

**Осташко Т.О.**, канд. екон. наук  
Інститут економічного прогнозування НАН України

## СТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*Результативність аграрного ринку в Україні оцінюється з використанням методів теорії галузевих ринкових структур і інституціональної економіки. Дослідження сконцентровано навколо проблем вертикальної інтеграції на аграрному ринку.*

Інституційні основи аграрного ринку України почали формуватися лише із 2000 р. після видання Указу Президента України від 6 липня 2000 р. "Про заходи щодо забезпечення формування і функціонування аграрного ринку". Тільки після кризи на споживчому продовольчому ринку у середині 2003 р. прийшло усвідомлення необхідності його ефективного державного регулювання. Проблеми державного регулювання аграрного сектора і аграрних ринків досліджені в роботах академіка УААН П.Гайдуцького [1], О.Могильного [2] та інших вчених.

Ефективне державне регулювання – лише один із чинників, що зумовлюють формування і розвиток ефективних аграрних ринків. У цій статті ми розглянемо проблему ефективних аграрних ринків комплексно, з використанням методів теорії галузевих ринкових структур [3] і інституціональних підходів. Дослідження інституціональних аспектів аграрного ринку дає можливість пояснити з точки зору економічної теорії цілу низку явищ, що супроводжували формування аграрного ринку і впливають на ефективність його розвитку, зокрема, поширення бартеру протягом 1995–2000 рр., формування вертикально інтегрованих виробничо-торговельних структур (агрохолдингів) тощо.

На перший погляд, використання різних за своїм інструментарієм підходів до аналізу ефективності аграрних ринків видається несумісним. Утім, особливість методів теорії галузевих ринкових структур якраз і полягає, з одного боку, у значній широті охоплення ринкових процесів, а з іншого – у значній конкретизації інституційних деталей. Тобто, методики аналізу галузевих ринкових структур не виключають, а навпаки, передбачають використання методів аналізу інститутів. Це забезпечує певні переваги при аналізі агропродовольчого ринку, інституційна структура якого знаходиться у стадії формування. Адже з точки зору інституціональної економіки ринок є структурою, що охоплює різні інститути: закони, правила гри, кодекси поведінки, типи відносин і зв'язків. Д.Норт, зокрема, визначає ринок як систему інститутів, одні з яких збільшують його ефективність, а інші – знижують [4].

Теорія галузевих ринкових структур поряд із методами мікроекономіки, що концентруються на формалізації впливу найбільш важливих чинників ринкових процесів, широко використовує методи статистичного аналізу і історичних аналогій. Інституціональна економіка також використовує аналітичні моделі мікроекономіки, історичний і порівняльний економічний аналіз. Не менш привабливим аргументом на користь застосування теорії галузевих ринкових структур для аналізу ефективності аграрних ринків є чітке визначення критеріїв ефективності галузевих ринків.

Як видно із самого тільки переліку переваг використання теорії галузевих ринкових структур, ця теорія дає досить широкі можливості. Базові моделі аналізу галузевих ринкових структур були запропоновані Едвардом С. Мейсоном (Гарвард) і надалі розвинені численними науковими школами [див. 3]. Моделі аналізу галузевих ринків досліджують результативність окремих галузей і ринків залежно від поведінки продавців і покупців, яка у свою чергу залежить від структури ринку. Такий підхід в рамках теорії структури галузевих ринків отримав назву парадигми "структура  $\Rightarrow$  поведінка  $\Rightarrow$  результативність" [див. 3, с. 5].

Згідно з методологією аналізу галузевих ринкових структур, досліджуються структурні характеристики ринку, а саме: кількісні характеристики і розподіл продавців і покупців; диференціація ринку; бар'єри на вхід; структура витрат; рівень вертикальної інтеграції, починаючи від виробництва до роздрібною торгівлі; ступінь диверсифікації виробництва (конгломеративність).

З огляду на обмежений обсяг статті серед зазначених структурних характеристик аграрного ринку ми зупинимося на дослідженні вертикальної інтеграції, яка на сьогодні стала найбільш характерною особливістю аграрного ринку України. Для дослідження проблем вертикальної інтеграції ми будемо використовувати також інституціональні підходи.

