

УДК 338.43:637.05/.07(477)

DOI: <https://doi.org/10.31651/2076-5843-2020-4-96-113>

ЧЕРЕВКО Олександр Володимирович

доктор економічних наук, професор,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1809-5960>
rector@cdu.edu.ua

КИРИЛЮК Ірина Миколаївна

кандидат економічних наук,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3365-7239>
in_kirilyk@ukr.net

КИРИЛЮК Євгеній Миколайович

доктор економічних наук, професор,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7097-444X>
en_kirilyk@ukr.net

МАЙБА Юлія Ігорівна

аспірант,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7353-3041>
yuliya.maiba@gmail.com

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ВИСОКОЯКІСНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ

На основі аналізу публікацій провідних вчених уточнено тлумачення ринкової інфраструктури. На основі формування дослідження від загального до конкретного розкрито логічний ланцюг понять: інфраструктура – ринкова інфраструктура – інфраструктура товарного ринку – інфраструктура аграрного ринку – інфраструктура ринку високоякісної продукції тваринництва. Застосовано системний підхід до дослідження інфраструктури ринку продукції тваринництва (ПТ). Виявлено системні ознаки, визначено функції та принципи її функціонування. Запропоновано авторський підхід до структуризації елементів інфраструктури вітчизняного ринку ПТ. Виокремлено складники інформаційної інфраструктури ринку ПТ. Доведено, що рівень трансакційних витрат в економіці багато в чому визначається затратами ринкових суб'єктів на інформацію. Обґрунтовано необхідність поєднання моносистемного та полісистемного підходів до формування показників ефективності функціонування інфраструктури ринку високоякісної ПТ.

Обґрунтовано алгоритм удосконалення економічних відносин між членами інтегрованих формувань у тваринництві, який має базуватися на розподільних відносинах на основі трансфертного ціноутворення. Підкреслено, що вдосконалення взаємовідносин товаровиробників і переробних підприємств (підприємств харчової промисловості) на ринку високоякісної продукції тваринництва має базуватися на основі застосування інструментарію індикативних цін. Запропоновано алгоритми розрахунку індикативних цін на продукцію тваринництва високої якості. Обґрунтовано реверсну модель визначення індикативних цін. У цій моделі базою для розрахунків слугує фактично сформована ринкова ціна на конкретний вид готової продукції, а кінцевим – індикативна (орієнтовна, трансфертна) ціна на конкретний вид високоякісної продукції тваринництва. Авторська пропозиція щодо введення механізму індикативних цін та індикативного планування на ринку продукції тваринництва має зумовити підвищення частки товаровиробників у ціні кінцевої продукції, призвести до появи у них необхідного інвестиційного ресурсу для інтенсифікації виробництва та запровадження систем управління якістю. Індикативне планування на основі запропонованої моделі дасть змогу знизити ціну на кінцеву продукцію високої якості, зробити її доступнішою для споживачів.

Запропоновано формули розрахунку цін на високоякісну продукцію тваринництва – продукції тваринництва із захищеним позначенням походження (PDO), захищеним географічним найменуванням (PGI), традиційно гарантованою особливістю (TSG), а також органічної продукції тваринництва. Обґрунтовано механізми координації спільних дій сільськогосподарських товаровиробників на ринках високоякісної продукції тваринництва на основі створення ними районних сервісно-маркетингових кооперативів (PCMK). Обґрунтовано теоретичну модель формування та функціонування PCMK. Запропоновано механізм проведення на базі PCMK аукціонів із продажу незбираного молока.

Ключові слова: інфраструктура, ринкова інфраструктура, інфраструктура товарного ринку, інфраструктура аграрного ринку, інфраструктура ринку продукції тваринництва, інституційно-організаційна, логістична, фінансово-кредитна, науково-інформаційна інфраструктура, моносистемний підхід, полісистемний підхід, трансфертна ціна, індикативна ціна, реверсна модель ціноутворення, районний сервісно-маркетинговий кооператив.

Постановка проблеми. Негативні для галузі тваринництва наслідки аграрної реформи, посилення антагонізму інтересів суб'єктів ринку продукції тваринництва в Україні зумовлені, поряд з іншим, нерозвиненістю та непрозорістю функціонування елементів ринкової інфраструктури і, особливо, оптової ланки в розподільчій системі. Відсутність ефективно діючих на інфраструктурних елементів, передусім форм оптової торгівлі високоякісною продукцією тваринництва (ПТ), є важливим дестабілізуючим чинником. На етапі оптової та роздрібною торгівлі потоки продукції тваринництва високої якості досить часто змішуються з потоками фальсифікованої продукції. Як наслідок, споживачі продукції тваринництва залишаються дезорієнтованими, а виробники продукції високої якості не мають гарантованих каналів збуту своєї продукції. Таким чином, формування повноцінної інфраструктури є однією з необхідних передумов розвитку ринку високоякісної продукції тваринництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку інфраструктури чітко проявляються такі тенденції: з одного боку, її удосконалення із розвитком системи економічних відносин, з іншого – ключова роль інфраструктури, як необхідної умови економічного прогресу. Особливо слід відзначити важливу роль держави в організації та управлінні інфраструктурою. П. Самуельсон [1] підкреслював, що держава свідомо йде на інвестиції в інфраструктуру, адже збільшення «суспільного накладного капіталу» (asocial overhead capital) створює вигоди для суспільства загалом.

У зарубіжній науковій літературі інфраструктуру трактують як суспільний складник капіталу. К. Макконнел і С. Брю визначають інфраструктуру таким чином: «для всієї економіки це капітальні споруди, використання яких населенням і фірмами зазвичай забезпечується державою (автомагістралі, мости, міські транспортні системи...), для фірми це служби й споруди, необхідні для виробництва продукції, створення яких власними силами обійшлося би їй занадто дорого, і тому забезпечується державою чи іншими фірмами (...науково-дослідницькі й проектно-конструкторські роботи, фінансове та банківське обслуговування)» [2, с. 394].

Загалом у роботах західних економістів простежується загальна ознака інфраструктури. Якщо розглядати її з точки зору джерел фінансування, то інвестиції в інфраструктуру трактуються як «накладні соціальні витрати», як «суспільний капітал», тобто інвестиції в інфраструктуру формуються за рахунок усього суспільства.

Питання теорії та практики розвитку інфраструктури є предметом постійної уваги дослідників. Так, у США протягом останніх років опубліковано низку робіт, присвячених розвитку інфраструктури. У 2003 р. були оприлюднені результати досліджень Г. Тофта, який проаналізував сучасний стан та оцінив стратегічні перспективи розвитку інфраструктурних елементів в окремих регіонах. Ним дається своєрідне трактування значення інфраструктури в сучасних умовах: замість традиційного гасла індустріальної економіки «Побудуй підприємство, а інфраструктура сама прикладеться» на сучасному етапі виникає гасло «Покращуй стан інфраструктури, і бізнес регіону зможе успішно конкурувати» [3]. Розвиток економіки потребує безперешкодного забезпечення бізнесу, у т.ч. й аграрного, широким спектром інфраструктурних послуг.

Окрім державної підтримки розвитку інфраструктури, її багатогалузевий, багатофункціональний характер визначає обов'язковість координації та регулювання її комплексного розвитку. Ця координація повинна бути спрямованою на забезпечення адекватності інфраструктури рівню розвитку продуктивних сил і економічних відносин, пропорційності розвитку її елементів, їх уніфікації на території всієї країни та гармонізації з міжнародними стандартами обслуговування.

