

Н.В. Статівка,

к.е.н., доцент кафедри управління персоналом
і економіки праці ХарPI НАДУ

ПОЛІТИКА СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Визначено основні умови для ефективного функціонування аграрного сектора економіки, створення яких є прерогативою і основною складовою аграрної політики держави на даному етапі розвитку.

Ключові слова: аграрний бізнес, аграрна політика, політика сприяння.

Основною метою аграрної політики є створення нової, вищої якості організації сфери АПК через забезпечення гарантованого доступу продукції АПК України на світові ринки.

В яких умовах ми ставимо таку мету? Зараз існує альтернатива – створити відкриту ринкову систему сільськогосподарського виробництва та надання послуг, що потребує повної перебудови принципів аграрної політики та нової якості політичних рішень і роботи з людьми. За умов її реалізації на першому етапі існують ризики втрат для частини підприємств у процесі формування конкурентоспроможності на відкритому ринку, але створюються зрозумілі перспективи для АПК і стимули для розвитку на довгострокову перспективу. Інструментом переходу до відкритої політики є запуск інтеграційних процесів через вступ до СОТ, але принциповою умовою прийняття та реалізації такого підходу є розробка державної політики, яка б зменшила до мінімуму ризики перехідного періоду вступу України до СОТ.

Метою статті є визначення основних умов для ефективного функціонування аграрного сектора економіки, створення яких є прерогативою й основною складовою аграрної політики на сучасному етапі.

Рух сільськогосподарського виробника до високоорганізованого ринку є доволі складним процесом і швидкість його просування залежить від якості створених умов бізнес-середовища. Схематично його можна представити як сукупність таких елементів (рис. 1).



Рис. 1. Сім ключових моментів руху виробника до ринку

1. Політика реформ. Активізація діяльності у сфері роздержавлення і приватизації землі та майна, аграрна реформа та її складова – земельна реформа, пакет законів, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України стосовно сільського господарства спонукали до кардинальних змін в аграрному секторі й створили передумови для становлення і розвитку аграрного ринку. Уведення спрощеної системи оподаткування, вивільнення сільгоспвиробників від сплати податку на додану вартість та ін. дало позитивні результати і стало основою для формування нових бізнес-утворень в аграрній сфері. Таким чином, питання вільного доступу бізнесу до сільгоспвиробництва і на аграрний ринок було вирішено і сформовано конкурентне середовище в аграрному секторі економіки України.

Разом із тим лишається невирішеними коло проблем, причини яких криються у сфері державної політики підтримки сільського господарства, яка кожен рік змінюється. Причому, зміни відбуваються як зі зміною уряду, так і в межах функціонування одного уряду. Інколи це носить навіть кардинальний характер.

Реальні потреби галузі (науково обґрунтовані, з урахуванням кризових явищ) становлять 17,5 млрд грн, а фінансування галузі, закладене в бюджеті 2009 р. становить 6,4 млрд грн проти минулорічних 12,2 млрд. Маємо бюджетне фінансування в чотири рази менше, якщо порівняти з «десятиною» витратної частини державного бюджету, задекларованої в одному з законів про пріоритетність розвитку сільського господарства [1].

Бюджетна підтримка тваринництва збільшилася із 120 млн до 3,6 млрд грн, а вирішити проблеми сектора не вдається, і досі немає державної програми розвитку, яка б чітко координувалася зі структурою внутрішнього споживання населення і експортним потенціалом галузі. Виробники тваринницької продукції в документі хотіли б бачити постійну, щонайменше, на п'ять років, зрозумілу схему виплат бюджетних дотацій. За стабільних і прогнозованих правил гри активізувався б і тваринницький бізнес, оскільки в цій сфері капітал, на відміну від рослинництва, обертається набагато довше. Витрати окупаються через сім-вісім років [1].

М. Присяжнюк, голова комітету Верховної Ради з питань аграрної політики і земельних відносинах зауважив, що у витратах 2009 р. уряд проігнорував вісім програм на загальну суму майже 1,5 млрд грн. Причому, незахищеними лишилися далеко не другорядні статті.

Виробничниками схвалюються програми з підтримки того чи іншого виду продукції, коли держава дотує кінцеву продукцію. Важливою умовою ефективної реалізації таких програм є чітке формулювання цілей програми, прозорість і доступність всіх суб'єктів аграрного ринку до отримання дотації.

Найефективнішим механізмом в аграрній політиці є здешевлення банківських кредитів. Усіма суб'єктами ринку це визнано як позитивний інструмент політики, оскільки не деформує дію ринкового механізму. Так, авторитетні садівники вважають: «Державна підтримка часто працює неефективно. Треба, щоб державні кошти йшли не як безповоротна допомога, а як кредит... має бути система доступних кредитів, оскільки це бізнес довготривалий і віддача настає через кілька років. А ще тут завжди присутній

ризик [2]”. При цьому доступ до кредитів і відшкодування відсоткової ставки повинні мати всі сільгоспвиробники незалежно від форми господарювання.