Центральний блок парадигми "структура  $\Rightarrow$  поведінка  $\Rightarrow$  результативність" – поведінка суб'єктів аграрного ринку – передбачає аналіз і оцінку правового поля; цінової стратегії; маркетингової стратегії; інвестицій; ділової (виробничої) стратегії. Серед широких проблем цього блоку ми сконцентруємося на поведінкових аспектах суб'єктів вертикальної інтеграції.

Результативність аграрного ринку (третій елемент парадигми теорії галузевих ринкових структур) оцінюється за критеріями ефективності виробництва і використання обмежених ресурсів, справедливості розподілу доходів між суб'єктами ринку, спроможності забезпечити зайнятість у галузі і технічний прогрес. Останній критерій визначає спроможність підтримувати ефективність ринків у часі. Серед проблем результативності ринку найбільш актуальною і найменш дослідженою у даний час є проблема справедливості розподілу доходів учасників ринку. Отже, враховуючи особливості теорії аналізу галузевих ринкових структур (широту охоплення ринкових процесів і



значну конкретизацію інституційних деталей) при дослідженні ефективності аграрних ринків, розглянемо найбільш актуальні із широкого спектру ринкових процесів з використанням методів інституціональної теорії.

З точки зору інституціональної економіки, ефективний ринок передбачає розвинену систему інститутів, як формальних, так і неформальних, що визначає низькі трансакційні витрати на рівні індивідуальних контрактів. За допомогою системи політичних і економічних інститутів дешевшає здійснення трансакцій, зростає ймовірність виконання зобов'язань, повернення кредитів. Утім, на думку Д.Норта, формування інститутів, що забезпечують зниження трансакційних витрат, є необхідною, але не достатньою умовою для підтримки ефективності ринків у часі. Для цього необхідні інститути, які б забезпечували економічну і політичну гнучкість для адаптації до нових умов і можливостей. Такі інститути Д.Норт називає адаптивно-ефективними і вбачає їх завдання у забезпеченні стимулів до навчання і знань, стимулюванні інновацій [5]. Таким чином, як теорія галузевих ринкових структур, так і інституціональна економіка вважають, що головним критерієм підтримки ефективності ринків у часі є здатність до сприйняття інновацій і науково-технічного прогресу.

Інституціональна теорія виділяє чотири основних чинники, що визначають витрати на здійснення угод або обміну: (1) вартість визначення ціннісних характеристик товарів та послуг, а також витрати участі економічних агентів в обміні (трансакційні витрати); (2) розмір ринку, що визначає, чи є обмін персоналізованим; (3) регулювання і контроль; (4) ідеологія [див. 5, с. 2–4]. Перші три чинники визначають вартість або витрати обміну, а четвертий – вплив неформальних інститутів, зокрема, думок учасників ринку щодо справедливості і юридичної обґрунтованості правил гри на ринку. Отже, як і в теорії галузевих ринкових структур, яка вважає справедливість розподілу доходів на ринку одним із критеріїв його результативності, питання справедливості відносин обміну є ключовим в інституціональному підході.

Цілком виправдано, що на етапі становлення ринкових інститутів чинники трансакційних витрат самі знаходяться у стадії формування і не можуть забезпечити ефективність ринків. Іншими словами, нестабільність інституціонального середовища зумовлює неефективність ринків. Вартість трансакційних витрат на аграрному ринку залишається високою, у першу чергу, під впливом неповної специфікації прав власності (неврегулювання земельних і майнових відносин). Останнє зумовлює орієнтацію агентів ринку на короткострокові цілі і адаптацію до неефективної інституційної системи замість довгострокової стратегії розвитку і формування нових ефективних інститутів і організацій.

Існують проблеми з визначенням якісних характеристик продукції. Надалі можна очікувати, що у зв'язку із високою вартістю впровадження сані-



тарних і фітосанітарних заходів СОТ зростуть трансакційні витрати, пов'язані із визначенням відповідності товарів зазначеним стандартам.