Однак в Україні концептуальні засади державного регулювання і стимулювання розвитку інфраструктури, адаптації її елементів до особливостей національної економіки залишаються не розробленими в повній мірі. Особливо це стосується інфраструктури ринку продукції тваринництва – продукції, більшість видів якої швидко псується. Незважаючи на те що протягом 90-х років було здійснено цілу низку заходів щодо формування інфраструктури ринку ПТ, остання, як показує більшість досліджень, нині є однією із найбільш слабких і незбалансованих ланок ринкового механізму. Економічні зв'язки у сфері розподілу ПТ високої якості, залишаються хаотичними. Потребує переосмислення концепція фактичного невтручання держави у розвиток інфраструктурних складників.

Зважаючи на беззаперечну актуальність проблематики розвитку інфраструктури аграрного ринку, зокрема, ринку продукції тваринництва, вона знайшла своє вираження у працях вітчизняних економістів: І. Лукінова, О. Шпичака, П. Саблука, Ю. Коваленка, І. Охріменка та ін. Проте існує необхідність подальшого напрацювання теоретико-методологічної та емпіричної бази досліджень із проблематики розвитку інфраструктури ринку високоякісної продукції тваринництва. Важливим є формування такої інфраструктури ринку ПТ, елементи якої сприяли б підвищенню якості цієї продукції. Наукова концепція інфраструктурного забезпечення функціонування ринку ПТ високої якості знаходиться на даний час у стадії початкової розробки, має ще фрагментарний характер, а низка теоретичних положень залишаються достатньо дискусійними.

Це й зумовило мету нашої статті – напрацювати теоретико-методологічну та емпіричну базу для розвитку інфраструктури ринку високоякісної продукції тваринництва в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Серед вітчизняних науковців, а також науковців близького зарубіжжя немає єдності щодо тлумачення ринкової інфраструктури. Дещо звужені трактування через її ототожнення з інфраструктурою товарного ринку, що обслуговує власне сферу обміну товарами, містяться в працях Б. Губського («система інституцій (структур), що забезпечують безпосереднє здійснення обмінних процесів, це фізичне місце контактування, взаємодії ринкових контрагентів, операторів ринку, тобто покупців та продавців») [4, с. 26]; Ю. Коваленка («підприємства та установи, що обслуговують власне обмінні процеси, тобто операторів ринку безпосередньо в ході обмінних операцій») [5, с. 29]; Б. Райзберга, Л. Лозовського й О. Стародубцевої («система установ і організацій (банків, бірж, ярмарок, страхових компаній, консультаційних і інформаційно-маркетингових фірм тощо), що забезпечують вільне пересування товарів і послуг на ринку») [6, с. 308] та інших науковців (у т.ч. енциклопедичних словниках за авторством В. Золотогорова [7], В. Калашникова [8] тощо).

Необхідно підкреслити, що абсолютно неправомірно ототожнювати ринкову інфраструктуру, як більш ширше поняття, з інфраструктурою товарного ринку. Крім того, ринкова інфраструктура не просто об'єднує інфраструктурні елементи, які обслуговують фінансові, валютні, товарні ринки тощо, а й містить складові загальноекономічної інфраструктури (правова система, інституції, що забезпечують державне регулювання економіки тощо). Наша позиція співпадає з позицією авторів колективної праці за редакцією П. Саблука та В. Білика, які відзначають: «Крім загальної інфраструктури, яка обслуговує весь обсяг ринкових відносин, існує спеціалізована інфраструктура, яка забезпечує ефективне функціонування окремих ринків – товарів, капіталів, праці та ін.» [9, с. 87].

Ринкова інфраструктура є організаційно-економічною підсистемою ринкового господарства, яка забезпечує умови його безперервного відтворення в процесі обміну ресурсами й кінцевою продукцією та виконує функції регулювання і саморегулювання поведінки господарських суб'єктів відносно фактора певної невизначеності в умовах кон'юнктурних коливань. На наш погляд, ринкова інфраструктура, як економічна категорія, виражає сукупність економічних відносин у ринковій економіці з приводу забезпечення процесу безперебійного використання економічними суб'єктами матеріальних, фінансових, інформаційних та інших ресурсів, а також безперервного руху товарно-грошових потоків і супровідного комплексу послуг, які загалом сприяють процесові суспільного відтворення.

Загалом специфіка й предметна спрямованість нашої статті визначає відповідну логіку дослідження від загального до конкретного: інфраструктура – ринкова інфраструктура – інфраструктура товарного ринку – інфраструктура аграрного ринку – інфраструктура ринку високоякісної продукції тваринництва. Ґрунтовне та об’єктивне дослідження суті та змістовного вираження інфраструктури ринку високоякісної ПТ, виходячи з дискусійності наукових розробок у цій сфері, передбачає виявлення загальних методологічних складників аналізу, як обов’язкового його ступеня. Необхідно враховувати, що вказана інфраструктура є складником системи більш високого порядку – інфраструктури товарного ринку (ІТР).

У зарубіжних дослідженнях із проблематики розвитку інфраструктури товарного ринку переважно використовуються терміни «distribution system», «marketing system» (система збуту, система маркетингу). Причому термін «distribution» використовується для визначення як торгово-розподільчих процесів на мікрорівні, так і економічних процесів у сфері товарообігу на макрорівні [10, с. 11]. Нерідко як синонім інфраструктури товарного ринку застосовується поняття «збутова інфраструктура», «інфраструктура сфери обігу», «інфраструктура, що обслуговує ринковий товарообіг». Правомірно ці поняття використовувати також при викладенні механізмів функціонування ринку ПТ.

Світовим науковим економічним співтовариством розроблено низку теоретичних концепцій, у яких розглядаються інституції, що входять до складу сучасної збутової інфраструктури. Формування цих концепцій проходило в процесі розвитку різних економічних шкіл і напрямів, починаючи з формування основ теорії розподілу продукції в останній чверті ХІХ ст. і закінчуючи розробкою теоретичних концепцій управління ринком, маркетингу, логістики й інших концепцій у 70-90 рр. ХХ ст. Різноманітність концепцій і підходів до визначення сутності й функцій збутової інфраструктури та системи товарообігу в західній науковій думці зумовлюється її багатогранністю та важливістю для економічної системи. Результати порівняльного аналізу основних концептуальних підходів наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика концептуальних підходів
до аналізу інфраструктури товарного ринку**

Концептуальні підходи	Сутнісне вираження інфраструктури товарного ринку (ІТР)	Основні концептуальні ідеї
1. Концепція накладних витрат	ІТР – система загальних умов розвитку ринку з метою створення сприятливого економічного клімату для функціонування приватного капіталу	Створення комплексу економічних умов для функціонування товарного обігу й розвитку підприємницької діяльності
2. Розподільча концепція	ІТР – сукупність видів діяльності, що забезпечують рух товарних потоків від виробників до споживачів	Вибір ефективних каналів товаропросування та обслуговуючої їх інфраструктури
3. Інституційна концепція	ІТР – система взаємодіючих агентів сфери обігу, що забезпечує торгово-економічні зв’язки між виробниками й споживачами	Вибір інституційних форм організації інфраструктури та формування механізму взаємодії ринкових інститутів
4. Маркетингова концепція	ІТР – сукупність видів діяльності, що сприяють реалізації товарів на ринку та формуванню нового попиту на товари й послуги	Формування відповідної інфраструктури, виходячи з пріоритетності інтересів споживачів
5. Логістична концепція	ІТР – система матеріально-технічних засобів, що обслуговують процеси фізичного переміщення товарів і опосередковують ці процеси через інформаційні та фінансові потоки у сфері обігу	Рационалізація транспортно-складських процесів, матеріальних, інформаційних і фінансових потоків у сфері обігу

Систематизовано авторами на основі [11].

