогнозних значень виробництва продовольства та сільськогосподарської продукції з метою реалізації державних і регіональних програм підтримки орієнтуються на фізіологічні норми споживання, як індикатор продовольчої безпеки, але поза увагою залишаються показники, які відображають економічну та фізичну доступність до певного виду продовольства. Обстоюємо позицію, що на сьогодні слід вважати некоректним визначення економічної доступності продовольства як відношення середньодушових витрат населення на продовольство до вартості фіксованого набору продуктів харчування у споживчому кошику. Нині фіксований набір товарів і послуг в цьому кошику відображає структуру споживання малозабезпечених громадян.

В Україні посилюються складнощі формування товарної пропозиції в молочному та м'ясному скотарстві. Так, зі зменшенням валового виробництва молока значно погіршилися показники його виробництва у розрахунку на одну особу, а отже, не забезпечено норми споживання молока та молочних продуктів на душу населення (рис. 3.3).

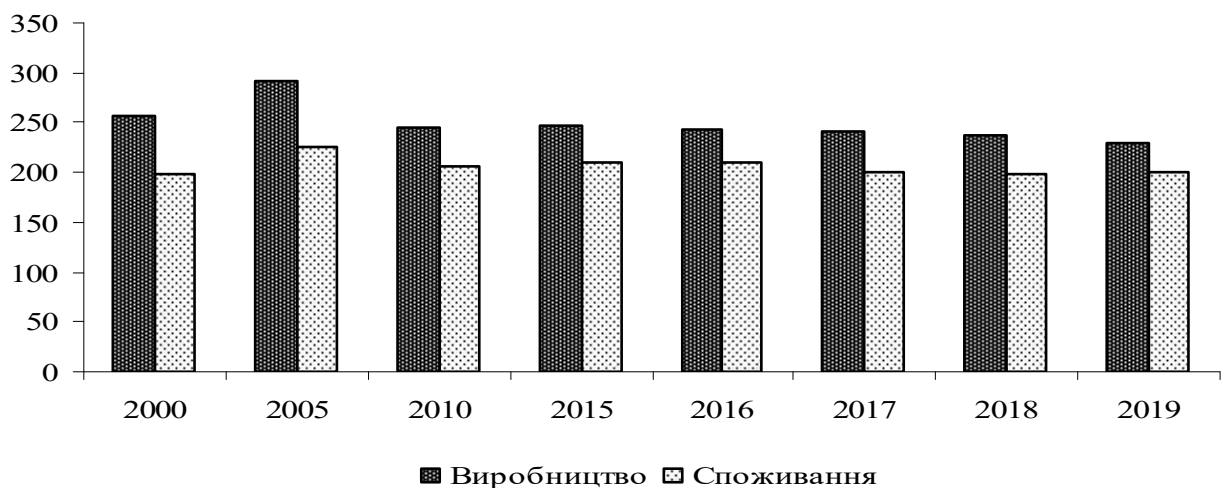


Рис. 3.3. Динаміка виробництва та споживання молока в розрахунку на одну особу, кг

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Дані рис. 3.3 свідчать, що у 2019 р. обсяги споживання молока на душу населення становили лише 200,5 кг (52,6 % від науково обґрунтованої норми) та менше на 25,1 кг проти фактичного споживання у 2005-му р. Можна припустити, якщо у найближчі роки не буде забезпечено позитивної динаміки виробництва

молока вітчизняними сільськогосподарськими товаровиробниками, то, відповідно, проблематично досягти науково обґрунтованої норми його споживання.

Одним із заходів зі збільшення кількості товаровиробників у галузі молочного скотарства розглядається сприяння на державному рівні процесу її детінізації та створення на базі високотоварних особистих селянських господарств фермерських господарств сімейного типу шляхом запровадження ефективних державних та регіональних програм підтримки виробників продукції скотарства. Проведемо прогностичні розрахунки кількості домогосподарств і поголів'я корів, які потенційно можуть формувати товарну пропозицію молока-сировини.

З метою визначення загальної тенденції зміни кількості домогосподарств, що утримують корів, і чисельності поголів'я корів за групами домогосподарств у сільській місцевості застосуємо аналітичне вирівнювання рядів динаміки. При аналітичному вирівнюванні фактичні значення замінюються обчисленими на основі певної функції (трендового рівняння) значеннями.

Вибір типу функції залежить від попереднього аналізу даних, характеру його динаміки. Для визначення достовірності кожного рівняння можна використати значення похибки апроксимації ( $R^2$ ). Чим ближче значення ( $R^2$ ) до одиниці, тим точніше обрана модель відображає тенденцію розвитку, отже, тим вища точність результатів прогнозування. У нашому випадку найвищий коефіцієнт апроксимації і найбільш прийнятна для прогнозування модель експоненційного рівняння (рис. 3.4).

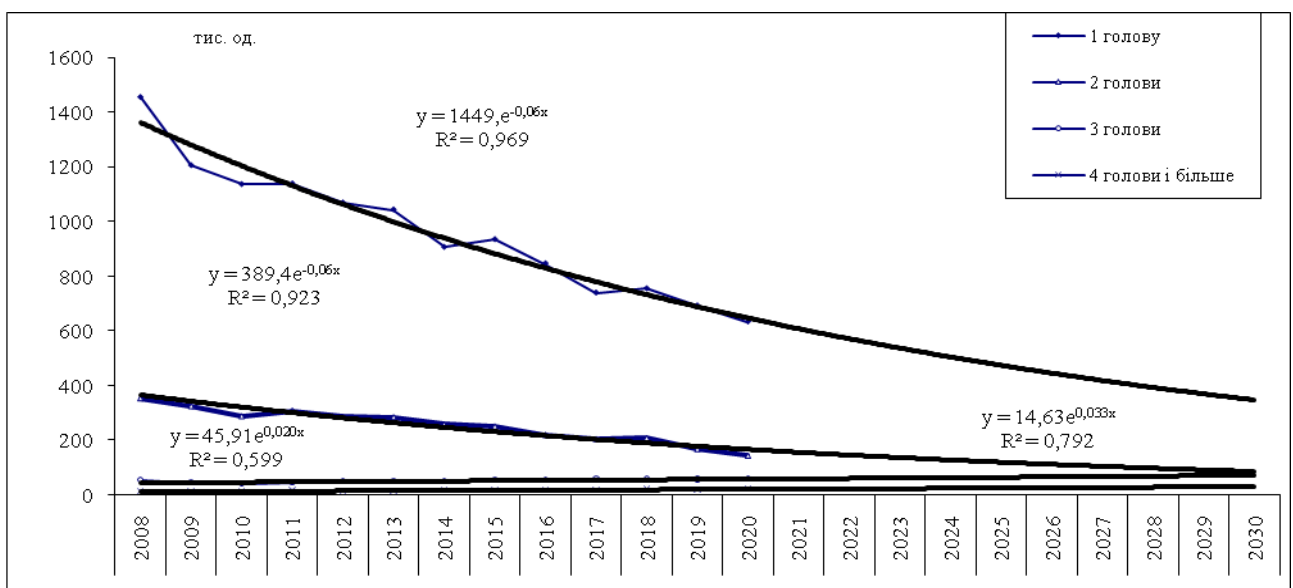


Рис. 3.4. Розрахунок прогнозованої кількості сільських домогосподарств, які утримують корів, тис. од.

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України.

Наведені дані рис. 3.4 свідчать, що на сьогодні переважна більшість сільських домогосподарств утримують 1–2 голови, тобто їхня діяльність орієнтована на власне самозабезпечення. Поділяємо думку дослідників про те, що в найближчій перспективі буде зменшуватися кількість особистих селянських господарств, які утримують 1–2 корови, що зумовлено, насамперед, соціально-демографічними чинниками [241].

Як свідчать результати досліджень науковців, стійкість особистих селянських господарств ґрунтується на необхідності задоволення життєво важливих потреб для членів власного домогосподарства та його сім'ї незалежно від рівня економічної ефективності виробництва, застосуванні нескладних засобів виробництва, ручній праці, багатогалузевості, що значною мірою знівелює негативний вплив деструктивних явищ у соціально-економічному розвитку країни (інфляційні процеси, диспаритет цін, відсутність належної державної підтримки тощо) [242].

Однак у оглядовій перспективі буде зростати кількість сільських домогосподарств, які утримують 3 корів і більше, що, на нашу думку, можуть трансформуватися в малі суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу (дод.Л. 5).

Дані додатку Л. 5 переконують в тому, що буде спостерігатися різке зниження прогнозованої кількості домогосподарств в Україні в 2030 р. – більш ніж у 10 разів і становитиме 542,5 тис. од. Таку ситуацію можна пояснити сформованими тенденціями до зменшення чисельності сільського населення через його старіння, міграцію працездатної активної його частини за кордон та у міста, зникнення сільських поселенських мереж. Прогнозні розрахунки свідчать, що за такої ситуації спостерігатиметься хоч і незначне, але збільшення кількості домогосподарств, які утримують 3, 4 і більше корів, чисельність яких у 2030 р. становитиме відповідно 73,7, 31,9 тис. од. Очевидно, що такі зміни можна очікувати за умови створення сприятливого середовища для реалізації підприємницької ініціативи щодо виробництва молока на рівні високотоварних особистих селянських господарств, у майбутньому позитивні зміни щодо створення малих суб'єктів господарювання в сфері агробізнесу – виробників продукції молочного скотарства, нарощення поголів'я корів і відповідно валового виробництва та перетворення України із нетто-імпортера в нетто-експортера молочної продукції.

Подібні розрахунки на основі використання економіко-математичних методів було зроблено для прогнозування чисельності корів, утримуваних у сільських домогосподарствах (дод.М.1, рис. 3.5). Розрахунки в табл. 3.2 свідчать, що в 2030 р. в особистих селянських господарствах буде утримуватися 1125,1 тис. корів, що менше ніж у 2 рази в порівнянні з 2008 роком. Пояснити таку тенденцію можливо погіршенням демографічних чинників у сільській місцевості. Окрім того, утрудненими є питання щодо науково обґрунтованого відтворення поголів'я корів.

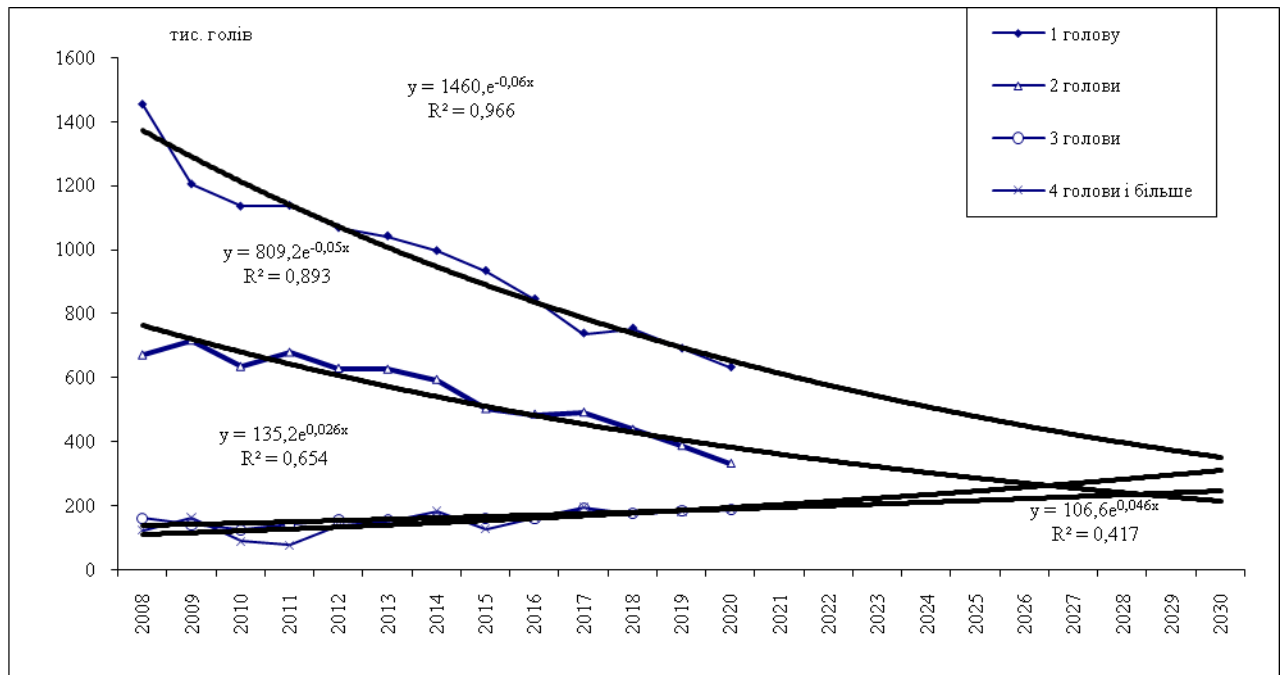


Рис.3.5. Розрахунок прогнозованої кількості поголів'я корів за групами домогосподарств, що утримують корів, тис. голів

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України.

Розрахунки свідчать, що у 2030 р. поголів'я корів в особистих селянських господарствах скоротиться проти 2008-го р. більш як у 4 рази, а в домогосподарствах із 2 коровами – більш ніж утричі. Отже, дану групу приватного сектору в найближчій перспективі не можна розглядати як потенційних товаровиробників молока. Крім того, технологія доїння у цих селянських господарствах не забезпечить належну якість молока, а високий рівень затрат праці та низька ціна зумовлять збитковість його виробництва та реалізації, тому вони будуть неконкурентоспроможними на внутрішньому ринку. Вважаємо, що групи особистих селянських господарств, які утримують 1 або 2 корови, недоцільно залучати до суб'єктів державних програм підтримки розвитку молочного скотарства в Україні.

Однак у сільських домогосподарствах, які утримують 3 корови і більше спостерігається поступове нарощення поголів'я корів. За прогнозними розрахунками, в 2030 р. проти 2008 р. поголів'я корів у сільських домогосподарствах, які утримують 3 корови, зросте на 50,2 %, 4 і більше – майже в 2,5 рази. Зазначимо, що у нинішніх умовах ці селянські господарства налагодили товарне виробництво молока, забезпечуючи високу його якість та одержують прибуток, що дає підстави для висновку про доцільність їх віднесення до суб'єктів державної підтримки галузі тваринництва.

Аналіз діючих програм підтримки молочного скотарства свідчить, що більшість з них спрямовані на підтримку відтворення виробничого потенціалу товаровиробників, які використовують як засіб виробництва довгострокові біологічні активи. З урахуванням нинішньої ситуації стосовно стрімкого зменшення поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах та селянських господарствах, найбільш економічно доцільним інструментом програми державної підтримки є доплата за приросну корову для господарств усіх форм господарювання на основі нормативних витрат на утримання корів в особистих селянських господарствах. Зазначимо, що величину нормативних витрат ОСГ визначають регіональні структурні підрозділи НДІ «Укראгро-промпродуктивність», що дозволяє налагодити систематичне їх уточнення та коригування за умови суттєвих змін показника [243].

Результати розрахунків автора на основі нормативних витрат доводять, що витрати на утримання однієї голови в сільськогосподарських домогосподарствах, які утримують 3 корови і більше у 2020 р. становлять 34,5 тис. грн у розрахунку на одну корову. На основі існуючих методик розподілу витрат в молочному скотарстві: 90 % – витрати на молоко, 10 % – приплід. Вважаємо, що розмір дотації повинен становити 10 % від вартості затрат на утримання однієї голови (собівартість приплоду). Відповідно державна підтримка для групи селянських господарств, які утримують 3 корови, має становити на одну голову 3450 грн, або в загальному 207 млн грн, 4 корови і більше – 253,3 млн гривень.

З метою отримання дотації за приріст корів доцільно передбачити, що сільські домогосподарства, які утримують 3 корови і більше, подають до відповідного підрозділу об'єднаних територіальних громад (ОТГ), які

забезпечують виконання функцій з питань агропромислового розвитку, до 1 вересня поточного року такі документи: заявку; довідку про відкриття поточного рахунка, видану банком; витяг з Єдиного державного реєстру тварин про загальну кількість наявних ідентифікованих та зареєстрованих в установленому порядку корів, у тому числі корів, народжених у господарстві суб'єкта державної підтримки, станом на 1 січня та 1 липня поточного року.

У разі зменшення поголів'я прирощених власного відтворення корів, на які було отримано дотацію за приріст корів станом на 1 січня двох наступних років, одержані бюджетні кошти повертаються суб'єктом господарювання, який є юридичною особою та власником корів, до державного бюджету в повному обсязі в установленому законодавством порядку.

У разі вибуття із стада станом на 1 січня двох наступних років окремих прирощених корів, на які було отримано дотацію за приріст корів, з причин, обумовлених набутими карантинними інфекційними хворобами або набутими з вини власника незаразними хворобами, до державного бюджету повертаються бюджетні кошти, що були виплачені як дотація за приріст корів.

Подібний підхід повинен використовуватися і до сільськогосподарських підприємств з поголів'ям понад 50 голів, кількість яких в 2019 р. становила 1269 суб'єктів господарювання. Вважаємо, що господарства корпоративного сектору аграрної економіки, які утримують менше 50 корів, також орієнтуються до використання виробленої продукції для власних потреб.

Водночас, ураховуючи різке щорічне зменшення поголів'я корів м'ясного напрямку продуктивності, що є основною причиною катастрофічного стану виробництва м'яса яловичини та його споживання на душу населення (у 2019 р. – лише – 7,7 кг, що є 24 % від фізіологічної норми споживання 32 кг), доцільно передбачити для всіх фізичних та юридичних осіб «спеціальну бюджетну дотацію за утримання корів м'ясного напрямку продуктивності», «спеціальну бюджетну дотацію за приріст поголів'я корів м'ясного напрямку продуктивності власного відтворення».

Надання дотації за утримання корів м'ясного напрямку продуктивності на безповоротній основі суб'єктам господарювання та фізичним особам – власникам корів м'ясного напрямку продуктивності, доцільно здійснювати за



кожну наявну станом на 1 січня поточного року ідентифіковану й зареєстровану в установленому порядку на основі нормативних витрат на утримання корів м'ясної продуктивності, які в особистих селянських господарствах становлять 22,3 тис. грн./гол, в сільськогосподарських підприємствах – 19,4 тис. грн./гол. Слід очікувати, що фінансові ресурси у вигляді державної підтримки будуть спрямовуватися в першу чергу на нарощення поголів'я великої рогатої худоби в особистих селянських господарствах та створення на їх основі малих суб'єктів агробізнесу. Водночас диференціація величини дотацій не буде спричиняти дискримінації сільськогосподарських підприємств, оскільки нині поголів'я корів м'ясного напрямку продуктивності сконцентровано в господарствах населення і в подальшому вони стануть основою його відродження в Україні.

Як свідчать результати досліджень, викладені в другому розділі, що в структурі формування доданої вартості сільського господарства майже 45 % припадає на домашні господарства, що є свідченням того, що вони – повноцінні суб'єкти агропромислового ланцюга. При цьому податкове навантаження на них суттєво нижче порівняно з суб'єктами корпоративного сектору. За дослідженнями Л. Тулуша та О. Грищенка, чистий дохід від утримання трьох корів дорівнює фонду мінімальної заробітної плати [244]. При цьому члени сільського домогосподарства не сплачують відповідні відрахування до бюджету, які становлять близько 55 % фонду заробітної плати.

Відповідно до норм пп. 165.1.24 п. 165.1 ст. 165 Податкового кодексу України не обкладаються податками доходи, отримані громадянами від продажу власно вирощеної сільськогосподарської продукції на земельних ділянках, наданих їм у розмірах, встановлених Земельним кодексом України для ведення садівництва та/або для будівництва і обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд (присадибні ділянки) та для індивідуального дачного будівництва; особистого селянського господарства та земельні частки (паї), виділені в натурі (на місцевості), сукупний розмір яких не перевищує 2 гектари [126].

Підтримуємо позицію Л. Тулуша та О. Грищенка щодо запровадження механізму фіскального стимулювання трансформації високотоварних господарств населення в суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу [244] При цьому необхідно брати до уваги можливу негативну реакцію сільського населення

щодо посилення податкового тиску на діяльність особистих селянських господарств. Зазначимо, що прояв протестних настроїв може призвести до неконтрольованих дій, насамперед до скорочення поголів'я сільськогосподарських тварин, що утримуються в господарствах населення тощо.

У зв'язку з цим пропонується запровадити для господарств населення спрощену систему оподаткування, тобто як по відношенню до фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які ведуть діяльність на основі патентів (ліцензій). Сутність запропонованих пропозицій зводиться до трансформації патентної системи оподаткування (ПСО). Зокрема, пропонуємо доповнити перелік видів діяльності, для яких може використовуватися патентна система ще двома – рослинництво і тваринництво, а також послугами, що надаються в цих галузях сільського господарства.

Вважаємо, що на законодавчому рівні доцільно передбачити можливість отримання єдиного патенту з встановленням єдиного потенційно можливого до отримання індивідуальним підприємцем річного доходу для ОСГ, які займаються водночас і виробництвом продукції рослинництва, і виробництвом продукції тваринництва на основі нормативів доходу з одиниці площі сільськогосподарських угідь та голови сільськогосподарських тварин і птиці. На рівні адміністративно-територіального утворення таке право має бути надано місцевим органам самоврядування.

На нашу думку, надання права на використання ОСГ варто розглядати як один з найбільш ефективних варіантів оподаткування особистих селянських господарств. По-перше, вважаємо за доцільне передбачити можливість придбання патенту не на рік, а на кілька місяців, що співвідноситься з сезонним характером сільськогосподарського виробництва. По-друге, застосування ПСО не тягне за собою обов'язки зі складання податкової звітності, що є ще однією перевагою його використання.

Вважаємо, що запропоновані податкові нововведення спрямовані на створення сприятливих умов для того, щоб товарні ОСГ, які нині займаються нелегальною підприємницькою діяльністю, в добровільному порядку ставали на податковий облік і платили мінімальні податки, не несучи ризиків виникнення податкових перевірок і супутніх наслідків.

Зважаючи на хронічне недоодержання величини доданої вартості в переробній промисловості, доцільно визначити суб'єктом державного регулювання організації, які займаються переробкою сільськогосподарської продукції. На основі узагальнення світової практики щодо реалізації державної політики і регулювання імпортозаміщення в галузі харчової промисловості дозволяє виділити ряд організаційних та економічних підходів, що формують базис регулюючого впливу в даній сфері, до яких можна віднести інструменти грошово-кредитної, фіскальної, валютно-курсової і зовнішньоторговельної політики. Перш за все країнами застосовуються зовнішньоекономічні протекціоністські інструменти регулювання торгівлі, спрямовані на ускладнення доступу імпорتنих товарів і послуг на внутрішній ринок, основними з яких є: тарифні (різні види імпорتنих мит, у т.ч. антидемпінгові обмеження) та нетарифні (ліцензування, квотування, сертифікація, свідоме ускладнення митних процедур і т. ін.)[245].

Ключовими інструментами і методами державного регулювання в контексті реалізації моделі модернізації в галузях харчової промисловості є стимулювання розвитку сектору засобів праці, інформаційних технологій, матеріально-технічного і ресурсного забезпечення внутрішнього виробництва. Виробничий комплекс априорі не може розвиватися і, тим більше, формувати та реалізовувати конкурентний потенціал без належної та доступної для цього матеріально-технічної і техніко-технологічної бази, фінансово-інвестиційного та ресурсного забезпечення. Крім того, важливим напрямом регулювання з боку держави є впровадження міжнародних стандартів з виробництва продуктів харчування, що сприятиме підвищенню їх якості й безпеки, а також запобіганню надходженню неякісного дешевого імпорту [246].

Орієнтація на модернізацію виробничих потужностей харчової промисловості сприятиме розвитку підгалузей з високим потенціалом виробництва інноваційної продукції глибокої переробки та її експорту, з належною сировинною і технологічною базою для її виготовлення. Ці питання набувають актуальності, оскільки основні фонди більшості підприємств харчової промисловості застарілі й мають низький рівень оновлення, що зумовлено високою залежністю поставок обладнання та устаткування від іноземних

постачальників. Інша причина полягає в тому, що 50 % витрат на оновлення матеріально-технічної бази підприємства забезпечують самостійно, маючи низьку рентабельність (3,9 % у середньому за 2019 р).

За розрахунками науковців, потреби ринку в різних видах обладнання за окремими підгалуззями оцінюються в процентних частках наступним чином: харчові продукти, напої та тютюнові вироби – 82,2 %, хлібопекарська промисловість – 7,1 %, виробництва з обробки та переробки молока – 4,5 % [247]. Дослідники зазначають про низький рівень інноваційної активності підприємств харчової та переробної промисловості, в яких процентна частка інноваційної продукції у структурі виробництва становить 9-10 % (в США – 50 %). Упродовж 2012–2016 рр. рентабельність вкладень в інновації у цій галузі була вкрай низькою (5–6 %) [248].

Технологічні інновації в харчовій і переробній промисловості зазвичай спрямовані на отримання нової продукції з унікальними властивостями, а не на удосконалення застосовуваних технологій виробництва. Як доводить світова практика модернізація підприємств харчової та переробної промисловості – це масштабні перетворення, можливі тільки за потужної державної підтримки в умовах нестачі власних коштів у виробників. Прикладом є досвід Іспанії, яка вклала понад 3,5 млрд євро на оновлення виробництва м'ясної продукції [249]. Ці кошти будуть спрямовані на зміну всього харчового ланцюжка від тваринницьких ферм до підприємств по забою і переробці м'яса та потужностей з охолодження м'яса.

На сьогодні через обмеженість в коштах бюджету нашої країни, які можна залучити для модернізації потужностей підприємств харчової промисловості, не дає підстав розраховувати на всебічну державну підтримку заходів модернізації. Проте на державному, обласному та місцевому рівнях можуть надаватися певні претензії щодо залучення приватних інвестицій в модернізацію існуючих та створення нових потужностей з глибокої переробки сільськогосподарської продукції. За таких умов постає потреба вибору пріоритетних галузей для державних програм модернізації потужностей харчової промисловості в межах доступності фінансових ресурсів, реалізація яких дасть можливість обрати інші пріоритети.

Так, на державному рівні доцільно передбачити державні програми підтримки суб'єктів харчової промисловості, зокрема дотації на компенсацію

відшкодування частини витрат, пов'язаних із будівництвом нових виробничих потужностей, до 70% від їх кошторисної вартості, відшкодування 50 % вартості обладнання для підприємств харчової промисловості, а також надання податкових преференцій по місцевих податках у перші п'ять років роботи переробного підприємства, спецрежим нульової ставки ПДВ товаровиробникам, які передають сировину на глибоку переробку, часткового відшкодування процентної ставки по позиках із фонду гарантування кредитів, розвиток програм страхування із державною підтримкою (дод.М.2).

На обласному рівні також можуть запроваджуватися регіональні державні програми підтримки підприємств харчової промисловості в межах реалізації стратегії смарт-спеціалізації, які передбачатимуть виділення фінансових ресурсів на модернізацію їхньої матеріально-технічної бази на конкурсній основі.

На місцевому рівні доцільно застосувати нульову ставку на сплату земельного податку для новостворених підприємств харчової промисловості упродовж 5 років, а також вводити пільги при сплаті податку на нерухомість і транспортного податку в розмірі 50 % від його розрахункової величини.

Більш детально розглянемо складові інструменти державного регулювання розвитку окремих харчових виробництв, які на поточний момент часу відчувають гострий дефіцит у забезпеченні, яловичиною як сировиною, на прикладі м'ясопереробних підприємств. Так, більшість м'ясопереробних підприємств завантажені яловичиною для переробки на 10–30 % від виробничої потреби. Більше того, наявні ринкові можливості, які зумовлені відкриттям нових ринків для експорту яловичини, зокрема Китаю у 2020 р., сформували умови для розвитку підприємств переробки цього виду продукції.

Однак стримувальним чинником є стрімке збільшення вивезення живих тварин, що відбувається на фоні катастрофічного зниження поголів'я худоби в Україні: від 25,2 млн голів у 1990 р. до 10,6 млн у 2000 р. та до 3,14 млн голів станом на січень 2020 року. Так, у 2019 р. було вивезено 26 тис. голів великої рогатої худоби на суму 50 млн дол. США, що в умовах дефіциту ресурсів для відтворення поголів'я та сировини для м'ясопереробних підприємств є економічно недоцільним. Крім, того експорт живої худоби в першу спрочиняє, умовно кажучи, до експорту доданої вартості, яка б могла залишитися у країні.

Доказом щодо необхідності включення виробничих підприємств м'ясопереробної галузі до програм державного регулювання є стан поточної ринкової ситуації та сформовані тренди в розвитку галузі. Згідно з останнім звітом Technavio, спостерігатиметься більша готовність до вживання м'ясних продуктів із високим ступенем переробки та високою доданою вартістю. Зокрема, у країнах Європи, Азії та Африки протягом наступних трьох років додатковий попит перевищить 220 млрд дол. США. Цей тренд можна пояснити зміною звичок споживачів протягом декількох місяців карантинних обмежень, активізацією роботи служб доставки, появою нових форм пакування, а також, за деякими прогнозами, подальшими хвилями поширення коронавірусу [250]. Очевидно, що Україна має всі ресурси й можливості для того, щоб потенційно розглядати цю нішу як перспективну та, відповідно, модернізувати виробничий потенціал як вирощування великої рогатої худоби, переробки, створюючи додаткові робочі місця, розвиваючи локальну інфраструктуру та забезпечуючи надходження до бюджету.

Нами розраховано, що забій і первинна переробка 5000 голів худоби забезпечить сумарні надходження до бюджетів різних рівнів у сумі 1480 тис. грн, у тому числі: соціальні внески – 784 тис. грн, ПДФО та військовий збір – 696 тис. грн. При вивезенні живих тварин економічні результати для України є незіставними з доданою вартістю, яка створюється всередині країни при експорті яловичини.

У зв'язку із цим доцільно ініціювати внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2021 рік» щодо надання квот на експорт лише бичків живою масою понад 350 кг. Але при цьому програма державної підтримки має охопити сільськогосподарських товаровиробників усіх форм власності та господарювання, які реалізують великовагову велику рогату худоби (бичків) понад 350 кг вітчизняним переробним підприємствам. Вважаємо, що в основі вартісної складової дотації в розрахунку на 1 голову повинні бути нормативні витрати на відгодівлю сільськогосподарських тварин, а запровадження вищезазначеного виду державної підтримки спрямовуватися на компенсацію витрат звітного періоду суб'єкта підприємницької діяльності у сфері агробізнесу в межах їх нормативного значення.

Водночас реалізація передбачених ініціатив сприятиме створенню сировинного потенціалу для розвитку глибокої переробки продукції тваринництва, зокрема, виробництва кісткового борошна, желатину, лікувальних препаратів, побутової хімії.

Не повною мірою реалізовані можливості у зернопродовольчих ланцюгах поставок, оскільки наша країна є провідним постачальником на експорт зерна. З метою підвищення конкурентоспроможності цього ланцюга поставок доцільно нарощувати обсяги виробництва продукції глибокої переробки з високою доданою вартістю та поставляти її на експорт. Вважаємо, що розвиток глибокої переробки зерна сприятиме товарній пропозиції високоякісних комбікормів, модифікованих крохмалів, біохімакатів, цукрів (ГФС, сиропи), біопластика. Зазначимо, що на сьогодні цей сегмент активно розвивають у країнах світу: в Росії працює чотири таких профільних заводів, у США – 21, а в країнах ЄС – 78, на противагу в Україні не побудовано жодного. Позитивним є та обставина, що в країні схвалено українсько-болгарський проєкт з будівництва заводу з виробництва обладнання для глибокої переробки зернових та олійних культур, який передбачено ввести в експлуатацію у 2020–2021 рр. [251]. Вважаємо, що саме цей проєкт сприятливо вплине на формування конкурентоспроможного та сталого зерноланцюга поставок.

Щодо цукропродуктового ланцюга поставок також не реалізовані потенційні можливості, з одного боку, за рахунок диверсифікації товарного асортименту цукру, збільшення обсягів виробництва цукру-рафінаду, цукру-піску із різними добавками, вітамінізованого, а також виробництва біоетанолу на основі інноваційних технологій [252], з іншого – глибокої переробки меляси, жому, а також продажу землі у квіткових магазинах, яку цукрові заводи одержують в результаті миття буряків.

З метою оцінювання сильних і слабких сторін, загроз та можливостей нами проведено SWOT-аналіз розвитку галузі глибокої переробки сільськогосподарської продукції, супутньої продукції та відходів виробництва і переробки (дод.М.3).

Окрім того, необхідно врахувати ряд виробничо-економічних особливостей глибокої переробки сільськогосподарської продукції та відходів (біомаси): висока частка малих форм господарювання у виробництві молочної сировини та окремих

видів м'яса; наявність значної кількості переробних підприємств із недостатнім рівнем використання виробничих потужностей; обмежена кількість високотехнологічних підприємств, які є потенційними споживачами продуктів глибокої переробки; високі собівартість та ціна виробництва м'ясної і молочної сировини; труднощі, пов'язані з відведенням земельних ділянок під будівництво, а також утруднений процес розширення земельних ділянок під виробництво кормів; недостатній рівень розвитку логістичної інфраструктури. Водночас слід врахувати невисокі вхідні бар'єри для оптового продажу продукції глибокої переробки, оскільки на ринку окремих видів продукції існує незадоволений попит, стабільний та зростаючий (комбікорми для птахівництва, свинарства), що переконує про наявність ринкових перспектив у розвитку галузі глибокої переробки сільськогосподарської продукції.