Заміна усталених ділових стосунків (персоніфікованого обміну) на неперсоніфікований обмін у результаті відмови від системи твердого держзамовлення і державного постачання ресурсів також привела до зростання вартості укладання контрактів. Ситуація ускладнюється через низьку ефективність інститутів контролю за виконанням контрактів, що створює умови для обману ("опортуністичної поведінки" – в термінах інституціоналізму). Таким чином, перші три чинники трансакційних витрат діють у бік їх підвищення.

Слід зауважити, що крім вартості обміну, у перехідний період значними є витрати на переключення від однієї інституційної норми до іншої – так звані витрати інституційної трансформації.

На нашу думку, на високу вартість ринкових трансакцій в перехідний період в Україні (і не тільки на аграрному ринку) суттєво вплинули неформальні чинники, серед яких чи не найбільшим був внесок невизначеності майбутнього, що деформувало мотиви і поведінку учасників ринку. З іншого боку, вплив неформальних чинників (ідеології) стримує розвиток ефективних ринків в силу культурної інерції – небажання агентів змінювати стереотипи поведінки, що довели свою життєздатність у минулому.

На аграрному ринку вплив інституційних чинників був і залишається неоднозначним. Практика показала, що нерідко цей вплив заводить ринок до так званих "інституційних пасток" (*англ.* "lock-in"). В.М.Полтерович визначає інституційну пастку як неефективні, але стійкі інститути або норми поведінки. Індивід або мала група програють від відхилення від відповідного стереотипу поведінки, на той час як одночасний перехід всіх агентів до альтернативної норми підвищив би ефективність ринків [6]. Інституційними пастками на шляху формування аграрного ринку стали такі інститути як бартер, неплатежі, ухилення від податків, корупція. Інституційні пастки стали, по суті, стійкими формами адаптації агентів ринку і населення до ірраціонального економічного середовища. Зокрема, причиною розповсюдження бартерних відносин на аграрному ринку протягом 1995–2000 рр. стали високі темпи інфляції, що зумовили значні втрати від зберігання грошей і, відповідно, намагання агентів до зростання швидкості обігу. Ще одним наслідком інфляції був високий ризик неплатежу з боку партнерів, що втратили кошти на рахунках. Крім того, в умовах зростання кількості неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств зіграло роль прагнення виробників уникнути вилучення коштів з рахунків підприємств для сплати боргових зобов'язань. Таким чином, інститут бартеру, у свою чергу, виявився зручним інструментом для ухилення від податків і сприяв закріпленню ще однієї норми, яка стала інституційною пасткою. Після 2000 р. в результаті послаблення темпів інфляції і покращання фінансового стану сільськогосподарських підприємств



аграрний ринок почав виходити з бартерної інституційної пастки. Якщо бартерна форма розрахунків у сільському господарстві протягом 1999 р. складала 27,1% від загального обсягу реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами, то у 2002 р. – вже тільки 4,4%.

Наведені приклади демонструють, що у перехідних умовах вплив інституційної структури на ефективність ринків є досить суттєвим, якщо не визначальним. Іншою особливістю, що супроводжувала формування аграрних ринків в Україні, стало поширення інституту посередників на початковому його етапі.

Посередник – це юридична або фізична особа, що зайнята на товарному ринку просуванням товару від виробника до споживача. Ф.Котлер визначає посередників як проміжних продавців, що являють собою "сукупність осіб і організацій, що придбають товари для перепродажу або передачі їх в оренду іншим споживачам з вигодою для себе" [7]. Зауважимо, що в умовах стабільної інституційної системи інститут посередників сприяє ефективності ринків, тому що вивільняє засоби для розвитку виробництва, знижує ризики, пов'язані з продажем продукції. Крім того, посередники, як правило, є професійними торговцями, що знають кон'юнктуру ринку, мають налагоджені зв'язки з покупцями. Проте роль, яку зіграли посередницькі структури на початковому етапі формування аграрного ринку в Україні, може бути ілюстрацією підміни змісту формальних ринкових інститутів в умовах перехідної економіки (виродження інститутів). У другій половині 1990-х рр. на початку формування ринкових структур у сільському господарстві посередницькі структури зробили негативний внесок у поглиблення фінансової кризи сільськогосподарських підприємств. За рахунок сільськогосподарських виробників, що не змогли швидко пристосуватися до ринкових умов, збагатилася досить численна група посередницьких структур, що утворювали ланцюжок між сільгоспвиробниками і переробними підприємствами або експортерами.