У сучасних умовах уже недостатньо використання розрізаних підходів до дослідження інфраструктури ринку ПТ через системність її організації та проблем функціонування. Саме системні властивості інфраструктури зумовили виникнення якісно нових проблем і завдань управління, до найважливіших з яких відносяться: багатокритерійність аналізу все більшої кількості процесів розвитку інфраструктури; слабка структурованість проблем, що вимагають термінового вирішення; наростання негативних непередбачуваних наслідків функціонування окремих інфраструктурних елементів тощо.

Інфраструктуру ринку ПТ слід визначати як складну систему, яка є сукупністю взаємопов'язаних між собою елементів. У її складі необхідним є виділення інституційного, інформаційного, логістичного та інших складників. Із двох основних типів систем – відкритих і закритих – вона є відкритою, адже характеризується наявністю динамічної взаємодії із зовнішнім середовищем – виробниками та споживачами ПТ, державою. Зовнішній вплив на функціонування інфраструктурних елементів справляють формальні та неформальні інституції, інститути державної влади, зовнішньоекономічні чинники, науково-технічний прогрес, елементи інших, взаємопов'язаних ринків тощо. Завдяки здатності адаптуватись до умов зовнішнього середовища (у т.ч. інституційного) елементи інфраструктури можуть утворювати якісно нові зв'язки, розвиватись і удосконалюватись.

Формування та ефективне функціонування інфраструктури вітчизняного ринку ПТ є системною проблемою. На нинішньому етапі розвитку необхідно виділити такі її специфічні ознаки як слабка структурованість, конфліктність, невизначеність, неоднозначність розвитку, наявність ризиків, відсутність еволюційності тощо.

У межах принципу системності досліджень базовим елементом концепції формування й розвитку інфраструктури вітчизняного ринку ПТ повинно стати усвідомлення необхідності формування такої інфраструктури, яка забезпечувала б загальні умови для підтримки стійких конкурентних переваг усіх підприємницьких структур у ланцюгу товарообігу ПТ: товаровиробник – оптовик – роздрібна торгівля – кінцевий споживач. Невід'ємним при здійсненні управління та координації розвитку інфраструктури повинен бути принцип гарантування безпечності та безперервного підвищення якості продукції.

На основі дослідження концептуальних підходів до аналізу інфраструктури товарного ринку в рамках сучасних зарубіжних наукових шкіл і напрямів, вітчизняного досвіду функціонування інфраструктурних складових вважаємо за доцільне доповнити та дещо уточнити структуру елементів інфраструктури ринку ПТ. Авторський підхід до групування її елементів представлено на рис. 1.

У більшості наукових джерел, коли мова йде про окремі елементи інфраструктури ринку ПТ, фактично перераховуються складники саме інституційно-організаційної (або організаційної) інфраструктури, які є невід'ємною частиною сучасного ринку, мають певне просторове розповсюдження та функціональне призначення. Інституційна природа інфраструктури ринку ПТ полягає у встановленні правил, норм і традицій торгівлі, які витікають із функціональної приналежності кожного з інститутів. Мається на увазі те, що функціонування інфраструктури означає поширення інституцій (правил, норм) на учасників товарообмінних процесів, що забезпечує управління та координацію ринку ПТ. Саме органічно вибудована інфраструктура та структурований за інституціями процес обміну становлять дієву систему інституційного забезпечення функціонування ринку ПТ [13].

Проте не слід недооцінювати роль і значення інших інфраструктурних підсистем. Зокрема, авторське виділення науково-інформаційної інфраструктури ринку ПТ, як окремої підсистеми, зумовлене тим, що однією з функцій інфраструктурних елементів є генерування ринкових цін, які відображають співвідношення попиту та пропозиції. А ціна, як відомо, – основний інструмент ринкової системи. Без оперативної, достовірної інформації про ціни на внутрішньому й зовнішніх ринках неможливе ефективне функціонування ринкових суб'єктів [10, с. 34]. Відповідно, доцільним є створення загальнодоступної системи забезпечення сільськогосподарських товаровиробників і споживачів оперативною інформацією про кон'юнктуру ринку на основі формування єдиного загальнодержавного й регіональних

інформаційно-маркетингових центрів; розробка та впровадження інформаційно-аналітичних мереж зі стратегічного маркетингу, використання інформаційних систем для передачі та обробки інформації, програмного забезпечення для формування інформаційних баз даних.



Рис. 1. Елементи інфраструктури ринку ПТ

Джерело – сформовано авторами.

На наш погляд, у сучасних умовах науково-інформаційна інфраструктура відносно традиційних елементів інфраструктури ринку ПТ є «метаінфраструктурою», адже вона забезпечує роботу усіх її складових частин, безпосередньо виробників і споживачів ПТ, а також посередників між ними. Нині інформація займає провідне місце в складі інституційних форм трансакцій. Розвиток інформаційної інфраструктури справляє значний вплив на розвиток традиційних її інститутів. Інформаційна інфраструктура забезпечує взаємовідносини інститутів традиційної інфраструктури з економічними суб'єктами, виконуючи при цьому роль активної, генеруючої ланки.

У межах інформаційної інфраструктури доцільно виділяти функціональну, організаційну структуру та структуру розвитку (рис. 2). Функціональна структура інформаційної інфраструктури ринку ПТ у своїй основі повинна містити складники, що виконують різноманітні функції: глобальні інформаційні мережі, електронна торгівля, електронний документообіг тощо. Всі вони забезпечують рух інформації в процесі функціонування ринку ПТ і зв'язок ринкової інфраструктури із зовнішнім середовищем. Адже відбувається безперервний обмін інформацією між підсистемами: від елементів інформаційної інфраструктури до інших елементів економічної системи й навпаки. З'являється необхідність періодичного закріплення сигналів прямого й зворотнього зв'язку, як для надання стійкості

функціонування систем, так і для фіксації досягнутого оптимуму [14, с. 40]. Необхідним є формування організаційної структури інформаційної інфраструктури ринку ПТ, елементи якої покликані генерувати інформаційні потоки. Слід підкреслити існування зв'язку між функціональною та організаційною структурами – між ними відбувається обмін інформаційними потоками. Формування відповідної структури розвитку інформаційної інфраструктури ринку ПТ повинне бути спрямоване саме на удосконалення процесу обміну інформаційними потоками.



Рис. 2. Складники інформаційної інфраструктури ринку ПТ
Сформовано авторами.

Таким чином, інформаційна інфраструктура, розвиваючись нині на якісно новій основі, має стати невід'ємною частиною інституційно-організаційної, логістичної, фінансово-кредитної інфраструктури ринку ПТ. Це, з одного боку, підвищить її статус у системі, а з іншого – якісно змінить механізми функціонування всіх інших підсистем. Технологічні досягнення, поява глобальних інформаційних систем зумовлять структурні зрушення у всіх інфраструктурних підсистемах, що дозволить за рахунок активного використання інформаційних технологій знизити трансакційні витрати.