Існування практики розподілу коштів через посередницькі структури, (управління сільського господарства) робить цю систему менш ефективною і ставить під загрозу досягнення основних цілей аграрної політики. Оскільки коли банк видає кредит і сам виставляє уряду ставку на компенсацію, то враховується значно більша кількість чинників, зокрема більш ґрунтовно оцінюється банком рівень конкурентоспроможності суб’єктів аграрного ринку, а відтак і можливість ефективного використання фінансового ресурсу.

Громадські й професійні організації, котрі працюють на терені вітчизняного АПК та Мінагрополітики, наголошують на необхідності негайного розгляду законопроектів: “Про внесення змін до ЗУ “Про державну підтримку сільського господарства” (щодо вдосконалення механізмів державного цінового регулювання страхування ризиків сільгоспвиробництва), “Про оптові ринки сільгосппродукції”, “Про внесення змін до ЗУ “Про фермерське господарство”, “Про особисте селянське господарство”, “Про сприяння виробництву біологічних видів палива”, “Про ідентифікацію та реєстрацію тварин” тощо [3; 4].

2. Рух землі. Що стосується законотворчої діяльності у сфері проведення і реалізації земельної реформи (прийняття Земельного Кодексу України, низки нормативно-правових актів тощо), то основним її результатом є те, що земля виконує основне своє функціональне призначення як фактор виробництва через контракти оренди. Проте не виконується функція капіталізації через заставу, що є перешкодою для потоку інвестицій безпосередньо в агробізнес. Таким чином обмежуються права власників землі в розпорядженні нею. Невирішеність земельних відносин виступає перешкодою і не дозволяє задіяти всі ринкові ресурси для отримання максимального ефекту від діяльності в сфері агробізнесу.

Доречно навести результати опитування сільгоспвиробників різних форм господарювання, зроблених у рамках реалізації Проекту розвитку

агробізнесу в Україні (Міжнародна фінансова корпорація (МФК)).

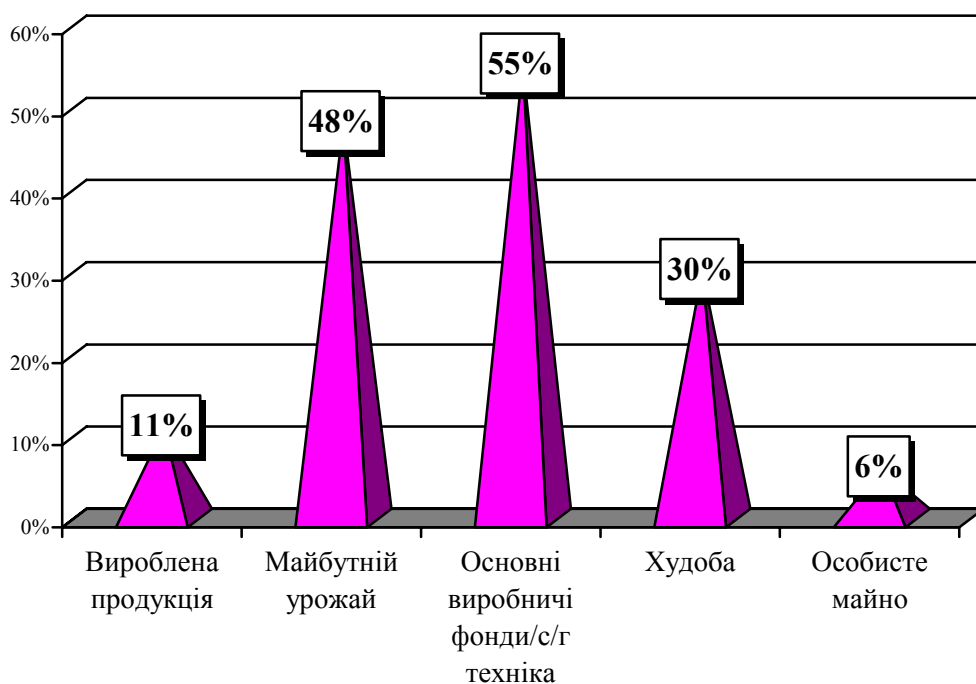


Рис. 1. Що найчастіше виступає предметом застави?

На питання: яке ваше ставлення до використання землі як застави? Респонденти відповіли таким чином: позитивно – 44, негативно – 50, важко відповісти – 6 %.