Скороченню кількості посередників на аграрному ринку сприяло утворення вертикально інтегрованих структур, що безпосередньо відправляють продукцію внутрішнім споживачам або на експорт. У ході адаптації сільгоспвиробників до ринкових умов закономірно відбувається скорочення посередницького ланцюжка, який часто зводиться до регіонального представництва крупної експортної компанії.

Поширення вертикальної інтеграції на аграрних ринках України стало ще однією їхньою особливістю. Адже формування агрохолдингів у перехідних економіках не було передбачено жодною теорією. Проте, агрохолдинги (інтегровані агропромислові торгові компанії, орієнтовані на експорт сільськогосподарської продукції) стали на сучасному етапі найбільш ефективним суб'єктом аграрного ринку України.

Формування агрохолдингів стало наочним підтвердженням ще однієї тези теорії інституціоналізму, згідно з якою, якщо ринкова інфраструктура недосконала і витрати ринкових трансакцій високі, то відбувається спонтанний процес укрупнення фірм. Фактично відбувається заміна ринкового обміну на внутрішню організацію, яку О.І.Уільямсон назвав "інтерналізацією" [8]. У випадку створення агрохолдингів в Україні інтерналізація не викликана доцільністю технологічної або виробничої економії, а виключно нестабільністю і нерозвиненістю ринкових інститутів. Якщо використовувати термінологію інституціоналістів, то має місце екстраекономічна інституціоналізація, пов'язана з готовністю прийняти підвищені ризики в обмін на очікування більшого прибутку. За оцінками експертів аграрного ринку, інвестиції у сільське господарство навіть на орендних умовах приносять інвесторам 100–300% прибутку [9].

Що стосується впливу неформальних інституцій, то важливим чинником формування агрохолдингів є відсутність довіри у економічних агентів один до одного. Ризик невиконання контракту створює додаткові причини для інтеграції. Як відзначає О.І.Уільямсон, "...вертикальна інтеграція буде більше розповсюджена у культурному середовищі з низькою, аніж із високою довірою". О.І.Уільямсон також вважає вертикальну інтеграцію "...привабливим засобом для здійснення цінової дискримінації", і засіб цей використовується зернотрейдерами по відношенню до сільгоспвиробників.

Як правило, агрохолдинг представлений сукупністю юридичних осіб, пов'язаних контрактними відносинами чи активами. Джерелом внутрішнього інвестування (донором) для сільськогосподарського виробництва в цих структурах є, як правило, компанія, що здійснює торгівлю зерном. На аграрному ринку України існують багато неформальних агрохолдингів, економічно залежних від фізичної чи юридичної особи, але юридично ці відносини не оформлені. Існування неформальних агрохолдингів утруднює збирання статистичної інформації щодо їхніх масштабів і ефективності.

Агрофірми, що належать переважно структурам агробізнесу, обробляють десятки тисяч гектарів сільськогосподарських угідь. Майже всі великі і середні зернотрейдери зайнялися сільськогосподарським виробництвом і до останнього часу площі орендованих ними земель постійно збільшувалися. Найбільш відомі в Україні агрофірми "Олімпекс-Агро", "Нибулон", ТОВ "Агромир", "Суми-Агропрод", ВАТ "Шахта ім. Засядька" орендують кожна від 5 до 10 земель колишніх КСП [10]. Криза на зерновому ринку літом 2003 р., а особливо адміністративні методи її врегулювання, дещо призупинили ці тенденції. Безперечно, з відновленням експортного потенціалу України на зерновому ринку потік інвестицій у сільське господарство з боку зернотрейдерів буде відновлюватися.