Доведено, що забезпечення конкурентоспроможності ланцюга поставок біопалива досягається на основі підвищення ефективності функціонування економічних суб'єктів на кожному його рівні, входженню на ринок нових учасників, розширенню внутрішнього ринку та його окремих сегментів. Розвиток малих форм аграрного бізнесу у сфері біоенергетики веде до зростання економіки та аграрної галузі зокрема, створення нових робочих місць і розширення податкової бази.

Актуальним для країни є дослідження питань щодо розвитку ланцюгів поставок біопалива, необхідність вивчення яких підтверджується даними Всесвітньої асоціації біоенергетики (WBA), а саме, що у 2017 р. обсяг поставок енергії одержаної з переробки біомаси, становив 55,6 ЕДж. Обсяги поставок енергії скоротилися, однак займають основну частку до 70 % від загального обсягу відновлювальної енергії [253]. Орієнтація більшості країн світу на виробництво біопалива зумовлена прагненням до реалізації принципів сталого розвитку в сільському господарстві [254]. Існує думка, що виробництво та використання біоенергетики і біопалива може менш негативно впливати на навколишнє середовище, ніж нафтові аналоги [255]. Унаслідок цього провідні країни світу розробили відповідне нормативно-правове законодавство та стратегічні програми щодо розширення галузі біопалива. Так, у США Закон про енергетичну незалежність та безпеку, прийнятий у 2007 р., передбачає довести до 2022 р. річні обсяги виробництва біопалива в країні до 36 млрд галонів [256].



За таких умов дослідники наголошують на опрацюванні заходів щодо уникнення несприятливого впливу на продовольче забезпечення населення. Законом передбачено, що 16 із 36 млрд галонів біопалива мають бути вироблені у 2022 р. із некрохмальної сировини [257]. В Україні ведеться дискусія щодо необхідності узгодження питань продовольчого забезпечення та виробництва енергії з біомаси, однак на сьогодні ще не налагоджено раціональне використання решток сільськогосподарських культур та переробки органічних відходів. Зазначимо, що лише 6 % від загального обсягів світового виробництва зерна використовується для отримання етанолу [258], а для України цей показник не досягає навіть 1 %. Окрім того, створення сучасної виробничої бази для біопалив потребує значних інвестицій, що не можна розглядати як швидкий процес, однак вивчення питань функціонування ланцюгів поставок біопалива та напрямів їх розширення є надзвичайно актуальним для вітчизняної практики. Ця думка підтверджується тим, що виробничі потужності для формування пропозиції біопалива у всьому світі менше 1 млрд галонів, але галузь буде зростати в перспективі, що вимагає розробки рекомендацій щодо формування стійких ланцюгів поставок біомаси та біоенергії, зниження виробничих витрат, а також негативного впливу на навколишнє природне середовище та одержання соціальних вигід [259–261].

Поділяємо позицію вітчизняної дослідниці Ю.М. Гальчинською, що стримувальним чинником в фективному функціонуванні ланцюга поставок біопалива є той, що на сьогодні не сформовано (недостатньо гравців на ринку) ланки виробників тепла з біомаси. Ще одним чинником розглядається відсутність чітких правил взаємодії на цьому сегменті ринку, його розширення може бути трансформоване у стратегію розвитку ринку [262, 263]. Отже, несформованість ринку зумовлює істотні обсяги експорту біопалива, що не дозволяє повною мірою вирішити питання формування доданої вартості від функціонування ланцюга та створення додаткових робочих місць.

З метою визначення економічної доцільності формування агропродовольчих ланцюгів на основі поглибленої переробки сільськогосподарської продукції, супутньої та відходів необхідно провести фінансово-економічні розрахунки щодо величини доданої вартості. Нами здійснено економічні розрахунки при формуванні ланцюга поставок на основі використання за різними виробничими напрямками як

сировини кукурудзи на зерно. Кукурудза є стратегічною продовольчою та кормовою культурою, а також може використовуватися як сировина при виробництві біопалива. Нами розроблено методичний підхід до розрахунку економічної доцільності виробничого використання певного виду продукції відповідно до різних цілей. Однак при спрямуванні сільськогосподарської продукції на виробництво біопалива необхідно врахувати рівні продовольчого забезпечення за окремими видами продукції. Вважаємо, що оцінювання економічного потенціалу відходів, енергетичних культур у ринковому обігу повинно базуватися на обчисленні оптимальних обсягів переробки відходів на біопаливо за окремими видами та передбачає встановлення обмежувальних критеріїв за розміром мінімально допустимих площ посіву та поголів'я тварин для ефективного забезпечення існуючих потужностей для переробки біосировини.

Для проведення розрахунків щодо формування показника доданої вартості при спрямуванні силосу на виробництво біогазу було використано результати дослідження провідного експерта в цій галузі Г. Гелетухи [264]. Розрахунки величини доданої вартості за різними варіантами формування ланцюга поставок кукурудзи на зерно наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Розрахунок величини доданої вартості при виробництві та реалізації кукурудзи на зерно за різними напрямками виробничого використання за 2018 р., тис. грн/га зібраної площі**

Ланцюг поставок	Розмір доходу	Витрати без урахування, оплати праці, амортизації, витрат на оренду	Розмір доданої вартості
Реалізація зерна кукурудзи на внутрішньому ринку і використання рослинних решток як органічного добрива	28,7	12,2	16,5
Виробництво біогазу з силосу кукурудзи	76,8	40,0	36,8
Реалізація кукурудзи на експорт і виготовлення пелет зі стебел	40,4	19,2	21,2
Вирощування кукурудзи на силос та використання як корму при виробництві молока	73,7	44,9	28,8
Вирощування кукурудзи на зерно та використання як корму при виробництві продукції свинарства	57,7	33,3	24,4
Виробництво кукурудзи на внутрішній ринок і виготовлення пелет із стебел	39,9	20,4	19,5

*Джерело:* розраховано автором.

Наведені розрахунки в табл. 3.1 свідчать, що найбільшу величину доданої вартості з 1 га посіву можна одержати при вирощуванні кукурудзи на силос і використання її як сировини при виробництві біогазу. За оцінками експертів, з 1 т кукурудзяного силосу можна отримати від 200 до 400 м<sup>3</sup> біогазу, а вихід біогазу з 1 т сухої речовини стебел кукурудзи буде становити 420 м<sup>3</sup>. Наявність ремонтантних форм кукурудзи дозволяє ефективно використовувати листостеблову масу для переробки на біогаз. Відомо, що цей вид біопалива з високою результативністю може трансформуватися в інші види енергії, зокрема, при його використанні як палива на газогенераторах, коефіцієнт корисної дії може досягти 83 %. У результаті виробництва біогазу в спеціальних біореакторах – метантенках, отримують високоякісні органічні добрива [265].

При вирощуванні кукурудзи для виробництва біопалива необхідно вносити мінеральні добрива та застосовувати засоби захисту рослин, тому такі технології вирощування надто енерговитратні й потребують удосконалення в аспекті оптимізації витрат. Очевидно, що забезпечення наукового підбору гібридів кукурудзи для використання зерна на біопаливо, з метою пристосування до умов конкретного регіону країни, знижуватиме собівартість як крохмалю, так і біопалива.

Водночас економічна привабливість використання кукурудзи на енергетичні цілі загрожує зменшенням продуктів харчування та кормів. На основі цього ЄС прийняв новий Закон про поновлювані джерела енергії (EEG 2012), відповідно до якого масова частка кукурудзи в живильному субстраті для біогазових установок має становити не більше 60 %. Тому країни ЄС схиляються до вибору цукрових буряків, як альтернативи кукурудзі [266]. Вважаємо, що найбільш ефективним способом стимулювання будівництва біогазових комплексів у сільському господарстві країни повинно стати запровадження градації за визначеною потужності й підвищення величини «зеленого» тарифу для невеликих виробників біоенергетики.

Розвиток агропродовольчих ланцюгів буде відбуватися під впливом науково-технічних змін, з одного боку, які змінять функцію виробництва продовольства, а з іншого – глобальні виклики, зумовлені підвищенням попиту на продукти харчування на тлі уповільнення темпів росту продуктивності в даному секторі та

скороченні його ресурсного потенціалу, зростанням чисельності міського населення та реалізацією принципів сталого розвитку на кожному рівні ланцюга поставок. На сьогодні виробництво продовольства є достатнім за обсягами, однак за економічною та фізичною доступністю населення країни та регіонів різняться між собою. Порівняно із 2012 р. попит на продовольство, воду та енергію, за оцінками експертів, до 2030 р. зросте на 35; 40 і 50 % відповідно, внаслідок збільшення чисельності населення і підвищення доходів [267].

Окрім того, буде загострюватися питання мінімізації та раціонального використання продовольчих відходів у ланцюгах поставок. За даними ФАО, частка втрат і відходів становить близько 30 % для зернових культур, 40-50 – для коренеплодів, 30 – для риби та 20 % – для олійних і м'яса [268]. Без сумніву, питання продовольчих відходів пов'язано із посилення екологічної небезпеки та неефективності діючої системи виробництва й розподілу агропродовольства. За даними ФАО, майже 54 % втрат відбувається на етапі виробництва, збирання та зберігання сільськогосподарської продукції, а 46 % – на етапах переробки, розподілу і споживання продовольства. Зазначимо, що у провідних країнах світу ці втрати формуються внаслідок викидання зіпсованої їжі, а в країнах, що розвиваються, через втрати на стадії виробництва.

Слід також враховувати розвиток нових форм розподілу продукції з метою мінімізації відходів, які ґрунтуються на принципах економіки спільного використання та краудсорсингу. У продовольчій сфері набув поширення «crowdfarming» – модель аутсорсингу. За якою споживач інвестує в конкретний об'єкт (рослина, тварина, земельна ділянка і т.д.), а фермер вирощує продукцію відповідно до вимог споживача. Набуває поширення підхід «foodsharing» через соціальні платформи, які пов'язують споживачів із найближчими роздрібними мережами для безкоштовної передачі незатребуваних продуктів. Посилиться вплив розвитку онлайн-торгівлі, що зумовить поступове скорочення частки сектору роздрібною торгівлі. Стрімкого розвитку онлайн-торгівля набула у періоди карантину, пов'язаного із COVID-19.

Важливий чинник, який впливатиме на функціонування ланцюгів агропродовольства – це волатильність цін, яка в наступне десятиліття буде визначатися дією двох різнонаправлених факторів: підвищення – збільшення

чисельності населення світу, дефіциту ресурсів, росту цін на енергоресурси й посилення природно-кліматичних ризиків; пониження – запровадження інноваційних технологій та збільшення обсягів виробництва в окремих країнах, вивільнення сільськогосподарських угідь через перехід до технологій біорефайнінгу 2-го покоління та активізації міжнародної торгівлі [269].

За оцінками експертів, в умовах посилення кризових явищ уряди країн будуть схилитися до проведення політики протекціонізму, яка розглядає залежність продовольчої безпеки від зовнішніх поставок як загрозу. За такого підходу забезпечення продовольчої безпеки визначатиметься на основі альтернативного бачення, що передбачає зменшення залежності від міжнародної торгівлі та ставить як пріоритетне самозабезпечення (концепція продовольчого суверенітету) [270].

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що перспективними напрямками формування ланцюгів поставок стануть такі: забезпечення продуктивності технологій селекції та покращення генетичного потенціалу в поєднанні із запровадженням еколого- та інноваційно орієнтованих технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності учасників ланцюга поставок на рівні сільське господарство. Окрім того, запровадження цифрових технологій і роботизованих систем, що необхідно для скорочення відставання від провідних країн за показниками продуктивності праці, підвищення врожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин та зниження продовольчих втрат.

Розвиток сектору переробки відходів в агропродовольчому виробництві та продовольства на стадії споживання є необхідною умовою забезпечення сталості та конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів, що дозволить збільшити величину доданої вартості та, відповідно, створити нові робочі місця, знизити негативний вплив на навколишнє природне середовище та ін. Тим більше, що світові технології доводять можливості ефективної переробки відходів не лише в енергоресурси (тепло- та електроенергію, паливо), але й інші продукти із високою доданою вартістю, а також їх конкурентоспроможності. Так, сучасні технології стерилізації, консервації та упаковки дають змогу

подовжити терміни зберігання продуктів без зміни цінних поживних і фізичних властивостей продуктів.

### **3.3. Розвиток кооперації в агропродовольчих ланцюгах поставок**

При розгляді питання кооперації між контрагентами агропродовольчих ланцюгів поставок доцільно зосередити увагу на особливостях формування економічних відносин як на горизонтальному, так і вертикальному рівні. Очевидно, що драйверами формування партнерських довгострокових відносин повинні бути переробні підприємства, адже саме вони відчують дефіцит сировинного забезпечення, однак у них відсутній інтерес отримувати сільськогосподарську сировину від менших і територіально розпоросених дрібних товаровиробників. З іншого боку, кінцеві споживачі потребують агропродовольчих товарів з відповідною якістю, сертифікованими та з прозорим походженням. Саме з урахуванням цих чинників слід розробляти дієві інструменти стосовно розвитку взаємовигідних економічних відносин у горизонтальних і вертикальних ланцюгах поставок агропродовольства.

Вважаємо, що одним із підходів до координації дій та залучення малих товаровиробників у конкурентоспроможні ланцюги поставок мають стати сільськогосподарські кооперативи. Однак у сучасних реаліях в аграрному секторі економіки країни спостерігається стагнація кооперативного руху та невисока ефективність існуючих форм кооперації, що можна пояснити наступним: відсутністю дієвої державної підтримки та неузгодженістю нормативно-правового регулювання; низькою інвестиційною привабливістю, що зумовлює ситуацію, за якої потенційні інвестори не виявляють бажання входити до кооперативних структур, оскільки кількість голосів в управлінні не залежить від розміру паю, а участь інтегратора можлива лише як асоційованого члена [271].

Досвід провідних економік світу переконує, що в агропродовольчих ланцюгах спостерігається високий рівень кооперації між сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами. Так, у країнах Європейського Союзу сільськогосподарські кооперативи забезпечують 57 %

виробництва молочної та 42 % плодоовочевої продукції, а Австрії, Данії, Нідерландах та Швеції сільськогосподарські кооперативи виробляють понад 90 % молока та більш як 50 % плодоовочевої продукції [272].

За оперативними даними структурних підрозділів облдержадміністрацій, що забезпечують виконання функцій з питань агропромислового розвитку, на 1 липня 2019 р. в Україні створено 1338 сільськогосподарських кооперативів, що на 52 од. більше, ніж на початку року. Однак із них реально ведуть господарську діяльність лише 57,4 %.

Динаміку розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні наведено в додатку М.4. За даними цього додатка, спостерігається збільшення на 26,4 % кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за період 2014–2019 рр., однак реально функціонуючих – лише на 10,0 %. Найбільше кооперативних утворень діяло у сфері виробництва та заготівлі молока у 2019 р. – 340 од., з обробітку землі – 267 од. Така тенденція дає підстави для висновку про те, що належні економічні умови не сформувалися та не є привабливими для розвитку сільсько-господарських кооперативів у країні.

Водночас, за період з 2013-го р. по 2019 р. спостерігається незначне зменшення кількості членів та працюючих у сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах. У 2019 р. на підтримку діяльності сільськогосподарські кооперативи отримали 8759,55 тис. грн з місцевого бюджету, величина якої зросла майже у 8 разів за період дослідження. При цьому спостерігається також позитивна динаміка у величині сплачених податків і зборів.

Починаючи із 2018 р. державна підтримка сільськогосподарських кооперативів молочарського, м'ясного, плодово-ягідного, овочевого напрямів діяльності, а також із заготівлі та переробки продукції бджільництва, дикорослих ягід, грибів і рослин здійснюється відповідно до пункту 9 Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 07 лютого 2018 року № 106, шляхом відшкодування 70 % вартості придбаних кооперативами вітчизняного обладнання та техніки для транспортування сільськогосподарської продукції без урахування сум податку на додану вартість, але не більше ніж 3,0 млн грн на один сільгоспкооператив (табл. 3.2).

За підсумками 2018 р. підтримку отримали 6 кооперативів молочарського та плодово-ягідного напрямів діяльності Тернопільської, Івано-Франківської, Черкаської, Закарпатської, Волинської та Чернігівської областей на придбання обладнання для зберігання і переробки сільськогосподарської продукції на суму 8 575460,5 грн. Завдяки цьому три кооперативи молочного напрямку придбали 286 од. обладнання для створення цехів з виготовлення твердих сирів та три кооперативи плодово-ягідного напрямку – 16 од. обладнання для організації роботи цехів первинної переробки плодово-ягідної сировини (охолодження та глибоке заморожування).

Таблиця 3.2

**Обсяги державної підтримки сільськогосподарських кооперативів за 2009-2019 рр.**

Рік	Виділено коштів з державного бюджету, млн грн	Використано коштів державного бюджету, млн грн	Надано допомогу сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам, од.	Придбано сільськогосподарської техніки, од.
2009	35,0	14,4	47	162
2010	12,1	9,3	24	116
2011	5,0	Рішенням Уряду перерозподілені на іншу бюджетну програму		
2012*	5,0	0,35	4	29
2013	-	-	-	-
2014	-	-	-	-
2015	-	-	-	-
2016	-	-	-	-
2017	-	-	-	-
2018	50,0	8,57	6	302
2019	50,0			
Всього	157,1	32,62	81	609

*Джерело:* складено за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Разом із тим, потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні не реалізується повною мірою, частка реалізації продукції кооперативами становить менше 0,1 % від валової продукції сільського господарства країни. З-поміж низки чинників, що стримують розвиток сільськогосподарської кооперації, можна виділити такі як: відсутність належного рівня кооперативної освіти, недостатність обсягу, інструментів державної фінансової підтримки на етапі становлення сільськогосподарських кооперативів і несприятливі умови оподаткування їх діяльності.

Чинний нині Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» [271] від 15 листопада 2020 року має на меті усунути недоліки законодавчої бази й забезпечити відповідність її міжнародним стандартам і сучасним реаліям



господарювання. Водночас ознайомлення з цим законодавчим актом дало змогу встановити, що запропоновані зміни мають обмежений характер.

Необхідність внесення змін у закон про кооперацію зумовлювалася відсутністю позитивних тенденцій та динаміки у розвитку цієї форми господарювання. З метою активізації кооперативного руху малих сільсько-господарських підприємств і високотоварних особистих селянських господарств, як способу детінізації їх діяльності, у процесі підготовки написання аналізованого законодавчого акта були використанні основні міжнародні принципи кооперації та найсучасніші світові практики розвитку кооперативів, які, упродовж багатьох років були адаптовані до потреб національного сільського господарства провідними спеціалістами, в тому числі експертами ФАО та ЄБРР. У законі можна підкреслити багато важливих і позитивних моментів, а саме: відхід від застарілої системи імперативного поділу кооперативів на виробничі й обслуговуючі, вдосконалення їхньої організаційно-правової структури, надання їм більшої свободи у господарській та фінансовій діяльності.

По-перше, закон про сільськогосподарську кооперацію повністю ґрунтується на міжнародних нормах, адже був підготовлений спільно з експертами згаданих вище міжнародних інституцій, а також за участю проєкту розвитку кооперативів, який підтримується урядом Канади. Тож, імплементуючи найкращий міжнародний досвід, закон закріпив основні принципи кооперації у світі, визнані Міжнародним кооперативним альянсом. По-друге, в межах одного закону, узагальнено законодавчі положення стосовно до сільськогосподарської кооперації в Україні. По-третє, Закон усуває всі штучні бар'єри та надає нові можливості для розвитку сільськогосподарських кооперативів. Передбачається перехід до єдиної організаційно-правової форми – сільськогосподарський кооператив. По-четверте, за умовами міжнародного принципу кооперації, який дозволяє вільне й відкрите членство, По-п'яте, членам прибуткових кооперативів надається право на отримання дивідендів і патронажних дивідендів. По-шосте, створюються стимули для активної участі членів в діяльності кооперативу. Закон запроваджує можливість прийняття рішень сільськогосподарським кооперативом з урахуванням додаткової кількості голосів членів, пропорційної до їхньої участі в господарській діяльності такого кооперативу, зберігаючи

принцип демократичності в управлінні кооперативом шляхом впровадження комплексної системи запобіжників.

Закон дає можливість використовувати повний спектр інструментів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності та повноцінно управляти пов'язаними з цим грошовими потоками. Завдяки новим можливостям ведення господарської діяльності через кооперативи, останні можуть об'єднати виробників сільськогосподарської продукції у просуванні її на внутрішній і зовнішні ринки. Крім того, уможливить створення на базі кооперативу власних переробних потужностей, що дасть змогу виробляти та продавати продукцію з вищою доданою вартістю.

Крім того, сільськогосподарські кооперативи, які діють з метою одержання прибутку, отримали право безпосередньо закуповувати продукцію не лише у своїх членів, а й вести торгові операції з не членами кооперативів в обсязі до 20 % виручки кооперативу. До цього часу кооперативи, які об'єднували юридичних осіб не мали права купувати у своїх членів продукцію..

Прийнятий Закон про сільськогосподарську кооперацію не передбачає окремих видів підтримки для сільськогосподарських кооперативів, оскільки це певною мірою не є предметом його регулювання. Проте в його положеннях зазначено, що державна підтримка сільськогосподарських кооперативів здійснюється відповідно до державних і регіональних програм за рахунок державного та місцевих бюджетів. Тобто підтримка можлива відповідно до окремих програм: у програмі розвитку фермерських господарств на 2020 р. було передбачено фінансову підтримку кооперативів, зокрема, надано можливість відшкодувати 70% вартості придбаного кооперативами не тільки вітчизняного обладнання, а й техніки для транспортування сільськогосподарської продукції.

Нова законодавча основа для кооперації відкриває подальші можливості, передусім для власників паїв, сімейних ферм, дрібних фермерів, об'єднуватися з метою ефективного ведення господарської діяльності та вирішення завдань, які під силу вирішити спільно.

Деталізований аналіз прийнятого Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», свідчить, що він зорієнтований лише на великих гравців сільськогосподарського бізнесу, які створюють квазікооперативи, однак залишає поза своєю увагою власників особистих селянських господарств

(присадибних наділів). При цьому цей законодавчий акт у більшості своїх статей спрямований на регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів.

Еволюція розвитку кооперації доводить, що свого часу в Україні успішно розвивалася сільськогосподарська кооперація, зокрема на західноукраїнських землях у 1920–1930-і роки. Зокрема, до останнього довоєнного 1938 року, в сільськогосподарських кооперативах тільки у молочній сфері налічувалось понад 200 тис. членів, які виробляли 115 тис. т молока, 325 тис. т масла. Діяли ветеринарні пункти в селах, здійснювалися централізовані закупівлі продукції у селян. Кооперативи забезпечували закупівлю 69 % сільськогосподарської продукції, розвивалися також м'ясна, зернова та інші сфери. Значний прогрес було досягнуто в переробці сільськогосподарської продукції, налагоджено її збут, майже третина якої спрямовувалася на експорт[273].

Сукупність заходів щодо створення сприятливого економічного середовища для розвитку кооперації доцільно розмежовувати на ті, що слід спрямовувати на кооперативи як юридичні особи, а також ті, що зорієнтовані на безпосередніх товаровиробників, власників особистих селянських господарств та малих фермерських господарств. Перший перелік заходів, метою яких є створення та підтримання функціонування кооперативів, може передбачати систему дотацій для кооперативів, додаткових податкових пільг, спеціальну державну кредитну політику.

Так, кошти державної підтримки для розвитку сільськогосподарських кооперативів повинні бути спрямовані на такий спектр напрямів, як переробка, створення логістичної інфраструктури, підвищення якості племінного фонду, закупівлю збалансованих кормів, малогабаритної сільськогосподарської техніки і т. ін. Податкові пільги повинні передбачатися щодо податку на додану вартість, зниження якого сприяє виходу малих і середніх виробників на внутрішні та зовнішні ринки. Окрім того, доцільно передбачити звільнення на 5 років кооперативів від податку на прибуток, отриманого від реалізації первинної продукції, податку на оренду майна для сільськогосподарських кооперативів.

Заходи щодо мотивування особистих селянських господарств і малих сільськогосподарських господарств розвивати сільськогосподарську кооперацію, застосовувати нові технології та працювати у правовому полі можна провадити шляхом показу переваг кооперативного виробництва та через соціальну

підтримку. Так, нині селяни фактично поставлені перед вибором: або отримувати легальні нарахування за паї, участь у сільськогосподарських кооперативах, або від своєї праці з виробництва сільськогосподарської продукції – або отримувати субсидії.

Розвиток реального кооперативного руху, за розрахунками науковців, тільки на прикладі Черкаської, Київської, Вінницької, Полтавської, Чернігівської, Хмельницької, Житомирської та Кіровоградської областей і тільки за напрямками «велика рогата худоба і молоко» дасть сумарний ефект 8,3 млрд грн на рік. З яких чверть складуть податки до бюджетів різних рівнів. При цьому реальні доходи особистих селянських господарств зростуть удвічі, значно збільшиться пропозиція якісних продуктів харчування для жителів міст [274].

За рахунок стимулюючого підходу держава матиме можливість інвестувати в розвиток сільської інфраструктури, відновлювати школи і лікарні, тобто відбудеться процес ресоціалізації села. Усе це забезпечить мотивацію селян залишатися в селі й активніше розвивати сільськогосподарське виробництво, що сприятиме певному подоланню тенденції до вимирання сіл, зменшиться відтік трудових мігрантів.

Варто наголосити, що Законом про сільськогосподарську кооперацію до неприбуткових кооперативів висунуто ще дві умови, а саме: кооператив не здійснює виробництво сільськогосподарської продукції і надає послуги виключно своїм членам; кооператив не набуває права власності на сільськогосподарську продукцію, вироблену, вирощену, відгодовану, виловлену або зібрану (заготовлену) його членами-виробниками сільськогосподарської продукції. При цьому власниками сільськогосподарської продукції, що заготовлюється, переробляється, постачається, збувається (продається) таким кооперативом, є його члени.

Отримання статусу «неприбуткова організація» не було схвалено представниками фіскальних служб України, а, отже, кооперативу на практиці неможливо працювати як неприбутковій організації. Унаслідок цього кооперація розвивається повільно, оскільки створювати кооператив не вигідно, і навіть якщо кооперативна структура розвивається ефективно, то вона є неформальною або одержує гранти. За інших умов сільськогосподарські товаровиробники змушені використовувати інші організаційно-правові форми господарювання чи бути

складовою «тіньової» економіки. Зауважимо, що український варіант неприбуткових кооперативів за кордоном взагалі не розглядаються як кооперативні структури. Відповідно вони не зможуть брати участь у програмах міжнародного співробітництва, отримувати гранти на відміну від кооперативів, створених як комерційні структури для отримання прибутку.

Зазначимо, що закон про сільськогосподарську кооперацію порушує ще один базовий принцип кооперації: один член – один голос. Так, п. 13 ст. 16 нормативно-правового акта дає право кооперативам передбачати у своєму статуті надання членам додаткових голосів пропорційно до участі в господарській діяльності. І хоча загальна кількість таких додаткових голосів обмежується третиною від загальної кількості голосів, а в однієї особи – шостою частиною від загальної кількості, однак така нормає практикою комерційних структур, а не кооперативів.

Так, п. 3 ст. 34 Закон про сільськогосподарську кооперацію передбачає, що неприбутковий кооператив може бути реорганізований тільки в неприбутковий кооператив або кооперативне об'єднання, а для прибуткового кооперативу жодних обмежень не визначено, його правонаступником можуть бути структура різних організаційно-правових форм [271]. Але якщо кооператив отримав дотацію на закупівлю обладнання та реорганізований в іншу організаційно-правову форму, то останньому фактично може дістатися обладнання значно дешевше, ніж за ринковою ціною. Така ситуація створює стимули для реєстрації кооперативів, умовно кажучи, одноденок.

Невирішеним в розвитку кооперативних форм є питання формування довгострокових партнерських відносин як на горизонтальному, так і вертикальному рівні.

Такі економічні умови для учасників ланцюга поставок молока та молокопродукції, тобто сільськогосподарських товаровиробників і переробників, зумовлюють прояв диспаритету цін на сільськогосподарську сировину і продукцію переробників [275]. Як наслідок, обмін між виробниками сировини та переробними заводами молочного підкомплексу характеризується необґрунтовано заниженими цінами на сировину, що призводить до руйнування зв'язків між підприємствами.

Таким чином, спад сільськогосподарського виробництва в молочній галузі спричинений рівнем закупівельних цін, які диктують переробні підприємства й

не компенсують витрат виробників молока-сировини. Проте навіть в умовах високих закупівельних цін, які склалися в 2019 р., у більшості господарств корпоративного сектору, особливо малих, виробництво молока залишається низькорентабельним (9 %) та збитковим, що не забезпечує розширеного відтворення. Підвищення рентабельності на багатьох переробних заводах забезпечується не ефективним використанням виробничих потужностей, а за рахунок необґрунтованих закупівельних цін на сировину. Так, у 2019 р. переробка молока стала прибутковою (3,7 %). Отже, прибутковість багатьох молокопереробних заводів зростає за рахунок привласнення доданої вартості сільськогосподарського виробництва [276]. Водночас сільськогосподарські підприємства з виробництва молока часто працюють у не вигідних для себе умовах, що веде до згортання виробничої діяльності, унаслідок чого скорочується сировинна база, а виробничі потужності переробників молока залишаються недовантаженими.

Очевидно, що об'єднання виробників молока і переробників з дотриманням принципів сільськогосподарської кооперації створить передумови до прибуткової діяльності обох учасників ланцюга поставок молока та молочної продукції. Однак важливо обґрунтувати напрями формування економічних відносин між учасниками кооперативної структури, а також провести кількісний аналіз їхніх взаємовідносин із застосуванням математичних методів.

Покажемо взаємовідносини у кооперативі з виробництва та переробки молока у вигляді формули:

$$Pв = \alpha \cdot [D(P_z) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z)] + (1 - \alpha) \cdot ((y - x) \cdot P_t + x \cdot P_t - C_t \cdot y), \quad (3.1)$$

яка включає прибуток переробних підприємств  $\Pi_z = (D(P_z) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z))$

та сільськогосподарських виробників  $\Pi_t = (y - x) \cdot P_z + x \cdot (P_t - C_t y)$ ,

де  $\alpha$  – коефіцієнт відношення величини прибутку партнерів асоціації ( $0 \leq \alpha \leq 1$ );  $D(P_z)$  – функція попиту, яка визначає залежність обсягів реалізованої продукції підприємств від цін реалізації;  $P_z$  – ринкова ціна одиниці готової продукції переробного підприємства;  $x$  – обсяг сировини, проданої сільськогосподарськими підприємствами переробним підприємствам;  $P_t$  – закупівельна ціна одиниці сировини сільськогосподарських товаровиробників;  $C_z$  – витрати переробних підприємств на переробку одиниці сировини;  $y$  – обсяг виробництва продукції сільськогосподарським товаровиробником;  $C_t$  – витрати сільськогосподарського товаровиробника на виробництво одиниці продукції.

Модель функції попиту може бути задана в наступному лінійному вигляді:

$$D(P_z) = -k_1 P_z + k_2, \quad (3.2)$$

де  $k_1$  – еластичність функції попиту;  $k_2$  – вільний член рівняння.

Функція попиту із заданою еластичністю відображає реальну ситуацію при реалізації готової продукції на продовольчому ринку.

З урахуванням визначеної функції (3.2) та ціни реалізованої продукції  $P_z = \delta \cdot (P_t + C_z)$ , де  $\delta$  – рівень надбавки на готову продукцію ( $\delta > 1$ ), який забезпечує рентабельність роботи переробного підприємства і сільськогосподарського товаровиробника, яка дорівнює  $(\delta - 1)$ , формула (3.1) перетворена до виду:

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{и}} = & \alpha \cdot [(-k_1 \cdot \delta \cdot (P_t + C_z) + k_2) \cdot (\delta \cdot (P_t + C_z)) - x \cdot (P_t + C_z)] + \\ & + (1 - \alpha) \cdot [(y - x) \cdot \delta \cdot (P_t + C_z) + x \cdot P_t - C_t \cdot y] \end{aligned} \quad (3.3)$$

На основі цієї моделі можна визначити науково обґрунтовані параметри створення ефективно функціонуючого кооперативного об'єднання сільськогосподарські товаровиробники – переробні підприємства: раціональні закупівельні ціни на молоко, що забезпечують достатній рівень рентабельності партнерів кооперативу; інтервал зміни коефіцієнта співвідношення величин прибутку партнерів  $\alpha$ , яка визначає межі дотримання економічних інтересів суб'єктів майбутньої інтегрованої структури.

У нашому випадку не виявлено статистично значимої залежності обсягів реалізації молока підприємствами від цін його продажу.

У розрахунках прийнято:  $\alpha - 0,5; 0,6; 0,7$ .  $P_z - 19$  грн/кг;  $x - 8$  тис. т – обсяги переробки молокопереробним підприємством;  $C_z - 9$  грн/кг;  $y - 10$  тис. т – обсяги виробництва сільськогосподарськими товаровиробниками;  $C_t - 8$  грн/кг.

Розрахункові значення передбачуваних величин прибутку сільськогосподарських товаровиробників та переробних підприємств наведено в табл. 3.3.

Наведені розрахунки в табл. 3.6 свідчать, що при інтервалі закупівельних цін на молоко в межах 7,0–7,8 грн/кг молокопереробні підприємства будуть працювати прибутково, водночас сільськогосподарські товаровиробники матимуть збитки від реалізації молока. Вважаємо, що ціна є одним з економічних стимулів сільськогосподарських товаровиробників до підвищення якісних параметрів молока.

В діапазоні цін 8,2–9,8 грн/кг, що відповідає молоку першого ґатунку, за всіх умов розподілу прибутку, можлива результативна фінансово-господарська

діяльність як в переробників, так і сільськогосподарських товаровиробників. Дана обставина стимулює до консолідації зусиль усіх учасників кооперативного об'єднання у забезпеченні одержання молока-сировини високого гатунку.