Рівень трансакційних витрат в економіці багато в чому визначається затратами ринкових суб'єктів на інформацію. Як відзначав Д. Норт, «Затратність інформації є ключом до розуміння трансакційних витрат» [15, с. 40]. Інформаційну інфраструктуру можна вважати підгалуззю, що визначає рівень трансакційних витрат в економіці. Тому складники інформаційної інфраструктури в розвинених країнах стали об'єктом першочергового фінансування як зі сторони держави, так і економічних суб'єктів.

Важливими у плані розвитку конкурентного середовища та удосконалення процесів ціноутворення на ринку продукції тваринництва є процеси вертикальної інтеграції. Розвиток вертикальної інтеграції дозволяє уникнути цінової дискримінації окремих товаровиробників –

сільськогосподарських підприємств (із боку переробних підприємств, підприємств харчової промисловості, експортно орієнтованих торговельних компаній тощо) в процесі міжгалузевої конкуренції, а також не допустити поширення тенденцій монополізації ринку. Вертикальна інтеграція не може розв'язати усі проблеми, зумовлені існуванням конкурентного середовища з боку пропозиції та олігопсонічного середовища – з боку попиту. Проте вона дозволяє усунути певні цінові ризики, підмінюючи міжгалузеву конкуренцію механізмами трансфертного ціноутворення на умовах регламентації частки кожного її суб'єкта у вартості кінцевої продукції. Ключовим також є те, що процеси вертикальної інтеграції уможливають підвищення якості продукції тваринництва, адже в рамках вертикально інтегрованих утворень значно простіше забезпечити простежуваність продукції від забою (доїння) худоби до виготовлення кінцевої продукції.

Вертикальна інтеграція замінює високо ризиковані для сільськогосподарських підприємств (через слабкість їхніх конкурентних позицій на ринку) ринкові транзакції на прямі (неринкові) зв'язки із підприємствами суміжних галузей. Тим самим усуваються ризики (виключно з інвестиційними), пов'язані з високою невизначеністю умов реалізації продукції як за обсягами, так і за цінами. Водночас неприпустимою є ідеалізація процесів вертикальної інтеграції в молокопродуктовому та м'ясопродуктовому підкомплексах. По-перше, розвиток процесів вертикальної інтеграції практично не зачеплять господарства населення – основних виробників продукції тваринництва (стосовно господарств населення в нашій моделі передбачені інші інструменти, базовані, зокрема, на процесах кооперації). По-друге, інтеграція апіорі передбачає наявність сильного інтегратора, в ролі якого, як правило, виступає переробне підприємство. Останнє, хоча й меншою мірою, все одно диктує свої умови виробникам сільськогосподарської сировини.

Тому, з нашої точки зору, система економічних відносин між членами інтегрованих формувань має насамперед базуватися на розподільних відносинах на основі трансфертного ціноутворення. Його ключові аспекти, задля уникнення цінової дискримінації з боку переробних підприємств, слід координувати з боку держави.

Як засвідчують результати низки наших досліджень, вдосконалення взаємовідносин товаровиробників і переробних підприємств (підприємств харчової промисловості) як усередині інтегрованих формувань, так і поза ними, тобто на ринку продукції тваринництва, не можливе без застосування державою інструментарію індикативних цін. Вони є ефективним інструментом контролю за процесами трансфертного ціноутворення в межах вертикально інтегрованих компаній та процесами ринкового ціноутворення загалом. При їх обґрунтуванні важливим є визначення внеску кожного учасника у вартість кінцевої продукції. При правильному розв'язанні цієї проблеми можна отримати потрібні інструменти до побудови ефективної моделі координації економічних відносин на ринку високоякісної продукції тваринництва.

Індикативні ціни на продукцію тваринництва високої якості, яка послідовно проходить стадії виробництва, переробки та реалізації, можуть визначатися двома способами. По-перше, прямим методом, тобто на основі нормативних витрат і застосовуваних технологій виробництва. У цьому випадку вартість кінцевої продукції буде визначатись на витратній основі, починаючи з першої стадії (виробництва) і закінчуючи останньою (торгівлею) з урахуванням приросту доданої вартості. Проте в ринкових умовах основним чинником виступає попит на кінцеву продукцію.

Тому доцільним є застосування другого способу визначення індикативних цін – на основі так званої реверсної моделі. Згідно з нею вартість сільськогосподарської сировини визначається у зворотному порядку: роздрібна ціна на кінцеву продукцію → відпускна та оптова ціна кінцевої продукції → витрати на переробку сільськогосподарської сировини → індикативна (орієнтовна, трансфертна) ціна на сільськогосподарську сировину (продукцію тваринництва).

За другого варіанта вихідним пунктом для розрахунків слугує фактично сформована ринкова ціна на конкретний вид готової продукції, а кінцевим – індикативна (орієнтовна, трансфертна) ціна на конкретний вид продукції тваринництва. При побудові правильної моделі

розрахунку індикативних цін на основні види продукції тваринництва реалізація авторської концепції удосконалення процесів ціноутворення на високоякісну продукцію не вбачається надскладним завданням. Поряд із упровадженням ефективних стимулів до підвищення якості й механізмів контролю за дотриманням індикативних цін з боку держави, авторська концепція удосконалення ціноутворення може слугувати важливим чинником удосконалення економічних відносин на ринку продукції тваринництва, уникнення негативних наслідків його монополізації.

Концептуальні засади та приклад базових показників для розробки моделі індикативних цін (моделі трансфертного ціноутворення) наведені нижче. Розрахунки проводилися нами на основі моделі індикативних цін, запропонованої в монографії Є. Кирилюка [16, с. 481-483]. Вихідною базою в цій моделі розрахунків слугувала роздрібна ціна на ковбасу варену вищого гатунку «Докторська», виготовлену за ДСТУ. Нормативи витрат на виготовлення ковбас взято на середньофактичному рівні, що склався на ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» (табл. 2).

Таблиця 2

Реверсивна модель визначення індикативних (трансфертних) цін на продукцію тваринництва високої якості (грн./кг)