Поки що основний механізм переходу землі до інвесторів – це оренда земельних часток. Але із запровадженням земельного ринку не виключений тиск убік купівлі землі. Слід зауважити, що, згідно з дослідженнями О.І.Уільямсона, "...вертикальна інтеграція може виявитися вигідною внаслідок неповного визначення прав власності" [див. 8, с. 7]. Невизначеність прав власності на землю і невпорядкованість майнових відносин є суттєвими чинниками низького рівня орендної плати за землю, що, безумовно, приваблює інвесторів у галузь.

Масштаби поширення вертикальних інтегрованих структур в аграрному секторі і на аграрних ринках вимагають більш детального дослідження мотивів і механізмів їх формування, оцінки їх впливу на ефективність аграрних ринків, на сільське господарство і сільське населення.

До збільшення розмірів землекористування агрохолдинги підштовхують зміни у законодавстві, якими з 2004 р. піднято планку для отримання підприємствами права сплачувати фіксований сільгосподаток (таке право отримують підприємства, в обсязі реалізації яких сільгосппродукція, вироблена власними силами, складає понад 75%). Таким чином, агрохолдинги використовують податкові пільги для сільськогосподарських виробників для оптимізації оподаткування інших видів своєї діяльності. Останнє є одним із переконливих мотивів інвестування у сільське господарство. За такої ситуації необхідно враховувати, що скорочення привабливості сільського господарства як об'єкта інвестування (наприклад, відміна податкових пільг) може викликати різкий відтік інвестицій із сільського господарства.

На відміну від особистих селянських господарств, поряд із сільськогосподарськими підприємствами середнього розміру (колишніми реформованими КСП), агрофірми користуються державною бюджетною підтримкою, що ще раз демонструє дискримінаційну аграрну політику щодо дрібних товаровиробників з боку держави.

Мотиви інвестування у сільське господарство різні.

- Один із них – вже згадане прагнення до оптимізації оподаткування власного бізнесу.

- Інший полягає у забезпеченні сировинної бази для власної переробки і торгівлі. Недосконалість ринків, високі трансакційні витрати, відсутність гарантій виконання контрактів зробили вигідною заміну ринку вертикальною інтеграцією.

- Для зниження ризиків від природних умов агрохолдинги часто орендують землю в різних природно-кліматичних зонах, тим самим використовуючи горизонтальну інтеграцію. Горизонтальна інтеграція формує додаткові конкурентні переваги по відношенню до інших типів сільськогосподарських виробників.



▪ Розповсюдженням мотивом формування агрохолдингів є повернення у такий спосіб кредитів, наданих сільськогосподарським виробникам посередницькими структурами або постачальниками ресурсів. Останнє пояснює феномен, чому обленерго торгують зерном.

▪ Мотивом може бути також диверсифікація виробництва, як це має місце у випадку із ВАТ "Шахта ім. Засядька".

Утворенню агрохолдингів сприяють низькі бар'єри для входу у галузь, зумовлені в основному недооцінкою сільськогосподарських земель (низькою орендною платою), низькою вартістю робочої сили, важким фінансовим станом сільськогосподарських підприємств і декапіталізацією у сільському господарстві.

Не можна заперечувати переваги агрохолдингів порівняно з іншими типами сільськогосподарських виробників, що зумовлені перевагами крупнотоварного виробництва та інвестуванням у сільське господарство.

Разом із тим, формування агрохолдингів матиме негативні соціальні, екологічні і економічні наслідки в майбутньому, тому що їх експортна орієнтація, спрямована на отримання швидкого прибутку, призводить до порушення сівозмін і тим самим деградації сільськогосподарських земель, скорочення посівів кормових культур, відмови від тваринництва, скорочення зайнятості у сільській місцевості.

Закономірно виникає питання щодо ролі агрохолдингів у майбутній структурі ринку виробників сільськогосподарської продукції. Чи зникнуть агрохолдинги, якщо зникнуть причини їх формування: неефективність середніх сільгосппідприємств, економічна нестабільність, інституційна неспроможність? Чи призведе процес укрупнення агрохолдингів до зниження їх ефективності? Адже переваги крупнотоварного виробництва у сільському господарстві діють у розумних межах. Важко здійснювати ефективне управління при гігантських для сільського господарства масштабах, коли площа сільгоспугідь перевищує 50 тис. га. Відповідь на останнє запитання дає інституційна теорія. На думку О.Уільямсона, "коли в ході зростання організації вартість адміністративної координації зростає, ринковий обмін стає більш привабливим" [див. 8, с. 7].