Таблиця 3.3

**Розрахункові значення молокопереробних підприємств та сільськогосподарських товаровиробників прибутку, млн грн**

Ціна виробника, грн/кг	Розрахунковий прибуток членів асоціації, млн грн					
	$\alpha = 0,5$		$\alpha = 0,6$		$\alpha = 0,7$	
	переробне підприємство	сільсько-годарське підприємство	переробне підприємство	сільсько-годарське підприємство	переробне підприємство	сільсько-годарське підприємство
7,0	12,0	-5,0	14,4	-4,0	16,8	-3,0
7,4	10,4	-3,0	12,5	-2,4	14,6	-1,8
7,8	8,8	-1,0	10,6	-0,8	12,3	-0,6
8,2	7,2	1,0	8,6	0,8	10,1	0,6
8,6	5,6	3,0	6,7	2,4	7,8	1,8
9,0	4,0	5,0	4,8	4,0	5,6	3,0
9,4	2,4	7,0	2,9	5,6	3,4	4,2
9,8	0,8	9,0	1,0	7,2	1,1	5,4
10,2	-0,8	11,0	-1,0	8,8	-1,1	6,6
10,6	-2,4	13,0	-2,9	10,4	-3,4	7,8
11,0	-4,0	15,0	-4,8	12,0	-5,6	9,0

Джерело: розрахунки автора.

Так, ціни понад 10,2 грн/кг в умовах обмеженої купівельної спроможності населення є економічно необґрунтованими з боку сільськогосподарських товаровиробників, що спричиняють до їх надприбутковості та збитковості переробних підприємств. Тому в кооперативному об'єднанні необхідно запровадити такий інститут, як узгоджувальна рада з формування закупівельних цін на молоко та дотримувати принципи справедливого розподілу кінцевого фінансового результату.

Отже, запропоноване математичне моделювання дає можливість визначити кількісні критерії, які можливо використати при створенні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та формуванні стійких взаємовигідних відносин між партнерами інтегрованих об'єднань молочного підкомплексу аграрного сектору.

Розроблено математичний інструментарій моделювання виробничої діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, утвореного спільно малими сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами, який адекватно відображає реальні економічні умови роботи такого кооперативу.



Вважаємо, що організація діяльності кооперативу зі збуту молока може здійснюватися в такий спосіб. Кожна доставлена партія молока оцінюється лабораторією кооперативу за показниками його якості. На кожен таку партію молока постачальникові видають документ про приймання, підписаний завідувачем лабораторії з оцінки якості молока. У ньому вказуються дата прийому молока та його якісні характеристики. З моменту підписання документа про приймання кооператив несе відповідальність за збереження й подальшу реалізацію молока.

Економічні відносини кооперативу зі своїми членами будуються з урахуванням особливостей його діяльності як некомерційної організації. За чинним законодавством їхні взаємовідносини можуть будуватися на підставі договорів купівлі-продажу, коли кооператив діє, як будь-яка інша комерційна торгова фірма, яка закупає продукцію від своїх клієнтів і перепродує її третім особам або своїм членам кооперативу. Для організації системи розрахунків кооперативу зі своїми членами пропонується застосовувати один із чотирьох принципових варіантів.

За першим варіантом сільськогосподарський товаровиробник реалізує продукцію кооперативу за договором купівлі-продажу. Податки в цьому випадку на одну й ту саму продукцію нараховуються двічі: спочатку їх платником є господарство, а потім – кооператив.

Другий варіант передбачає реалізацію молока кооперативом за договором комісії за умови його участі в розрахунках з покупцем. Варіанти взаєморозрахунків кооперативу із сільськогосподарським товаровиробником за договором комісії можуть бути різні залежно від того, на чий поточний рахунок надходять кошти за реалізовану продукцію від покупця, тобто чи бере участь кооператив у розрахунках з покупцями, проходять гроші за продукцію через поточний рахунок кооперативу або безпосередньо надходять від покупців на поточний рахунок сільськогосподарського товаровиробника, минаючи кооператив. Варіанти взаєморозрахунків залежать також від того, як визначається комісійна винагорода: як різниця в цінах чи як фіксований відсоток від вартості реалізованої продукції.

Третій варіант – реалізація молока кооперативом за договором комісії без його участі в розрахунках із покупцем (як правило, молочним заводом) з безпосереднім надходженням виручки від реалізації молока на розрахунковий рахунок господарства.

Другий і третій варіанти характерні й для роботи кооперативу з постачальниками продукції (зокрема, молока) за агентським договором.

Четвертий варіант системи взаєморозрахунків кооперативу з його членами – це обмін паями. Господарство постачає молоко в кооператив для подальшої реалізації, оформляючи це як додатковий пай, внесений ним до кооперативу.

Порівнюючи ці схеми, можна відзначити, що при запровадженні другого, третього і четвертого варіантів податки мінімізуються, не відбувається подвійного оподаткування в повному розмірі.

Отже, сільськогосподарська кооперація розкриває перед виробниками молока, особливо малих форм, широкий спектр нових можливостей, використання яких підвищить ефективність роботи підприємств молочно-продуктового підкомплексу, сприятиме зростанню рівня зайнятості та доходів населення сільських територій, продовольчої безпеки країни.

Заходами державної підтримки формування регіональних кооперативних систем можна виділити: асоційоване членство у кооперативі організацій із державним капіталом; грантова підтримка кооперативів; надання субсидій на компенсацію затрат на організацію або вступ до кооперативу, закупівлі продукції, придбання виробничих ресурсів; сприяння в організації ринків збуту, а саме: створення регіональних інтернет-майданчиків для реалізації продукції кооперативних мереж, організація взаємодії кооперативної системи із роздрібними мережами національного та регіонального рівня; інформаційно-консультаційна підтримка – проведення навчання з питань організації та діяльності кооперативів, допомога у підготовці засновницьких документів, консультування по складанню ТЕО (техніко-економічного обґрунтування) і бізнес-планів, консультування та оформлення документів для одержання держпідтримки; передбачення лізингу сільськогосподарської техніки та технологічного обладнання, племінної продукції до 7–10 років за пільговою ставкою; надання спеціалізованих кредитних продуктів для сільськогосподарських кооперативів – комплексне кредитування на умовах проектного фінансування на цілі будівництва об'єктів для зберігання та переробки сільськогосподарської продукції терміном до 10 років; кредитування поповнення оборотних засобів для забезпечення господарської діяльності терміном до 1 року за пільговою ставкою; надання гарантій по довгострокових кредитах і лізингу, які

виділяються сільськогосподарським кооперативам до 20 % вартості предмета лізингу і до 75 % суми основного боргу по кредиту.

Запропонована система кооперативних мереж може бути організована поступово або частково, із початковим формуванням пілотних проєктів в окремих регіонах. У Львівській області в 2020 р. почали будувати сховище для зберігання картоплі, яке розраховане на 16 тис. тонн врожаю терміном зберігання до 10 місяців. Сукупні інвестиції у будівництво становитимуть 92,6 млн грн [277].

Узагальнення вимог мережевих ритейлерів до постачальників сільськогосподарської продукції дало змогу виділити наступні: відповідність продукції, тари, пакування вимогам законодавства країни; надання повного пакета супровідних документів, що відповідають вимогам законодавства, на кожен партію товару; максимально широкий асортимент продукції; затребуваність і визнання продукції на локальному ринку; презентабельний зовнішній вигляд та смакові якості; забезпечення високого рівня сервісу (*delivery-in-time* – доставка в точно визначений час).

Отже, економічні відносини великих мереж роздрібної торгівлі та постачальників базуються на постійно зростаючих вимогах ритейлерів до якості продукції. Невідповідність обсягів сільськогосподарської продукції, її упаковки, маркування, недодержання термінів поставки місцевими товаровиробниками, з одного боку, мотивує їх до постійного поліпшення якісних характеристик продукції, а з іншого – постає бар'єром для її поставки роздрібним мережам. Саме тому з метою підвищення цінності агропродовольчих ланцюгів поставок доцільно створити логічні розподільчі центри сільськогосподарської продукції, що сприятиме належній обробці, сортуванню та підготовці продукції до продажу в роздрібних мережах.

Діяльність логістичних розподільчих центрів сільськогосподарської продукції для фермерських та особистих селянських господарств забезпечить вирішення таких завдань: підвищення конкурентоспроможності продукції; збільшення частки на локальному ринку; можливість виходу на зовнішні ринки; покращення фінансового стану; залучення додаткових інвестицій; підвищення продуктивності праці; розширення виробничих потужностей збуту; оптимізації логістичних витрат; розширення ринку збуту. Водночас для держави створення таких структур

зумовить: стабілізацію цін на сільськогосподарську продукцію; мінімізацію посередників між виробниками та споживачами; створення єдиної інформаційної системи обліку товарних потоків; формування ефективних міжрегіональних та локальних каналів розподілу продукції; заміщення імпортової сільгосппродукції вітчизняною; збільшення числа зайнятих, підвищення податкових відрахувань та зборів; легалізації тіньового обороту сільгосппродукції; розробку та використання національних технологій переробки, сортування, зберігання продукції.

До функцій логістичного центру слід віднести такі: розробка раціональних моделей інтеграції його учасників при обслуговуванні клієнтів (операційної, інфраструктурної, організаційної, інформаційної); процедури відбору операторів для виконання конкретного типу замовлень клієнтів; опрацювання взаємовигідних схем взаємодії контрагентів логістичного центру із постачальниками та споживачами, а також моделювання ключових бізнес-процесів щодо використання основних об'єктів інфраструктури; використання інформаційної системи взаємодії постачальників і клієнтів логістичного центру при виконанні замовлень та ін.

Створення логістичного центру можливе на кооперативних засадах, коли пайовиками стануть особисті селянські господарства товарного типу та фермерські господарства в регіоні, створюючи відповідні виробничі потужності інфраструктурного забезпечення. Водночас організувати логістичний центр можна й навіть у спрощеній формі, коли передбачається оренда всіх об'єктів інфраструктурного логістичного центру та виконання всіх замовлень клієнтів будуть брати участь у порядку, визначеному регламентами інтеграції та координації дій контрагентів, керуюча компанія, 3PL-провайдер, вузько функціональні логістичні посередники, IT-компанії та інші контрагенти.

Досвід провідних країн переконує, що у світі набуло поширення як оператора логістичного центру використовувати 3PL-провайдера (Third Party Logistics Providers – третя сторона логістики) – компанію, яка володіє логістичними інструментами ноу-хау та пропонує системні рішення, що передбачають повне виконання логістичного замовлення та комплексне обслуговування клієнтів. Очевидно, що послуги 3PL-провайдера з управління ланцюгами поставок агропродовольства клієнтів у логістичному центрі розглядаються як інструмент зниження логістичних затрат, забезпечення необхідного рівня якості сервісу та

впровадження новітніх інформаційних технологій, підтримки логістичних операцій [278].

При розгляді підході до формування взаємодії учасників проєкту логістичного центру доцільно враховувати специфіку матеріального потоку, а також територіальну віддаленість, кількість операторів-постачальників, період поставки та ін. На основі визначених характеристик доцільно побудувати організаційно-управлінську модель формування логістичного інтегрованого розподільчого центру сільськогосподарської продукції з урахуванням ефективності його функціонування та взаємодії контрагентів у ланцюзі поставок агропродовольства. Організаційно-управлінська модель логістичного інтегрованого розподільчого центру сільськогосподарської продукції повинна формуватися на принципах логістичної інтеграції та координації.

Зазначимо, що створення логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції є соціально значимим проєктом забезпечення продовольчої безпеки населення, захисту вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської продукції, однак не вимагає великих обсягів фінансових вкладень і без високих ризиків на етапі реалізації, додержання гарантій всіх заінтересованих у реалізації такого проєкту сторін щодо створення та функціонування логістичного розподільчого центру, що неможливо без ролі держави. Саме тому реалізація подібних проєктів можлива на основі механізму державно-приватного або територіально-приватного партнерства, що дозволить регулювати фінансове навантаження залежно від етапу розвитку центру, наприклад, скорочуючи частку участі державного сектору (територіального) після здійснення початкових стадій проєктування та будівництва.

Обґрунтування економічної доцільності створення логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції на принципах державно-приватного партнерства доцільно проводити в такій послідовності: розробка бізнес-плану державно-приватного партнерства, проведення переговорів із потенційними інвесторами, стейкхолдерами проєкту; економічна оцінка пропозицій публічного інвестора та приватного; розрахунок показників ефективності реалізації проєкту та його порівняльних переваг; прийняття рішення про реалізацію проєкту.

На наступному етапі необхідно обґрунтувати форму управління логістичним інтегрованим розподільчим центром сільськогосподарської продукції. Роль координатора в існуючих моделях логістичних центрів беруть на себе управляючі компанії, віртуальний логістичний оператор, 4PL-провайдер. Основним принципом побудови логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції є принцип інтеграції, який передбачає використання системи управління наскрізними потоками, що проходять через всі ланки логістичної системи, у результаті чого об'єднується весь цикл: починаючи з надходження сільгосппродукції від товаровиробника і до збуту кінцевому споживачеві. За такого підходу існує можливість об'єднати зусилля сільськогосподарських підприємств – постачальників продукції та їхніх логістичних партнерів діяти у межах спільно визначених цілей і критеріїв ефективності. У логістичному розподільчому центрі доцільно організувати блок управління, який передбачає створення комп'ютерної мережі й охоплює всі елементи інфраструктури логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції, координуючої роботу транспорту, логістики та постачальників через спеціальне програмне забезпечення, який включає в себе інформаційні, фінансові то матеріальні потоки, а також суб'єкти в області управління іншими елементами інфраструктури логістичного центру.

Організаційно-функціональна структура логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції має систему управління, яку очолює директор, йому підпорядковані керівники логістичної служби, торгово-розподільчої служби, інформаційно-аналітичної служби, керівник з виробництва, фінансовий директор, керівник підрозділу бухгалтерського обліку. Складовими інституційного середовища, які забезпечують організаційно-функціональну структуру логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції, є: інформаційна та фінансова інфраструктура; нормативно-правове забезпечення регулювання торгової, транспортної, складської діяльності. Процес управління повинен складатися з таких етапів: 1) підготовчий – створення сприятливого середовища щодо залучення потенційних учасників; 2) розробка інвестиційного проєкту (попереднього ТЕО (техніко-економічного обґрунтування), ТЕО, бізнес-плану); 3) реалізація проєкту; 4) оцінка результатів.

Учасниками логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції є: об'єкти і суб'єкти логістичного розподільчого центру. Органи державної та місцевої влади здійснюють діяльність з прийняття та розвитку проєкту логістичного розподільчого центру; сприяють формуванню економічних мотивів для товаровиробників сільськогосподарської продукції та інвесторів; розробляють пропозиції щодо контролю діяльності логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції; приватні інвестори здійснюють фінансування, управління та займаються експлуатацією об'єкта, взаємодіють із товаровиробниками сільськогосподарською продукцією з метою укладання договорів на поставку сільськогосподарської продукції та забезпечення стійкого товаропотоку. Функціями персоналу служби менеджменту логістичного центру є: здійснення адміністративно-управлінського впливу на об'єкти управління; використання інструментів стимулювання для розвитку проєкту.

З урахуванням обґрунтованої організаційно-функціональної структури нами розроблено модель формування логістичного розподільчого центру із матеріальним потоком – сільськогосподарською продукцією (дод. М.5). Так, ініціатором реалізації проєкту може бути як орган державної влади або об'єднаної територіальної сільської громади, так і приватний інвестор, які сформували та просували проєктну пропозицію. Після оцінки ефективності проєкту логістичного центру на принципах державно (територіально)-приватного партнерства, а також його прийняття визначається концепція та проводиться розрахунок техніко-економічних характеристик проєкту із підготовкою пакета документації.

Затвердження запропонованої концепції і бізнес-плану проєкту логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції сприятиме вирішенню таких завдань: прийняття рішення про реалізацію проєкту; формування переліку вимог до його учасників; визначення відповідальних за проєктування логістичного розподільчого центру сільськогосподарської продукції; розподіл ризиків; ведення переговорів; укладання контрактів та будівництво логістичного розподільчого центру.

Фінансування логістичного розподільчого центру доцільно здійснювати методом проєктного фінансування за рахунок грошових потоків, які генеруються проєктом, з урахуванням розподілу ризиків між учасниками проєкту при оцінюванні

затрат і доходів. Відомо, що за такого підходу проєктна компанія, яку створено спеціально для проєкту, відповідає за його реалізацію та не має фінансової історії та майна для застави, що є основними особливостями цього виду фінансування.

Вважаємо, що оптимальне місце розташування логістичного центру сільськогосподарської продукції в регіоні доцільно визначати на основі методу послідовної ітерації, який передбачає такі етапи: визначення переліку можливих місць розміщення логістичних розподільчих центрів на основі сукупності економічних та технічних показників; визначення потенційних місць розміщення логістичних центрів на основі методу центра ваги з урахуванням районів концентрації виробництва сільськогосподарської продукції, стану транспортної інфраструктури та інших техніко-економічних показників; формування переліку виробничих зон сільськогосподарської продукції логістичного розподільчого центру відповідно до виділених потенційних місць розміщення на конкретній території.

Створення логістичних розподільчих центрів у регіонах сприятиме вирішенню таких завдань: розробці та реєстрації регіонального бренду якості, запровадженню системи управління якістю продукції; активізації розвитку біржової торгівлі; модернізації системи переробки, зберігання продукції; забезпечення оптимальної системи постачання екологічно чистих продуктів харчування у межах регіонального замовлення; оптимізації затрат, пов'язаних із транспортуванням, переробкою, зберіганням сільськогосподарської продукції.

Механізм функціонування логістичного розподільчого центру передбачає, що товаровиробники здійснюють через нього збут виробленої, зокрема плодоовочевої продукції, що надходить до логістичного розподільчого центру, де вона обов'язково повинна пройти процедуру оцінку якості (сортність, наявність захворювання та ін.), видачі необхідних супроводжувальних документів, пакування, маркування, доробки, переробки; а також обов'язковою умовою розглядається організація та юридичний супровід угод по збуту продукції через біржу, контрактну систему державних та регіональних закупівель, роздрібних продуктових мереж (дод.М.6). За такої системи товаровиробниками продукції є сільськогосподарські підприємства, особисті селянські господарства, фермерські сімейні господарства.

Промислова переробка плодоовочевої продукції повинна включати первинну переробку – сортування та доочистку; миття; очищення; промивання;



вторинна переробка – глибока переробка: консервація, заготівля напівфабрикатів, заморожування; квашення; виробництво і т. д.

Вважаємо, що логістичний розподільчий центр сільськогосподарської продукції сприятиме формуванню механізму регулювання взаємодії учасників системи товароруху від товаровиробника сільськогосподарської продукції до споживачів з урахуванням економічних інтересів; здійсненню базових поставок, перевалочного зберігання і централізованої доставки товарів до місця споживання; дотримання контролю якості й безпеки продовольства; організації біржових торгів на основі використання похідних фінансових інструментів.

### **Висновки до третього розділу**

1. Визначено основні блоки системи моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування агропродовольчого сектору економіки: 1) ресурсного потенціалу, 2) ефективності виробничої діяльності та забезпеченості ресурсами; 3) фінансових результатів та їх використання економічними суб'єктами; 4) показників експортної активності іноземних виробників; 5) показники мікрозовнішнього середовища.

Інформаційною базою системи показників моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища об'єкта регулювання агропродовольчого ринку пропонується розглядати офіційні дані державної статистики у сфері сільського господарства України, Євростат та ФАОстат.

2. Визначено складові системи моніторингу агропродовольчого ринку на державному рівні, обґрунтовано індикатори та джерела їх одержання, періодичність представлення інформації, що сприятиме досягненню вищого рівня інформованості всіх суб'єктів ринку й підвищенню прибутковості виробників за рахунок виявлення нових ринків збуту, трансформації їх виробничої стратегії з урахуванням вимог ринку і розглядається основним елементом забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери, а також сприяння адаптації українських операторів до умов глобалізації.

Обґрунтовано, що моніторинг об'єкта регулювання сприятиме підвищенню дієвості державного регулювання агропродовольчого сектору на основі

оперативного надання об'єктивної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на національному рівні.

3. Виявлено ускладненість розрахунку показника доданої вартості через: витрати в підприємствах визначаються і групуються за елементами витрат щодо реалізованої продукції, а не щодо всього випуску (виробництво); амортизація на підприємствах враховується у складі витрат, а в СНР – у складі доданої вартості, тобто в складі доходу; ПДВ у звіті підприємства штучно відокремлюється від виручки і витрат; зміна незавершеного виробництва взагалі відсутня в звітності внутрішньої структури.

Із метою встановлення взаємозв'язку між інформаційним наповненням на мікро- і макрорівнях доцільно розкрити вартісну структуру випуску продукції, представити її в елементах, які не перетинаються один з одним, а потім здійснити перегрупування цих елементів, не допускаючи повторного рахунку і не втрачаючи окремих елементів.

4. Існує необхідність у формуванні інформаційного масиву даних щодо оцінки рівня цін на всіх етапах товароруху сільськогосподарської продукції на основі уніфікації форм статистичної звітності та методичних підходів. Запропоновано внести зміни до окремих форм статистичної звітності у середовищі сільськогосподарських товаровиробників, обґрунтовано доцільність подання інформації про обсяг реалізації сільськогосподарської продукції по каналах збуту, а також обсяги переробки сільськогосподарської продукції на власних потужностях. Доведено необхідність відновлення статистичного спостереження за діяльністю оптових ринків сільськогосподарської продукції та роздрібних продовольчих ринків а також товарних бірж за методикою, яка існувала до 2015 року.

5. Доведено, що особисті селянські господарства, які утримують 3 голови корів і більше, доцільно залучати до суб'єктів державних програм підтримки, оскільки спроможні до 2030 р. проти 2008 р. забезпечити значне збільшення поголів'я корів та налагодити виробництво молока високої якості. Обґрунтовано, що в умовах стрімкого скорочення поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах та селянських господарствах найбільш економічно доцільним інструментом програми державної підтримки є доплата за приросну корову для

господарств усіх форм господарювання на основі нормативних витрат на утримання корови в особистих селянських господарствах.

Розраховано, що кількість домогосподарств, які утримують 3, 4 корів і більше у 2030 р. становитиме відповідно 73,7, 31,9 тис. од. Існує необхідність у створенні сприятливого середовища для реалізації підприємницької ініціативи з виробництва молока на рівні високотоварних особистих селянських господарств.

6. Визначено, що величина державної підтримки за приросну корову для групи селянських господарств, які утримують 3 голови корів і більше молочної продуктивності повинна становити на одну голову 3450 грн, а для корів м'ясної продуктивності: селянських господарствах – 22,3 тис. грн/гол, у сільськогосподарських підприємствах – 19,4 тис. грн/гол.

Із цією метою передбачити подання до відповідного підрозділу об'єднаних територіальних громад (ОТГ) такі документи: заявку; довідку про відкриття поточного рахунку, видану банком; виданий в установленому порядку витяг з Єдиного державного реєстру тварин про загальну кількість наявних ідентифікованих та зареєстрованих в установленому порядку корів, у тому числі корів, що народжені в господарстві суб'єкта державної підтримки, станом на 1 січня та 1 липня поточного року.

7. Запропоновано по відношенню до господарств населення, які здійснюють продаж сільгосппродукції, запровадити спрощену систему оподаткування як по відношенню до фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють свою діяльність на основі патентів. Із цією метою необхідно доповнити перелік видів діяльності, для яких може використовуватися патентна система, рослинництво і тваринництво, а також послугами, що надаються в цих галузях сільського господарства.

Вважаємо, що на законодавчому рівні передбачити можливість отримання єдиного патенту з встановленням єдиного потенційно можливого до отримання індивідуальним підприємцем річного доходу для ОСГ, які займаються одночасно і виробництвом продукції рослинництва, та виробництвом продукції тваринництва на основі нормативів дохід з одиниці площі сільськогосподарських угідь та голови сільськогосподарських тварин і птиці. Вважаємо, що запропоновані заходи сприятимуть створенню сприятливих умов для

добровільної трансформації товарних ОСГ, щоб вони ставали на податковий облік і сплачували відповідні податкові платежі.

8. Запропоновано на державному рівні передбачити державні програми підтримки суб'єктів харчової промисловості, зокрема дотації на компенсацію відшкодування частини витрат, пов'язаних із будівництвом нових виробничих потужностей, до 70% від їх кошторисної вартості, відшкодування 50 % вартості обладнання для підприємств харчової промисловості, а також спецрежим нульової ставки ПДВ товаровиробникам, які передають сировину на глибоку переробку, часткового відшкодування процентної ставки по позиках із фонду гарантування кредитів, розвиток програм страхування із державною підтримкою.

Обґрунтовано необхідність запровадження регіональних державних програм підтримки підприємств харчової промисловості в межах реалізації стратегії смарт-спеціалізації, які передбачатимуть виділення фінансових ресурсів на модернізацію їхньої матеріально-технічної бази на конкурсній основі. Окрім того, на місцевому рівні доцільно передбачити нульову ставку на сплату земельного податку для новостворених підприємств харчової промисловості упродовж 5 років, а також пільги при сплаті податку на нерухомість та транспортного податку в розмірі 50 % від його розрахункової величини.

9. Одним із підходів до залучення малих товаровиробників у конкурентоспроможні ланцюги поставок мають стати обслуговуючі, маркетингові (збутові), постачальницькі та виробничі кооперативи, що сприятиме концентрації капіталу, подоланню технічної та технологічної відсталості, а також підвищенню рівня ринкової сили. Окрім цього, кооперативні форми також сприяють подоланню загроз зникнення сільських поселень, подолання втрат контролю над територіями, де знижується чисельність населення, збереження традиційного укладу життя та традиційної культури на селі, а також росту підприємницької ініціативи.

Встановлено позитивну динаміку до збільшення кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за період 2014–2019 рр. на 26,4%, однак реально функціонуючих лише на 10,0%, що свідчить про недосконалість економічних умов щодо розвитку сільськогосподарських кооперативів. У 2019 р.

сільськогосподарськими кооперативами з місцевого бюджету отримано 8759,55 тис. грн із місцевого бюджету, величина якої зросла майже у 8 разів за період дослідження та спостерігається також позитивна динаміка у величині сплачених податків і зборів.

10. Потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні є недовикористаним, оскільки частка реалізації продукції кооперативами становить менше 0,1 % від валової продукції сільського господарства країни. Серед чинників, які стримують розвиток сільськогосподарської кооперації можна виділити такі: відсутність належної кооперативної освіти, недостатність обсягу та інструментів державної фінансової підтримки на етапі становлення СОК та несприятливі умови оподаткування їх діяльності.

Систематизовано позитивні сторони прийнятого закону про кооперацію: відхід від застарілої системи імперативного поділу кооперативів на виробничі й обслуговуючі, вдосконалення їхньої організаційно-правової структури, надання їм більшої свободи у господарській та фінансовій діяльності; передбачено перехід до єдиної організаційно-правової форми – сільськогосподарський кооператив; дозволяє вільне й відкрите членство; членам прибуткових кооперативів надається право на отримання дивідендів (раніше пайові виплати) і патронажних дивідендів (раніше – кооперативні виплати); передбачено стимули для активної участі членів кооперативу в його діяльності та використовувати повний спектр інструментів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності й повноцінно управляти пов'язаними з цим грошовими потоками; передбачено право закуповувати продукцію не лише у своїх членів, а й здійснювати операції із не членами кооперативів в обсязі до 20% виручки кооперативу; дозволено формування фонду розвитку.

11. Існує необхідність у розробці та прийнятті законопроекту про регулювання кооперативного руху в Україні, але, перш за все, про мотивацію його розвитку і детінізацію галузі. Запропоноване математичне моделювання прибутковості учасників молокопереробного кооперативу при зміні кількісних критеріїв, які можуть бути використані при створенні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та формуванні стійких взаємовигідних відносин між партнерами інтегрованого об'єднання.

Проведено порівняльний аналіз варіантів взаєморозрахунків кооперативу з його членами, а саме: сільськогосподарський товаровиробник реалізує продукцію кооперативу за договором купівлі-продажу; продаж молока кооперативом за договором комісії за умови його участі в розрахунках з покупцем; продаж молока кооперативом за договором комісії без участі кооперативу в розрахунках з покупцем; обмін паями. Розраховано, що при другому, третьому і четвертому варіантах податки мінімізуються й подвійного оподаткування не відбувається.

12. Перспективними напрямками кооперації в аграрному секторі доцільно розглядати наступні: створення збутових кооперативів малих форм господарювання, зорієнтовані на оптимізацію товароруку сільськогосподарської продукції, яка не потребує переробки та особливих умов зберігання (картоплі, капусти, столового буряка, цибулі, часнику, моркви); створення переробних кооперативів малих форм господарювання, зорієнтованих на переробку швидкопсувної продукції; створення спеціалізованих кооперативів господарств населення, які виконують функцію постачання та збуту, а також будуть формувати інфраструктурне забезпечення; кооперативів фермерських господарств і господарств населення, які дозволяють господарюючим суб'єктам вести спільне користування виробничими ресурсами та продукцією; створення збутових (маркетингових) кооперативів фермерських господарств, зорієнтованих на формування, транспортування та зберігання великих партій біржової сільськогосподарської продукції; створення обслуговуючих кооперативів, зорієнтованих на проведення ресурсомістких технологічних операцій та колективне використання потужної дороговартісної техніки; створення постачальницьких кооперативів, зорієнтованих на обслуговування фермерських господарств, що сприяє мінімізації затрат на оборотні засоби за рахунок формування великих партій закупівель матеріальних ресурсів.

13. Із метою підвищення цінності агропродовольчих ланцюгів поставок розгорнути діяльність логістичних розподільчих центрів сільськогосподарської продукції, що сприятиме фаховій обробці, сортуванню та підготовці продукції до продажу в роздрібних мережах. Організовувати логістичний центр можливо на кооперативних засадах, коли пайовиками стануть особисті селянські

господарства товарного типу та фермерські господарства в регіоні, створюючи відповідні виробничі потужності інфраструктурного забезпечення.

До функцій логістичного центру слід віднести такі: розробку раціональних моделей інтеграції його учасників при обслуговуванні клієнтів (операційної, інфраструктурної, організаційної, інформаційної); процедуру відбору операторів для виконання конкретного типу замовлень клієнтів; розробку взаємовигідних схем взаємодії контрагентів логістичного центру із постачальниками та споживачами, а також моделювання ключових бізнес-процесів щодо використання основних об'єктів інфраструктури; використання інформаційної системи взаємодії постачальників і клієнтів логістичного центру при виконанні замовлень та ін.

## ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення й запропоновано нове вирішення важливого наукового завдання з розробки системи засад формування та функціонування агропродовольчих ланцюгів на принципах сталості та конкурентоспроможності. За проведеним науковим дослідженням сформульовано наступні висновки:

1. Визначення ланцюга доданої вартості в еволюційному розвитку базується на концепції корпоративних ланцюгів цінності, концепції управління ланцюгами поставок, значення яких на сьогодні найбільш повно відображає поняття «глобальний ланцюг вартості». Агропродовольчий ланцюг поставок розглядається нами як сукупність учасників (партнерів), які здійснюють цілеорієнтовану діяльність на основі додержання вимог концепції сталого розвитку, інноваційного забезпечення усіх етапів ланцюга з метою ресурсоощадного виробництва та формування конкурентних переваг продукції, досягнення економічних інтересів кожного учасника та більш ефективного задоволення потреб кінцевих споживачів.

Характерними особливостями функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок виділено: інтегральний підхід до створення споживчої вартості; цілеорієнтоване формування довгострокових партнерських відносин; прозорість, справедливий розподіл ризиків та вигід, взаємна співпраця; результат – ефективне задоволення потреб кінцевих споживачів; досягнення реалізації економічних інтересів кожного учасника ланцюга; мінімізація загальних витрат усього ланцюга та створення доданої вартості кожним учасником.

2. Додана вартість є однією із найбільш багатограних наукових категорій, дослідження якої має вагомое значення для аналітичного процесу та пов'язано із новими вимогами, які висуваються до побудови системи оцінювання вартісних показників, її інтеграції до міжнародних стандартів фінансової звітності. На основі системно-історичного аналізу етапів еволюції наукових підходів до категорії «додана вартість» сформульовано авторська дефініція: додана вартість – це економічна категорія, яка характеризує відносини між господарюючими суб'єктами, що виникають у процесі виробництва і реалізації продукції, елементи якої тісно взаємодіють між собою. Встановлено, що формування



вартості агропродовольчої продукції включає в себе процес створення доданої вартості, визначення величини якої є основою оцінки ефективності діяльності економічного суб'єкта та дозволяє встановити співвідношення вартості виробленого товару і внеску підприємства в його виробництво.

Доведено, що натуральне виробництво в сільських домогосподарствах не містить в собі внутрішніх інструментів відділення доданого продукту від необхідного (спожитого) та відшкодування спожитого основного капіталу, не дає можливості забезпечити розширене відтворення на ринкових умовах, його модернізацію, запровадження інноваційних технологій. Ця особливість економічного змісту валової доданої вартості (ВДВ) та формування доходів сільського господарства повинна враховуватися державними органами управління при оцінці ролі та місця сільського господарства в економіці країни, реалізації виконання цільових державних програм і формування механізму державної підтримки сільських територій, а також існує необхідність в удосконаленні методики вибіркового обстеження доходів ОСГ та складання економічних рахунків в системі національного рахівництва.