Показники	Ум. позн.	Формула	Значення
1. Роздрібна ціна ковбаси вареної вищого гатунку торговельна націнка	P L		150,0 10%
2. Оптово-відпускна ціна з ПДВ податок на додану вартість	P1 Nd	$P1=P/(1+L/100)$	136,36 20%
3. Оптово-відпускна ціна виробника без ПДВ власні витрати на забій і переробку рівень рентабельності (зважаючи на швидку оборотність капіталу)	Po Z R	$Po=P1/(1+20/100)$	113,63 20,50 10%
4. Вартість сировини вартість допоміжних матеріалів	S S1	$S=Po/(1+R/100)-Z$	82,23 5,40
5. Вартість м'ясної сировини нормативний коефіцієнт яловичини вищого гатунку нормативний коефіцієнт свинини нежирної нормативний коефіцієнт шпиків бокового витрати яловичини на виготовл. 1 кг ковбаси вищого гат. витрати свинини нежирної на виготовл. 1 кг ковбаси в.г. витрати шпиків бокового на виготовл. 1 кг ковбаси в.г.	S2 k1 k2 k3 f1 f2 f3	$S2=S-S1$	76,83 1,2 1,3 0,9 0,35 0,40 0,25
6. Вартість свинини жилованої нежирної, отриманої з 1 кг м'яса на кістках	C2	$C2=S2/(1,04k1f1+k2f2+k3f3)$	65,01
7. Вартість яловичини жилованої вищого гатунку, отриманої з 1 кг м'яса на кістках технологічний коефіцієнт відходів по яловичині технологічний коефіцієнт відходів по свинині	C1 g1 g2	$C1=1,04C2$	67,61 0,0046 0,005
8. Вартість яловичини на кістках	X1	$X1=C1/(1-g1)$	67,92
9. Вартість свинини на кістках коефіцієнт супутньої продукції яловичини коефіцієнт супутньої продукції свинини	X2 a1 a2	$X2=C2/(1-g2)$	65,34 25% 14%
10. Вартість яловичини в забійній вазі	W1	$W1=X1(1+a1/100)$	84,90
11. Вартість свинини в забійній вазі коефіцієнт переведення яловичини із забійної в живу вагу коефіцієнт переведення свинини із забійної в живу вагу	W2 h1 h2	$W2=X2(1+a2/100)$	74,49 0,4877 0,6745
12. Ціна ВРХ у живій вазі (індикативна ціна)	N1	$N1=W1h1$	41,41
13. Ціна свиней у живій вазі (індикативна ціна)	N2	$N2=W2h2$	50,24

Джерело: власні розрахунки на основі [16].

Фактична роздрібна ціна ковбаси вареної вищого гатунку «Докторська» (виготовленої за ДСТУ) у першому кварталі 2018 року в м. Черкасах становила 150 грн/кг. Торговельна націнка

(L) на цей вид ковбас має бути на рівні 10%. Таким чином, у реверсивній моделі оптово-відпускна ціна з ПДВ (P_1) розраховується за формулою: $P_1 = P/(1+L/100)$. Вона дорівнюватиме 136,36 грн/кг. На наступному етапі визначається оптово-відпускна ціна виробника (переробного підприємства) без ПДВ за формулою: $P_o = P_1/(1 + 20/100)$.

На основі величини витрат на переробку Z (загалом ця інформація має узагальнюватися поквартально профільним міністерством за безпосередньої участі асоціації «Укрм'ясо») та нормативної рентабельності (10%), розраховується вартість м'ясної сировини і допоміжних матеріалів (S), витрачених на виготовлення ковбаси, за формулою: $S = P_o/(1 + R/100) - Z$. За розрахунками, вартість їх дорівнює 82,23 грн/кг.

У результаті покрокових розрахунків за алгоритмом, наведеним у таблиці 2, приходимо до висновку, що індикативна ціна ВРХ (у живій вазі) має бути на рівні 41,41 грн/кг, свиней – 50,24 грн/кг. Фактично ж на кінець першого кварталу 2018 року закупівельні ціни молодняка ВРХ вищої вгодованості (вагою 330 кг і більше) в Україні становили 35,75 грн/кг, свиней I, II категорій – 44,75 грн/кг.

Оскільки лише в першому кварталі 2018 року на вітчизняні переробні підприємства від сільськогосподарських підприємств і населення надійшло 26816,3 т великої рогатої худоби (у живій масі) та 71164,7 т свиней, втрати товаровиробників внаслідок цінової дискримінації з боку переробних підприємств, відсутності індикативного планування та контролю за трансфертним ціноутворенням із боку держави становили мінімально близько 542,5 млн грн (151,8 млн грн – при реалізації ВРХ у живій масі, 390,7 млн грн – при реалізації свиней).

При екстраполяції цієї суми на рік отримуємо річні втрати сільгоспвиробників при реалізації на переробні підприємства ВРХ та свиней на рівні 2 млрд грн.

Поряд із посиленням контролю за якістю ковбасних виробів в Україні (для уникнення ситуації, коли при виробництві ковбас м'ясо може не використовуватися взагалі) авторська пропозиція щодо введення механізму індикативних цін та індикативного планування на ринку продукції тваринництва має зумовити підвищення частки товаровиробників у ціні кінцевої продукції, призвести до появи у них необхідного інвестиційного ресурсу для інтенсифікації виробництва та запровадження систем управління якістю. Для цього потрібне використання кількох реверсних моделей визначення індикативної ціни ВРХ і свиней: виходячи з кінцевої ціни варених, напівкопчених ковбас, інших харчових продуктів із м'ясної сировини.

За прикладом указаних у нормативних коефіцієнтів, коефіцієнтів виходу продукції тощо, шляхом відповідного економіко-математичного моделювання можливим стає швидке визначення індикативної ціни на продукцію тваринництва на основі введення параметра кінцевої ціни продукції, виготовленої з неї. Це зумовлюватиме можливість поквартальних змін індикативної ціни залежно від змін на кінцеву продукцію [16, с. 484-485].

Крім того, індикативне планування та ґрунтовний аналіз цінового ланцюга відповідно до запропонованого механізму дадуть змогу знизити ціну на кінцеву продукцію високої якості, зробити її доступнішою для споживачів. З цією метою на практиці також пропонується використання нормативного значення коефіцієнта-співвідношення вартості кінцевої продукції і вартості сільськогосподарської сировини. Ці нормативні співвідношення можуть встановлюватися як граничні та коригуватися з урахуванням інфляції. Метою їх використання є удосконалення трансфертного ціноутворення, оптимальний розподіл доходів між підприємствами, які беруть участь у створенні кінцевої продукції залежно від свого внеску в зростання її вартості.

Як нормативні коефіцієнти можна застосовувати відношення вартості кінцевої продукції (в оптово-відпускних цінах переробного підприємства) до вартості основного виду сільськогосподарської сировини (у закупівельних цінах) у розрахунку на одиницю кінцевої продукції. Коефіцієнт-співвідношення має забезпечити переробному підприємству відшкодування витрат та отримання прибутку, який дасть змогу гарантувати можливість розширеного відтворення.

Ця методика ґрунтується на принципі, за якого ціна враховує не лише ефект виробника, а й споживача (підприємства III сфери АПК). Наприклад, базисом для визначення закупівельної

ціни молока чи м'яса слугують не витрати сільськогосподарського товаровиробника, а дохідність III сфери АПК. Проте це не означає, що закупівельна ціна взагалі не враховує витрати у тваринництві. Розроблена методика передбачає варіантність подолання галузевих суперечностей, що позначається в ціні, та узгодження інтересів указаних суб'єктів аграрного ринку.