Деякі підказки щодо майбутнього вертикально інтегрованих структур дали дискусії в ході Міжнародної конференції "Менеджмент крупних сільськогосподарських підприємств", організованої Інститутом аграрного розвитку у Центральній і Східній Європі (ІАМО) [11]. Дискусії наштовхнули на пошук як сучасних, так і історичних аналогій.

У Росії також спостерігається тенденція до формування агрохолдингів і посилення їх ролі, проте з деякими відмінностями. В основі агрохолдингів у Росії часто знаходиться держава, агрохолдинги нагадують колишні АПК і деякі з них обробляють сотні тисяч гектарів землі. В російській науковій





літературі їх називають також новими сільгоспоператорами (НСО). У 2001 р. в Росії було 93 агрохолдинги і 13 аграрно-фінансових комплексів. У Білгородській області, наприклад, агрохолдинги виробляли 31% сільгосппродукції. Найбільше підприємство Росії ВАТ "Газпром" одночасно є найкрупнішим агрохолдингом. До його складу входить 91 господарство, що контролюється 25-тма дочірніми підприємствами "Газпрому". Але це ще не вся сільськогосподарська імперія "Газпрому". Багато дочірніх підприємств мають ще свої підприємства і виявити ці зв'язки російським вченим не вдалося [12].

На думку вчених, промислово-фінансові і торговельні структури можуть дуже швидко відійти від сільського господарства, якщо воно стане неприбутковим [13]. Згідно з теорією інституціоналізму, вертикальні інтегровані структури створюються для того, щоб використати вигідні можливості, що залежать від існуючого набору обмежень (податкової системи, невизначеності прав власності, низької дисципліни виконання контрактів тощо). Як зауважив Д.Норт, фірми, що прагнуть до максимізації прибутків, схильні обрати короткострокову стратегію розвитку [див. 4, с. 92].

Уже існують тенденції до дезінтеграції агрохолдингів у Росії. Газпром збирається продавати 53 з 91 своїх сільськогосподарських підприємств, Татнефть – 21 підприємство, "Разгуляй – УкрРос" відмовляється від виробництва зерна і буде займатися виключно торгівлею. В Україні поряд із тенденціями до утворення агрохолдингів означилися і протилежні тенденції до їх дезінтеграції. Зокрема, на початку 2004 р. корпорація "Інтерпайп", що володіла майже усіма цукровими заводами у Сумській області, і компанія "Шелтон", що також є помітним гравцем на українському ринку цукру, вийшли з цього ринку через його низьку привабливість [14].

Цікава історична паралель була наведена на Конференції у доповіді Дм.Рилько (Інститут дослідження аграрного ринку, Росія). Дослідник провів паралель між бонанзами (крупними екстенсивними зерновими господарствами), що існували у США в кінці XIX сторіччя, і агрохолдингами в Росії. У США їх існування закінчилося повним колапсом. Ми відшукали відповідну інформацію [15] і з'ясували, що початок утворення бонанз був пов'язаний із будівництвом Північно-Атлантичної залізниці у 1864 р., яке супроводжувалося роздачею гігантського масиву земель навколо залізниці з метою створити економічну базу для її підтримки. До кінця XIX сторіччя великі ферми з площею по декілька десятків тисяч акрів (один акр дорівнює 0,405 гектара) сформувалися по всій території навколо залізниці. Бонанзи виробляли переважно яру пшеницю твердих сортів. Сам термін "бонанза" (з *англ.*: "золоте дно", "негадана вдача") символізував можливість швидкого збагачення за рахунок виробництва і експорту твердих сортів пшениці.