3. Агропродовольчі ланцюги як складна структура об'єднує взаємопов'язані та взаємозалежні виробництва, а також галузі та підгалузі сільського господарства, переробки, сервісу, торгівлі, заклади громадського харчування, основою збалансованого розвитку яких є забезпечення еквівалентності обміну за економічно обґрунтованими цінами на кожному його рівні. Головними напрямками розвитку агропродовольчих ланцюгів у нинішніх умовах повинні стати: для найпростіших ланцюгів – розширення чисельності їхніх учасників шляхом приєднання до ланцюга поставок господарюючих суб'єктів із закінченим циклом виробництва; розширення контингенту продуцентів первинної продукції, що приєдналися до процесів впровадження постійно діючих процедур на принципах НАССР; створення умов до включення у ланцюги поставок ОСГ на основі розвитку сільськогосподарських кооперативів та розробки заходів з трансформації ОСГ у малі підприємницькі структури.

4. Обґрунтовано, що дослідження процесу створення доданої вартості агропродовольчими ланцюгами необхідно проводити на рівні кожного його учасника та в цілому, що потребує удосконалення складових інформаційно-

аналітичного забезпечення. Запропоновано такі напрями удосконалення системи звітності про витрати і результати виробництва: зміна порядку групування інформації для її отримання по відповідних категоріях системи національних рахунків, зокрема, визначення випуску продукції методом «витрати-випуск» та витрат на виробництво продукції за економічними елементами; застосування фінансової концепції звітності, що містить інформацію про залишки, понесені витрати при виробництві та реалізації продукції, за економічними елементами, фінансові результати підприємства; виділення показника доданої вартості в обліково-фінансовій звітності економічних суб'єктів окремим рядком. Вважаємо, що результатом гармонізації фінансової звітності та системи національних рахунків буде значне розширення аналітичних можливостей і підвищення об'єктивності й достовірності визначення економічної ефективності на рівні кожного учасника ланцюга поставок, так і в цілому по агропродовольчому ланцюгу та макрорівні.

5. Досліджено еквівалентність міжгалузевих відносин в агропродовольчому ланцюзі на основі розрахунку величини проміжного споживання, валової доданої вартості та випуску продукції, що відображається в системі національних рахунків. Розраховано величину втрат на рівні кожного учасника агропродовольчого ланцюга шляхом порівняння номінальної та реальної величини валової доданої вартості, що сприятиме об'єктивному визначенню величини втрат від порушення еквівалентності обміну.

Ідентифіковано чинники, які зумовлюють прояв несприятливих умов для сільського господарства у формуванні ВДВ унаслідок нееквівалентності обміну з харчовою промисловістю та торгівлею, що спричиняє значні втрати галузі при створенні доданої вартості та прояв деструктивних явищ. Така ситуація зумовлює збитки у харчовій промисловості, а сфера торгівлі отримує прибуток від порушення еквівалентності міжгалузевого обміну. Доведено необхідність запровадження регулювання формування ВДВ в агропродовольчому секторі на основі інструментів антимонопольного законодавства, сприяння розвитку інфраструктури ринку, розвитку сільськогосподарської кооперації та агропромислової інтеграції.

6. Систематизовано особливості формування доданої вартості в ланцюгах поставок окремих видів продукції рослинництва і тваринництва, визначено чинники, які впливають на динаміку даного показника (індекс інфляції, витрати

на амортизацію необоротних активів, орендну плату, прибуток на одиницю продукції, прибуток на одиницю площі). Обґрунтовано, що в умовах посилення ролі вертикальноінтегрованих виробничих структур у сфері виробництва, переробки та збуту сільськогосподарської продукції спостерігається процес економічно необ'єктивного формування показника доданої вартості внаслідок впливу існуючої системи оподаткування та посилення тінізації діяльності суб'єктів господарювання.

Доведено, що більшість суб'єктів господарювання сільського господарства та харчової промисловості недоотримують значну величину доданої вартості внаслідок порушення еквівалентності економічних відносин, а підприємства оптової та роздрібної торгівлі агропродовольством отримують додаткову додану вартість у вигляді «спекулятивного» доходу».

7. Визначено, що значну частку експорту продовольства протягом 2010–2019 рр. формують сировинні товари, продукція рослинництва, частка якої становить 58 %, а частка продукція тваринництва становить близько 6 %. Частка продукції із високою доданою вартістю – соняшникової олії, склала 21 %, готових харчових продуктів – 14 % у загальному обсязі експорту агропродовольства.

Зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції призводить до втрати значної суми доданої вартості, а отже, бюджет країни недоотримає значних надходжень податкових платежів. З метою підвищення конкурентоспроможності ланцюгів поставок на зовнішніх ринках, продукції із високою доданою вартістю, необхідно стимулювати розвиток галузей харчової промисловості, підвищувати інноваційність сільського господарства, модернізувати державну підтримку нарощення виробництва сільськогосподарської продукції з високим рівнем доданої вартості та продукції, по якій відчувається нестача на внутрішньому ринку, зокрема, це продукція свинарства, молочного та м'ясного скотарства, розробити стратегічні програми розвитку пріоритетних галузей агропродовольчого сектору економіки.

8. Визначено складові системи моніторингу агропродовольчого ринку на державному рівні, обґрунтовано індикатори та джерела їх одержання, періодичність надання інформації, що сприятиме досягненню вищого рівня інформованості всіх суб'єктів ринку та підвищенню їх ефективності за рахунок

відкриття нових ринків збуту, трансформації їх виробничої стратегії з урахуванням вимог ринку і виступає основним елементом забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери.

Запропоновано напрями встановлення взаємозв'язку між інформаційним наповненням на мікро- і макрорівнях, який передбачає формування системи фінансової звітності про результати виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання в сфері агробізнесу та розрахунку показника доданої вартості. Існує необхідність у формуванні інформаційного масиву даних щодо рівня цін на всіх етапах товароруху сільськогосподарської продукції на основі уніфікації форм статистичної звітності та методичних підходів, внесення змін у форми статистичної звітності сільськогосподарських товаровиробників, формування масиву інформації про обсяги реалізації сільськогосподарської продукції по каналах збуту, обсягів переробки сільськогосподарської продукції на власних потужностях, а також відновлення статистичного спостереження за діяльністю оптових ринків сільськогосподарської продукції та роздрібних продовольчих ринків, товарних бірж за методикою, яка діяла до 2015 року.

9. Доведено, що в умовах стрімкого скорочення поголів'я корів м'ясної та молочної продуктивності доцільно передбачити доплату за приросну корову для суб'єктів усіх форм господарювання та селянських домогосподарств. Розрахована величина держпідтримки за приросну корову для групи селянських господарств, які утримують 3 корови і більше молочної продуктивності повинна становити на одну голову 3450 грн, а для корів м'ясної продуктивності: селянських господарствах – 22,3 тис. грн/гол, у сільськогосподарських підприємствах – 19,4 тис. грн/гол.

Запропоновано для господарств населення, які здійснюють продаж сільгосппродукції, запровадити спрощену систему оподаткування як до фізичних осіб – суб'єктів підприємництва, які ведуть свою діяльність на основі патентів (ліцензій). Із цією метою необхідно включити до переліку видів підприємницької діяльності, для яких може використовуватися патентна система, виробництво продукції рослинництва і тваринництва, а також надання послуги, що сприятиме створенню сприятливих умов для добровільної трансформації товарних ОСГ ставати на податковий облік і сплачувати відповідні податкові платежі.

10. Обґрунтовано необхідність на державному рівні передбачити державні програми підтримки суб'єктів харчової промисловості, зокрема дотації на компенсацію відшкодування частини витрат, пов'язаних із будівництвом нових виробничих потужностей до 70 % від їх кошторисної вартості, відшкодування 50 % вартості обладнання для підприємств харчової промисловості, а також спецрежим нульової ставки ПДВ товаровиробникам, які передають сировину на глибоку переробку, часткового відшкодування процентної ставки по позиках із фонду гарантування кредитів, розвиток програм страхування із державною підтримкою.

Існує необхідність запровадження регіональних державних програм підтримки підприємств харчової промисловості в межах реалізації стратегії смарт-спеціалізації, які передбачатимуть виділення фінансових ресурсів на модернізацію їхньої матеріально-технічної бази на конкурсній основі. Окрім того, на місцевому рівні доцільно передбачити нульову ставку на сплату земельного податку для новостворених підприємств харчової промисловості упродовж 5 років, а також пільги при сплаті податку на нерухомість та транспортного податку в розмірі 50 % від його розрахункової величини.

11. Одним із підходів до залучення малих товаровиробників у конкурентоспроможні ланцюги поставок мають стати кооперативи напряму обслуговуючого, маркетингового (збутового), постачальницького та виробничого, що сприятиме концентрації капіталу, подоланню технічної та технологічної відсталості, а також підвищенню ринкової сили. Встановлено позитивну динаміку до збільшення кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за період 2014–2019 рр. на 26,4 %, а реально функціонуючих – лише на 10,0 %, що свідчить про недосконалість економічних умов для розвитку сільськогосподарських кооперативів.

На основі математичного моделювання економічного інтересу учасників обслуговуючого молочарського кооперативу при зміні кількісних критеріїв обґрунтовано раціональні варіанти їхніх взаємовідносин, що можуть бути задіяні при створенні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та формуванні стійких взаємовигідних відносин між партнерами інтегрованого об'єднання. Розраховано, що більш раціональними варіантами взаєморозрахунків

кооперативу з його членами є такі: реалізація молока кооперативом за договором комісії за умови участі кооперативу в розрахунках з покупцем; реалізація молока кооперативом за договором комісії без участі кооперативу в розрахунках з покупцем; обмін паями, що сприяє мінімізації податкових платежів, і подвійного оподаткування не відбувається.

12. Систематизовано вимоги роздрібних мереж до постачальників сільськогосподарської продукції, визначено основні проблеми, вирішення яких можливо на основі створення регіональних логістичних інтегрованих розподільчих центрів сільськогосподарської продукції. Запропоновано модель такого центру на основі принципів державно-приватного партнерства, який об'єднує всі логістичні й виробничі процеси, а також збут і торгівлю сільськогосподарською продукцією на товарній біржі.

Розроблено механізм функціонування регіонального інтегрованого розподільчого центру, в межах якого товаровиробники сільськогосподарської продукції здають вироблену плодоовочеву продукцію на реалізації до логістичного центру, де вона проходить процедуру оцінки якості (сортність, наявність захворювань, чистота та ін.), відповідно готуються супровідні документи, здійснюється пакування, маркування, доробка; продукції надається юридичний супровід з продажу її через товарну біржу, здійснюються державні та місцеві закупівлі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. 2-е изд. Москва: АльпинаБизнесБукс, 2006. 715 с.
2. Gereffi, G. Global Value Chain Analysis: A Primer / G. Gereffi, K. Fernandez Stark. – Durham.: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2011. – 40 p.
3. Kaplinsky R., Morris M. Hand book for Value Chain Research. IDS, 2003.
4. Porter, M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY.: The Free Press, 1985. 569 p.
5. Економічна енциклопедія: у 3 т. / С. В. Мочерний та ін. Т.1. Київ: Академія, 2000. 864 с.
6. Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики: монографія. Львів: Інтелект Захід, 2007. 232 с.
7. Джонс М. Д., Петті Дж. В. VBM-управління, що базується на вартості: корпоративна відповідь революції акціонерів. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. 272 с.
8. Prajogo, D. Supply chain integration and performance: The effects of long term relationships, information technology and sharing, and logistics integration / D. Prajogo, J. Olhager. *International Journal of Production Economics*. 2012. № 135 (1). P. 514–522.
9. Hult, G. Strategic supply chain management: Improving performance through a culture of competitiveness and knowledge development / G. Hult, D. Ketchen, M. Arrfelt. *Strategic management journal*. 2007. № 28 (10). P. 1035–1052.
10. Patnaik, P. Understanding Value Chain for Growth: A Case of Indian Wine Industry / P. Patnaik, K. Sahoo // *The IUP Journal of Supply Chain Management*. – 2009. – № 3&4. – P. 27–40.
11. Rodriguez, R. Fostering collaborative metavalue chain practices / R. Rodriguez, A. Ortiz, J. Alfaro. *International Journal of Computer Integrated Manufacturing*. 2009. Vol. 22. № 5. P. 385–394.
12. Coe, N. Geographies of production II: A global production network A Z. *Progress in Human Geography*. 2011. № 3. P. 389–402.

13. Sturgeon, T. From commodity chains to Value Chains: Interdisciplinary theory building in an age of Globalization. *Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology*. 2008. P. 6–9.
14. Bair, J. Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. *Competition&Change*. Vol.9. 2005. № 2. P. 155–159.
15. Валлерстайн И. Исторический капитализм. Капиталистическая цивилизация. Москва: Товарищество научных изданий КМК, 2008. С. 79–89.
16. Gereffi, G. Commodity chains and global capitalism / G. Gereffi, M. Korzeniewicz, R. Korzeniewicz. Praeger Publishers, 1994. 354 p.
17. Kohler, W. Aspects of International Fragmentation. Department of Economics, Johannes Kepler University Linz, 2003. P. 2.
18. Feller Andrew. Value chains versus supply chains. URL: <https://www.bptrends.com/publicationfiles/03-06-ART-ValueChains-SupplyChains-Feller.pdf>
19. Словарь APICS: 8 е издание / Дж. Ф. Кокс, Дж. Х. Блэкстоун и М. С. Спенсер. Т.8. Вирджиния: Американское общество по производству и управлению запасами, 1995. 280 с.
20. URL: [https://www.researchgate.net/publication/283141883\\_Defining\\_the\\_Concept\\_of\\_Supply\\_Chain\\_Management\\_and\\_its\\_Relevance\\_to\\_Romanian\\_Academics\\_and\\_Practitioners](https://www.researchgate.net/publication/283141883_Defining_the_Concept_of_Supply_Chain_Management_and_its_Relevance_to_Romanian_Academics_and_Practitioners).
21. Chopra, S. Supply chain management: strategy, planning and the implications for purchasing and logistics strategy / S. Chopra, P. Meindl. *The International Journal of Logistics Management*. 2007. № 4 (2), P. 13–24.
22. Mentzer, J. Defining supply chain management. *Journal of Business Logistics*. 2001. № 22(2). P. 1–25.
23. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / под общей ред. В. С. Лукинского. Спб.: Питер, 2004. 316 с.
24. Matthew, A. Walle. The SCM Knowledge Supply Chain: intergrating world views to advance the discipline / Walle A. Matthew, Fawcett E. Stanley. *Journal of Business Logistics*. 2014. № 35(4). P. 277–280.
25. Mentzer, J. Defining Supply Chain Management / J. Mentzer, W. DeWitt, J. Keebler, S. Min, N. Nix, C. Smith, Z. Zacharia. *Journal of Business Logistics*. 2001. № 22(2). P. 1–25.



26. Ayers, James B. Supply chain project management: a structured collaborative. Taylorand Francis Group, LLC. P. 17–18.
27. Waller, D. L. Operations management: a supply chain approach. Lodon: Thomson Learning, 2003. 928 p.
28. Moise, M. The importance of reverse logistics for retail activity. *Amfiteatru Economic*. 2008. № 24. P. 192–209.
29. Seifbarghy, M. Supply chain integration under vendor managed inventory mode of operation considering stockout / M. Seifbarghy, A. Gilkalayeh. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*. ECECSR, 2012. № 46 (1), P. 197–219.
30. Логістика: теорія і практика / Даниленко, А. С., Варченко О. М., Шубравська О. В. та ін. Київ: Хай-Тек Прес, 2010. 408 с.
31. Иванов Д. А. Управление цепями поставок. Спб.: Изд во Политехн. ун та, 2010. 660 с.
32. Beamon, B. M. Supply chain designand analysis: models and methods. *International journal of production economics*. 1998. Vol. 55. P. 281–294.
33. Beske, P. Sustainable supply chain management practices and dynamic capabilities in the food industry: a criticatal analysis of the literature // P. A. Beske, S. Land. *International Journal of Production*. 2014. № 152. P. 131–143.
34. Aramyan, C. Quantifying the Agri Food Supply Chain / C. Aramyan, O. Ondersteijn, O. VanKooten, A. Lansik. *Wageningen UR Frontis Series*. 2006. Vol. 15. 244 p.
35. Developing sustainable food value chains. URL: <http://www.fao.org/3/a-i3953e.pdf>.
36. Бородіна О. М. Інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 2. С. 73–84.
37. Gereffi, G. Trade, transnational corporations and food consumption: a global value chain approach. <http://www.cggc.duke.edu/pdfs/GlobalHealth>.
38. Gibbon, P. Governing global value chains: anintroduction / P. Gibbon, J. Bair, S. Ponte. *Economy and Society*. 2008. Vol. 37. P. 315–338.

39. Hinrichs, C. C. The practice and politics of food system localization. *Journal of Rural Studies*. Vol. 19. P. 33–45.
40. Wells, B. Growing food, growing community: community support ed agriculture in rural Iowa / B. Wells, S. Gradwell, R. Yoder. *Community Development Journal*. 1999. Vol. 34. P. 38–46.
41. Weatherall, C. In search of the concerned consumer: UK public perception so food, farming and buying local / C. Weatherall, A. Tregear, J. Allinson. *Journal of Rural Studies*. 2003. Vol. 19. P. 233–244.
42. Hinrichs, C. Selective patronage and social justice: local food consumer campaigns in historical context / C. Hinrichs, P. Allen. *Journal of Agriculture and Environmental Ethics*. 2008. Vol. 21(4). P. 329–352.
43. Marsden, T. Food supply chain approaches: exploring their role in rural development / T. Marsden, J. Banks, G. Bristow. *Sociologia Ruralis*. 2002. Vol. 40 (4). P. 424–438.
44. Tregear, A. Regional foods and rural development: the role of product qualification / A. Tregear, F. Arfini, G. Belletti, A. Marescotti. *Journal of Rural Studies*. 2007. Vol. 23(1). P. 12–22.
45. Sonnino, R. Beyond the divide: rethinking relationships between alternative and conventional food networks in Europe / R. Sonnino, T. Marsden. *Journal of Economic Geography*. 2006. Vol. 6 (2). P. 181–199.
46. Renting, K. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development / K. Renting, T. Marsden, J. Banks. *Environment and Planning*. 2003. Vol. 35 (3). P. 393–411.
47. Ilbery, I. Producer constructions of quality in regional speciality food production: a case study from south west England / I. Ilbery, M. Kneafsey. *Journal of Rural Studies*. 2000. Vol. 16 (2). P. 217–230.
48. Liu, Chalres Z. Z. Framework of ambient intelligence system for smart agri food management / Chalres Z. Z. Liu, Lin. Yang. In 15th international conference of high performance computing and communications: conference paper. 2015. P. 321–328.
49. Broeze, J. Sustainable agro food production concept: food clusters / J. Broeze, A. Simons, P. Smeets. In 6<sup>th</sup> International CIGR technical symposium Towards a sustainable food chain: Food process, bioprocessing and food quality management, 4 p. PIK?

50. Nelson, O. Upstream information distortion in the agro food supply chain / O. Nelson, W. Mancilla, S. Sepúlveda. *Supply Chain Management: an international journal*. 2017. Vol. 22 (5). P. 411–423.

51. Easter, W. *Economic Studies on Food, Agriculture and the Environment*. NewYork: Springer Science+BusinessMedia, 2002. 369 p.

52. Крисанов Д. Ф., Варченко О. М. Агропродовольчі ланцюги: ключові проблеми створення та розбудови. *Економіка та прогнозування*. 2017. С. 72–91. URL: <https://doi.org/10.15407/eip2017.01.072>.

53. Chandrasekaran N. and Raghuram G. *Agribusiness supply chain management*. NewYork: CRCPress, BocaRaton, 2014. 700 p.

54. Sustainability and competitive ness principle sofagro food chains in Ukraine / O. Varchenko, I. Svyous, D. Krisanovandat. *International Journal of Management and Business Research*. 2018. Vol. 8 (1). P. 160–172.

55. Ксенофонт. Киропедия. URL: <http://ancientrome.ru/antlitr/t.htm?a=1348001000>.

56. Аристотель. Сочинения. Москва: Мысль, 1981. 613 с.

57. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/rqqsycto2e/direct/82221640>.

58. Петти У. Экономические и статистические работы. Москва, 1940. 224 с. URL: [https://uchebnik.online/ekonomiki\\_istoriya/ekonomicheskije-statisticheskije-raboty.html](https://uchebnik.online/ekonomiki_istoriya/ekonomicheskije-statisticheskije-raboty.html).

59. Тюрго А. Р. Ж. Избранные экономические произведения. Москва: Соцэкгиз, 1961. 172 с.

60. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: ЭКСМО, 2007. URL: [https://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Econom/smit/smit\\_1.pdf](https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf).

61. Рикардо Д. Принципы политической экономии. Ленинград, 1924. URL: <http://www.library.fa.ru/files/Marshall.pdf>.

62. Сэй Ж. Б. Катехизис политической экономии: пер. с фр. СПб., 1833.

63. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал: в 3-х т. 2-е изд. Т. 23 25. Москва: ИЗДАТЕЛЬСТВО, год, стр?

64. Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб., 1894. URL: <http://econlibrary.ru/books/197/295/Menger%20-%20%20Untersuchungen%20Pt1.html>

65. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. Т. 1. Москва: Прогресс, 1993. 350 с.
66. Кларк, Дж. Б. Распределение богатства: пер. с англ. Москва, 1992. 446 с.
67. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. Москва, 1996. 352 с.
68. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. Москва, 1986. 472 с.
69. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики. Т. 2. Москва, 1993. 970 с.
70. Самуэльсон П. Экономика. Москва, 1964. 844 с.
71. Chesbrough H. Open Business Models. How to thrive in the new innovation landscape, 2006. URL: [https://www.academia.edu/9743394/Open\\_Business\\_Models\\_How\\_to\\_Thrive\\_in\\_the\\_New\\_Innovation\\_Landscape\\_Henry\\_Chesbrough\\_Notes](https://www.academia.edu/9743394/Open_Business_Models_How_to_Thrive_in_the_New_Innovation_Landscape_Henry_Chesbrough_Notes).
72. Петти В., Смит А., Рикардо Д. Антология экономической классики Москва: Эконов, 2002. 478 с.
73. Ковальчук В. Ретроспектива світової економічної думки. Політична економія Жана Батиста Сея *Вісник THEU*. 2013. №1. С. 175–182.
74. Stewart G. Bennet. The Quest for value / Stewart, G. Bennet. *Harper Business*. 1991. № 4.
75. Young D. EVA and value based management: a practical guide to implementation / D. Young, S. O'Byrne. McGraw Hill. 2000. 494 p.
76. Булыга Р., Кохно П. Природа и экономическая сущность интеллектуального капитала. *Интеллектуальная собственность: промышленная собственность*. 2006. № 11. С. 49–58.
77. Michael, E. Porter. The Competitive Advantage of the Inner City. *Harvard Business Review*. 1995. P. 55–71.
78. Кобзева, К. В., Д'якова Н. С. Проблемні аспекти технології інтелектуального капіталу підприємства. URL: [http://donnasa.ru/publish\\_house/journals/esgh/2017\\_1/08\\_kobzeva\\_dyakova.pdf](http://donnasa.ru/publish_house/journals/esgh/2017_1/08_kobzeva_dyakova.pdf).
79. Рудь В. В. Інтерпретація поняття доданої вартості. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2014. Вип. 4 (59). С.168–172.

80. Терещенко О. О., Стецько М. В. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту. *Фінанси України*. 2007. №3. С.91–99.
81. Мороз Ю. О. Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація: монографія. Житомир, 2010. 326 с.
82. Шмиголь Н. М. Аналіз формування доходів підприємства в ринковій економіці. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*, 2010. №2. С. 233–237.
83. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. Київ: КНЕУ, 2004. 699 с.
84. Маслова И. А. Историческое развитие категории «стоимость» *Экономические и гуманитарные науки*. 2010. № 8. С. 37–44.
85. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / С. В. Мочерний та ін. Т.1. Львів: Світ, 2005. 616 с.
86. Tait, A. *Tax International Practice and Problems* / A. Tait. International Monetary Fund. WashingtonDC, 1988. 228 p.
87. Іваненко В. О. Додана вартість як об'єкт аналізу статистичної звітності промислових підприємств з виробництва продукції. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 1 (22). С. 122–130.
88. Варченко, О. О. Діалектика наукових поглядів щодо доданої вартості та її формування. *Сталий розвиток економіки*. 2019. № 3. С. 82–90.
89. Санто Б. *Инновация как средство экономического развития*. Москва: Прогресс, 1990. 356 с.
90. Формування собівартості продукції і прибутків товаровиробників у харчовому ланцюзі / Д. Ф. Крисанов, О. М. Варченко, М. Є. Рогоза. *Економіка і прогнозування*. 2009. № 2. С. 52–69.
91. Буланов А. Ю. Применение критериального показателя добавленная стоимость к оценке инновационного развития предприятий инфраструктуры промышленного кластера. *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2012. № 4. С. 42–47.
92. Shedlock, M. *World Trade Plunges 13.8% in US Dollar Terms* / M. Shedlock // *Mish's Global Economic Trend Analysis*.: <http://mishtalk.com/2016/02/26/worldtrade-plunged-13-8-in-us-dollar-terms/>.

93. Богдан Т. Бюджетно-боргові окови. *Дзеркало тижня*. Вип. 19. 2019. С. 2.
94. Колесниченко А. Это даже не рецессия: почему в Украине падает промышленность. *Экономическая правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/02/27/657430/>.
95. Samir, A. *The Liberal Virus: Permanent War and the Americanization of the World*. NYU Press, 2007 y. 168 p.
96. Ганський О. Проблемні та перспективні: які галузі зараз формують ВВП України. *Україна молода*. URL: <https://www.umoloda.kiev.ua/number/3433/159/131298/>.
97. Скаршевський В. Чому українська економіка почала різко гальмувати, і що з нею буде в поточному році? URL: [https://zikua.tv/blogs/chomu\\_ukrainska\\_ekonomika\\_pochala\\_rizko\\_halmuvaty\\_i\\_s-hcho\\_z\\_neiu\\_bude\\_v\\_potochnomu\\_rotsi\\_959774](https://zikua.tv/blogs/chomu_ukrainska_ekonomika_pochala_rizko_halmuvaty_i_s-hcho_z_neiu_bude_v_potochnomu_rotsi_959774).
98. Варченко О. О. Теоретичні аспекти функціонування агропродовольчих ланцюгів та особливостей їх розвитку в Україні. *Економіка та управління АПК: зб. наук. праць*. Біла Церква: БНАУ, 2019. Вип. 1 (148). С. 6–20.
99. Innovations of agro food chains in Ukraine / О. М. Varchenko, D. F. Krysanov, O. A. Shust // *Agricultural Science and Practice*. 2017. № 3. С. 73–83.
100. Лендел М. А., Жулканич О. М. Специфіка міжгалузевих організаційно економічних відносин в агропромисловому виробництві: аналітичний аспект. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. Вип. 2(1). С. 42–48.
101. Томілін О. О. Особливості формування міжгалузевих зв'язків та їх вплив на структурну політику в АПВ. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2017. № 4. С. 110–114.
102. Крисанов Д. Ф., Удова Л. О. Кластеризація економічної діяльності та обслуговування як інструмент сталого розвитку сільських територій. *Економіка України*. 2009. № 10. С. 71–78.
103. Бородіна О. М. Інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 2. С. 82–85.
104. Сикало О. Карантинні бур'яни в умовах України. URL: <https://propozitsiya.com/ua/karantinni-buryani-v-umovah-ukrayini-0>.

105. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
106. Крисанов, Д. Ф., Варченко О. М. Агропродовольчі ланцюги: ключові проблеми створення та розбудови. *Економіка і прогнозування*. 2017. № 1. С. 72–91.
107. Більше 300 українських підприємств мають право експорту до ЄС. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/bilse-300-ukrainskih-pidpriemstv-maut-pravo-eksportu-v-es>.
108. *ISO/TS 22002 3:2011* URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:ts:22002:-3:ed-1:v1:en>.
109. Вимоги щодо розробки, впровадження та застосування постійно діючих процедур, заснованих на принципах Системи управління безпеністю харчових продуктів: наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 17 листопада 2015 р. № 429. *Офіційний вісник України*. 2015. № 100. Ст. 3457.
110. В Україні вступив в силу «органічний» закон. URL: [https://www.ukrinform.ua/rubric\\_economy/2752845-v-ukraini-vstupiv-v-silu-organicnij-zakon.html](https://www.ukrinform.ua/rubric_economy/2752845-v-ukraini-vstupiv-v-silu-organicnij-zakon.html).
111. Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції : закон України від 10 липня 2018 р. № 2496 УІІІ. *Офіційний вісник України*. 2018. № 62. Ст. 2131.
112. Європейський Союз та його постанови щодо органічного виробництва: Регламент Ради (ЄС) № 834/2007 та додаткові постанови: Регламент Комісії (ЄС) № 889/2008. URL: [https://organicstandard.ua/files/standards/ua/ec/EC\\_Reg\\_889\\_2008\\_Implementing\\_Rules-UA.pdf](https://organicstandard.ua/files/standards/ua/ec/EC_Reg_889_2008_Implementing_Rules-UA.pdf).
113. Настанови з сертифікації сільгоспвиробників відповідно до добровільного стандарту. GLOBAL G.A.P. Київ, 2015. 44 с.
114. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України від 23 грудня 1997 № 771/97-ВР. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/z970771?an=750189>.
115. *ISO/TS 22002 1:2009* URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:ts:22002:-1:ed-1:v1:en>.
116. Впровадження на малих та середніх підприємствах, заснованих на принципах НАССР, систем безпеності харчових продуктів зберігання, обробки

та переробки продуктів тваринного походження. / Методичні рекомендації. Київ, 2015. 108 с.

117. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/zagalna-serednya-osvita/shkilne-harchuvannya/standarti-nassr>.

118. У пріоритеті держпідтримки стануть молочні кооперативи. URL: <https://agro-smart.com.ua/ua/news/v-prioritete-gospodderzhki-stanut-molochnye-kooperativy>.

119. Канадський уряд буде інвестувати в Український кооперативний молокопереробний завод. URL:

120. У Київській області відкривають кооператив з виробництва сирів з козячого молока. URL: <https://agro-smart.com.ua/ua/news/v-kievskoy-oblasti-otkryvayut-kooperativ-po-proizvodstvu-syrov-iz-kozego-moloka>.

121. Пономаренко А. Н., Мурадов К. Ю. Новая статистика движения добавленной стоимости в международной торговле. *Экономический журнал ВШЭ*. 2014. № 1. С. 43–79.

122. Trade in Value Added (TiVA): value added in gross exports by source country and source industry. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>.

123. Measuring trade in value added: an OECD WTO joint initiative. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/tradedataday13\\_e/oecdjanv13\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/tradedataday13_e/oecdjanv13_e.pdf).

124. TiVA 2015 indicators definitions. URL: [https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TIVA\\_2015\\_Indicators\\_Definitions.pdf](https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TIVA_2015_Indicators_Definitions.pdf).

125. Быков А. А., Колб О. Д., Хвалько Т. В. Торговля добавленной стоимостью: источники сбалансированного экономического роста. Минск: Мисанта, 2017. 356 с.

126. Директива Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_928#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_928#Text).

127. Осадча Г. Г., Кудерська Н. В. Податок на додану вартість облікова практика. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 17. С. 242–246.

128. Ярош М. В. Податок на додану вартість в умовах євроінтеграції: основні ризики адміністрування. Соціально економічні проблеми сучасного періоду України. 2015. Вип. 6. С. 87–90.



129. Лега О. В. Податок на додану вартість: документування та звітність. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. 2014. Вип. 150. С. 210–217.

130. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

131. Про визнання таким, що втратив чинність, наказу Міністерства фінансів України від 01 липня 1997 року № 141. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0763-19>.

132. Про внесення змін до форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість та визнання таким, що втратив чинність, наказу Державної податкової адміністрації України від 29 березня 2011 року № 167.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1285-19>.

133. Grant, J. L. Foundations of economic value added. New Jersey: John Wiley&Sons, 2003. 324 p.

134. Щербаківа О. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости. *Технологии корпоративного управления. Электронный журнал.*: URL: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_20/article\\_1148](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_1148).

135. Сторожук Т. М., Блищик Л. В. До питання термінологічного трактування дефініції "фінансова звітність". Облік і фінанси. 2019. № 4. С. 54–62.

136. Stewart, B. G. The quest for value: a guide for senior managers. New York: Harper Business, 1991. 800 p.

137. Young, S. D. EVA and value based management: a practical guide to implementation / S. D. Young, S. F. O'Byrne. New York: McGraw Hill, 2001. 494 p.

138. Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 «Оренда». URL: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IFRS16%20ukr\\_AH%20\(1\)-compressed%20\(1\).pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IFRS16%20ukr_AH%20(1)-compressed%20(1).pdf).

139. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 (МСБО 17) «Оренда». URL: [https://zakon.rada.gov.ua/-laws/show/929\\_018](https://zakon.rada.gov.ua/-laws/show/929_018).

140. Fabozzi, F. J. Value based metrics: foundations and practice / F. J. Fabozzi, J. L. Grant. Hoboken, New Jersey: John Wiley&Sons, 2000. 286 p.

141. Давидов О. І. Проблеми та перспективи застосування показника економічної доданої вартості у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами. *Економічний аналіз*. 2017. № 3. Т. 27. 190-198.

142. Сторожук О. В., Панура Ю. В. Податок на прибуток підприємств: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України*. 2013. № 3. С. 191–196.

143. Stern, J. M. The EVA financial management system / J. M. Stern, V. G. Stewart, D. H. Chew. *Journal of Applied Corporate Finance*. 1995. Summer. P. 32–36.