При проектуванні пропорцій розподілу виручки за умов трансфертного ціноутворення було обрано такі його варіанти:

1) перший варіант передбачає встановлення закупівельних цін на молоко та м'ясо, які б забезпечували підприємствам III сфери АПК (переробним підприємствам, підприємствам харчової промисловості, торговельним підприємствам тощо) мінімальну рентабельність виробництва (10%), достатню для розширеного відтворення за умов швидкої оборотності капіталу;

2) за другим варіантом оплата сільськогосподарської сировини здійснюється за цінами, що забезпечують умови для її безбиткового виробництва за певного нормативного рівня продуктивності праці, скоригованих на коефіцієнт співвідношення рівнів оплати праці у тваринництві та переробній промисловості, який обчислюють за формулою:

$$k = (OP_{пер} \div OP_{твар} - 1) \times Ч, \quad (1)$$

де k – коефіцієнт коригування закупівельних цін з урахуванням співвідношення рівнів оплати праці в тваринництві й переробній промисловості;

$OP_{пер}$ – рівень середньомісячної оплати праці в переробній промисловості;

$OP_{твар}$ – рівень середньомісячної оплати праці в тваринництві;

$Ч$ – частка витрат на оплату праці в загальній сумі витрат на переробку (на м'ясо- та молокопереробних підприємствах вона, як правило, становить 0,1, тобто близько 10%);

3) третій варіант передбачає встановлення закупівельної (індикативної) ціни, яка забезпечить виробникам сільськогосподарської сировини (у т.ч. господарствам населення) мінімальну рентабельність виробництва у 10%;

4) у четвертому варіанті оплата сировини здійснюється за цінами, які забезпечують сільськогосподарським товаровиробникам, у яких приріст живої ваги тварин та молочна продуктивність не менша певного нормативного рівня, рентабельність виробництва на рівні 30%. Сформовані методичні підходи до розподілу фінансового результату вможливають удосконалення цінових співвідношень як на ринку м'яса та молока, так і іншої продукції тваринництва високої якості. Підсумковий вибір цінових пропорцій на основі розробленої методології залежить від урядових рішень, наслідком яких може стати удосконалення індикативного (трансфертного) ціноутворення в системі економічних відносин на ринку високоякісної продукції тваринництва.

Важливим аспектом індикативного ціноутворення є визначення ціни продукції тваринництва із захищеним позначенням походження (PDO), захищеним географічним найменуванням (PGI), традиційно гарантованою особливістю (TSG), а також органічної продукції тваринництва. Ціна на вказану продукцію, зважаючи на низку чинників (вища вартість кормів, необхідність використання традиційних рецептур, вільного вигулу тварин, заборону використання інтенсивних технологій відгодівлі, стимуляторів росту, антибіотиків, необхідність тривалої процедури сертифікації), є вищою за аналогічну продукцію нижчої якості походженням із традиційного сектору (сектору масового виробництва). Ціну на високоякісну продукцію тваринництва запропоновано розраховувати за формулою [17]:

$$Ц_{в.я.} = (C_H + [K_{НП} \times (O_{ВФ} + O_3) \times K_{ТО}]) \times H_{в.я.}, \quad (2)$$

де $Ц_{в.я.}$ – ціна 1 т високоякісної продукції тваринництва, грн;

C_H – нормативна (повна) собівартість 1 т високоякісної продукції (включаючи орендну плату в розмірі 3 % вартості землі), грн;

$K_{НП}$ – коефіцієнт нормативної норми прибутку;

$O_{ВФ}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, авансованих у виробництво 1 т продукції, грн;

O_3 – середньорічна вартість оборотних засобів, авансованих у виробництво 1 т продукції (повна собівартість без амортизації та орендної плати), грн;

$K_{ТО}$ – коефіцієнт технологічної оборотності (визначається діленням терміну проведення технологічного циклу (у днях, місяцях) на кількість днів, місяців у році);

$H_{в.я.}$ – надбавка до ціни високоякісної продукції тваринництва.

У формулі ціни на високоякісну продукцію тваринництва пропонуємо використовувати надбавку до ціни, зумовлену зниженням продуктивності тварин унаслідок вільного вигулу, використанням тільки екологічно безпечних та органічних кормів, заборонаю застосування стимуляторів росту, хімічних домішок, втратами при зберіганні продукції. Надбавку до ціни високоякісної продукції тваринництва слід обчислювати за формулою [17]:

$$H_{в.я.} = \frac{P_T}{P_{в.я.}} \times \frac{ВП_T - ВЗ_T}{ВП_{в.я.} - ВЗ_{в.я.}}, \quad (3)$$

де P_T , $P_{в.я.}$ – середня продуктивність тварин за традиційною (масовою) та технологіями, які гарантують високу якість (PDO, PGI, TSG, органічними технологіями), ц/гол;

$ВП_T$, $ВП_0$ – валова продукція відповідно до традиційної (масової) технології та технологій, які гарантують високу якість (PDO, PGI, TSG, органічних технологій), 100 %;

$ВЗ_T$, $ВЗ_0$ – втрати при зберіганні продукції відповідно до традиційної (масової) технології та технологій, які гарантують високу якість (PDO, PGI, TSG, органічних технологій), %.

Наведені вище формули дають змогу не лише забезпечити еквівалентність норми прибутку в секторі високої якості та традиційному секторі (секторі масового виробництва), а й сприяти збільшенню доданої вартості, яка залишається в розпорядженні сільськогосподарських товаровиробників.

Запровадження механізму індикативного ціноутворення на ринку продукції тваринництва й удосконалення трансфертного ціноутворення (в рамках вертикально-інтегрованих структур) має поєднуватися з посиленням контролю з боку держави за якістю кінцевої продукції, дотриманням стандартів якості та безпечності харчових продуктів (у тому числі введенням державних стандартів на ковбасні вироби) для уникнення ситуації формування надприбутків у секторі переробки сільськогосподарської продукції та зниження попиту на неї через використання інгредієнтів неорганічного і нетваринного походження.

Загалом запропоновані механізми індикативного ціноутворення на ринку продукції тваринництва об'єктивно стимулюватимуть інтеграційні процеси в АПК України, адже знижуватимуть стимули до дискримінації сільгоспвиробників. Індикативні ціни виступатимуть регулятором доходів переробних, сільськогосподарських підприємств та їх об'єднань, якщо перші мають намір занизити ціни на сільськогосподарську сировину.

Застосування реверсивної моделі трансфертного ціноутворення в рамках єдиної організаційної структури (на відміну від інтеграції зі збереженням юридичної самостійності суб'єктів) в Україні має певні стримувальні моменти. Це пояснюється тим, що прибуток єдиного формування (за участю сільгоспвиробників) оподатковується на загальних підставах, бо це формування не можна вважати сільськогосподарським (частка доходів від сільськогосподарської діяльності менша за 75%). Відповідно, прибуток, отриманий структурним підрозділом, що займається вирощуванням продукції тваринництва, буде

оподатковуватися на загальних підставах. Тому є сенс інтеграції зі збереженням юридичної самостійності суб'єктів цього процесу.

Оскільки процеси вертикальної інтеграції у вітчизняних молоко- та м'ясопродуктовому підкомплексах практично не стосуються господарств населення, одним із ключових чинників підвищення якості продукції тваринництва в поєднанні з розвитком конкурентного середовища на ринку є формування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів сервісно-маркетингового типу. На ринках продукції тваринництва, які відносять до ринків із яскраво вираженим олігопсонічним середовищем, існує необхідність координації спільних дій сільськогосподарських товаровиробників.

На нашу думку, координаторами (представниками товаровиробників) мають бути районні сервісно-маркетингові кооперативи (РСМК). Відповідно, засновниками РСМК, поряд із сільгоспдприємствами, мають бути сільські обслуговуючі кооперативи, які об'єднують господарства населення – основних виробників продукції тваринництва. РСМК мають виконувати функції вертикально інтегрованих кооперативних об'єднань. Вони, по-перше, матимуть більші інвестиційні можливості для забезпечення та контролю належної якості продукції (закупівлі холодильних установок, вимірювальних засобів, ветеринарних препаратів, якісних кормів); по-друге, братимуть опосередковану участь у реалізації продукції на первинному ринку. У цьому випадку районний сервісно-маркетинговий кооператив виконуватиме функцію інтегратора, координатора дій товаровиробників, сприятиме напрацюванню єдиних вимог до безпечності та якості продукції, єдиної тактики дій на ринку, зменшуючи таким чином монополістичний вплив переробних підприємств [16].