З початку XX століття епоха бонанз закінчилася. Роки екстенсивного використання землі під монокультурою виснажили ґрунти, врожаї знизилися,



почалися хвороби рослин і розповсюдження шкідників. Більшість власників ферм не розглядали свої інвестиції у землю як довготермінові. Як тільки вартість землі впала і ціни на зерно знизилися, власники бонанз продали свою землю дрібним фермерам. До 1920 р. до дрібних фермерів перейшла вся земля колишніх бонанз.

Аналогії, які можна провести між холдингами і бонанзами, пов'язані не тільки з масштабами виробництва. Багато агрохолдингів отримали активи підприємств за борги підприємств, як і власники бонанз переважно отримали землю в рахунок акцій збанкрутілої залізниці. Агрохолдинги, як колись бонанзи, займаються виробництвом монокультур на експорт, не дотримуються сівозмін, некладають інвестиції у відновлення ґрунтів, не розглядають інвестиції у сільське господарство як довготермінові. Отже, повторення сценарію виникнення, розквіту і зникнення бонанз цілком можливе для агрохолдингів, проте наслідки для сільського господарства України можуть бути катастрофічними.

З поширенням агрохолдингів, орієнтованих на експорт сільськогосподарської продукції, пов'язана ще одна особливість аграрного ринку України – нерівномірність формування і розвитку інститутів і організацій інфраструктури аграрного ринку. Цілком закономірно, що в умовах диктату трейдерів і відсутності або неефективності державного регулювання ринку розвиваються переважно інфраструктурні елементи, пов'язані з експортом продукції.

Але не менш важливим є розвиток інфраструктури, що забезпечує вихід рядового товаровиробника – фермера, сільгосппідприємства, селянського господарства на ринок. Біржі, агроторгові дома і збутові кооперативи поки що не змогли зайняти більш-менш помітного місця на цьому конкурентному ринку. Їхнє місце займають переважно або посередники, або регіональні представництва експортних компаній. Нерівномірний розвиток інфраструктури аграрного ринку зумовлює низьку ефективність аграрного ринку.

Підходи до визначення ефективності аграрного ринку в теорії галузевих ринкових структур передбачають, як зазначалося, оцінки ефективності виробництва і використання обмежених ресурсів, справедливості відносин розподілу між суб'єктами ринку, технічного прогресу в галузі і рівня зайнятості. Враховуючи ту обставину, що більшість зазначених чинників ефективності досліджена в науковій літературі, у цій статті ми зупинимося на питанні справедливості розподілу доходів між суб'єктами аграрного ринку.

Сільськогосподарські підприємства як суб'єкти аграрного ринку неорганізовані, оперують в умовах чистої конкуренції і знаходяться під тиском більш сильних і організованих суб'єктів ринку з вищим рівнем монополізму. За таких умов про справедливий розподіл доходів між суб'єктами ринку без державного регулювання не може бути і мови.



Наприклад, за розрахунками компанії "Украгроконсалт", частка, що сплачується товаровиробникам, складає приблизно 50–60% від ціни зерна на FOB [16]. Після набуття Україною статусу нетто-експортера зерна в періоди високої пропозиції зерна і активного експорту експортні ціни на зерно визначають ціни на внутрішньому ринку. Внутрішні ціни на елеваторах визначаються як різниця між світовими цінами і маркетинговими витратами. Таким чином, чим більшими є маркетингові витрати, тим нижчими є ціни для сільськогосподарських виробників. Чинниками, що визначають високі витрати на продаж зерна, є застарілі потужності значної частини елеваторів, неефективна логістика, монополізація на ринку транспортно-експедиторських послуг (з боку Міністерства транспорту, карантинних служб і митниці). У кінцевому рахунку це призводить до збільшення витрат на продаж зерна. Ці витрати, безумовно, сплачує виробник.

Крім того, трейдери намагаються закласти в цінах страховку на непередачу ризики в ланцюжку від поля до борту судна.

Таким чином, на аграрному ринку вигоди для суб'єктів ринку розподіляються несправедливо, залежно від рівня монополізації відповідних ринків. За умови відсутності ефективного регулювання аграрний ринок України є нерезультативним за критерієм справедливості розподілу доходів.