144. Evans, M. H. Creating value through financial management. *Excellence in financial management*. Course 8. 1999. Dec. 27 p.

145. Дергільова Г. С. Проблеми реформування системи бухгалтерського обліку відповідно до МСФЗ. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2011. Вип. 2. С. 48–55.

146. Young, David Economic value added: a primer for European managers. *European management*. 1997. № 4. Vol. 15. P. 335–344.

147. Чайковский Д. В. Методология формирования и применения добавленной стоимости в условиях МСФО на микроуровне: монография. Москва: Финпресс, 2011. 310 с.

148. Regulation (EC) No 295/2008 of the European Parliament and of the Council of 11 March 2008 concerning structural business statistics. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:02008R0295-20140523&qid=1440178597043&from=E>.

149. Commission Regulation (EC) No 250/2009 of 11 March 2009 implementing Regulation (EC) No 295/2008 of the European Parliament and of the Council as regards the definitions of characteristics, the technical format for the transmission of data, the double reporting requirements for NACE Rev.1.1 and NACE Rev.2 and derogations to be granted for structural business statistics. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1415950264685&uri=CELEX:02009R0250-20140520>.

150. Commission Regulation (EC) No 251/2009 of 11 March 2009 implementing and amending Regulation (EC) No 295/2008 of the European Parliament and of the Council as regards the series of data to be produced for structural business statistics

and the adaptations necessary after the revision of the statistical classification of products by activity (CPA). URL: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1415955818979&uri=CELEX:02009R0251\\_20140523](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1415955818979&uri=CELEX:02009R0251_20140523).

151. Методика розрахунку показників структурної статистики з урахуванням діяльності фізичних осіб підприємців. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

152. Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо структурних змін в економіці України та її регіонів. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/metod\\_polog/metod\\_doc/2019/64/mp\\_sz\\_eUr.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/64/mp_sz_eUr.pdf).

153. Методика поширення даних вибіркового структурного обстеження малих підприємств на генеральну сукупність. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

154. The SBS validation process. Eurostat / Meeting of the Steering Group: Structural Business Statistics. 2012, 15 16 November. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/sbs\\_esms.htm](https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/sbs_esms.htm).

155. Методологічні положення щодо визначення основного виду економічної діяльності підприємства. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

156. Концепція розвитку системи національних рахунків від 25 липня 2002 р. № 413 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/413-2002%D1%80>.

157. Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження «таблиця «витрати випуск»: наказ Державної служби статистики України від 01 листопада 2018 р. № 236 зі змінами. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/norm\\_doc/2020/101/101.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2020/101/101.pdf).

158. Тронеv К. Категории рыночная стоимость и рыночная цена в III томе «Капитала» К. Маркса. *Российский экономический журнал*. 2003. № 1. С. 62–77.

159. Пешина Э. В., Авдеев П. А. Формирование валовой добавленной стоимости высокотехнологичной и наукоемкой продукции (товаров, услуг). *Известия УрГСУ*. 2013. №6(50). С. 46–56.

160. Кравцова І. В. Методика дослідження глобальних ланцюгів створення вартості. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: зб. наук праць*. Одеса, 2016. Вип. 16. С. 39–44.

161. Братенкова, Т. М. Методические подходы к определению добавленной стоимости в аспекте измерения регионального продукта. *Труды БГТУ*. 2013. №7. С. 13–15.

162. Методологічні положення оновленої версії системи національних рахунків 2008 року: наказ Державної служби статистики України від 17 грудня 2013 р. № 398. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

163. Класифікація інституційних секторів економіки України: наказ Державної служби статистики України від 03 грудня 2014 р. № 378 зі змінами. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

164. Рівень тіньової економіки в Україні становив 47,2% від загального обсягу ВВП. URL: [https://www.ukrinform.ua/rubric\\_economy/2797596-riven-tinovo-i-ekonomiki-v-ukraini-stanovit-majze-polovinu-vid-vvp.html](https://www.ukrinform.ua/rubric_economy/2797596-riven-tinovo-i-ekonomiki-v-ukraini-stanovit-majze-polovinu-vid-vvp.html).

165. Левек Р. Сільськогосподарські структури, сталість продовольчих систем та регулювання земельних ринків. *Економіка АПК* 2020. № 1. С. 18–23.

166. Білянський Ю. О. Євроінтеграційний потенціал експортної діяльності підприємств аграрного сектору економіки. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2020. № 1. С. 54–63.

167. Гринчуцький В. І., Блащак Б. Я. Харчова промисловість України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку. *Інноваційна економіка*. 2019. № 9 10. С. 51–60.

168. Хрип'юк В. І. Харчова промисловість України: ретроспективний аналіз та сучасні проблеми розвитку. *Економіка АПК* 2018. № 9. С. 77–86.

169. Василенка Н. Паритетність міжгалузевих відносин та розширене відтворення трудового потенціалу в АПК. *Аграрна економіка*. 2013. Т. 6. № 1-2. С. 66–69.

170. Гагрень Ф. О. Моделювання паритетності в економічних стосунках між виробниками сільськогосподарської продукції та переробними галузями. *Продуктивність агропромислового виробництва*. 2014. № 25. С. 91–95.

171. Скоцик В. Є. Паритетність цін, як передумова відновлення технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 5. С. 81–89.

172. Алейнікова О. В. Ціновий паритет як інструмент державного регулювання та реформування АПК. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 1. С. 108–111.

173. Бившев Р. О., Листопадов А. О. Інфляція та її вплив на економіку України. Вісник економічної науки України. 2019. № 2. С. 3–7.
174. Русанюк В. В. Державна підтримка розвитку підприємництва в аграрному секторі економіки. Економіка АПК. 2020. № 7 С. 84–90.
175. Шмаглій О. Б. Харчова промисловість України: національний та глобальний вимір сучасної динаміки. Продовольчі ресурси. 2017. № 9. С. 90–97.
176. Пилявець В. М. Експортний потенціал олієжирового підкомплексу України. Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. 2019. № 3. С. 70–76.
177. Сегеда С. А. Тенденції та структура імпорту аграрної продовольчої продукції. Вісник Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького. Серія Економічні науки. 2019. Вип. 4. С. 172–190.
178. Киш, Л. М. Товарна структура експорту та імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2019. № 9. С. 78–87.
179. Оцінка ефективності функціонування суб'єктів м'ясопродуктового підкомплексу України / І. М. Демчак та ін. Київ: НДІ Укראгропромпродуктивність, 2017. 92 с.
180. Чайнов А. В. Крестьянское хозяйство. Москва: Экономика, 1989. 492 с.
181. Максимов С. «Сірий імпорт». Що це таке та які ризики він становить для кінцевого спожива. URL: <https://eba.com.ua/siryj-import-shho-tse-take-ta-yaki-ryzyky-vin-stanovyt-dlya-kintsevogo-spozhyva/>.
182. У 2019 імпорт свинини у 38 разів перевищив експорт. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/u-2019-import-svinini-u-38-raziv-perevisiv-eksport>.
183. Фокін С. В. Проблеми та перспективи розвитку приватного підприємництва в Україні. Тези доповідей XVII Всеукр. наук конф. [“Наукові розробки молоді на сучасному етапі”], (Київ, 26–27 квіт. 2018 р.). Київ: КНУТД, 2018. Т. 3. С. 249–250.
184. Шубравська О. В. Аграрний корпоративний сектор: теоретичні засади дослідження. Економіка України. 2019. № 2. С. 62–72.
185. Коваленко, О. В. Додана вартість у контексті національної продовольчої безпеки. Економіка та держава. 2018. № 4. С. 98–102.

186. Велієва В. О. Комплексний економічний аналіз ефективності виробництва соняшника. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнаціональні економічні відносини та світове господарство. 2020. Вип. 30. С. 32–36.

187. Вирощування соняшника за використання мікродобрив та бактеріальних препаратів / О. А. Коваленко, М. І. Федорчук, Р. С. Нерода, Я. Л. Донець. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2020. № 2. С. 26–35.

188. Зернова асоціація та мінекономіки узгодили Меморандум щодо експорту пшениці. URL: [https://www.ukrinform.ua/rubric\\_economy/2908221-zernova-asociacia-i-minekonomiki-uzgodili-memorandum-sodo-eksportu-psenici.html](https://www.ukrinform.ua/rubric_economy/2908221-zernova-asociacia-i-minekonomiki-uzgodili-memorandum-sodo-eksportu-psenici.html).

189. Радько В. І. Підвищення стійкості виробників продукції молочного скотарства: теорія, діагностика та функціональне забезпечення: монографія. Київ: ФОП Пшонківський О.В, 2018. 384 с.

190. Бабенко М. Попереду лише Бразилія: чому українці нехтують свининою заради курятини. URL: <https://mind.ua/openmind/20180382-poperedu-lishe-braziliya-chomu-ukrayinci-nehtuyut-svininoyu-zaradi-kuryatini>.

191. Підгорний А. В. Пріоритетні напрямки підвищення ефективності виробництва продукції свинарства у сільськогосподарських підприємствах. *Економіка та управління АПК*. 2019. № 1. С. 50–64.

192. Підгорний А. В., Рудич О. О., Ібатулін М. І. Економічні засади виробництва продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах в аспекті екологічних вимог. *Економіка та управління АПК*. 2018. № 1. С. 95-103.

193. Як українське сільське господарство та харчова промисловість перетворилися на лідера економіки. URL: [https://economy.24tv.ua/ukrayinska\\_ekonomika\\_2019\\_harchova\\_promislovist\\_v\\_ekonomitsi\\_ukrayini\\_n1217439](https://economy.24tv.ua/ukrayinska_ekonomika_2019_harchova_promislovist_v_ekonomitsi_ukrayini_n1217439).

194. Митна статистика. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/fl17>.

195. Ягольник, О. О. Буряково цукрова галузь на порозі нових викликів. *Цукрові буряки*. 2018. № 3. С. 4–8.

196. Виробництво цукру в Україні скоротилося майже на 20% за рік. URL: <https://mind.ua/news/20206390-virobnictvo-cukru-v-ukrayini-skorotilosya-majzhe-na-20-za-rik>.

197. Шпичак О. М. Економіко організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання. Економіка АПК 2015. № 6. С. 85–95.

198. Тіньовий ринок хліба в Україні становить 60%. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/dumka-tinovij-rinok-hliba-v-ukraini-stanovit-60>.

199. Балабан М. П., Балабан П. Ю. Оптова торгівля України: етапи та тенденції розвитку в економіці ринкового типу. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія Економічні науки. 2016. № 4. С. 28–34.

200. Райнерт, Е. Подивіться на імпорт і скажіть: а що ми можемо виробляти самі? URL: [https://biz.censor.net/resonance/3033931/erk\\_rayinert\\_podivtsya\\_na\\_mport\\_skajt\\_a\\_scho\\_mi\\_mojemo\\_viroblyati\\_sam](https://biz.censor.net/resonance/3033931/erk_rayinert_podivtsya_na_mport_skajt_a_scho_mi_mojemo_viroblyati_sam).

201. Валенса для „Die Zeit”: «Голова «ПіС» хоче знищити все, що стоїть на шляху реалізації його плану». URL:

202. The World Bank. Global Economic Prospects: june 2020. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/globaleconomic-prospects>.

203. Обмеження міжнародної торгівлі на фоні COVID 19: світові тенденції. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichna-diyalnist/obmezheniya-mizhnarodnoyi-torgivli-na-foni-covid19-svitovi-tendenciyi.html>.

204. Україна разом з членами СОТ зробили заяву щодо забезпечення продовольчої безпеки у відповідь на пандемію COVID 19. URL: <https://www.facebook.com/mineconomdev/posts/3068811059843188/>.

205. Уряд тимчасово обмежив експорт спирту з метою запобігання поширенню COVID 19 в Україні. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=43f181b8-d595-4ec1-959f-30d3f6a2eeba&title=UriadTimchasovoObmezhevEksportSpirtuZMetoiuZapobiganniaPoshirenniuCovid19-VUkraini>.

206. Продукты питания подорожали до максимального уровня за шесть лет. URL: <https://agronza.com/news/260-produkty-pitanija-podorozhali-do-maksimalnogo-urovnja-za-shest-let-otchet-oon>.

207. Власюк Т. О. Експортні чинники підвищення конкурентоспроможності економіки України. Вісник Черкаського університету. Серія Економічні науки. 2016. Вип. 3. С. 107–119.

208. Ставицька А. В., Нестеренко О. В. Експортний потенціал України та можливості його реалізації на світовому ринку. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 47 (1). С. 89–93.

209. Ващенко Т. В. Імпортозаміщення та диверсифікація експорту підприємства на шляху до інноваційного розвитку. ScienceRise. 2018. № 9. С. 11–15.

210. Білянський Ю. О. Євроінтеграційний потенціал експортної діяльності підприємств аграрного сектору економіки. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2020. № 1. С. 54–63.

211. Голованова Г. Є. Експортна орієнтація та поєднання галузей сільськогосподарського виробництва в аграрних підприємствах. Український журнал прикладної економіки. 2019. № 3. Т. 4. С. 317–323.

212. Яців І. Вплив експортно імпорتنих операцій на формування продовольчої безпеки України. Аграрна економіка. 2020. № 1-2. Т. 13. С. 3–13.

213. Перунов М. М. Прогнозування величини валової доданої вартості за видом діяльності переробна промисловість. Формування ринкових відносин в Україні. 2019. № 2. С. 96-99.

214. Додаткові витрати на перевірки органічної продукції на вході у Європу роблять її не конкурентоздатною. URL: <https://agropolit.com/news/18810-cherez-dodatkovyi-perevirki-na-kordoni-v-yevropi-konkurentnozdatnoyu-ye-lishe-sirovina-z-ukrayini>.

215. Баула О. В., Вісина Т. М. Зовнішня торгівля України в умовах глобальних трансформацій. Економічні науки. Серія Економічна теорія та економічна історія. 2019. Вип. 14. С. 17–27.

216. Райнерт Е. Як багаті країни стали багатими... І чому бідні країни залишаються бідними. Саміт книга, 2019. 416 с.

217. Stiglitz, J. Globalization and its discontents. – Great Britain: Allen Lane The Penguin Press, 2000. – 283 p.

218. Аткинсон Э. Б., Стиглиц Дж. Ф. Лекции по экономической теории государственного сектора. Москва: Аспект Пресс, 1995. 832 с.

219. Чорна конкуренція, або чому аграрії не весь врожай збувають легально. URL: <http://uga.ua/meanings/chorna-konkurenciya-abo-chomu-agrariyi-ne-ves-vrozhaj-zbuvayut-legalno/>.



220. Киричевський І. AgroCheck: експортне мито на соняшник зробило Україну №1 з виробництва олії? URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/agrocheck-eksportne-mito-na-sonasnik-zrobilo-ukrainu-no1-z-virobnictva-olii>.

221. Внаслідок ухвалення законопроекту № 3656 дохідна база Держбюджету 2021 може зменшитися на 5,5 млрд грн. Інститут аграрної економіки. URL: <http://www.iae.org.ua/presscentre/presrelease/2999-vnaslidok-ukhvalennya-zakonoproektu-3656-dokhidna-baza-derzhbyudzhetu-2021-mozhe-zmenshytysya-na-55-mlrd-hrn-instytut-ahrarnoyi-ekonomiky.html>.

222. Дохід України від експорту борошна міг би перевищити дохід від експорту пшениці. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/dohid-ukraini-vid-eksportu-borosna-mig-bi-perevisiti-dohid-vid-eksportu-psenicii>.

223. Шанс вирватися із пастки бідності, або Чому важливо, щоб у Зеленського вийшло? URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/shans-vyrvatysya-iz-pastky-bidnosti>.

224. Ільчук О. М. Державна підтримка сільського господарства в Україні / О. М. Ільчук // Економіка АПК. 2019. № 2. С. 93–98.

225. Krugman, P. International Economics: theory and policy / P. Krugman, M. Obstfeld. Prentice Hall, 2008. 712 p.

226. Варченко О. О. Проблеми функціонування і напрями розвитку агропродовольчих ланцюгів в умовах посилення турбулентності. *Економіка та управління АПК*. №1. 2020. С. <https://econommeneg.btsau.edu.ua/uk/arhiv/ekonomika-ta-upravlinnya-apk-no1-202018-28>.

227. Неганова В. П., Смелик Н. Л. Динамика трансформации экономической системы аграрного сектора. *Журнал экономической теории*. 2011. №1. С. 96–103.

228. Волкова І. М., Варченко О. М., Данкевич В. Є. Кон'юнктура та перспективи світових аграрних ринків: монографія. Київ: Центр учбов. літ-ри, 2013. 632 с.

229. About AMS. Agricultural marketing service. URL: <https://www.ams.usda.gov/?page=AboutAMS&template=TemplateD>.

230. About **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

231. Варченко О. О. Формування системи моніторингу агропродовольчого ринку. *Економічний дискурс*. 2020. Вип. 4. С. 15–26.
232. Абрютіна М. С., Грачев А. В. От бухгалтерского учета к системе национальных счетов. *Вопросы статистики*. 1997. № 8. С. 31–39.
233. Панков Д. А. Финансовый кризис и бухгалтерский учет. *Белорусский экономический журнал*. 2009. №3. С. 32–46.
234. Дубіцький М. В. Податковий облік в єдиній інформаційній системі підприємств. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації*. 2014. № 1. С. 50–57.
235. Витте С. Ю. экономист, политик, дипломат / под ред. С. Д. Бодрунова. Москва: Культурная революция, 2015. 248 с.
236. Лист Ф. Национальная система политической экономии. URL: <http://www.knukimedu.kiev.ua/index.php?id=613&view=article>.
237. Витте С. Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве. 2 е изд. СПб.: Тип. Брокгауз Ефрон, 1912. 568 с.
238. Сергей Юльевич Витте. Хроника. Документы. Воспоминания / сост. Л. Е. Шепелев. СПб., 1999. 288 с.
239. Витте С. Ю. Воспоминания: в 3 т. Москва, 1960. Т. 1 (1849 1894) 555 с.; Т. 2 (1892 октябрь 1905). 723 с.
240. Менделеев Д. И. Границ познанию предвидеть невозможно / сост., вступ. ст. и коммент. Ю. И. Соловьёва. Москва: Советская Россия, 1991.
241. Економічні аспекти розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах: монографія / [О. М. Варченко та ін.; за ред. О. М. Варченко]; Білоцерків. нац. аграр. ун-т. Біла Церка: БНАУ, 2019. 384 с.
242. Свиноус І. В. Економічні аспекти функціонування особистих селянських господарств. Київ: ТОВ Аграр Медіа Груп, 2010. 418 с.
243. Методичні підходи оцінки діяльності особистих селянських господарств: дослідження / [І. М. Демчак та ін.]; Укр. НДІ продуктивності агропром. комплексу. Київ: Укראгропромпродуктивність, 2018. 92 с.
244. Тулуш Л. Д., Грищенко Д. Ю. Трансформація високотоварних господарств населення в суб'єкти підприємництва: податково бюджетні аспекти. *Економіка АПК*. 2018. № 1. С. 40–52.

245. Шойко В. А. Державне регулювання продовольчої безпеки в контексті інтеграції України до ЄС та забезпечення її сталого розвитку. Ефективна економіка. 2017. № 12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2017\\_12\\_85](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_12_85).

246. Хрип'юк В. І. Харчова промисловість України: ретроспективний аналіз та сучасні проблеми розвитку. Економіка АПК. 2018. № 9. С. 77–86.

247. Гринчуцький, В. І., Блащак Б. Я. Харчова промисловість України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку. Інноваційна економіка. 2018. № 9-10. С. 51–60.

248. Шмаглій О. Б. Харчова промисловість України: національний та глобальний вимір сучасної динаміки. Продовольчі ресурси. 2017. № 9. С. 90–97.

249. Испания направит 3,5 млрд евро на модернизацию мясной промышленности. URL: [https://rosng.ru/post/ispaniya\\_napravit-3-5-mlrd-evro-na-modernizaciyu-myasnoy-promyshlennosti](https://rosng.ru/post/ispaniya_napravit-3-5-mlrd-evro-na-modernizaciyu-myasnoy-promyshlennosti).

250. Як COVID 19 призвів до зміни уподобань на ринку м'яса. URL: [https://expla.bank.gov.ua/expla/news\\_0178.html](https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0178.html).

251. Розвиток глибокої переробки зерна життєво необхідний для України. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/dumka-ukraini-neobhidno-rozvivati-gliboku-pererobku-zerna>.

252. Базен, Жак Альтернативні технології переробки цукрових буряків . Жак Базен, Ганс ван Клінк. URL: [www.agroberichtenbuitenland.nl](http://www.agroberichtenbuitenland.nl).

253. Global Bioenergy Statistics 2019 World. Bioenergy Association. URL: [https://worldbioenergy.org/uploads/191129%20WBA%20GBS%202019\\_LQ.pdf](https://worldbioenergy.org/uploads/191129%20WBA%20GBS%202019_LQ.pdf).

254. Soratana, K. Re envisioning the renewable fuel standard to minimize unintended consequences: a comparison of microalgal diesel with other biodiesels / K. Soratana, V. Khanna, A. Landis. *Appl. Energy*. 2013. № 112. P. 194–204.

255. An, H. J. Biofuel and petroleum based fuel supply chain research: a literature review / H. J. An, W. E. Wilhelm, S. W. Searcy. *Biomass&Bioenergy*. 2011. № 35. P. 3763–3774.

256. Energy independence and security act of 2007. Public Law 110 140, 110<sup>th</sup>. congress EISA (2007). URL: <https://www.epa.gov/laws-regulations/summary-energy-independence-and-security-act>.

257. Prasad, Shiv Impacts of sustainable biofuels production from biomass / Shiv Prasad, Ingle P. Avinash. Sustainable Bioenergy: Advances and Impacts. 2019. URL: <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-817654-2.00012-5>.

258. Gerald, C. Shurson The role of biofuels coproducts in feeding the world sustainably. Annual review of animal biosciences. 2017. Vol. 5. P. 229–254. URL: <https://www.annualreviews.org/doi/pdf/10.1146/annurev-animal-022516-022907>.

259. Elia, J. A. Nationwide energy supply chain analysis for hybrid feedstock processes with significant CO<sub>2</sub> emissions reduction / J. A. Elia, R. C. Baliban, C. A. Floudas. AIChE Journal. 2012. № 58. P. 2142–2154.

260. Hosseini, S. Multi scale process and supply chain modelling: from lignocellulosic feedstock to process and products / S. Hosseini, N. Shah. Interface Focus. 2011. № 1. C. 255–262.

261. Sharma, B. Biomass supply chain design and analysis: basis, overview, modeling, challenges, and future / B. Sharma, R. Ingalls, C. Jones, A. Khanchi. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2013. № 24. P. 608–627.

262. Гальчинська Ю. М. Прогнозування енергетичного потенціалу біомаси як передумови розвитку біоенергетики в Україні. *Вісник Чернівецького торговельно економічного інституту. Економічні науки*. 2019. Вип. 1. С. 12–27. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei\\_2019\\_1\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2019_1_3).

263. Гальчинська Ю. М., Ларіна Я. С. Сегментація біоенергетичного ринку. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7019>.

264. Біологічні ресурси і технології виробництва біопалива: монографія / Я. Б. Блюм, Г. Г. Гелетуша, І. П. Григорюк, К. В. Дмитрук, В. О. Дубовін, А. І. Ємець, Г. М. Забарний, Г. М. Калетнік, М. Ф. Мельничук, В. Г. Мироненко, Д. Б. Рахметов, А. А. Сибірний, С. П. Цитанков. Київ: Аграр Медіа Груп, 2010. 408 с.

265. Калетнік, Г. М. Розвиток ринку біопалив в Україні: монографія. Київ : Аграрна наука, 2008. 464 с.

266. Mathias, Schindler Verdrengt die rebe bald den mais? *Zuckerrebe*. 2014. № 1. P. 36–39.

267. Global trends 2030: alternative worlds: a publication of the national intelligence council. 2012 (December), NIC 2012 001. P.31–38.

268. FAOSOF Areport 2019: new in sights in to food lossand waste. URL: <https://www.ifpri.org/blog/fao-sofa-report-2019-new-insights-food-loss-and-waste#>.

269. FAO. Agricultural market sandsusta in able development: global value chains, small holder farmer sanddigital innovations. Rome. 2020. 164 p.

270. The state of agricultural commodity markets 2015 2016. Trade and food security: achieving a better balance between national priorities and the collective good. Rome: FAO, 2015. URL: <http://www.fao.org/3/i5090e/i5090e.pdf>.

271. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-20#Text>.

272. Коваль О. А. Багатофункціональний сільськогосподарський обслуговуючий кооператив як можливість підвищення власного фінансового забезпечення підприємства. Бізнес Інфор Москва 2019. № 3. С. 149–154.

273. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід та перспективи впровадження у вітчизняну практику: монографія / Даниленко А. С. [та ін.]. Біла Церква: Білоцерк. нац. аграр. ун т, 2011. 259 с.

274. Socio economic institutions for development of cooperation / O. Sakovska, O. Shrykuliak, Iu. Ushkarenko, A. Chmut. *Фінансово кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Vol. 4. № 27. P. 513–521.

275. Варченко О. О. Сучасний стан та тенденції формування міжгалузевих відносин в агропродовольчому комплексі України. *Економіка та управління АПК*. 2020. №2. С. 41–54.

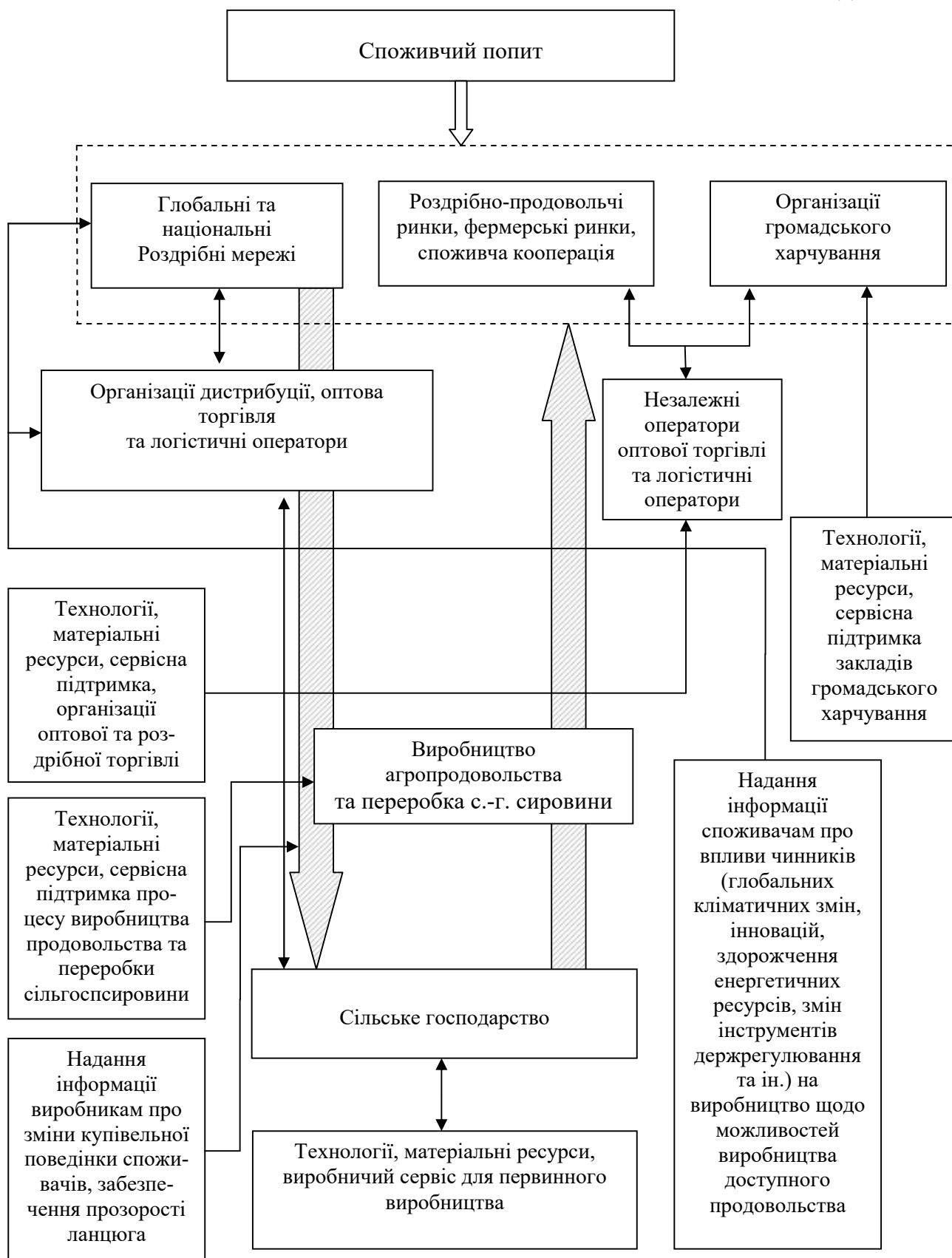
276. Варченко О. М., Крисанов Д. Ф. Формування доданої вартості у молокопродуктових ланцюгах. *Продовольчі ресурси*. 2017. №. 9. С. 33–43.

277. Ейсмунт В. Біля Самбора збудують картоплесховище вартістю майже 100 млн грн. URL: [https://zaxid.net/kartoplyane\\_shovishhe\\_u\\_seli\\_chukva\\_fakti\\_pro\\_budivnitstvo\\_n1512958](https://zaxid.net/kartoplyane_shovishhe_u_seli_chukva_fakti_pro_budivnitstvo_n1512958).

278. Демченко Г. В. Аналіз сучасних тенденцій логістичного аутсорсингу в Україні. Матеріали міжнар. наук практ. конф. [«Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія і практика»], ХНЕУ ім. С. Кузнеця. Харків, 2018. С. 114–118.

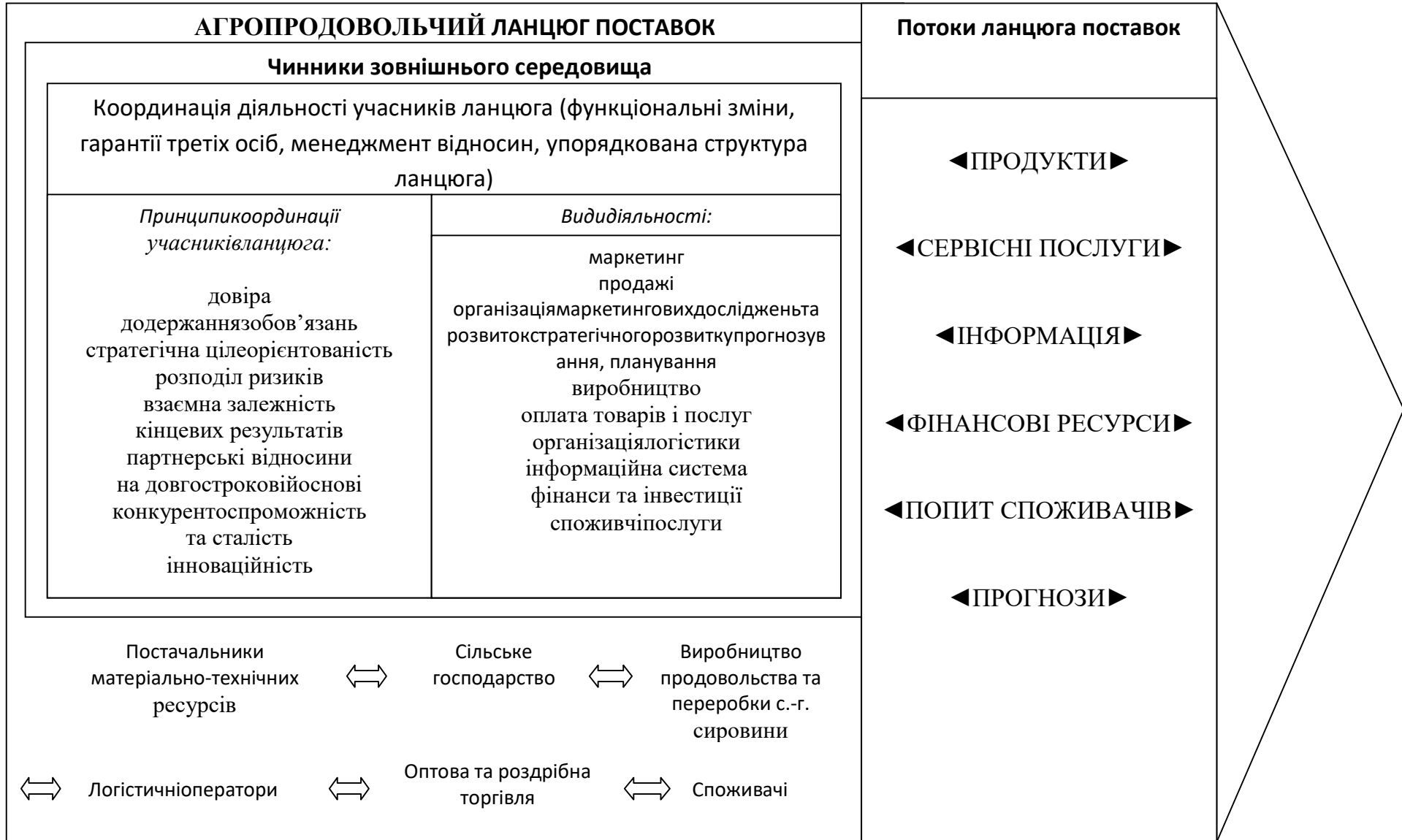
## ДОДАТКИ

Додаток А.1



**Принципова схема створення та функціонування ланцюгів поставок агропродовольства.**

*Джерело:* узагальнено автором.