РСМК є важливим елементом розвитку інфраструктури ринку високоякісної продукції тваринництва. Результативність спільних дій товаровиробників у рамках функціонування РСМК може досягатися, передусім, на ринку незбираного молока. Нині в більшості випадків спостерігається ситуація, коли молокозавод, розташований у районному центрі, закуповує молоко на території двох і більше районів. Окремі сільськогосподарські товаровиробники (у тому числі сільськогосподарські підприємства), розташовані в цих районах, можуть делегувати створеним ними РСМК повноваження обговорювати умови поставок молока та його необхідні якісні параметри з представниками молокозаводу. Якщо ціна закупівлі не влаштуватиме виробників, переговори вестимуться із представниками іншого молокозаводу. Тоді перший із них ризикує залишитись без сировини, адже завозити її із зони інших заводів буде невигідно.

При реалізації вказаної моделі кооперування сільськогосподарських товаровиробників необхідно враховувати такий чинник, як залежність молокопереробного підприємства від поставок сировини (найперше – якісної сировини від сільгоспдприємств). Хоча від господарств населення на переробку в основному надходить молоко II гатунку, створення РСМК за рахунок спільних технологічних рішень може збільшити пропозицію молока I гатунку. Це зумовить зростання зацікавленості до співпраці з боку молокопереробних підприємств та зміцнить позиції товаровиробників на ринку.

Теоретичну модель формування та функціонування РСМК представлено на рис. 3.

У межах реалізації вказаної моделі передбачається проведення на базі РСМК аукціонів з продажу молока, учасниками якого будуть представники від молокозаводів області. При цьому фіксуються обсяги молока, що можуть бути реалізовані щоденно членами РСМК, та його якість. Молоко розбивається на декілька лотів: із поставками від сільськогосподарських підприємств та від сільських обслуговуючих кооперативів (адже якість молока може бути різною). За допомогою фахівців РСМК його засновники заздалегідь узгоджуватимуть свої позиції щодо ціни на молоко. Велика увага при цьому має приділятися контролю якості молока, що поставлятиметься за результатами аукціонів.

Ціна на незбиране молоко формується на основі відкритих гласних торгів, де право купити має той молокозавод, який запропонує найвищу ціну. Цю модель збуту молока за допомогою аукціону на базі РСМК можна застосовувати також на ринку худоби та птиці (в живій вазі), меду тощо. Чим більше сільськогосподарських підприємств і приватних виробників (завдяки членству в сільських збутових кооперативах) буде залучено до реалізації продукції

через такого виду аукціони, що проводяться РСМК, тим міцнішою стає їхня позиція на ринку. Можливим є погодження ціни між представниками РСМК і молокозаводів (м'ясопереробних підприємств) без проведення аукціонів, якщо вона задовольнятиме членів першого.

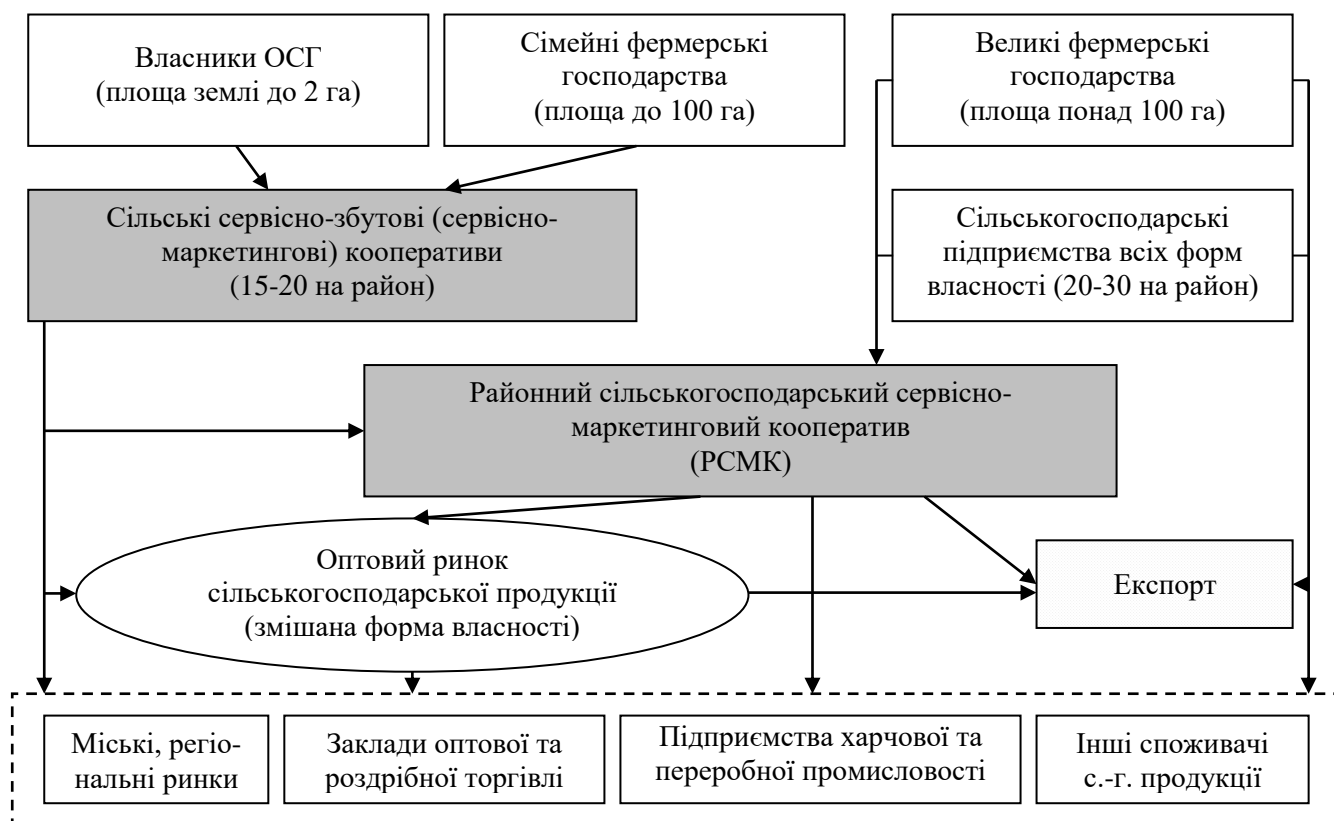


Рис. 3. Теоретична модель формування та функціонування районного сільськогосподарського маркетингового кооперативу (РСМК)

Джерело: [16].

Таким чином, реалізація запропонованої моделі формування і функціонування РСМК сприятиме досягненню синергетичного ефекту від одночасного досягнення сільськогосподарськими товаровиробниками кількох цілей у сфері якості та ринкової конкуренції: 1) підвищення якості продукції завдяки спільним технологічним рішенням (концентрації збирання, швидкого глибокого охолодження, ефективного контролю параметрів якості тощо); 2) освоєння найефективніших ринків збуту, підвищення товарності продукції в господарствах населення; 3) підвищення дохідності виробництва та збуту.