Радикально виправити цю ситуацію можливо тільки шляхом ефективного державного регулювання цін на аграрному ринку й ефективної державної підтримки сільгоспвиробників.

Поряд із індикаторами результативності аграрних ринків, що використовуються в рамках теорії галузевих ринкових структур, доцільно, на нашу думку, оцінити ефективність аграрного ринку України як інституціональної системи. Д.Норт вважає найбільш явним вираженням ефективності інституціональної системи рівень кредитного відсотку на ринку капіталу [див. 4, с. 94]. Кредитні ставки враховують ризики операцій, прибутковість (збитковість) видів діяльності, рівень інфляції, наявність ліквідної застави та бізнес-плану у позичальника. Хоча середньозважені процентні ставки банків України за кредитами залишаються досить високими, поступове їх зниження протягом десятиріччя 1993–2003 рр. з 221,1 до 17,9% (за кредитами у національній валюті) є індикатором зростання ефективності інституційної структури економіки. Проте навіть в умовах зниження ризиків кредитування аграрного сектора із впровадженням з 2000 р. механізму часткової компенсації ставки за кредитами сільськогосподарських позичальників вартість кредитів, наданих сільськогосподарським підприємствам, залишається вищою, ніж у середньому по економіці. За даними Національного банку, у 2002 р. середньозважена кредитна ставка по економіці у національній валюті складала 24,8%, а по сільському господарству – 27%, у 2003 р. – відповідно 17,9 і 21%.



Отже, оцінка ефективності інституціональної системи аграрного ринку виявляється нижчою порівняно із середньою оцінкою по економіці.

Втім, процес формування і розвитку формальних і неформальних ринкових інститутів триває, і в рамках цього процесу вдосконалюються механізми державного регулювання аграрного ринку, спрямовані на підвищення його результативності. Краще розуміння ринкових процесів і чинників ефективності аграрного ринку має практичне значення для адекватного регулювання ринку.

### Література

1. Гайдуцький П.І. Формування та розвиток аграрного ринку // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 4–15.
2. Могильний О.М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 430 с.
3. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1997. – 698 с.
4. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: Пер. с англ. А.Н.Нестеренко. – М.: "Начала", 1997. – С. 94 (190).
5. Норт Дуглас. Вклад неoinституционализма в понимание проблем переходной экономики / Лекционное выступление Д.Норта 7 марта 1997 г. – 19 с.: <http://www.rusref.mn.ru/indexpub167.htm>
6. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – М.: ЦЭМИ РАН, 1999. – С. 11–30.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1992. – С. 239.
8. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // В сб. Вехи экономической мысли / Сост. и общ. ред. В.М.Гальперина. Т.2. Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 380 с.
9. Рыжих В. На заметку инвестору // Агро Перспектива. – 2004. – № 5.
10. Ткаченко Б. Для эффективного агробизнесу земель одного экс-колхозу замало // Дзеркало тижня. – 2002. – 16 лютого. – С. 12.
11. *Proceedings of the International Workshop "Large Farm Management" from November, 26–28, 2003 // Institute of Agrarian Development in Central– and Eastern Europe (IAMO), Halle (Saale), Germany.* – 378 p.
12. Рейтинги наиболее крупных и эффективных производителей сельскохозяйственной продукции в России за 1999–2000 гг. / Под. ред. члена-корреспондента РАСХ А.В.Петрикова – М.: Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А.Никонова, 2003. – С. 9–10.
13. S.Gerasin, O.Rodionova, E.Schulze. On Management of Agro Industrial Complexes / *Proceedings of the International Workshop "Large Farm Management" from November, 26–28, 2003 // Institute of Agrarian Development in Central– and Eastern Europe (IAMO), Halle (Saale), Germany.* – P. 159–179.
14. Повідомлення інформаційного агентства Інтерфакс-Україна від 07.06.2004 р.: АПК-Інформ: <http://www.apk-inform.com>
15. BonanzaFarm: <http://www.prairiepublic.org/features/BonanzaFarm>
16. Феофилов С.Л. Зерно СНГ и потенциал украинских портов // Материалы Украинской зерновой конференции. – К. – 24–25 апреля 2003 г. – С. 176–178.