Джерело: розроблено автором.

## Еволюція розвитку категорії «вартість»

Етап	Економічна школа	Представники	Сутність підходу
I етап. Епоха доринкового господарювання	Економічна думка періоду античного рабства	Ксенофонт (430–350 рр. до н.е.) [55] Аристотель (384–322 рр. до н.е.) [56]	Виділення понять «мінова вартість» та «споживча вартість»
	Середньовікова економічна думка західно-європейських країн	Фома Аквінський (1225–1274)	Запровадження поняття «справедлива вартість». Критика затратного підходу до визначення цін
	Меркантилізм	Т.Ман (1571–1641) А. Монкретьєн (1576–1621) Ж.Б.К. Кольбер (1619–1683)	Перехід до кількісної теорії грошей
	Фізіократи	Ф. Кене (1694–1774) [57] У. Петті (1623–1687) [58] А. Тюрго (1727–1781) [59]	Становлення трудової (затратної) теорії вартості товарів і послуг
II етап. Епоха нерегульованого господарювання	Класична економічна	А. Сміт (1723–1790) [60] Д. Рікардо (1806-1873) [61] Ж.Б.Сей (1767–1832) [62]	Визначено фактори, що впливають на створення вартості: «капітал», «праця», «земля»
	Марксистська політична теорія	К. Маркс (1818–1883) [63] Ф. Енгельс (1820–1895)	Створення теорії доданої вартості та ціни виробництва
	Маржиналізм	К. Менгер (1840–1921) [64] Е. Бем-Беварк (1851–1914)	Обґрунтована залежність «ціна-попит»
	Неокласична школа	А. Маршалл (1842–1924) [65] Л. Вальрас (1834–1910) Дж. Б. Кларк (1847–1938) [66]	Теорія вартості та ціноутворення на ринку
III етап. Епоха регульованого господарювання	Теорії соціального контролю суспільства над економією	Е. Чемберлін (1899–1967) [67] Дж. Робінсон (1903–1983) [68]	Розгляд ринку як фактору вартості
	Кейнсіанство	Дж.М. Кейнс (1883–1946) [69] Ф. Перру (1903–1987)	Розвиток концепції про досконалу конкуренцію, встановлення впливу соціально-економічного середовища на ринок
	Нова політична економія	Дж.Ф. Мут (1930–2005) Р. Лукас (1937) П. Сраффа (1898–1984) П. Самуельсон (1915–2009) [70]	Єдина макроекономічна модель формування вартості
IV етап. Епоха інновацій	Економічна теорія відкритих інновацій	Г.У. Чесбро (1956) [71]	Розвиток концепцій доданої вартості, ринкової актуалізації вартості

Джерело: узагальнено автором.



## Узагальнення наукових підходів до дефініції поняття «додана вартість»

Автор	Сутність дефініції
Рудь О. [79]	Додана вартість – це частина вартості продукту, що формується на підприємстві та складається з амортизації, оплати праці працівникам, відрахувань на соціальне забезпечення, податкових зобов'язань та прибутку
Терещенко О. [80]	Додана вартість – це приріст ринкової вартості підприємства, який створено на основі ефективного менеджменту господарської діяльності
Ю. Мороз[81]	Додана вартість – це інтегрований показник участі підприємства у формуванні доходів працівників, соціального забезпечення, бюджету, держави, їх готовності до поновлення запасів активів та розширеної діяльності (приросту активів за рахунок власного капіталу)
Шмиголь Н. [82]	Показник доданої вартості доцільно використовувати для оцінювання власного внеску підприємства у результат його діяльності, запропоновано використовувати «додану цінність» як найбільш точний переклад «addedvalue»
Шершньова З. [83]	Додана вартість – це категорія, яка використовується для оцінювання ефективності функціонування організації як виробничо-управлінської системи.
Маслова І.О. [84]	Додана вартість – різниця між вартістю проданої підприємством продукції (наданих послуг) та матеріалів, витрачених на її виробництво
Мочерний С. [85,с.84]	Додана вартість – це реальний внесок певного підприємства у створення конкретного продукту або послуги, що вимірюється різницею між ринковою ціною обсягів продукції та вартістю спожитих предметів праці, куплених у постачальників
Тайт А. [86]	Додана вартість – це вартість, яку приносять до вартості власної сировини та матеріалів або купують (окрім праці) перед тим, як реалізувати нову або поліпшену продукцію чи послугу
Іваненко В. [87]	Додана вартість – це різниця між вартістю виробленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг (випуском продукції) і перенесеною вартістю матеріальних ресурсів і нематеріальних послуг, повністю спожитих у процесі виробництва такої продукції

Джерело: узагальнено автором.

Додаток А.5

## Динаміка формування валової доданої вартості (ВДВ) у галузі сільського господарства(в основних цінах)

Рік	Валовий випуск		Проміжне споживання		Валова додана вартість		Кількість працівників		Матеріало-емкість, грн	Коефіцієнт відношення валової доданої вартості до валового випуску (ВДВ/ВВ)	Одержано ВДВ на одного працівника, грн
	млн грн	у % до всього	млн грн	у % до всього	млн грн	у % до всього	тис. осіб	у % до всього			
2010	189373	7,9	108988	7,6	80385	8,4	3115,6	15,4	0,58	0,42	25800,81
2011	253485	8,8	146930	8,4	106555	9,5	3410,3	16,8	0,58	0,42	31245,05
2012	261707	8,6	151922	8,3	109785	9,1	3496,0	17,2	0,58	0,42	31403,03
2013	306998	10,0	178260	9,9	128738	10,0	3577,5	17,5	0,58	0,42	35985,46
2014	381227	11,4	220082	11,2	161145	11,7	3091,4	17,1	0,58	0,42	52126,87
2015	558788	13,3	318982	12,8	239806	14,2	2870,6	17,5	0,57	0,43	83538,63
2016	655569	13,0	375868	12,4	279701	13,8	2866,5	17,6	0,57	0,43	97575,79
2017	727352	11,6	423403	11,3	303949	12,1	2860,7	17,7	0,58	0,42	106249,9
2018	871971	11,6	510798	11,4	361173	12,0	2937,6	18,0	0,59	0,41	122948,3

Джерело: складено та розраховано за даними статистичного збірника «Національні рахунки України за 2018 рік».

**Формування валової доданої вартості сільського господарства України  
за 2010-2018 рр., (основні ціни)**

Рік	Нефінансові корпорації		Фінансові корпорації		Сектор загального державного управління		Домашні господарства		Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства		Всього	
	млн. грн.	у % до всього	млн. грн.	у % до всього	млн. грн.	у % до всього	млн. грн.	у % до всього	млн. грн.	у % до всього	млн. грн.	у % до всього
<b>Валовий випус</b>												
2010	95266	50,3	–	–	1787	0,9	92320	48,8	–	–	189373	100,0
2011	131448	51,8	–	–	1919	0,8	120118	47,4	–	–	253485	100,0
2012	137142	52,4	–	–	2348	0,9	122217	46,7	–	–	261707	100,0
2013	168057	54,8	–	–	2518	0,8	136423	44,4	–	–	306998	100,0
2014	216240	56,7	–	–	2254	0,6	162733	42,7	–	–	381227	100,0
2015	337575	60,4	–	–	2511	0,5	218702	39,1	–	–	558788	100,0
2016	400366	61,1	–	–	2386	0,3	252817	38,6	–	–	655569	100,0
2017	441648	60,7	–	–	3375	0,5	282329	38,8	–	–	727352	100,0
2018	549613	63,0	–	–	4063	0,5	318295	36,5	–	–	871971	100,0
<b>Проміжне споживання</b>												
2010	60997	56,0	–	–	563	0,5	47428	43,5	–	–	108988	100,0
2011	85538	58,2	–	–	695	0,5	60697	41,3	–	–	146930	100,0
2012	88788	58,4	–	–	912	0,6	62222	41,0	–	–	151922	100,0
2013	107041	60,0	–	–	1353	0,8	69866	39,2	–	–	178260	100,0
2014	136071	61,9	–	–	1210	0,5	82801	37,6	–	–	220082	100,0
2015	206201	64,7	–	–	1413	0,4	111368	34,9	–	–	318982	100,0
2016	245018	65,2	–	–	1226	0,3	129624	34,5	–	–	375868	100,0
2017	277178	65,5	–	–	1637	0,4	144588	34,1	–	–	423403	100,0
2018	343216	67,2	–	–	1990	0,4	165592	32,4	–	–	510798	100,0
<b>Валова додана вартість</b>												
2010	34269	42,6	–	–	563	1,5	47428	55,9	–	–	108988	100,0
2011	45910	43,1	–	–	695	1,1	60697	55,8	–	–	146930	100,0
2012	48354	44,0	–	–	912	1,3	62222	54,7	–	–	151922	100,0
2013	61016	47,4	–	–	1353	0,9	69866	51,7	–	–	178260	100,0
2014	80169	49,8	–	–	1210	0,6	82801	49,6	–	–	220082	100,0
2015	131374	54,8	–	–	1413	0,4	111368	44,8	–	–	318982	100,0
2016	155348	55,5	–	–	1226	0,4	129624	44,1	–	–	375868	100,0
2017	164470	54,1	–	–	1637 <sup>ЬЬ</sup>	0,6	144588	45,3	–	–	423403	100,0
2018	206397	57,1	–	–	1990	0,6	165592	42,3	–	–	510798	100,0

*Джерело:* складено та розраховано за даними статистичного збірника «Національні рахунки України за 2018 рік».

**Динаміка і структура суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності  
в первинному виробництві та переробно-харчовій промисловості України**

Код за КВЕД-2010	Усього			У тому числі					
				підприємства			фізичні особи- підприємці (ФОП)		
	2010 р.	2018 р.	2018 р. до 2010 р., %	2010р.	2018 р.	2018 р. до 2010 р., %	2010р.	2018 р.	2018 р. до 2010 р., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>А. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО, ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА РИБНЕ ГОСПОДАРСТВО (з нього витяг)</b>									
<b>01 сільське, господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги</b>									
01; у т.ч.:	72697	69596	95,9	49060	48653	99,2	23637	20943	88,6
01.1 вирощування однорічних і дво-річних культур	57521	54812	95,3	x	x	x	13380	12393	92,6
01.2 вирощування багаторічних культур	1228	2434	198,2	x	x	x	710	1074	151,3
01.3 відтворення рослин	400	411	102,7	x	x	x	323	257	79,6
01.4 тваринництво	5170	4506	87,1	x	x	x	2610	2185	83,7
01.5 змішане сільське господарство	1012	1576	155,7	x	x	x	633	529	83,6
01.6 допоміжна діяльність у сільському господарстві та після-урожайна діяльність	7027	5418	77,1	x	x	x	5970	4489	75,2
01.7 мисливство, відновлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг	339	439	129,5	x	x	x	11	16	145,4
<b>02 лісове господарство та лісозаготівлі</b>									
02; з нього:	3315	3422	103,2	x	x	x	2449	2439	99,6
02.3 збирання дико-рослих недеревних продуктів	252	466	184,9	41	29	70,7	211	437	207,1
<b>03 рибне господарство</b>									
03; у т.ч.:	4309	3310	76,8	740	868	117,3	3569	2442	68,4
03.1 рибальство	2276	1589	69,8	x	x	x	1858	1124	60,5
03.2 рибництво (аквакультура)	2033	1721	84,6	x	x	x	1711	1318	77,0
<b>С. ПЕРЕРОБНА ПРОМИСЛОВІСТЬ (з неї витяг)</b>									
<b>10+11+12 виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів</b>									
10+11+12; з них:	17323	15544	89,7	6551	5715	87,2	10772	9829	91,2
<b>10 виробництво харчових продуктів</b>									
10; у т.ч.:	15128	14681	97,0	5706	5148	90,2	9422	9533	101,2
10.1 виробництво м'яса і м'ясних продуктів	1907	1707	89,5	x	x	x	946	932	98,5
10.2 перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків	521	416	79,8	x	x	x	259	243	93,8
10.3 перероблення та консервування фруктів і овочів	604	588	97,3	x	x	x	206	251	121,8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.4 виробництво олії та тваринних жирів	1437	1521	105,8	x	x	x	1021	894	87,6
10.5 виробництво молочних продуктів	650	709	109,1	x	x	x	201	308	153,2
10.6 виробництво продуктів борошно-мельно-круп'яної промисловості, крох-малів та крохмальних продуктів	1868	1604	85,9	x	x	x	1108	922	83,2
10.7 виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	5733	5302	92,5	x	x	x	4234	4227	99,8
10.8 виробництво інших харчових продуктів	1887	2281	120,9	x	x	x	1158	1480	127,8
10.9 виробництво готових кормів для тварин	521	553	106,1	x	x	x	289	276	95,5
<b>11 виробництво напоїв</b>									
11; у т.ч.:	2183	844	38,7	833	548	65,8	1350	296	21,9
11.01 дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв	139	60	43,2	x	x	x	0	1	x
11.02 виробництво виноградних вин	122	59	48,4	x	x	x	26	7	26,9
11.03 виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин	4	14	350,0	x	x	x	0	7	x
11.04 виробництво інших недистильованих напоїв із зброд-жуваних продуктів	30	8	26,7	x	x	x	26	7	26,9
11.05 виробництво пива	191	152	79,6	x	x	x	129	56	43,4
11.06 виробництво солоду	41	14	34,1	x	x	x	26	2	7,7
11.07 виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки	1656	537	32,4	x	x	x	1143	216	18,0
<b>12 виробництво тютюнових виробів</b>									
12 виробництво тютюнових виробів	12	19	158,3	12	19	158,3	0	0	x
<b>14 виробництво одягу</b>									
14; з нього:	14337	11701	81,6	x	x	x	12075	9936	82,3
14.11 виробництво одягу із шкіри	494	365	73,9	23	27	117,4	471	338	71,8
14.2 виготовлення виробів із хутра	413	239	57,9	38	23	60,5	375	216	57,6
<b>15 виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів</b>									
15; з нього:	2446	2128	87,0	x	x	x	2009	1764	87,8
15.1 дублення шкур і оздоблення шкіри; виробництво дорожніх виробів, сумок, лимарно-сідельних виробів; вичинка та фарбування хутра	572	569	99,7	130	107	82,3	442	462	104,5

Джерело: складено та розраховано за даними Державної служби статистики України [105].

**Систематизація ключових характеристик основних видів агропродовольчих ланцюгів  
та їх деталізація за складністю структури, сформованістю та ефективністю функціонування**

Ступінь складності та сформованості, про-тяжність і масштаби поширення ПЛ	Ключові актори* ПЛ	Форми право-відносин між учасниками	Логістика матеріальних потоків		Масштаби охоплення ринку	Результативність функціонування	Ефективність функціонування
			внутрішня	зовнішня			
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>I. ВНУТРІШНІ (ВНУТРІШНЬОДЕРЖАВНІ)</b>							
<b>Найпростіші (одно-дво-ланкові)</b>	СПВпдо; СПВ + СХП	Усні домов-леності (се-зонні); Угоди між СПД на постійній основі	Переміщення закупленої сировини транспортом СПД	Переміщення обробленої сировинної продукції транспортом СХП та/або ТС	Місцеві ринки організації торгових точок у пунктах масового розміщення чи пересування споживачів	Нерегламентоване дотримання вимог щодо безпечності та якості первинної продукції та її первинна доробка, порушення узгоджених строків поставок сировини для наступної переробки на СХП або ж її обробка виробниками для подальшої реалізації споживачам	Ефективність низька, оскільки обмежена початковим рівнем формування агропродовольчих та лише первинною доробкою чи обробкою сільсько-господарської сировини (розфасуванням, пакуванням та формуванням транспортно-торгових партій продукції, готової до споживання)
<b>Укорочені (трьох-чотирих-ланкові)</b>	СПВ + СХП + ОС + (ЛС) + (ТС)	Угоди між СПД; форвардні та ф'ючерсні контракти між СПД та СХП; контракти СХП із ТС і (ЛС)	Переміщення сировини транспортом СПД	Переміщення готової харчової продукції (кормів для тварин) транспортом СХП та/або ТС	Локальні (районні, міжрайонні, обласні, столичний) продовольчі ринки	Дотримання вимог стандартів і технічних регламентів щодо безпечності та якості первинної продукції, узгоджених строків поставок закупленої сировини на СХП та безперешкодної реалізації готової продукції споживачам	Ефективність задовільна, що пов'язано із відносно незначними масштабами виробництва готової продукції й незадовільною організацією прямих зв'язків із дистриб'юторами та вимушеною необхідністю організації власних точок її реалізації

Продовження додатку Б.2.

1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Із закінченим циклом виробництва (п'яти-шести-семиланкові)</b>	СПВ + СХП + ОС + ЛС + (ПС) + ТС + (ФБУ)	Угоди між СПД; контракти між між СПД та СХП	Переміщення сировини транспортом СПД, СХП чи ЛС	Переміщення готової харчової продукції (кормів для тварин) транспортом СХП, ТС або ж підрозділами ЛС	Локальні (районні, міжрайонні, обласні, столичний) продовольчі ринки та організація торгових точок за їх межами	Чітке дотримання вимог стандартів і технічних регламентів щодо безпечності та якості первинної продукції, узгоджених строків поставок сировини на СХП, безперешкодної реалізації готової продукції споживачам	Ефективність підвищена за рахунок проведення усього комплексу технологічних операцій «вирощування сільськогосподарської сировини – випуск готової харчової продукції», а також її реалізації в оптимальні строки та отримання прибутку
<b>II. МІЖДЕРЖАВНІ (ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ**</b>							
<b>Регіональні актори</b> сусідніх країн за участю акторів з України або в межах одного регіонального об'єднання: Шенгенської зони, ОЧЕС, ГУАМ та ін.), (i)	СПВ + СХП + ОС + (ЛС) + ТС + ЛСм; Організаційно-правові форми об'єднання акторів: продуктово-торговельні корпорації, міжнаціональні агрохолдинги	Контракти міжнародної купівлі-продажу між акторами різних країн; внутрішні угоди між акторами всередині країни	Переміщення сировини та готової продукції для проведення складування й формування транспортно-торгових партій власними підрозділами з логістики	Переміщення готової харчової продукції (кормів для тварин, напоїв і тютюнових виробів транспорто-логістичними підрозділами корпорацій або трансєвропейськими логістичними структурами	Ринки країн-резидентів продуктово-торговельних і корпорацій та міжнаціональних агрохолдингов, експорт готової продукції за межі регіону розташування	Чітке дотримання вимог директив, стандартів і технічних регламентів щодо безпечності та якості первинної продукції, узгоджених строків поставок сировини на переробні потужності, оперативна реалізація готової харчової продукції споживачам	Ефективність висока за рахунок повного і своєчасного виконання усього комплексу технологічних процесів та проведення робочих операцій «вирощування продовольчої сировини – випуск безпечної та якісної харчової продукції», її реалізації в оптимальні строки та отримання підвищеної маржі
<b>Європейські й транскордонні (у рамках транскордонних сврорегіонів) (актори з країн Європейського Союзу за участю акторів з України), (ii)</b>	СПВ + СХП + ОС + (ЛС або ЛСм) + ТС + ЛСм; Організаційно-правові форми об'єднання акторів: продуктово-торговельні корпорації, трансєвропейські агрохолдинги	Контракти разового або ж періодичного постачання; колективні контракти; типові контракти; експортний договір	Переміщення сировини та готової продукції для проведення складування й формування транспортно-торгових партій власними підрозділами з логістики	Переміщення готової харчової продукції (кормів для тварин), напоїв і тютюнових виробів транспорто-логістичними підрозділами корпорацій або трансєвропейськими логістичними структурами	Ринки країн-резидентів продуктово-торговельних корпорацій та міжнаціональних агрохолдингов, експорт готової продукції за межі регіону розташування	Чітке дотримання вимог директив, стандартів і технічних регламентів щодо безпечності та якості первинної продукції, узгоджених строків поставок сировини на переробні потужності, оперативна реалізація готової харчової продукції споживачам	Ефективність висока за рахунок повного й своєчасного виконання усього комплексу технологічних процесів і проведення робочих операцій у ПЛ «вирощування продовольчої сировини – випуск безпечної та якісної харчової продукції», її реалізації в оптимальні строки та отримання підвищеної маржі

## Продовження додатку Б.2.

1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Міжнародні</b> (актори з країн-членів СОТ та інших регіональних торгових об'єднань за участю акторів з України), (iii)	СПВ + СХП + ОС + (ЛС або ЛСм) + ТС + ЛСм; Організаційно-правові форми об'єднання акторів :продуктово-торговельні корпорації, транснаціональні агрохолдинги	Зовнішньоекономічний договір (контракт) на поставку товару; контракт на проведення міжнародних перевезень готової продукції торговим структурам	Переміщення сировини та готової продукції для проведення складування й формування транспортно-торгових партій власними підрозділами з логістики	Переміщення готової харчової продукції (кормів для тварин), напоїв і тютюнових виробів власними транспортно-логістичними підрозділами корпорацій або ж транснаціональними логістичними структурами	Ринки країн-резидентів продуктово-торговельних і міжнародних агрохолдингів, експорт готової продукції за межі регіону розташування	Чітке дотримання вимог директив, стандартів і технічних регламентів щодо безпеки та якості первинної продукції, узгоджених строків поставок сировини на переробні потужності, оперативна реалізація готової харчової продукції споживачам	Ефективність висока за рахунок повного і своєчасного виконання усього комплексу технологічних процесів та проведення робочих операцій «вирощування продовольчої сировини – випуск безпечної та якісної харчової продукції», її реалізації в оптимальні строки та отримання підвищеної маржі

Джерело: розроблено, сформовано та систематизовано автором.

\*Умовні позначення ключових акторів, що включені (можуть бути включені) до продовольчих ланцюгів:

**СПВ** – господарства(суб'єкти підприємництва ) первинного виробництва (зайняті лише виробництвом продовольчої сировини);

**СПВдо**–суб'єкти підприємництва у первинному виробництві(юридичні особи-підприємці - ЮОП, фізичні особи-підприємці – ФОПи, фізичні особи-особисті селянські господарства – ФО -ОСГ) з первинною доробкою чи обробкою вирощеної ними (зібраних дикорослих недревних продуктів) сільськогосподарської сировини(свіжі овочі та фрукти, ягідникові культури, горіхи, лісові ягоди, гриби тощо) для подальшої її реалізації;

**СХП** –суб'єкти господарювання в переробно-харчовій промисловості;

**ОС** –обслуговуючі первинне виробництво структури (агрохімічні, зооветеринарні, інженерно-технологічні);

**ЛС** – логістичні структури (можуть бути і не бути в самостійному (тобто, бути складовою частиною СПД)значенні);

**ЛСм** – міжнародні(транснаціональні) логістичні (транспортно-логістичні) структури;

**ПС** – посередницькі структури між продуцентами продовольчої сировини(готової продукції) та її переробниками і реалізаторами (дистриб'юторами, іншими торговими структурами);

**ФБУ** – фінансово-банківські структури(можуть бути і не бути в самостійному значенні);

**ТС** –реалізатори (дистриб'ютори, інші торгові структури) готової продукції СХП;

**СПД** – суб'єкти підприємницької діяльності(узагальнююча назва ЮОП, ФОП,ФО-ОСГ);

**ПФВ**(правові форми відносин між СПД) – усні домовленості між СПД, Угоди (договори) між СПД, при організаційно-правовому об'єднанні різних СПД під одним «юридичним дашком»(тобто, ЮОП) економічні відносини між СПД трансформуються у внутрішні між окремими підрозділами ЮОП.

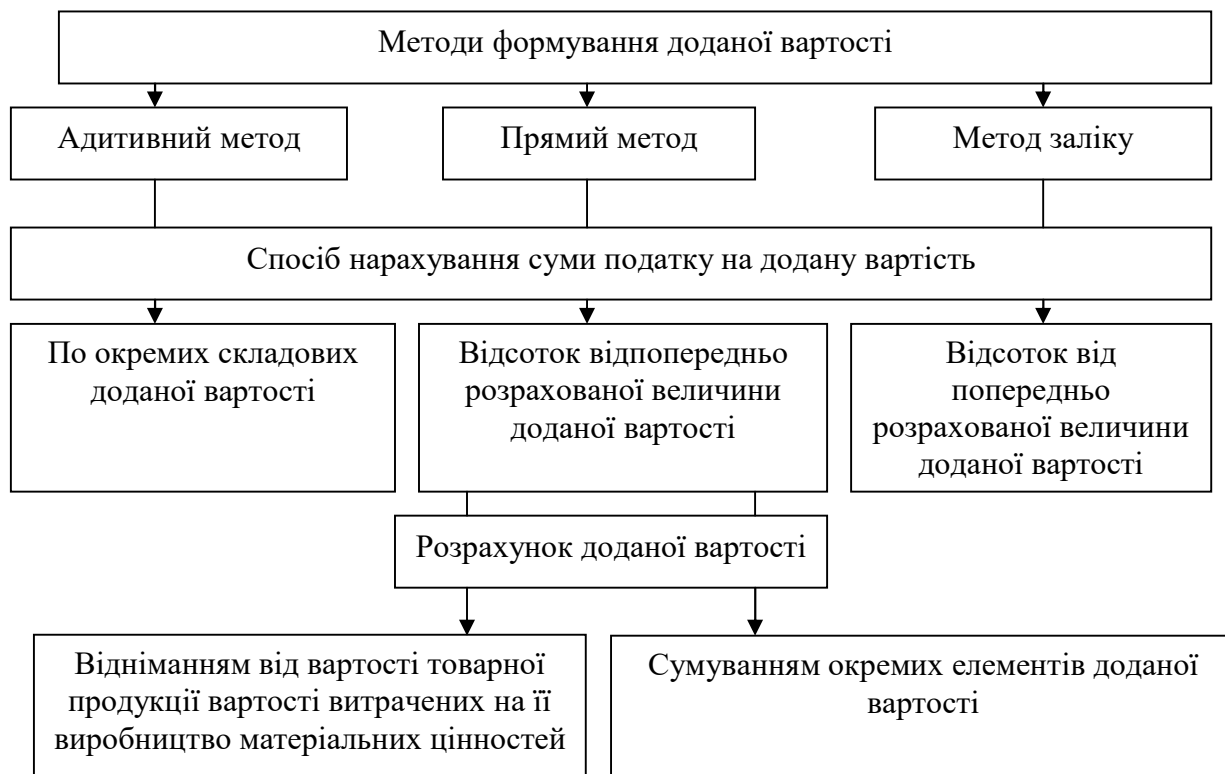
\*\* Приклади міжнародних продовольчих ланцюгів за участю акторів з України:

(i) – експорт рослинних жирів (олії)залізничним транспортом у сусідні країни та її розлив у тару для подальшої оптової, дрібнооптової та роздрібною торгівлі;

(ii) – експорт насіння олійних культур, а також сирової оліїз України для подальшої глибокої переробки на олієпереробних заводах країн ЄС;

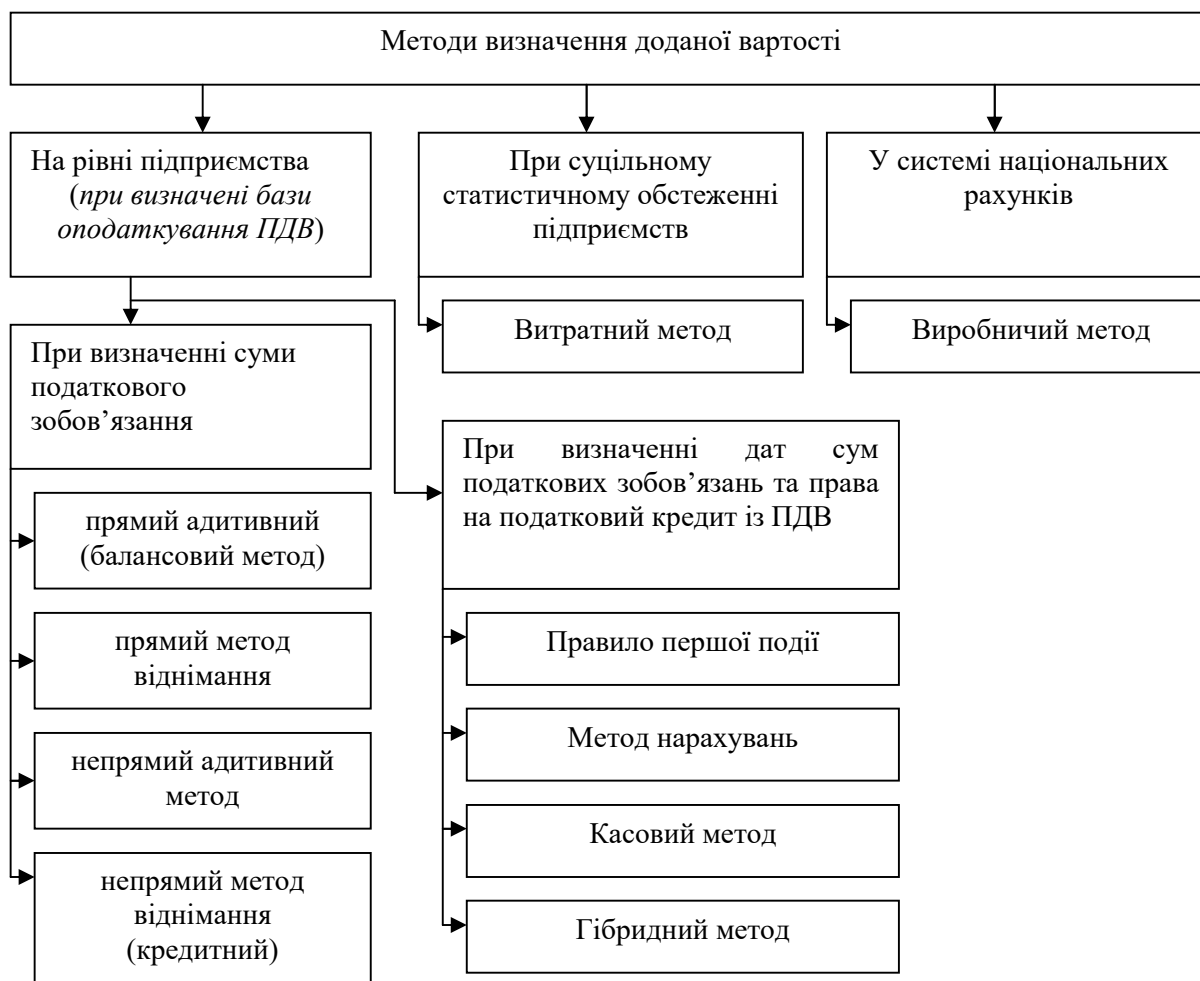
(iii)– імпорт тютюносировини із країн Південної Америки, її перероблення та випуск тютюнових виробів на тютюнових фабриках в Україні (як правило, власниками тютюнових фабрик в Україні є міжнародні тютюнові корпорації).





**Методи розрахунку величини доданої вартості на рівні підприємства**

*Джерело: узагальнено автором.*



**Рис. 1.5. Схема розрахунку величини доданої вартості на рівні суб'єкта господарювання залежно від способу визначення бази оподаткування і при здійсненні статистичного обстеження підприємств та в системі національних рахунків України**

*Джерело: узагальнено автором.*

## Додаток Б.5

## Додаток Б.5.1.

## Вихідні дані для розрахунку кореляційно-регресійного аналізу впливу факторів на формування валової доданої вартості сільськогосподарської продукції

Показники		Рік							
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ІІ. Випуск продукції	Y1	11072	11681	11593	16700	26302	33045	36984	43210
Валова додана вартість сільське господарство	Y2	203755	210232	222789	233702	273989	318075	409994	471844
виробництво продуктів харчування	X1	81000	79330	92783	110218	145095	158979	165656	223200
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	X2	7213	2920	2772	2426	3609	3073	4291	5293
Виробництво продуктів нафтопереробленн	X3	16360	19137	23312	27281	53936	64780	67352	71116
Машинобудування	X4	9203	12592	16073	22448	21756	28230	35546	47889
Виробництво та розподілення електроенергії	X5	6128	5240	5200	7183	7526	22428	14640	20941
Оптова торгівля	X6	2311	3467	3745	4380	5898	8591	10895	16862
Діяльність транспорту і інші	X7		690	733	11229	10388	28667	38330	49994
Націнка	X8	2985	3124	4827	7531	19734	11367	38330	15059
Податки	X9	9908	18557	22154	10686	24738	16708	11379	17234
	X10	6586	7022	7954	12188	16542	23363	25818	29886
	X11	4486	4659	3639	4512	9760	9682	11166	13324

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

## Додаток Б.5.2.

## Результати кореляційно-регресійного аналізу

	Y2	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
Y2	1							
X1	0,95498	1						
X2	0,20525	0,12851	1					
X3	0,90224	0,944245	0,03017	1				
X4	0,97241	0,967476	0,057196	0,886309	1			
X5	0,81785	0,852968	0,104248	0,862711	0,819688	1		
X6	0,98443	0,966525	0,175606	0,87692	0,980271	0,838919	1	
X7	0,97847	0,946602	0,846157	0,897494	0,979555	0,878868	0,96798	1
X8	0,69436	0,610263	0,044665	0,745557	0,615901	0,410507	0,568589	0,60393
X9	-0,0664	0,073319	-0,40892	0,107902	-0,04265	-0,10168	-0,0052	-0,41443
X10	0,96063	0,973369	0,088309	0,974653	0,956573	0,898557	0,945657	0,977009
X11	0,92989	0,957672	0,203032	0,965708	0,889886	0,8147	0,913292	0,899099
Y1	11072	11681	11593	16700	26302	33045	36984	43210
Y2	203755	210232	222789	233702	273989	318075	409994	471844
X1	81000	79330	92783	110218	145095	158979	165656	223200
X2	7213	2920	2772	2426	3609	3073	4291	5293
X3	16360	19137	23312	27281	53936	64780	67352	71116
X4	9203	12592	16073	22448	21756	28230	35546	47889
X5	6128	5240	5200	7183	7526	22428	14640	20941

Джерело: розраховано автором.