Те, що на сьогодні повинен запрацювати ринок землі, не викликає сумнівів. Побювання з боку товаровиробників викликає сам механізм формування і функціонування ринку землі. Фермери висловлюють перестороги щодо неможливості конкурувати із спекулятивним капіталом і тим, що норми Земельного кодексу, якими вони начебто захищені, насправді доволі легко обминаються. Тому є важливою розробка механізму (дорожньої карти) формування ринку землі, який би ґрунтувався на принципах прозорості, зрозумілості та пріоритетності реалізації інтересу безпосередньо господаря землі. Як приклад можна долучити досвід Німеччини.

Процес переходу до ринкових відносин у східних землях Німеччини мав багато проблем схожих на ті, що приходиться вирішувати в галузі сільського господарства в нашій країні. У серпні 1990 р. набрав чинності Закон “Про приватизацію сільського господарства”, згідно з яким земельні

наділи були повернені в приватну власність на основі архівних даних в поземельних книгах. При цьому кожному власнику було надано можливість розпорядження своєю земельною ділянкою:

- здати в оренду чи продати тому, хто буде використовувати її для ведення сільськогосподарського виробництва;
- організувати власне фермерське господарство;
- внести ділянку у статутний капітал нового кооперативу або товариства.

Землі, що були в державній власності, здали в оренду на 12 років з правом викупу у власність на пільгових умовах. І сьогодні орендатор може купити до 50 % орендованої землі за ціною менше 65 % від ринкової її вартості, а останні 50 % земель за ринковою вартістю.

Розстрочка оплати не допускається, але ділянку, що викупується, можна зразу віддати під заставу для отримання кредиту на викуп землі.

Земельна реформа в основному завершена і на території східних земель Німеччини організовано і діють 25 тис. фермерських господарств розміром від 1 до 1100 га з середнім розміром 66 га (21 % від наявних с.-г. земель), 2,7 тис. індивідуальних підприємств, заснованих на родинних зв'язках засновників, розміром від 2 до 2500 га і середньою площею 450 га (12 %), 2,9 тис. кооперативів, товариств розміром від 9 до 5500 га, середньою площею 1400 га (62 %), а також 2 млн особистих підсобних господарств населення розміром від 0,1 до 20 га з середньою площею 3 га, для яких сільське господарство, як правило, не є основним доходним виробництвом, а скоріше хобі.

Характерно, що частка землі, що знаходиться у власності фермера і кооперативу, становить не більше 20 %, а решту площі вони використовують на правах орендатора. Оренда землі є основною формою землекористування і земельних відносин.

Організатори реформування вітчизняного сільського господарства взяли за основу модель проведення аналогічних реформ у східних землях Німеччини, але викинули цілу низку важливих положень, головні з яких: у

німецькому законодавстві держава проводила земельну реформу, визначала порядок, строки та умови оформлення земельних відносин. Більше того, якщо сільгоспвиробник не виконував цих вимог, він лишався всякої фінансової підтримки з боку держави. Тому земля стала основним капіталом і багатством селянина, землевласника.

3. Навички ведення бізнесу та управлінські навички. Керівники сільгоспідприємств і фермерських господарств повинні мати якісні знання у сфері законів функціонування ринку, фінансів і агротехнологій, вміти управляти всіма цими складовими разом взятими. Тому простежується чітка тенденція, що люди, котрі прийшли в агробізнес з інших сфер, мають набагато кращі результати, ніж спеціалісти, що тривалий час пропрацювали на сільгоспвиробництві. Нестача освіти у сфері ведення бізнесу і маркетингу є в багатьох випадках основною причиною банкрутства, або зміни власника на тих підприємствах, які вціліли після процесу розпаювання і реформування. Результати опитування сільгоспвиробників доводять потребу їх в якісно нових знаннях і вміннях (рис. 3).