## Додаток Б.5.3

**Вихідні дані для розрахунку кореляційно-регресійного аналізу впливу факторів  
на формування валової доданої вартості переробних підприємств та торгівлі**

		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>II. ВИПУСК ПРОДУКЦІЇ</b>	Y1	210232	222789	233702	273989	318075	409994	471844
Валова додана вартість	Y2	399249	409406	442955	549163	645171	832350	958380
сільське господарство	X1	9438	4569	7593	8854	17862	18919	30687
харчова промисловість	X2	5706	4420	4344	3234	4436	4761	2794
виробництво нафтопродуктів	X3	26077	7468	11107	4271	11255	14952	20612
оптова та роздрібна торгівля	X4	12800	4420	4344	37804	89117	125116	121372
Транспорт	X5	17538	23816	25877	16541	27877	34777	41151
Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку; діяльність головних управлінь (хед-офісів); консультуван- ня з питань керування; діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження	X6	7311	8588	5732	2395	7534	11196	17282
Фінансова та страхова діяльність	X7	18250	23474	31148	7207	25000	31395	36846
Операції з нерухомим майном	X8	14791	22728	25884	3444	38429	43847	44845
реклама	X9	11220	14241	12983	6834	16600	17997	29410
Постачання електроенергії	X10	5446	5703	5602	10003	11451	10857	16335
Інші	X11	46685	57589	61068	161626	60839	84771	96892
націнка	X12	10603	6529	10083	8477	11973	17104	20859
Податки	X13	3152	3072	3488	4484	4723	6664	7451

## Додаток Б.5.4

## Результати кореляційно-регресійного аналізу

	Y2	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13
Y2	1													
X1	0,944568878	1												
X2	-0,536789125	-0,4687	1											
X3	0,226135975	0,435707	0,374439	1										
X4	0,960043786	0,901828	-0,35496	0,223302	1									
X5	0,869907252	0,852859	-0,39438	0,272619	0,801455	1								
X6	0,762198679	0,822116	-0,27088	0,545587	0,674724	0,892801	1							
X7	0,565105664	0,607762	-0,09489	0,374869	0,496435	0,886696	0,7973272	1						
X8	0,754533796	0,765662	-0,10952	0,307586	0,777861	0,931922	0,8043434	0,892573	1					
X9	0,808659225	0,881244	-0,40441	0,433975	0,716407	0,941393	0,9657622	0,834907	0,85557	1				
X10	0,93535035	0,928319	-0,695	0,125133	0,885981	0,734688	0,6506719	0,373988	0,597803	0,743791	1			
X11	0,309733255	0,13803	-0,71266	-0,46117	0,224957	-0,08818	-0,20728	-0,46251	-0,33826	-0,15762	0,440039	1		
X12	0,929564824	0,952114	-0,33724	0,53726	0,875802	0,877441	0,8441375	0,693854	0,783145	0,858112	0,81548	0,075841	1	
X13	0,994923616	0,921654	-0,53998	0,223912	0,946599	0,84375	0,7355964	0,532239	0,709216	0,770168	0,917291	0,363398	0,927545	1

Джерело: розраховано автором.

**Динаміка складових випуску продукції харчової промисловості  
в поточних цінах, млн грн**

Вид діяльності	Рік					2018 р., % до	
	2014	2015	2016	2017	2018	2014 р.	2017 р.
Сільське господарство	63101	86927	115485	133751	164056	260,0	122,7
Виробництво продуктів харчування	63416	78216	68672	50381	49715	78,4	98,7
Хімічна та нафтохімічна промисловість	6416	9154	9770	11582	14925	232,6	128,9
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	7182	10910	10569	19482	21350	297,3	109,6
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини	14539	17417	21010	21846	26565	182,7	121,6
Транспорт	10993	16541	17499	22371	22152	201,5	99,0
Діяльність у сферах права, надання послуг підприємцям	2120	2395	2075	2456	1786	84,2	72,7
Виробництво та розподілення електроенергії	8093	10003	15685	21473	23548	291,0	109,7
водовідведення	1172	853	862	1414	1057	90,2	74,8
Оптова та роздрібна торгівля	24895	37804	54353	91167	78823	316,6	86,5
Реклама	4695	6834	7480	8285	9779	208,3	118,0
Інші	12676	22488	42369	45687	34089	268,9	74,6
Націнка	27642	29552	35093	43691	50361	182,2	115,3
Податки	1465	3172	2513	2802	3120	213,0	111,3
Валова додана вартість	56979	74263	90862	105329	110624	194,1	105,0
Випуск продукції	305384	406529	494297	581717	611950	200,4	105,2

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка складових випуску продукції та послуг торгівлі в поточних цінах, млн грн**

Вид діяльності	Рік					2018 р., % до	
	2014	2015	2016	2017	2018	2014 р.	2017 р.
Сільське господарство	7593	8854	17862	18919	30687	404,1	162,2
Харчова промисловість	4344	3234	4436	4761	2794	64,3	58,7
Виробництво нафтопродуктів	11107	4271	11255	14952	20612	185,6	137,9
Оптова та роздрібна торгівля	4344	37804	89117	125116	121372	2794,0	97,0
Транспорт	25877	16541	27877	34777	41151	159,0	118,3
Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку;	5732	2395	7534	11196	17282	301,5	154,4
Фінансова та страхова діяльність	31148	7207	25000	31395	36846	118,3	117,4
Операції з нерухомим майном	25884	3444	38429	43847	44845	173,3	102,3
Реклама	12983	6834	16600	17997	29410	226,5	163,4
Постачання електроенергії	5602	10003	11451	10857	16335	291,6	150,5
Інші	61068	161626	60839	84771	96892	158,7	114,3
Націнка	10083	8477	11973	17104	20859	206,9	122,0
Податки	3488	4484	4723	6664	7451	213,6	111,8
Валова додана вартість	233702	273989	318075	409994	471844	201,9	115,1
Випуск продукції	442955	549163	645171	832350	958380	216,4	115,1

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Додаток В.4

**Індекси цін реалізації сільськогосподарської продукції і матеріально-технічних ресурсів, що споживаються сільським господарством, харчової промисловості та роздрібної торгівлі та значення їх паритетності, %**

Рік	Індекси цін реалізації (з накопиченням із 2000 р.)				Індекс паритету цін			
	сільсько-господарська продукція	МТР, що споживаються сільським господарством	продукція харчової промисловості	продукти харчування	сільськогосподарська продукція/ мтр, що споживаються сільським господарством	харчова промисловість / сільськогосподарська продукція	продукти харчування/ продукція харчової промисловості	продукти харчування/ сільськогосподарська продукція
2000	100	100	100	100				
2001	105	105,3	105	108	99,7	100	102,86	102,9
2002	91,8	100,7	106,1	105,4	91,2	115,56	99,39	114,9
2003	110,7	109,1	113,5	117,1	101,4	102,53	103,2	105,8
2004	117	128,5	127,2	134,9	91	108,74	106,06	115,3
2005	126,5	147,4	138,1	148,7	85,8	109,24	107,62	117,6
2006	129,5	168,1	146,2	153,4	77	112,87	104,97	118,5
2007	178,7	200,9	166,6	189,8	89	93,24	113,91	106,2
2008	197,1	289,4	212,4	236,3	68,1	107,78	111,23	119,9
2009	209,7	292,3	255,6	262	71,7	121,86	102,54	124,9
2010	272,6	337,6	303,9	289,8	80,7	111,45	95,38	106,3
2011	309,7	400,5	334,6	294,7	77,3	108,02	88,1	95,2
2012	330,8	431,3	346,6	288	76,7	104,78	83,08	87,1
2013	321,2	430	359,8	286	74,7	112,01	79,48	89
2014	400,2	516	458	356,9	77,6	114,44	77,92	89,2
2015	618,3	751,3	624,7	505	82,3	101,03	80,83	81,7
2016	674	782,8	725,9	521,6	86,1	107,71	71,86	77,4
2017	751,5	975,4	816,6	614	77	108,67	75,18	81,7
2018	821,3	1130,5	873,8	661,8	72,7	106,39	75,74	80,6
2019	758,9	1112,4	889,5	693,6	68,2	117,21	77,98	91,4

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка валової доданої вартості в цілому по національному господарству  
та сільському господарству в основних цінах 2018 р. та 2000 р.**

Показник	Рік					2018 р., % до	
	2000	2005	2010	2017	2018	2000 р.	2017 р.
ВДВ національного господарства в основних цінах, млн грн	150320	404474	954472	2519561	3018190	20,07 разів	119
ВДВ сільського господарства, млн грн	24573	40589	80385	303949	361173	14,69 разів	118
Частка ВДВ сільського господарства, %	16,3	10	8,4	12,1	12,0	-4,3 в.п	0,1 в.п
Дефлятор ВДВ сільського господарства до 2000 р., %	100	179	416	1160	1338	1238 в.п.	178 в.п.
Дефлятор ВВП до 2000 р., %	100	138	258	741	815	715 в.п	74 в.п.
ВДВ у цінах 2000 р., млн грн	150320	225631	229251	217166	225545	150	103
ВДВ сільського господарства в цінах 2000 р., млн грн	24573	29397	31187	41032	44331	180	108
Частка сільського господарства, %	16,3	13,0	13,6	18,9	19,7	3,4 в.п	0,8 в.п.
Співвідношення часток ВДВ в основних цінах до ВДВ в цінах 2000 р.	100	77,02	61,91	63,85	60,88	-39,12 в.п	-2,97 в.п

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.



**Розрахунок втрат сільського господарства від нееквівалентності  
міжгалузевих відносин, млн грн**

Рік	ВВП у цінах 2000 р., млн грн	Частка сільського господарства в поточних цінах, %	ВДВ сільського господарства в цінах 2000 р., млн грн	ВДВ сільського господарства в цінах 2000 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи в зіставних цінах)	Недоотримана ВДВ за умов цін 2000 р., млн грн
2000	150320	16,3	24573	24573	0
2001	170026	15,7	27035	26767	-268
2002	180140	14,1	27552	25371	-2181
2003	198693	11,6	24489	23123	-1366
2004	224492	11,5	29315	25739	-3576
2005	225631	10	29397	22642	-6755
2006	240801	8,3	29885	19898	-9987
2007	261665	7,1	28040	18564	-9476
2008	267000	7,5	32770	19943	-12827
2009	228769	7,9	32115	18021	-14094
2010	229251	8,4	31187	19307	-11880
2011	240432	9,5	37241	22822	-14419
2012	241671	9,1	35752	21872	-13880
2013	242879	10	40387	24355	-16032
2014	226641	11,7	41323	26413	-14910
2015	206858	14,2	39514	29363	-10151
2016	212595	13,8	42016	29390	-12626
2017	217166	12,1	41032	26198	-14834
2018	225545	12	44331	26990	-17341

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Додаток Д.2

## Динаміка складових валової доданої вартості виробництва сільськогосподарської продукції по інституційним секторам

Рік	Нефінансові корпорації						Сектор загального державного управління						Домашні господарства					
	оплата праці		валовий прибуток		валова додана вартість – всього		оплата праці		валовий прибуток		валова додана вартість – всього		оплата праці		валовий прибуток		валова додана вартість – всього	
	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього
2010	15814	46,1	18455	53,9	34269	100	1084	88,6	140	11,4	1224	100	403	0,9	44489	99,1	44892	100
2011	20539	44,7	25371	55,3	45910	100	1138	93,0	86	7	1224	100	311	0,5	59110	99,5	59421	100
2012	24020	49,7	24334	50,3	48354	100	1333	92,8	103	7,2	1436	100	567	0,9	59428	99,1	59995	100
2013	28362	46,5	32654	53,5	61016	100	1053	90,4	112	9,6	1165	100	640	1,0	65917	99	66557	100
2014	29655	37,0	50514	63	80169	100	946	90,6	98	9,4	1044	100	673	0,8	79259	99,2	79932	100
2015	33290	25,3	98084	74,7	131374	100	982	89,4	116	10,6	1098	100	859	0,8	106475	99,2	107334	100
2016	38923	25,1	116425	74,9	155348	100	1033	89,1	127	10,9	1160	100	878	0,7	122315	99,3	123193	100
2017	52250	31,8	112220	68,2	164470	100	1559	89,7	179	10,3	1738	100	848	0,6	136893	99,4	137741	100
2018	71390	34,6	135007	65,4	206397	100	1857	89,6	216	10,4	2073	100	982	0,6	151721	99,4	152703	100
2018 р., % до 2010 р.	451,4	-11,5 в.п.	731,5	11,5 в.п.	602,3	0	171,3	101,1	154,3	-1,1 в.п.	169,4	0	243,7	-0,3 в.п.	341,0	0,3 в.п.	340,2	0
2018 р., % до 2017 р.	136,6	2,8 в.п.	120,3	-2,8 в.п.	125,5	0	119,1	99,9	120,7	0,1 в.п.	119,3	0	115,8	0	110,8	0	110,9	0

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Додаток Д.3

**Динаміка прибутків та збитків суб'єктів харчової промисловості  
від нееквівалентності обміну**

Рік	ВВП у цінах 2000 р., млн грн	Частка харчової промисловості в поточних цінах	ВДВ харчової промисловості в цінах 2000 р., млн грн	ВДВ харчової промисловості в цінах 2000 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи в зіставних цінах)	Отримані прибутки (+), збитки (-)
2000	150320	0,0431	6482	6482	0
2001	170026	0,0444	7934	7556	-378
2002	180140	0,0464	9165	8357	-808
2003	198693	0,0489	10788	9720	-1068
2004	224492	0,0394	10078	8842	-1236
2005	225631	0,0502	14690	11320	-3370
2006	240801	0,0490	16599	11802	-4797
2007	261665	0,0448	17867	11711	-6156
2008	267000	0,0464	18954	12401	-6553
2009	228769	0,0624	20271	14275	-5996
2010	229251	0,0443	13919	10159	-3760
2011	240432	0,0383	12839	9200	-3639
2012	241671	0,0387	13533	9344	-4189
2013	242879	0,0359	12805	8716	-4089
2014	226641	0,0412	12441	9339	-3102
2015	206858	0,0440	11888	9093	-2795
2016	212595	0,0449	12517	9548	-2969
2017	217166	0,0418	12898	9079	-3819
2018	225545	0,0367	12660	8267	-4393

*Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.*

Додаток Д.4

## Динаміка складових валової доданої вартості харчової промисловості в розрізі інституційних секторів

Рік	Нефінансові корпорації						Домашні господарства					
	оплата праці		валовий прибуток		валова додана вартість – всього		оплата праці		валовий прибуток		валова додана вартість – всього	
	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	у % до всього
2010	91318	71,0	37211	29	128529	100	1476	10,4	12695	89,6	14171	100,0
2011	111169	78,3	30754	21,7	141923	100	1091	8,6	11661	91,4	12752	100,0
2012	123181	77,1	36628	22,9	159809	100	2103	14,9	12000	85,1	14103	100,0
2013	112559	75,0	37441	25	150000	100	2372	15,8	12683	84,2	15055	100,0
2014	121451	67,9	57506	32,1	178957	100	2181	14,5	12912	85,5	15093	100,0
2015	130343	59,9	87378	40,1	217721	100	2625	13,8	16346	86,2	18971	100,0
2016	134427	49,6	136368	50,4	270795	100	2904	14,0	17772	86	20676	100,0
2017	183162	54,5	152792	45,5	335954	100	2841	11,9	21072	88,1	23913	100,0
2018	228077	59,7	154186	40,3	382263	100	3287	11,3	25917	88,7	29204	100,0
2018 р., % до 2010 р.	249,8	-11,3 в.п.	414,4	11,3 в.п.	297,4	100,0	222,7		204,2		206,1	100,0
2018 р., % до 2017 р.	124,5	5,2 в.п.	100,9	-5,2 в.п.	113,8	100,0	115,7		123,0		122,1	100,0

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка прибутків та збитків організацій торгівлі від  
нееквівалентності міжгалузевих відносин**

Рік	ВВП у цінах 2000 р., млн грн	Частка торгівлі в поточних цінах	ВДВ торгівлі в цінах 2000 р., млн грн	ВДВ торгівлі в цінах 2000 р. по структурі у поточних цінах, млн грн (отримані доходи у зіставних цінах)	Отримані прибутки (+), збитки (-)
2000	150320	0,099	14821	14821	0
2001	170026	0,120	21119	20410	-709
2002	180140	0,118	22770	21231	-1539
2003	198693	0,127	27577	25198	-2379
2004	224492	0,126	31240	28370	-2870
2005	225631	0,138	28972	31243	2271
2006	240801	0,138	33936	33151	-785
2007	261665	0,142	39287	37138	-2149
2008	267000	0,150	40301	39967	-334
2009	228769	0,155	33184	35394	2210
2010	229251	0,170	34067	38951	4884
2011	240432	0,180	36254	43210	6956
2012	241671	0,173	36514	41883	5369
2013	242879	0,174	36581	42148	5567
2014	226641	0,169	31508	38306	6798
2015	206858	0,162	26607	33549	6942
2016	212595	0,157	27749	33422	5673
2017	217166	0,163	28480	35338	6858
2018	225545	0,156	29784	35231	5447

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Додаток Ж.1

**Динаміка доданої вартості корпоративного сектору аграрної економіки  
(за витратами виробництва)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі: сільське господарство, харчова промисловість, оптова та роздрібна торгівля, млн грн	150879	338333	372990	373875	402629	266,9	107,7
Додана вартість сільського господарства, млн грн	70203	177405	186359	191228	196010	279,2	102,5
Частка сільського господарства, %	4,65	5,24	5,00	5,11	4,87	0,22 в.п.	-0,24 в.п.
Індекс цін реалізації усього	100,0	185,6	233,8	257,3	252,7	152,7 в.п.	-4,6 в.п.
Індекс цін реалізації продукції сільського господарства	100,0	186,5	226,6	247,7	228,9	128,9 в.п.	-18,8 в.п.
Додана вартість усього в цінах 2012 р., млн грн	150879	182295	159560	145323	159309	105,6	109,6
Додана вартість продукції сільського господарства у цінах 2012 р., млн грн	70203	95136	82230	77199	85638	122,0	110,9
Частка сільського господарства у цінах 2012 р	4,65	5,22	5,15	5,31	5,38	0,73 в.п.	0,07 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100,00	100,5	96,95	96,28	90,56	-9,44 в.п.	-5,72 в.п.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Додаток Ж.2

**Динаміка доданої вартості вирощування соняшнику  
/в сільськогосподарських підприємствах (за витратами виробництва)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі сільське господарство, млн грн	70203	177405	186359	191228	196010	279,2	102,5
Додана вартість соняшнику, млн грн	11242	35097	33009	33753	34981	311,2	103,6
Частка соняшнику, %	16,0	19,8	17,7	17,7	17,8	1,8 в.п.	0,1 в.п.
Індекс цін реалізації продукції сільського господарства	100	186	227	248	229	129 в.п.	-19 в.п.
Індекс цін реалізації соняшнику	100	211	245	249	223	123,0	-26 в.п.
Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	70203	95136	82230	77199	85638	122,0	110,9
Додана вартість соняшнику в цінах 2012 р., млн грн	11242	16606	13447	13542	15662	139,3	115,7
Частка соняшнику в цінах 2012 р	16,0	17,5	16,4	17,5	18,3	2,3 в.п.	0,8 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100	113,3	108,3	100,6	97,6	-2,4 в.п.	-3 в.п.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка економічних показників вирощування соняшнику  
в сільськогосподарських підприємствах**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2010	2015	2017	2018	2019	2010 р.	2018 р.
Площа, тис. га	2977,1	3433,8	4021,8	4092,9	3921,1	131,7	95,8
Виробництво, тис. т	4880,2	8279,9	8803,9	10130,6	10728,3	219,8	105,9
Урожайність, ц/га	16,4	24,1	21,9	24,8	27,4	167,1	110,5
Виробнича собівартість 1 ц, грн	157,41	362,12	571,29	573,56	567,71	360,7	99,0
Темп приросту	133,7	148,6	127,4	100,4	99,0	-34,7 в.п.	-1,4 в.п.
Повна собівартість 1 ц, грн	183,88	420,51	623,86	675,49	649,43	353,2	96,1
Темп приросту	137,0	149,1	119,5	108,3	96,1	-40,9 в.п.	-12,2 в.п.
Повна собівартість на 1 га, грн	3062	10723	13562	14632	17474	570,7	119,4
Ціна 1 ц, грн	302,80	758,92	881,51	895,02	802,05	264,9	89,6
Темп приросту	159,58	197,27	103,53	101,53	89,61	-69,97 в.п.	-11,92 в.п.
Прибуток від реалізації 1 ц, грн	118,92	338,42	257,65	219,53	152,62	128,3	69,5
Рентабельність, %	64,7	80,5	41,3	32,5	23,5	-41,2 в.п.	-9 в.п.
Додана вартість на 1 га, грн	2679	10221	8207	8247	8921	333,0	108,2
Відношення до доходів, %	53,1	52,8	42,8	42,5	41,3	-11,8 в.п.	-1,2 в.п.

*Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.*

**Динаміка доданої вартості вирощування кукурудзи в сільськогосподарських підприємства (за витратами виробництва)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі сільське господарство, млн грн	70203	177405	186359	191228	196010	279,2	102,5
Додана вартість кукурудзи, млн грн	7288	26520	19948	30806	34981	480,0	113,6
Частка кукурудзи, %	10,4	14,9	10,7	16,1	17,8	7,4 в.п.	1,7 в.п.
Індекс цін реалізації продукції сільського господарства	100	186	227	248	229	129,0	-19 в.п.
Індекс цін реалізації кукурудзи	100	196	241	264	223	123,0	-41 в.п.
Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	70203	95136	82230	77199	85638	122,0	110,9
Додана вартість кукурудзи в цінах 2012 р., млн грн	7288	13517	8270	11680	15662	214,9	134,1
Частка кукурудзи в цінах 2012 р	10,4	14,2	10,1	15,1	18,3	7,9 в.п.	3,2 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100,0	105,2	106,4	106,5	97,6	-2,4 в.п.	-8,9 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка показників вирощування пшениці в сільськогосподарських підприємствах**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2010	2015	2017	2018	2019	2010 р.	2018 р.
Площа, тис. га	4158,4	4512,7	4106,8	4270,2	4488	107,9	105,1
Виробництво, тис. т	11635,6	18726,2	18055,4	16943,8	19061,8	163,8	112,5
Урожайність, ц/га	28,0	41,5	44,0	39,7	42,5	151,8	107,1
Виробнича собівартість 1 ц, грн	89,01	177,07	264,41	330,89	337,07	378,7	101,9
Темп приросту, %	130,1	146	119,4	125,1	101,9	-28,2	-23,2
Повна собівартість 1 ц, грн	99,60	205,71	300,84	368,07	379,97	381,5	103,2
Темп приросту	132,3	140,7	120,6	122,3	103,2	-29,1 в.п.	-19,1 в.п.
Повна собівартість на 1 га, грн	2358	7406	11948	13777	14330	607,7	104,0
Ціна 1 ц, грн	109,12	280,62	381,47	458,61	407,71	373,6	88,9
Темп приросту	137,0	149,9	116,1	120,2	100	-37 в.п.	-20,2 в.п.
Прибуток від реалізації 1 ц, грн	9,52	74,91	80,63	90,54	27,74	291,4	30,6
Рентабельність, %	9,6	36,4	26,8	24,6	7,3	76,0	29,7

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.



**Динаміка доданої вартості при виробництві м'яса птиці сільськогосподарськими підприємствами (за витратами виробництва)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі сільське господарство, млн грн	70203	177405	186359	191228	196010	279,2	102,5
Додана вартість розведення іншої свійської птиці, млн грн	7345	7255	6127	7690	5974	81,3	77,7
Частка доданої вартості при вирощуванні та виробництві м'яса птиці, %	10,5	4,1	3,3	4,0	3,0	-7,5 в.п.	-1 в.п.
Індекс цін реалізації продукції сільського господарства	100	186	227	248	229	129 в.п.	-19 в.п.
Індекс цін реалізації вирощеної свійської птиці	100	169	212	229	235	135,0	6 в.п.
Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	70203	95136	82230	77199	85638	122,0	110,9
Додана вартість вирощування свійської птиці у цінах 2012 р., млн грн	7345	4305	2886	3357	2541	34,6	75,7
Частка вирощування свійської птиці у цінах 2012 р	10,5	4,5	3,5	4,3	3,0	-7,5 в.п.	-1,3 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100	90,4	93,7	92,5	102,72	2,7 в.п.	10,22 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка показників виробництва яєць в сільськогосподарських підприємствах**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2010	2015	2017	2018	2019	2010 р.	2018 р.
Поголів'я, тис. голів	35233,6	34329,6	33701,6	35592,8	34524,9	97,9	96,9
Виробництво, млн шт.	9583,1	7555,9	7647,3	8136,4	8144,5	84,9	100
Виробництво на 1 гол. за рік, шт.	272	220	227	229	236	86,7	103
Виробнича собівартість 1 тис. шт., грн	363,0	779,7	1236,7	1494	1507	415,1	100,8
Повна собівартість 1 тис. шт., грн	397,80	862,58	1259,23	1518,31	1576,60	396,3	103,4
Ціна 1 ц, грн	471,86	1388,14	1145,90	1600,30	1206,10	255,6	75,3
Прибуток від реалізації 1 тис. шт., грн	74,06	525,57	-113,33	81,99	-370,50	-	-
Рентабельність, %	18,6	60,9	-9,0	5,4	-23,5	-42,1 в.п.	28,9 в.п.
<b>Витрати на 1 тис шт, грн</b>							
Прямі витрати на оплату праці	20,7	24,8	33,2	49,7	66,0	318,8	132,7
Амортизація необоротних активів	19,0	34,9	133,5	154,3	149,7	787,8	97
Відрахування на соціальні заходи	7,2	7,6	7,2	11,5	17,7	245,8	153,9
Прибуток від реалізації 1 тис. шт., грн	74	526	-113	82	-371	-	-
Додана вартість на 1 тис. шт. грн	121	593	61	297	-137	-	-

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка показників доданої вартості вирощування великої рогатої худоби на забій  
в сільськогосподарських підприємствах (за витратами виробництва)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі сільське господарство, млн грн	70203	177405	186359	191228	196010	279,2	102,5
Додана вартість розведення іншої великої рогатої худоби, млн грн	356	829	1038	495	543	152,5	109,7
Частка вартості вирощування ВРХ, %	0,5	0,5	0,6	0,3	0,3	0,2 в.п.	0
Індекс цін реалізації продукції сільського господарства	100	186	227	248	229	129,0	19 в.п.
Індекс цін реалізації вирощування ВРХ	100	167	294	249	232	132,0	-17 в.п.
Додана вартість сільського господарства в цінах 2012 р., млн грн	70203	95136	82230	77199	85638	122,0	110,9
Додана вартість вирощування ВРХ у цінах 2012 р., млн грн	356	496	353	199	235	66,0	118,1
Частка вартості вирощування ВРХ у цінах 2012 р.	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	-0,2 в.п.	0
Умови формування ринкових доходів	100	89,72	129,64	100,56	101,16	1,16	0,6

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка доданої вартості харчової промисловості (за витратами виробництва)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі сільське господарство, харчової промисловості, оптової та роздрібною торгівлі, млн грн	150879	338333	372990	373875	402629	266,9	107,7
Додана вартість харчової промисловості, млн грн	52617	76408	113504	102566	110088	209,2	107,3
Частка харчової промисловості, %	34,9	22,6	30,4	27,4	27,3	-7,6 в.п.	-0,1 в.п.
Індекс цін реалізації усього	100,0	185,6	233,8	257,3	252,7	152,7	0,4 в.п.
Індекс цін реалізації продукції харчової промисловості	100,0	171,3	228,1	250,1	260,1	160,1 в.п.	10 в.п.
Додана вартість усього в цінах 2012 р., млн грн	150879	182295	159560	145323	159309	105,6	109,6
Додана вартість продукції харчової промисловості в цінах 2012 р., млн грн	52617	44600	49750	41018	42333	80,5	103,2
Частка харчової промисловості в цінах 2012 р.	34,9	24,5	31,2	28,2	26,6	-8,3 в.п.	-1,6 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100,0	92,31	97,60	97,19	102,90	2,9 в.п.	5,71 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка доданої вартості та її структури на окремі продукти харчової промисловості**

Показник	Рік					2019 р., в.п. до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
<b>Цукор</b>							
Додана вартість на 1 т/грн	0,63	4,04	2,69	2,00	2,29	363,5 %	114,5 %
Частка у доданій вартості, %:							
прибутку	-170,9	-170,9	30,5	-206,4	-5,0	165,9	201,4
оплати праці з відрахуваннями	200,1	200,1	49,2	209,3	57,7	-142,4	-151,4
амортизації	70,7	70,7	20,3	97,1	47,3	-23,4	-49,8
<b>Борошно</b>							
Додана вартість на 1 т/грн	0,44	1,38	2,02	1,67	0,35	79,5 %	20,9 %
Частка у доданій вартості, %:							
прибутку	3,1	37,2	12,6	11,0	455,2	452,1	444,2
оплати праці з відрахуваннями	80,4	52,8	71,2	71,6	-292,9	-373,3	-364,5
амортизації	16,5	10,0	16,2	17,4	-62,3	-78,8	-79,7
<b>Молокопродукти</b>							
Додана вартість на 1 т/грн	3,63	2,94	5,43	6,24	6,98	192,3 %	111,9 %
Частка у доданій вартості, %:							
прибутку	27,8	-81,4	20,0	19,7	23,5	-4,3	3,8
оплати праці з відрахуваннями	55,4	127,7	60,7	62,3	60,6	5,2	-1,7
амортизації	16,8	53,7	19,3	18,0	16,0	-0,8	-2
<b>М'ясопродукти</b>							
Додана вартість на 1 т/грн	4,97	5,01	15,53	10,30	12,58	253,1 %	122,1 %
Частка у доданій вартості, %:							
прибутку	31,3	20,3	51,6	31,1	32,6	1,3	1,5
оплати праці з відрахуваннями	54,5	61,7	37,9	55,3	52,3	-2,2	-2
амортизації	14,2	18,0	10,4	13,5	15,1	0,9	1,6

*Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.*

Додаток К.1

**Динаміка доданої вартості м'ясопереробних підприємств**  
(за виробничими витратами)

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі виробництво харчових продуктів, млн грн	52617	76408	11350 4	10256 6	11008 8	209,2	107,3
Додана вартість виробництва м'яса та м'ясних продуктів, млн грн	6319	6913	21914	13770	16540	261,8	120,1
Частка виробництва м'яса та м'ясних продуктів	12,0	9,0	19,3	13,4	15,0	3 в.п.	1,6 в.п.
Індекс цін виробників харчової промисловості	100	171	228	250	260	160 в.п.	10 в.п.
Індекс цін виробників м'яса та м'ясних продуктів	100	148	203	228	236	236,0	103,5
Додана вартість галузі виробництво харчових продуктів у цінах 2012 р., млн грн	52617	44600	49750	41018	42333	80,5	103,2
Додана вартість виробництва м'яса та м'ясних продуктів у цінах 2012 р., млн грн	6319	4679	10817	6053	6997	110,7	115,6
Частка виробництва м'яса та м'ясних продуктів у цінах 2012 р.	12,0	10,5	21,7	14,8	16,5	45 в.п.	17 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100,00	86,23	88,80	90,99	90,90	-9,1 в.п.	0,09 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка доданої вартості молокопереробних підприємств**  
(за виробничими витратами)

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі виробництва харчових продуктів, млн грн	52617	76408	113504	102566	110088	209,2	107,3
Додана вартість виробництва молочних продуктів, млн грн	6438	5636	10422	11977	13087	203,3	109,3
Частка вартості виробництва молочних продуктів	12,2	7,4	9,2	11,7	11,9	-0,3 в.п.	0,2 в.п.
Індекс цін виробників харчової промисловості	100	171	228	250	260	160	10 в.п.
Індекс цін виробників молочних продуктів	100	148	222	250	277	277,0	110,8
Додана вартість галузі виробництва харчових продуктів у цінах 2012 р., млн грн	52617	44600	49750	41018	42333	80,5	103,2
Додана вартість виробництва молочних продуктів у цінах 2012 р., млн грн	6438	3804	4686	4787	4729	73,5	98,8
Частка виробництва молочних продуктів у цінах 2012 р.	12,2	8,5	9,4	11,7	11,2	-0,5 в.п.	- 1 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100,0	86,48	97,48	100,06	106,40	6,4 в.п.	6,34 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка додана вартість підприємств цукрової промисловості**  
(за виробничими витратами)

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі виробництва харчових продуктів, млн грн	52617	76408	113504	102566	102000	107,3	209,2
Додана вартість виробництва цукру, млн грн	1324	6065	5375	3597	4000	363,8	988,4
Частка виробництва цукру	2,5	7,9	4,7	3,5	3,9	1,4 в.п.	0,4 в.п.
Індекс цін виробників харчової промисловості	100	171	228	250	260	160 в.п.	10 в.п.
Індекс цін виробників цукру	100	166	223	189	181	81 в.п.	-8 в.п.
Додана вартість галузі виробництва харчових продуктів у цінах 2012 р., млн грн	52617	44600	49750	41018	39223	103,2	80,5
Додана вартість виробництва цукру в цінах 2012 р., млн грн	1324	3655	2415	1908	2208	247,9	357,2
Частка виробництва цукру в цінах 2012 р.	2,5	8,2	4,9	4,7	5,6	3,2 в.п.	0,9 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100,0	96,86	97,57	75,40	69,68	-5,72	-30,32 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

**Динаміка доданої вартості хлібопекарських підприємств**  
(за виробничими витратами)

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі виробництва харчових продуктів, млн грн	52617	76408	113504	102566	110088	209,2	107,3
Додана вартість виробництва хліба, млн грн	4545	8468	7969	9345	10673	234,8	114,2
Частка вартості виробництва хліба, %	8,6	11,1	7,0	9,1	9,7	1,1 в.п.	0,6 в.п.
Індекс цін виробників харчової промисловості	100	171	228	250	260	160 в.п.	10 в.п.
Індекс цін виробників хліба	100	178	228	261	293	193	32 в.п.
Додана вартість галузі виробництва харчових продуктів у цінах 2012 р., млн грн	52617	44600	49750	41018	42333	80,5	103,2
Додана вартість виробництва хліба в цінах 2012 р., млн грн	4545	4750	3498	3579	3643	80,2	101,8
Частка виробництва хліба в цінах 2012 р., %	8,6	10,6	7,0	8,7	8,6	0	0,1 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100,0	104,07	99,86	104,41	112,65	12,7	8,24 в.п.