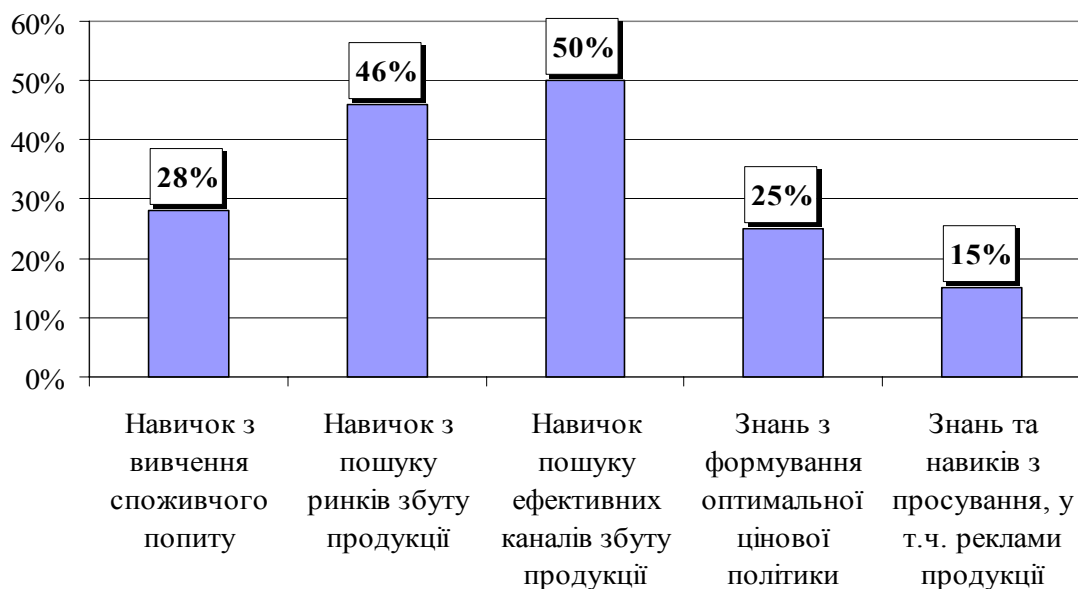


Рис. 3. Яких знань і навичок не вистачає сільськогосподарським товаровиробникам (опитування в рамках Проекту Агробізнесу МФК)

Україні необхідно змінити принципи ведення агробізнесу за схемою опрацювання стратегії: на першому етапі розробка маркетингової стратегії з чітким визначенням ринків збуту, на другому – опрацьовується бізнес-план виробництва цієї продукції з розрахунком очікуваного прибутку, і лише на третьому етапі шляхом агротехнічних засобів ставиться завдання максимізації прибутку.

Управлінці агропромислових компаній скаржаться, що на аграрних підприємствах кваліфікованих спеціалістів катастрофічно не вистачає. Підприємці на практиці стикаються з ситуацією, коли студенти не знайомі з сучасною сільгосптехнікою та агротехнологіями, що їх застосовують передові українські агропідприємства. На ринку праці створюється певний ажіотаж попиту на кваліфікованого спеціаліста. “І в результаті зараз в Україні кваліфікований спеціаліст коштує навіть дорожче, ніж, наприклад, у США”, – зауважив генеральний директор компанії АМАКО В. Скоцик [5].

4. Доступ до фінансів. Аграрний сектор економіки демонструє позитивну динаміку розвитку і певний рівень віддачі інвестицій, внесених в нього: на купівлю нової техніки, якісного посадкового матеріалу, добрив, впровадженням новітніх технологій та ін. За повідомленням заступника Міністра агропромислової політики О. Шевченко, українські аграрії у 2008 р. придбали сільськогосподарської техніки майже на 10 млрд грн [6].

У 2008 р. Україна отримала рекордний урожай, але стверджувати, що продуктивність аграрного сектора набула стабільного характеру, дещо зарано. Оскільки чинники безпосереднього впливу на результати сільськогосподарського виробництва з боку самих виробників лишаються недостатньо керованими й умови бізнес-середовища недостатньо прогнозовані та стабільні. Це пояснюється низкою об’єктивних причин. Якщо в розвинених країнах рівень співвідношення зовнішніх (некерованих в короткостроковому періоді з боку суб’єкта господарювання) і внутрішніх (що є об’єктом впливу з боку суб’єкта господарювання) чинників продуктивності складає приблизно 70:30, то в транзитивних економіках ситуація має практично зворотній

характер [7, с. 272]. Тобто суб'єкти господарювання функціонують у більш нестійкому і не прогнозованому середовищі. Додавши специфіку самого сільськогосподарського виробництва отримаємо ситуацію, що характеризує аграрний бізнес як дуже ризиковану сферу розміщення інвестиційного ресурсу.

За незначних коливань фінансової системи банки першочергово намагаються скоротити обсяги кредитування саме ризикованих сфер бізнесу, до яких відноситься аграрна. Це значно обмежує доступ суб'єкта до фінансів.

Тому на даному етапі основним пріоритетним напрямом аграрної політики повинно стати формування конкурентоспроможного виробника, що надасть можливість істотно знизити ризики виробничого характеру і таким чином розширити доступ до фінансів. Цього можна досягти формуванням сприятливого бізнес-середовища, стимулюванням впровадження новітніх технологій та ін.

Водночас за умов зростання продуктивності сектора й насиченості продовольчого ринку особливого значення набувають маркетингові ризики. Практика засвідчила, що отримавши рекордний урожай у 53,3 млн т, розподіл виграшу був таким: у виграші лишилися держава, зернотрейдери, але не сільгоспвиробник.

На регіональному рівні спостерігаються істотні відмінності в рівнях продуктивності сільського господарства і співвідношення виробничих і маркетингових ризиків. Обумовлено це комплексом факторів, але очевидно, в регіонах, де запроваджуються сучасні технології і відбувається насичення продовольчого ринку істотно збільшуються маркетингові ризики (є проблема мінімізації маркетингових ризиків), а в регіонах, де проблемою є нарощування обсягів виробництва, – виробничі ризики.

Страховання як механізм, що дозволяє сільгоспвиробникові розділити свої ризики зі страховою компанією і покращити доступ до кредитних ресурсів, у діючому бюджеті повністю проігнорували. Традиційну програму “Здешевлення вартості страхових премій (внесків), фактично сплачених

суб'єктами аграрного ринку” в розмірі 200 млн грн уряд із бюджету АПК викреслив [1].

Останнім часом доступ до фінансів для сільгоспвиробників значно поліпшився. Активна політика уряду по залученню коштів комерційних банків для кредитування сільськогосподарського виробництва дала певні результати: у 2008 р. бюджетна компенсація в розмірі 1,4 млрд грн дозволила залучити 17,3 млрд грн фінансового ресурсу, що у 1,5 рази більше, ніж у 2007 р. Із загального обсягу залучених кредитів короткострокові становили 8,2 млрд грн (47,4 %), середньострокові – 6,1 (35,3 %), довгострокові – 3,0 млрд грн (17,3 %). Із них пільгові кредити – 11,8 млрд грн, зокрема короткострокові – 6,1 млрд грн (51,7 %), середньострокові – 4,1 (34,7), довгострокові – 1,6 млрд грн (13,6 %) [8].

Посиленню співпраці комерційних банків з агробізнесом сприяє недостатня насиченість ринку сільськогосподарською продукцією, що формує стабільний попит з боку переробних підприємств.

Разом із тим для дрібних фермерських господарств, а також новостворених доступ до фінансів дуже утруднений. Інших джерел, окрім комерційних банків, на ринку фінансів практично немає (не існує державного Аграрного банку, кооперативних банків). Комерційні банки більш активно йдуть на співпрацю з великими господарствами (особливо де є злиття промислового і аграрного капіталів) і з небажанням працюють з фермерськими господарствами та дрібними сільгоспвиробниками.

Досвід зарубіжних країн показує нагальну необхідність створення таких структур. Державні сільськогосподарські банки, не породжуючи конкуренції комерційним банкам, забезпечують доступ до фінансів дрібним товаровиробникам. При цьому вони зберігають функцію оцінки позичальника (отримання кредиту відбувається на загальних підставах), мають дорадчу службу, яка допомагає отримати необхідні навички ведення бізнесу.

Розглянемо процедуру кредитування сільського господарства та іпотеки (застави) земель сільськогосподарського призначення в Німеччині. Як

правило, селяни в Німеччині оформлюють кредити в спеціалізованому земельному кооперативному банку, який має свої філії в районах і в усіх великих селищах. Наприклад, районний банк в Бесскові має 13 філій в населених пунктах і обслуговує 25 тис. клієнтів. У Німеччині існує 1300 земельних кооперативних банків, що входять до системи Німецького кооперативного банку.

За бажанням клієнта районний кооперативний банк може оформити кредит в інших банках, наприклад, у Державному сільськогосподарському банку або Державному іпотечному банку, який не має такої розгалуженої мережі свої філій з переуступкою своїх прав вимог до клієнта.

Для отримання кредиту необхідно представити документи:

- річний баланс (як ефективно працює клієнт, платоспроможність);
- фінансовий план;
- гарантії (що передається в заставу).

Отримавши ці документи, банк:

- перевіряє кредитоспроможність клієнта;
- визначає умови кредиту (мета, строк кредиту, відсоткову ставку, початок погашення кредиту);
- проводить оцінку майна (часто використовують інформацію районного відомства поземельної книги про ринкову вартість землі);
- робить резюме.

Кредити видаються на купівлю техніки до 5 років, на будівництво об'єктів – до 20 років з обов'язковою розстрочкою першого платежу до 5 років, основний борг гаситься тоді, коли кредит починає приносити прибуток.

Здійснюється державна підтримка кредитування. При отриманні кредиту на модернізацію дрібного об'єкта в сумі до 100 тис. євро, інвестиційна безповоротна підтримка становить 20 % від суми кредиту. При вартості великого об'єкта від 100 тис. до 1,25 млн євро відсоткова ставка зменшується на 5 % (ринкові ставки 6,5 %). Таким чином, за рахунок

державної підтримки, протягом 20 років близько 30 % суми кредиту буде погашено державою.