*Джерело:* розраховано за даними Державної служби статистики України.

Додаток К.5

**Динаміка доданої вартості підприємств оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством (за виробничими витратами)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі сільське господарство, харчова промисловість, оптової та роздрібною торгівлі, млн грн	150879	338333	372990	373875	402629	266,9	107,7
Додана вартість оптової торгівлі, млн грн	9197	55347	25403	33946	31466	342,1	92,7
Частка оптової торгівлі галузі сільське господарство, харчова промисловість, оптової та роздрібною торгівлі, %	6,1	16,4	6,8	9,1	7,8	1,7 в.п.	-1,3 в.п.
Індекс цін реалізації усього	100,0	185,6	233,8	257,3	252,7	152,7	-4,6 в.п.
Індекс цін реалізації продукції оптової торгівлі	100,0	195,1	248,1	273,9	276,6	176,6	2,7 в.п.
Додана вартість усього в цінах 2012 р., млн грн	150879	182295	159560	145323	159309	105,6	109,6
Додана вартість продукції оптової торгівлі в цінах 2012 р., млн грн	9197	28370	10240	12395	11376	123,7	91,8
Частка оптової торгівлі у цінах 2012 р.	6,1	15,6	6,4	8,5	7,1	1 в.п.	-1,4 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100,0	105,12	106,12	106,45	109,44	9,44 в.п.	2,99 в.п.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Додаток Л.1

**Динаміка доданої вартості суб'єктів роздрібною торгівлі сільськогосподарською продукцією та продуктами харчування (за витратами виробництва)**

Показник	Рік					2019 р., % до	
	2012	2015	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Додана вартість галузі сільське господарство, харчова промисловість, оптової та роздрібною торгівлі, млн грн	150879	338333	372990	373875	374000	247,9	100,0
Додана роздрібною торгівлі, млн грн	18862	29173	47723	46135	47000	249,2	101,9
Частка роздрібною торгівлі у галузі сільське господарство, харчова промисловість, оптової та роздрібною торгівлі, %	12,5	8,6	12,8	12,3	12,6	0,1 в.п.	0,3 в.п.
Індекс цін реалізації усього	100,0	185,6	233,8	257,3	252,7	152,7	0,4
Індекс цін реалізації продукції роздрібною торгівлі	100,0	199,6	267,3	300,8	315,5	215,5 в.п.	15,5 в.п.
Додана вартість усього в цінах 2012 р., млн грн	150879	182295	159560	145323	147982	98,1	101,8
Додана вартість продукції роздрібною торгівлі у цінах 2012 р., млн грн	18862	14613	17851	15339	14897	79,0	97,1
Частка роздрібною торгівлі у цінах 2012 р., %	12,5	8,0	11,2	10,6	10,1	-2,4 в.п.	-0,5 в.п.
Умови формування ринкових доходів	100,0	107,57	114,37	116,90	124,83	24,83 в.п.	7,93 в.п.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

## Додаток Л.2

## Динаміка експорту окремих видів агропродовольства та вартості недоотриманої доданої вартості

Показник	Рік								2019 р., % до	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
Жива худоба, тис. т	1,33	3,94	8,38	13,65	19,92	30,81	24,95	33,52	2520,3	134,3
Недоотримана величина доданої вартості, млрд грн	6,61	15,50	38,96	68,35	91,68	478,43	256,67	421,56	6377,6	164,2
Зерно на борошно, тис. т	27113,9	27100,4	32595,2	37428,9	40249	41827,1	41672,8	56713,9	209,2	136,1
Недоотримана величина доданої вартості, млрд грн	11930,16	14905,22	20534,98	51651,88	67618,32	84490,74	69593,576	19849,86	166,4	28,5
Зерно в якості корму, млрд грн	27113,9	27100,4	32595,2	37428,9	40249	41827,1	41672,8	56713,9	209,2	136,1
Недоотримана величина доданої вартості, млрд грн	3422,80	2293,93	4680,12	9654,71	2890,21	27017,79	26348,83	43149,63	1260,7	163,8

Джерело: складено та розраховано за даними Державної служби статистики України.

## Додаток Л.3

## Динаміка імпорту основних видів сільськогосподарської продукції та величина недоотриманої доданої вартості

Показник	Рік								2019 р., % до	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2012 р.	2018 р.
М'ясо та м'ясопродукти, тис. т	403,2	301,7	190,45	151,18	156,43	203,08	247,92	228,55	56,68	92,19
Недоотримана величина доданої вартості, млрд грн	5009,76	2553,75	2734,5	3899,6	1123,27	1311,79	15675,33	17388,99	347,10	110,93
Борошно, тис. т	45,39	36,41	43,73	22,95	66,01	77,75	82,93	72,08	158,80	86,92
Недоотримана величина доданої вартості, млрд грн	29,96	26,03	79,89	133,01	565,55	910,92	941,80	143,79	479,94	15,27
Молоко та молокопродукти тис. т	48,519	63,922	37,185	11,256	13,308	18,613	25,784	43,142	88,92	167,32
Недоотримана величина доданої вартості, грн	12,23	21,02	13,11	4,43	9,86	27,19	39,90	89,13	728,78	223,38

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.



Додаток Ж.1

## Динаміка валової доданої вартості оптової та роздрібною торгівлі в розрізі інституційних секторів

Рік	Нефінансові корпорації						Домашні господарства					
	оплата праці		валовий прибуток		валова додана вартість – всього		оплата праці		валовий прибуток		валова додана вартість – всього	
	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього	млн грн	% до всього
2010	63034	58,5	44795	41,5	107829	100	2082	4,4	45083	95,6	47165	100
2011	78580	58,7	55264	41,3	133844	100	2560	4,3	56953	95,7	59513	100
2012	90609	70,6	37651	29,4	128260	100	4489	6,2	68014	93,8	72503	100
2013	96517	70,8	39719	29,2	136236	100	3591	4,7	72263	95,3	75854	100
2014	98278	59,6	66508	40,4	164786	100	4483	6,5	64433	93,5	68916	100
2015	96726	48,1	104523	51,9	201249	100	4693	6,5	68047	93,5	72740	100
2016	111030	46,2	129124	53,8	240154	100	4808	6,2	73113	93,8	77921	100
2017	148395	49,1	153610	50,9	302005	100	4664	4,3	103325	95,7	107989	100
2018	190356	54,8	156992	45,2	347348	100	5468	4,4	119028	95,6	124496	100
2018 р., % до 2010 р.	302,0	-3,7 в.п.	350,5	3,7 в.п.	322,1	-	262,6	0	264,0	0	264,0	-
2018 р., % до 2017 р.	128,3	5,7 в.п.	102,2	-5,7 в.п.	115,0	-	117,2	0,1 в.п.	115,2	-0,1 в.п.	115,3	-

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.



**Фактори, які впливають на формування кон'юнктури агропродовольчого ринку**

*Джерело: узагальнено автором.*

**Фактична та прогнозна кількість домогосподарств у сільській місцевості,  
що утримують корів за групами**

Дані	Рік	Усього домогосподарств, які утримують корів, тис. од.	Домогосподарства (тис. од.), які утримують:			
			1 голову	2 голови	3 голови	4 голови і більше
Фактичні	2008	5450,0	1455,2	354,3	54,5	16,4
	2009	5266,6	1206,1	326,5	47,4	15,8
	2010	5262,3	1136,7	289,4	42,1	15,8
	2011	5248,1	1138,8	309,6	47,2	18,4
	2012	5216,1	1069,3	286,9	52,2	15,6
	2013	5193,7	1043,9	285,7	51,9	15,6
	2014	4798,8	907,0	259,1	52,8	19,2
	2015	4948,7	935,3	252,4	54,4	19,8
	2016	4924,0	846,9	221,6	54,2	19,7
	2017	4900,1	739,9	205,8	58,8	19,6
	2018	4873,6	755,4	209,6	59,5	21,9
	2019	4844,2	692,7	169,5	58,1	21,8
	2020	4838,2	633,8	145,1	60,0	24,2
Прогнозні	2021	851,4	609,4	157,2	61,3	23,5
	2022	807,0	572,8	147,3	62,5	24,3
	2023	765,5	538,4	138,1	63,8	25,2
	2024	726,8	506,1	129,4	65,2	26,0
	2025	690,5	475,7	121,3	66,5	26,9
	2026	656,7	447,2	113,7	67,9	27,9
	2027	625,1	420,3	106,6	69,3	28,8
	2028	595,6	395,1	99,9	70,8	29,8
	2029	568,1	371,4	93,6	72,2	30,9
	2030	542,5	349,1	87,7	73,7	31,9

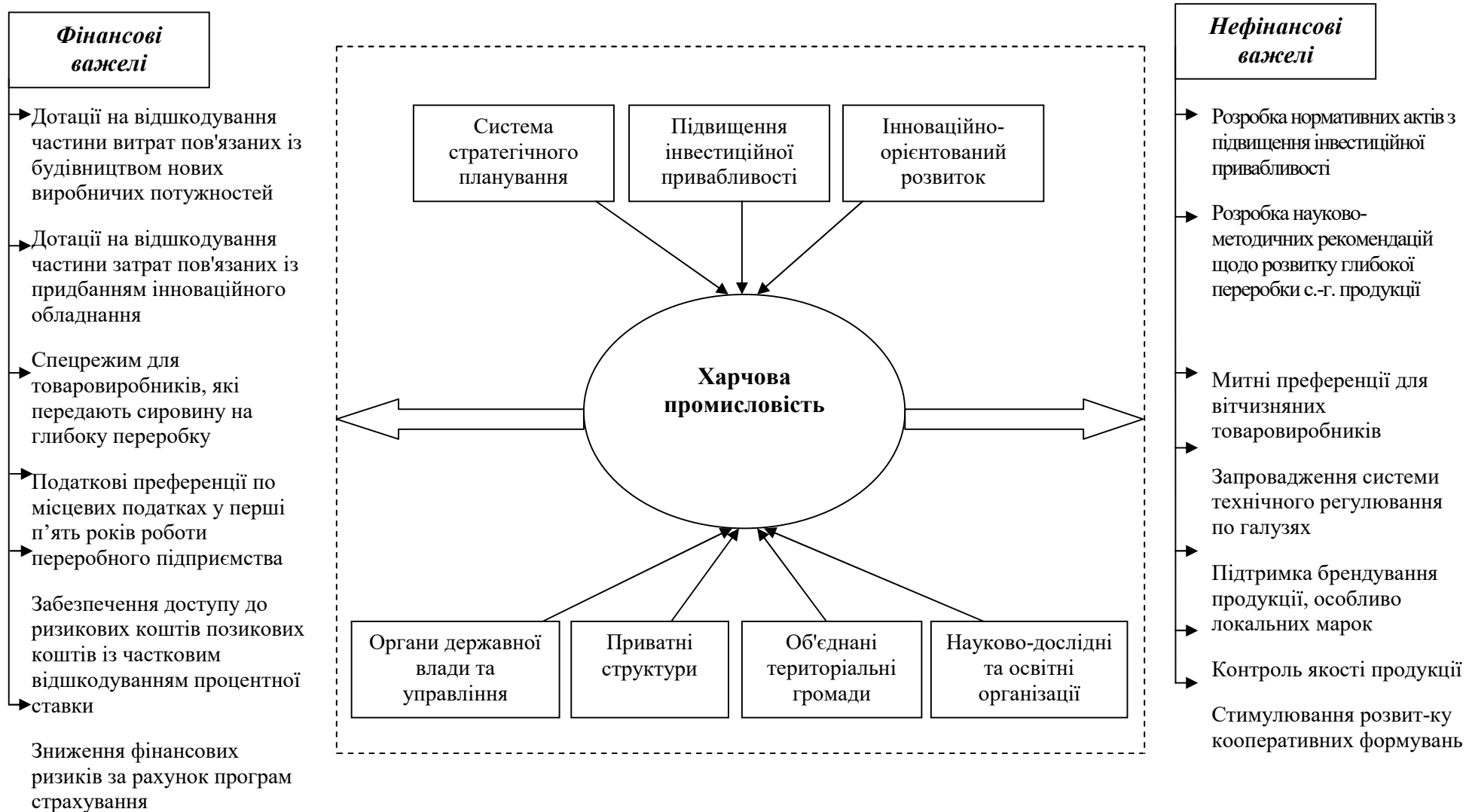
Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України.

Додаток М.1

**Фактична та прогнозна кількість поголів'я корів за групами домогосподарств,  
що утримують корів, тис. голів**

Дані	Рік	Усього поголів'я корів, тис. голів	Кількість корів у домогосподарств за групами:			
			1 голову	2 голови	3 голови	4 голови і більше
Фактичні	2008	2417,3	1455,2	673,1	163,5	125,6
	2009	2232,0	1206,1	718,4	142,2	165,4
	2010	1991,7	1136,7	636,7	126,3	92,0
	2011	2042,1	1138,8	681,2	141,7	80,4
	2012	1998,5	1069,3	631,1	156,5	141,6
	2013	1979,1	1043,9	628,4	155,8	150,9
	2014	1943,4	997,7	596,0	163,6	186,1
	2015	1733,5	935,3	504,8	163,3	130,1
	2016	1661,5	846,9	487,5	162,5	164,6
	2017	1624,3	739,9	493,9	194,0	196,4
	2018	1551,2	755,4	440,1	178,4	177,3
	2019	1451,6	692,7	390,0	186,0	182,9
	2020	1349,9	633,8	333,8	192,0	190,3
Прогнозні	2021	1375,6	613,9	362,3	194,9	204,5
	2022	1333,4	577,0	342,1	200,0	214,2
	2023	1295,2	542,4	323,0	205,3	224,4
	2024	1260,7	509,8	305,0	210,8	235,1
	2025	1229,8	479,2	288,0	216,3	246,3
	2026	1202,5	450,5	271,9	222,0	258,0
	2027	1178,4	423,4	256,7	227,9	270,3
	2028	1157,6	398,0	242,4	233,9	283,2
	2029	1139,8	374,1	228,9	240,1	296,6
	2030	1125,1	351,7	216,1	246,5	310,8

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України.



### Інструменти державного регулювання глибокої переробки продукції тваринництва

Джерело: розроблено автором.

**SWOT-аналіз середовища функціонування підприємств глибокої переробки  
сільськогосподарської продукції**

	<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<b>Внутрішнє середовище</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Можливість розвитку та використання інноваційних технологій.</li> <li>2. Забезпечення нарощення доданої вартості у ланцюгах поставок.</li> <li>3. Наявність кваліфікованих фахівців, науково-дослідних установ та аграрних закладів освіти.</li> <li>4. Організація замкнутого циклу виробництва (циклічна економіка).</li> <li>5. Сприяння у реалізації принципів сталого розвитку сільського господарства, забезпечення сталості та конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів поставок.</li> <li>6. Диверсифікація товарного асортименту.</li> <li>7. Можливості розширення послуг наукового супроводу, розробки проєктної документації, консультативної підтримки.</li> <li>8. Розвиток галузі вітчизняного виробництва технічних засобів (обладнання, устаткування і т.д.)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Значні початкові капітальні затрати на будівництва та введення в експлуатацію.</li> <li>2. Сезонність виробництва сільськогосподарської сировини (особливо продукції рослинництва).</li> <li>3. Низька стабільність поставок сировини та значні коливання її якості.</li> <li>4. Тривалий термін окупності інвестицій.</li> <li>5. У разі використання обладнання іноземного виробництва можливе виникнення проблем з організацією поставок запасних частин.</li> <li>7. Постійний ріст у структурі затрат енергетичних ресурсів.</li> <li>6. Ускладнений процес одержання дозвільних документів та необхідність сертифікації окремих видів продукції.</li> <li>7. Низький рівень переробки супутньої сільськогосподарської продукції та відсутність практики переробки біомаси вітчизняними товаровиробниками</li> </ol>
	<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
<b>Зовнішнє середовище</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Можливості забезпечення імпортозаміщення на внутрішньому ринку.</li> <li>2. Залучення коштів держпідтримки, регіонального бюджету, об'єднаних територіальних громад.</li> <li>3. наявність широкого переліку джерел сировини.</li> <li>4. Доступність ринку, відсутність конкурентів.</li> <li>5. Наявність споживчого попиту на продукцію глибокої переробки.</li> <li>6. Необхідність додержання екологічних норм та вимог.</li> <li>7. Можливість розвитку кооперації та інтеграції у співпраці із постачальниками сировини</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нестабільність середовища здійснення зовнішньоторговельної діяльності.</li> <li>2. Висока конкуренція з боку імпортованої продукції.</li> <li>3. Коливання курсу національної гривні до іноземних валют.</li> <li>4. Високі процентні ставки за кредитами.</li> <li>5. Необхідність формування попиту на готову продукцію.</li> <li>6. Підвищені ризики у реалізації інвестиційних проєктів.</li> <li>7. Високі вхідні бар'єри на ринку.</li> <li>8. Необхідність розвитку зовнішніх торгових зв'язків з метою формування експортних поставок</li> </ol>

*Джерело:* розроблено автором.

## Додаток М.4

## Додаток М.4.1.

## Динаміка розвитку мережі СОК за видами діяльності, 2014-2019 рр.

Рік	Кількість СОК, станом на 1 січня, одиниць		із них:									
			переробні		заготівельно- збутові		постачальницькі		інші		багатофункціональн і	
	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі
2014	1017	668	46	28	293	208	24	16	174	110	480	306
2015	1022	613	41	22	264	155	23	14	180	114	514	308
2016	1026	564	45	22	259	150	23	13	185	101	514	278
2017	1097	589	47	25	262	149	26	16	187	101	575	298
2018	1125	610	51	32	262	135	25	12	183	109	604	322
2019	1286	735	62	43	305	183	28	13	231	139	660	357

Джерело: складено за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України.

## Додаток М.4.2

## Динаміка розвитку мережі СОК за виробничою спеціалізацією, 2014-2019 рр.

Рік	Кількість СОК, станом на 1 січня, од.		з них:											
			з обробітку землі		молочарські		м'ясні		плодо-овочеві		зернові		інші	
	зареєстр.	діючі	зрєєстр.	діючі	зарєєстр.	діючі	зарєєстр.	діючі	зарєєстр.	діючі	зарєєстр.	діючі	зарєєстр.	діючі
2015	1022	613	246	147	288	179	30	16	102	66	47	34	309	171
2016	1026	564	256	153	281	156	30	17	107	67	49	36	303	135
2017	1097	589	263	152	286	151	67	34	117	76	49	35	315	141
2018	1125	610	252	146	293	142	71	51	121	79	51	40	337	152
2019	1286	735	267	162	340	186	48	35	164	115	56	41	411	198

Джерело: складено за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

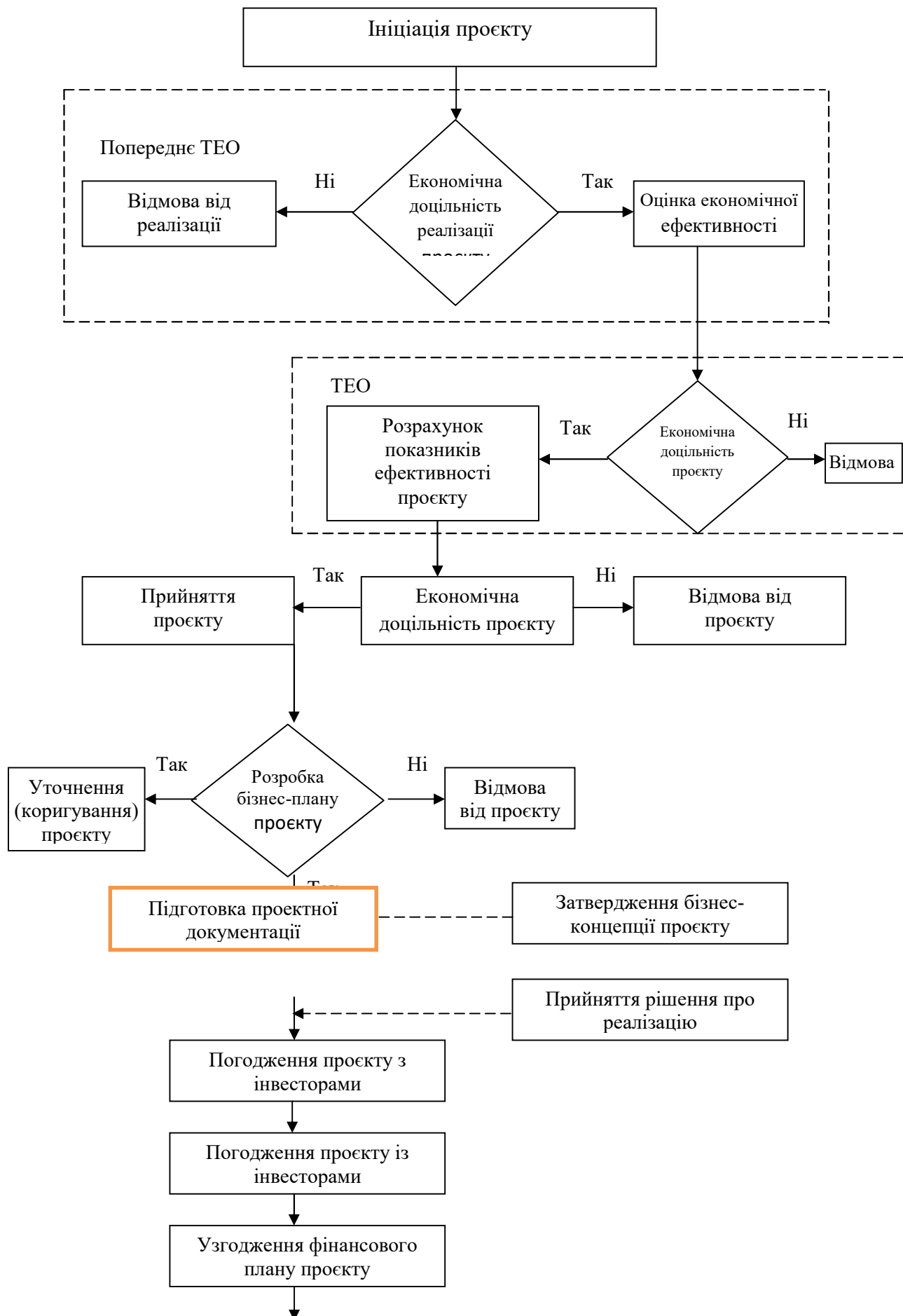
Додаток М.4.3.

**Динаміка економічних показників діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів,  
станом на 01 січня звітного**

Рік	Кількість СОК	Кількість членів, осіб	Кількість працюючих в СОК, осіб	Отримано за рік фінпідтримки з місцевого бюджету, тис грн	Обсяг сплачених податків, зборів, тис грн	Розмір пайового фонду, тис грн	Величина основних засобів, тис грн	Величина активів на початок року, тис грн
2013	626	25 839	2068	1 051,2	7 837,6	23 481,8	154 933,7	0
2014	668	29998	2401	1 814	21 168,9	41 600,4	114 338,5	44789,2
2015	561	26 515	1497	1 274,52	16 174,5	36 008,6	77198,8	37444,8
2016	1026	23520	1519	995,2	5 952,6	87 627,9	74939,5	38563,1
2017	1097	24 818	1636	3 438,7	13 981,58	26 263,25	91 449,15	54498,4
2018	1125	25 717	1270	2 972,2	13 037,22	43 844,56	181 260,3	240 590,8
2019	1286	26 939	1567	8 759,55	11 243,28	37 121,83	137 139,2	87 772,67

*Джерело:* складено за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України.

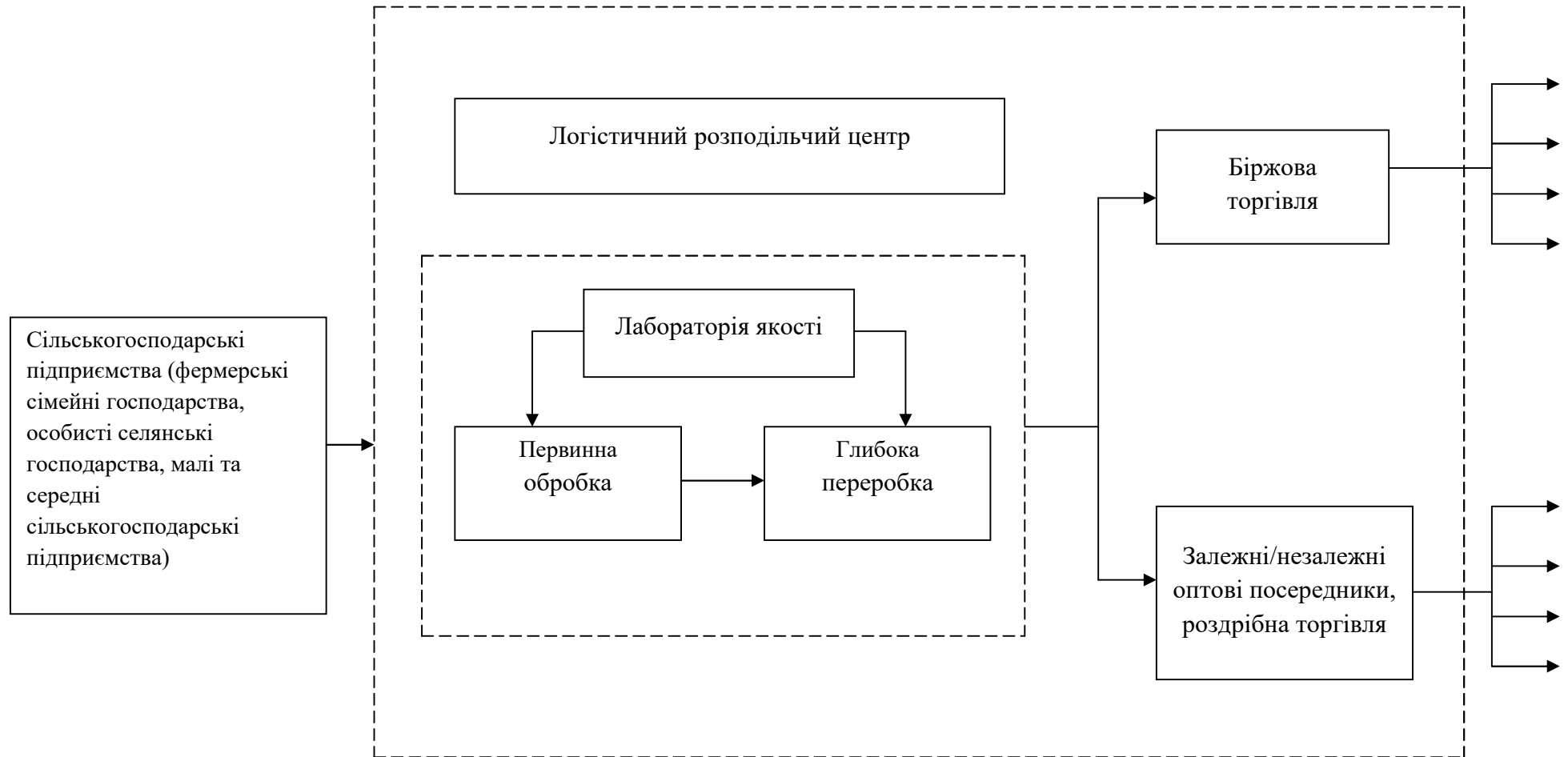






**Алгоритм формування логістичного розподільчого центру  
сільськогосподарської продукції**

*Джерело: розроблено автором.*



**Механізм функціонування логістичного інтегрованого розподільчого центру сільськогосподарської продукції**

*Джерело:* розроблено автором.

04.03.2021 № 86

### Довідка

#### Про впровадження результатів дисертаційного дослідження Варченко Ольги Олександрівни

Результати дисертаційного дослідження Варченко Ольги Олександрівни були використанні при розробці методики моніторингу ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, що передбачає ведення спостереження за цілою низкою показників товароруху від виробника до кінцевого споживача.

Наукові розробки дисертанта були використанні при складанні щотижневих кон'юнктурних оглядів ринків сільськогосподарської продукції та продовольства України та для розробки бізнес-планів по замовленню бізнесових структур – сільськогосподарських товаровиробників.

Генеральний директор



Сергій Феофілов, к.е.н.



**КИЇВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ  
УПРАВЛІННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ**

Вул. Велика Васильківська, 13/1, Київ, 01004    kancelaria.daprkode@gmail.com    Тел.: (044) 234-63-24

Від 31.12.2020 № 02-01-1/1515  
На \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

**ДОВІДКА**  
**про впровадження результатів дисертаційного**  
**дослідження здобувача**  
**ВАРЧЕНКО ОЛЬГИ ОЛЕКСАНДРІВНИ**

Управління агропромислового розвитку Київської обласної державної адміністрації засвідчує, що результати наукових досліджень здобувачки наукового ступеня доктора філософії Білоцерківського національного аграрного університету, Варченко Ольги Олександрівни, були використанні при розробці Комплексної програми розвитку сільського господарства та сільських територій на період 2021-2023 роки «Дієвий аграрій-успішна громада» щодо підвищення конкурентоспроможності та сталості агропродовольчих ланцюгів поставок із високою доданою вартістю на основі посилення розвитку інтеграції та кооперації із фермерськими господарствами сімейного типу, активізація діяльності складових інноваційної інфраструктури регіону та створення системи моніторингу товароруху агропромислової продукції від виробника до кінцевого споживача.

Довідка видана для подання в спеціалізовану вчену раду із захисту дисертаційних робіт на здобуття наукового ступеня доктора філософії.

Начальник управління



**Костянтин ДОВГАЛЬ**

**Національна асоціація  
виробників м'яса та  
м'ясопродуктів України  
“Укрм'ясо”**

**Национальная ассоциация  
производителей мяса и  
мясопродуктов Украины  
“Укрмясо”**

02002, м. Київ, вул. Євгена Сверстюка, 4-а  
тел. 517-63-94, 517-78-66 факс 517-49-42, 517-89-77 E-mail: vipovov@naverex.kiev.ua

12.02.2021  
На № \_\_\_\_\_

№ 46-01/Є

У спеціалізовану вчену раду по захисту  
дисертацій на здобуття наукового  
ступеня доктора філософії

### ДОВІДКА

#### про впровадження у виробництво результатів дисертаційного дослідження Варченко Ольги Олександрівни

Основні положення, висновки та пропозиції, викладені у дисертаційній роботі Варченко Ольги Олександрівни були використані у практичній діяльності підприємств Національної асоціації виробників м'яса та м'ясопродуктів України «Укрм'ясо».

Рекомендовано до використання пропозиції автора щодо запровадження інструментів економічного характеру відродження м'ясного скотарства та мінімізації обсягів імпорту м'ясопродуктів. Зокрема, пропозиції автора щодо запровадження дотації за приросту голови корів м'ясного напрямку продуктивності, що сприятиме нарощенню поголів'я великої рогатої худоби спеціалізованих м'ясних порід, формуванню стабільної сировинної бази м'ясопереробних підприємств і відповідно зростанню доданої вартості в м'ясопродуктових ланцюгах поставок.

Слушними є пропозиції автора щодо трансформації високотоварних особистих селянських господарств, які мають у володінні три і більше голів сільськогосподарських тварин у малі суб'єкти господарювання в сфері агробізнесу шляхом запровадження «податкових канікул» на сплату основних податків та зборів до місцевого та державного бюджетів, а також надання безвідсоткових кредитів на придбання великої рогатої худоби.

Голова правління



В.Попов





УКРАЇНА  
 МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
 БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
 09117, пл. Соборна 8/1, м. Біла Церква, Київська обл., Україна, тел./факс (04563) 5-12-88  
 e-mail: bnau-rectorat@btsau.edu.ua

07.06.2021 № 01-12/423

### ДОВІДКА

про впровадження у навчальний процес результатів наукового дослідження аспірантки Білоцерківського національного аграрного університету Варченко Ольги Олександрівни на тему: «Організаційно-економічні засади функціонування агропродовольчих ланцюгів в Україні»

У процесі виконання дисертаційного дослідження аспірантка Варченко Ольга Олександрівна поглибила теоретичні, обґрунтувала науково-практичні та методичні аспекти формування та функціонування агропродовольчих ланцюгів.

Отримані результати наукової діяльності, теоретичні та методичні положення, а також практичні рекомендації використовуються у навчальному процесі Білоцерківського національного аграрного університету при викладанні дисциплін «Вартісно-орієнтоване управління», «Фінансовий менеджмент», «Логістика».

Проректор з наукової та  
інноваційної діяльності, д.е.н., професор

Декан економічного факультету, д.е.н.,  
професор



О.М. Варченко

І.М. Паска