Існує федеральна інструкція, в якій затверджено перелік об'єктів для можливої інвестиційної державної підтримки, а також встановлено, що клієнт має подати одну заявку на крупний об'єкт і одну заявку на дрібний об'єкт з періодичністю в 5 років.

На землях Бранденбург на безповоротну підтримку кредитів виділяється на рік 1,7 млн євро на дрібні об'єкти і 2,5 млн євро – на крупні об'єкти.

Кредит на практиці видають під заставу земельної ділянки, що є власністю клієнта. Закон дозволяє і банки погоджуються надавати кредит під заставу земельної ділянки, що знаходиться в оренді, якщо на це є нотаріально завірена згода орендодавця.

Допускається отримання кредиту під заставу майна за умови гарантій від імені органів влади або третьої особи, розповсюджена видача кредитів, навіть для нестійких у фінансовому відношенні клієнтів під ефективні інвестиційні проекти. При цьому застава під отриманий кредит оформлюється обладнання і приміщення, що будується.

Так, у 2005 р. загальна сума кредитів, виданих сільському господарству Німеччини становила 31,6 млрд євро, в тому числі короткострокових – 3,8, середньострокових – до 4 років – 3,0 і довгострокових до 20 років – 24,8 млн євро. Більше 60 % вказаного кредиту видано кооперативним банком, 30 % – ощадним банком і 10 % рештою банків.

Середній розмір кредитної ставки, залежно від мети кредитування, становить 3,7 – 4,3 %. На кожен закладений гектар землі видано 1700 євро короткострокових, середньострокових і довгострокових кредитів за середньої ринкової вартості ріллі 2300 євро.

Вивчаючи досвід кредитування очевидно – основним заставним активом, під який видається кредит сільгоспвиробнику і селянину, є земля. Закладена земля становить 95 % від загальної суми закладених активів.

5. Доступ до ринків. Більш-менш структурованим є зерновий ринок. Він

має інфраструктуру, інтегровану у світовий ринок. Станом на 1.04.2009 р. Україна експортувала близько 21,5 млн т зерна. Але й тут є проблеми. За оцінками президента Української зернової асоціації В. Клименко, в Україні необхідно будувати нові елеватори і ввести в експлуатацію близько 30 млн т потужностей по зберіганню зерна [8].

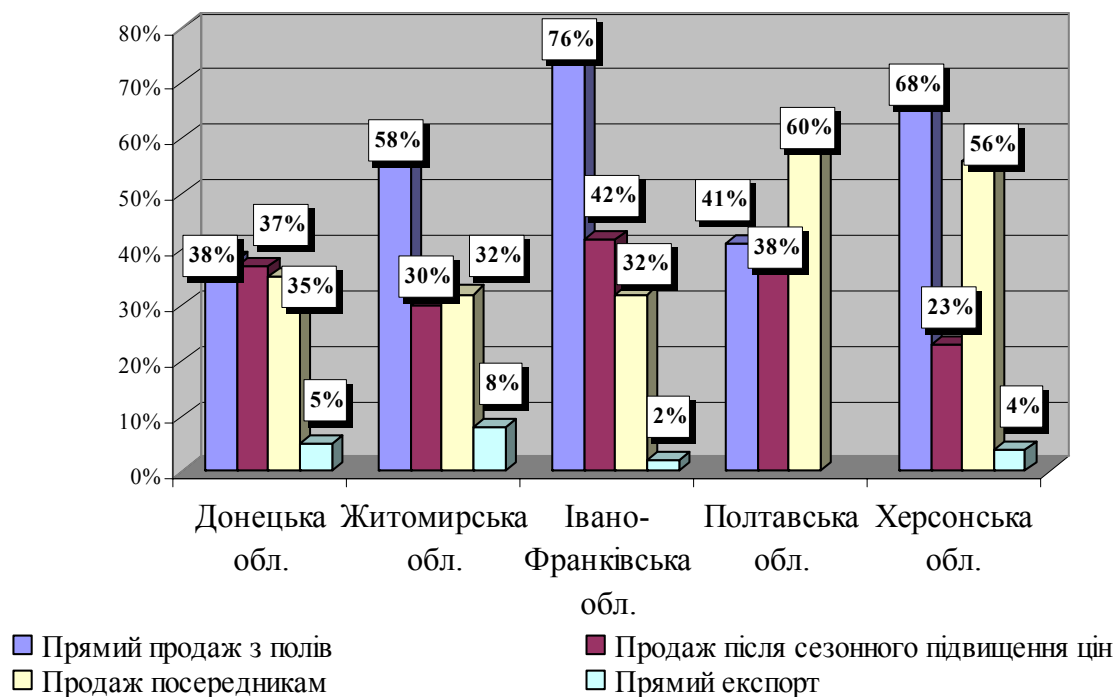


Рис. 2. Основні канали реалізації сільськогосподарської продукції (опитування в рамках Проекту Агробізнесу МФК)

Що стосується інших видів продукції, то практично більша її половина реалізується з поля, оскільки сільгоспвиробники не мають власної інфраструктури для передпродажної підготовки продукції і зберігання. Відповідно додана вартість на продукцію, що отримує сільгоспвиробник, є порівняно меншою.

Розглянемо ситуацію на овочевому ринку. Овочева продукція є продукцією з великою доданою вартістю. Сільгоспвиробник має можливість заробити як на виробництві, так і на продажі, за умови, якщо у нього є маркетингова структура.

Основне виробництво продукції для свіжого ринку виробляється у фермерських господарствах з середніми розмірами земельних наділів до 35 га.

При таких площах можливе виробництво продукції високої якості. Господарства, що використовують більші площі, переважно виробляють продукцію для переробної промисловості, де вимоги до зовнішнього вигляду і якості продукції нижче, ніж на вищезгаданому ринку свіжої продукції.

Відповідно при розмірах ділянок до 35 га (а основна частина господарств овочевого напрямку в реальності значно менша за ці розміри) досить дорого створити цех з передпродажної обробки продукції (сортування, пакування, охолодження, зберігання та ін.). Використання такої структури для одного господарства є економічно недоцільним. Єдиним виходом у цьому випадку є створення маркетингових кооперативів, власниками яких є самі фермерські господарства. Вирішення проблем передпродажної підготовки продукції здійснюється сумісними зусиллями, додана вартість, зароблена маркетинговим кооперативом, повертається їм як власникам.

Проблема в тому, що навіть для доволі великої групи фермерів подібні інвестиції в маркетингову інфраструктуру виявляються занадто обтяжливими. Постає питання: інвестувати гроші у виробництво чи інфраструктуру? За сучасних умов комерційні посередники зайняли положення посередників і відповідно більшу частку зновствореної доданої вартості отримують саме вони. Цим пояснюється стрімкий розвиток посередницьких структур і слабкий розвиток безпосередньо самого виробництва.

Як показує світовий досвід, функціонування посередницьких структур у принципі здійснює позитивний вплив на розвиток ринку, проте ринок працює більш ефективно, коли на ринку функціонують і комерційні посередники і маркетингові кооперативи, що належать самим сільгоспвиробникам. У цьому випадку розвиток сільгоспвиробництва більш продуктивний, оскільки є відсутньою монополія, або зговір з боку посередників. До того ж переробна промисловість намагається співпрацювати з безпосередніми виробниками, оминаючи посередницькі структури, тим самим максимізуючи свої прибутки, з іншого боку, їм необхідні великі партії продукції. Якщо відсутні маркетингові кооперативи, вони вимушені звертатися до посередників, щоб ті

акумулювали великі партії продукції. За наявності на ринку маркетингових кооперативів, маркетинговий кооператив сам виконує функцію посередника, при цьому отриманий дохід залишається сільгоспвиробникам.

Якщо держава не здійснюватиме підтримки в розвитку маркетингової інфраструктури, то цей процес затягнеться на тривалий час і ми отримаємо велику кількість посередницьких структур, які вирішать питання створення інфраструктури за рахунок товаровиробника. При цьому розвиток аграрного виробництва буде лишатися проблемою, для вирішення якої держава вимушена буде знову направляти значні кошти.

У цьому плані є показовим досвід Угорщини, де державна підтримка здійснюється у вигляді грантів на розвиток маркетингової інфраструктури. Ці гранти можуть отримати лише сільгоспвиробники. Після об'єднання фермерів у маркетинговий кооператив держава виділяє грант на створення об'єктів інфраструктури. Відразу вирішується комплекс проблем. Фермери, об'єднавшись за напрямками, отримують доступ до ринків збуту через маркетинговий кооператив, наявність передпродажної підготовки істотно збільшує конкурентоздатність продукції, тим самим ще більше розширюються ринки збуту, стає можливим і експорт продукції. При цьому отримана додана вартість повертається сільгоспвиробникам. За рахунок цих коштів удосконалюється технологія вирощування і сама передпродажна підготовка продукції.

Після вступу України до СОТ пряма фінансова підтримка з боку держави на розвиток сільгоспвиробництва має певні обмеження, разом з тим підтримка розвитку маркетингової інфраструктури ринку необмежена. Бюджетне фінансування програм “зеленої скриньки” може бути збільшено Україною, позаяк воно не обмежується з боку СОТ, на видатки, створення інфраструктури, консалтинг, маркетингові послуги, охорону навколишнього середовища, навчання, інспектування продукції, розбудову сучасної системи технічних стандартів, прискорення роботи з їх гармонізації з міжнародними та європейськими [9].

Таким чином, сільгоспвиробництво може самостійно заробити гроші

для свого розвитку, якщо держава допоможе створити власні маркетингові структури. А так виходить, що держава стимулює розвиток посередницьких структур, які і самі можуть дати собі раду. Вирішення такого завдання може істотно підвищити ефективність використання бюджетних коштів, що спрямовуються на розвиток сільського господарства.

6. Технології. На ринку створено умови для конкуренції між технологіями, представленими як вітчизняними науково-дослідними інститутами і університетами, так і зарубіжними. Сьогодні сільгоспвиробник повинен мати вибір, яку з технологій задіяти за наявності своєї ресурсної бази для максимізації прибутку. Тому вкрай важливо забезпечити сільгоспвиробникам рівний доступ до найсучасніших вітчизняних і зарубіжних технологій.

7. Публічна освіта. (Дорадчі служби, семінари, робота проектів та ін.). Забезпечення конкурентноздатності продукції є стратегічним пріоритетом держави. Для досягнення цієї мети необхідно сприяти освіті, навчанню сільгоспвиробників найновітнішим тенденціям ринків по виробництву тих чи інших видів продукції. Задля отримання сільгоспвиробниками максимального доходу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, публічна освіта повинна охоплювати всі сфери ведення аграрного бізнесу, починаючи з навчання як застосовувати ту чи іншу технологію для отримання продукції відповідної якості, як правильно її продати, як правильно вести виробничий і фінансовий менеджмент на підприємстві, що забезпечує більш легкий доступ до фінансів. Сприяти обміну досвідом і технологіями між виробниками. Публічна освіта може бути місцем обговорення цілого кола проблем розвитку, розвитку супутнього бізнесу зеленого і сільськогосподарського туризму.

Вступ України до СОТ посилює конкурентне навантаження на деякі сектори аграрної економіки, і якщо український агробізнес виявиться спроможним до реформування та оволодіння сучасними способами ведення бізнесу, розроблення нових продуктів та послуг, поліпшення якості та зниження оперативних витрат, він зможе змагатися зі своїми іноземними

конкурентами [9]. Новий формат є корисним для розвитку українських компаній, дасть їм змогу постачати споживачам більш дешеві та якісні товари, від чого виграє українська економіка в цілому.

Забезпечення передбачуваності та послідовності державної аграрної політики та законодавчого поля, особливо в урядовій політиці регулювання внутрішнього ринку продовольства, впровадження міжнародно-визнаних правил та норм, які використовують 151 країна світу стане сигналом для поліпшення привабливості українського сільського господарства для внутрішніх та зовнішніх інвесторів, збільшення надходження інвестицій. Іноземні прямі інвестиції принесуть і передові навички управління та ділову практику.

Список використаних джерел

1. Чопенко В. Переполовиненные надежды / В. Чопенко // Зеркало недели. – 2009. – № 9 (737). – 14 – 20 марта.
2. Яким він буде диво-сад майбутнього? // Урядовий кур'єр. – 2007. – №73. (24 квітня). – С. 8.
3. Українець Д. “Смішні” ціни доводять до плачу // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 169. – 12 вересня – С. 8.
4. Дотації на м'ясо збільшені у 1,5 раза // Уряд. кур'єр. – 2008. – № 162. – 3 вересня – С. 3.
5. Які робочі руки потрібні на селі? Радилися урядовці, освітяни та аграрії // Аграрний сектор України. – 2009. – 27 березня. – Режим доступу : <http://agro.ua.net>
6. Українські аграрії в 2008 р. придбали сільськогосподарської техніки майже на 10 млрд грн // Аграрний сектор України. – 2009. – № 3. – Режим доступу : <http://agro.ua.net>
7. Управление эффективностью и качеством : модульная программа : [пер. с англ.] / под ред. И. Прокопенко, К. Норта : в 2 ч. – Ч. I. – М. : Дело, 2001. – 800 с.
8. Зерно Причерноморья – 24 часа. – 2009. – № 63 (3352) от 09.04.2009 г. – Режим доступу : <http://www.ukragroconsult.com>
9. Кобута І. Шанс, яким треба ефективно скористатись. – Режим доступу : <http://wto.in.ua>

Stativka N.V. Agribusiness development policy in Ukraine.

To find out the major aspects of the effective function of the Agricultural sector of economy, for developing the State Agricultural policy.

Key words: agrarian business, agrarian policy, policy of assistance.

Стативка Н.В. Политика развития агробизнеса в Украине.

Определены основные условия эффективного функционирования аграрного сектора экономики, создание которых является прерогативой и основной составляющей аграрной политики государства на данном этапе развития.

Ключевые слова: аграрный бизнес, аграрная политика, политика содействия.