За участі держави необхідна підтримка створення РСМК, залучення їх до складу реципієнтів державних програм розвитку тваринництва, а також реалізація низки заходів щодо розвитку сільських сервісно-маркетингових кооперативів, включно з їх фінансовою підтримкою, спрямованою на удосконалення технологій утримання худоби, доїння, зберігання, контролю якості. Очевидно, що реалізація цієї моделі вимагає підтримки державою процесів концентрації збирання молока: створення комплексів зі збирання і передпродажної підготовки через кооперування сільських виробників.

Крім того, необхідно розв'язати низку проблем, пов'язаних із удосконаленням механізму сплати ПДВ сільськогосподарськими кооперативами. Адже в разі реалізації кооперативом продукції, що належить господарствам населення, у нього не виникає сум «вхідного» ПДВ (податкового кредиту), оскільки останні не в змозі оформити й надати відповідні документи. Відповідно, кооператив змушений сплачувати до бюджету не різницю між «вихідним» ПДВ (податковим зобов'язанням (ПЗ)) і «вхідним» ПДВ (податковим кредитом (ПК)), а повністю всю суму «вхідного» ПДВ.

Якщо члени кооперативу не є платниками ПДВ, кооператив не матиме права на податковий кредит. Це знижує його конкурентоспроможність за ціною на 13-14%. Членам кооперативу після реалізації буде переказуватися сума, на 20% менша договірної ціни продукції при розрахунках з покупцями, адже кооперативу доведеться перераховувати до бюджету ПДВ за члена [16].

Виходячи з цього, необхідним вважаємо запровадження відповідного режиму оподаткування сільських кооперативів податком на додану вартість, що має збільшити вигоди від об'єднання господарств населення в кооперативи. Це питання може бути вирішене поширенням на кооперативи пільгового режиму оподаткування ПДВ, який діяв до 2017 року для сільськогосподарських товаровиробників.

Запропоновані механізми підвищення якості продукції тваринництва в поєднанні з розвитком конкурентного середовища дозволять відродити кооперативний рух в Україні, який не набув поширення через наявність проблем інституційного характеру, недостатню обґрунтованість заходів щодо їх створення.

Висновки. Для координації інтересів товаровиробників і пов'язаних з ними суб'єктів у ланцюгу товаропросування сільськогосподарської продукції, його прискорення, уникнення асиметричності інформації необхідне проведення ефективної аграрної політики. Її реалізація стосовно сприяння розвитку інфраструктури ринку високоякісної ПТ нині утруднюється не стільки через відсутність необхідних фінансових ресурсів, скільки через елементарне неволодіння ситуацією, незнання фактичного стану речей внаслідок відсутності необхідної інформаційної бази, фундаментальних наукових розробок із цієї проблематики.

У процесі розвитку наукового знання повинна удосконалюватись і методологія дослідження ефективності функціонування інфраструктури ринку ПТ. Згідно з подвійною природою ефективності складної системи (коли, з однієї сторони, вона є атрибутом самої системи, а з іншої – характеристикою, зовнішньою відносно системи) необхідно формувати і подвійний підхід до формування показників ефективності функціонування інфраструктури ринку ПТ – моносистемний і полісистемний. Моносистемний підхід є системоцентричним, направленим на розкриття внутрішніх механізмів і законів розвитку самої системи. У межах цього підходу до показників ефективності слід віднести обсяги товарообігу підприємств – складників інфраструктури, обсяги наданих послуг, прибутковість їх діяльності тощо. Проте необхідно відзначити, що ці показники характеризуються інваріантністю відносно надсистеми (ринку ПТ з відповідною суб'єктною структурою). Головним їх недоліком є труднощі або неможливість встановлення залежності між фізичними показниками та функціями системи (обслуговуючою, інформаційною тощо).

За полісистемного підходу ефективність системи має розглядатись як величина або міра впливу системи (позитивного чи негативного) на функціонування надсистеми (ринку ПТ та його суб'єктів). Загалом у системному аналізі під ефективністю системи розуміють кількісну або якісну характеристику, що дозволяє оцінити ступінь виконання системою її функцій. Тобто ефективність системи залежить від виконання комплексу притаманних їй функцій.

Намагання оцінити ефективність функціонування інфраструктури ринку ПТ тільки з позицій моносистемного підходу може призвести до необґрунтованості висновків. Адже може виявитись, що зовні успішні (надприбуткові) елементи системи практично не виконують своїх функцій. Наприклад, агроторговий дім на основі значного завищення плати за свої послуги або ж заниження закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію в кінці окремо взятого року може отримати значні прибутки, проте це ще не означає, що він успішно виконує свої функції по сприянню виробникам продукції тваринництва у реалізації їх продукції на ринку. Це ж стосується сприяння зростанню якісних параметрів продукції.

Ефективність функціонування інфраструктури ринку ПТ (одними з основних функцій якої є інтегруюча та обслуговуюча) є атрибутом і характеристикою, зовнішньою відносно цієї системи. У рамках полісистемного підходу показники ефективності системи (прибутковість виробництва ПТ, якісні параметри продукції, рівень цін на високоякісну продукцію, що закуповується в товаровиробників, та кінцеву продукцію, що придбавається споживачами,

обсяги споживання продуктів харчування тваринного походження на душу населення тощо) мають функціональний характер, і основна їх перевага – однозначність зв'язку з функціями системи та залежність від результативності взаємовідносин інфраструктурних елементів та елементів надсистеми (сільськогосподарськими товаровиробниками та споживачами, державою). Відповідно, це й повинно визначати специфіку дослідження інфраструктури ринку ПТ та ефективності її функціонування, а також державної політики стосовно сприяння її розвитку.

У межах комплексного підходу до розвитку інфраструктури ринку високоякісної ПТ нами удосконалено методику контролю трансфертного ціноутворення у межах вертикально інтегрованих компаній (агрохолдингів), при здійсненні закупівельних операцій переробними підприємствами на внутрішньому ринку та експортних операцій із продуктами харчування тваринного походження шляхом встановлення державними органами індикативних цін на продукцію тваринництва, величину яких пропонується розраховувати на основі використання удосконаленої нами реверсної моделі обрахунку індикативних цін, де вартість сільськогосподарської сировини визначається у зворотному порядку: роздрібна ціна на кінцеву продукцію → відпускна та оптова ціна кінцевої продукції → витрати на переробку сільськогосподарської сировини → індикативна (трансфертна) ціна на сільськогосподарську сировину (продукцію тваринництва). Реверсна модель дає можливість, по-перше, визначити внесок кожного учасника цінового ланцюга у вартість кінцевої продукції; по-друге, не допустити цінової дискримінації товаровиробників через заниження закупівельних цін; по-третє, унеможливити ухилення від оподаткування та накопичення доданої вартості в офшорних зонах через заниження трансферних цін при експорті продуктів харчування тваринного походження.

Запропоновано авторську модель функціонування важливого складника інфраструктури ринку високоякісної ПТ – районних сільськогосподарських маркетингових кооперативів. Їх функціонування та розвиток сприятиме одночасному досягненню сільськогосподарськими товаровиробниками кількох цілей у сфері якості та ринкової конкуренції: підвищення якості продукції завдяки спільним технологічним рішенням (концентрації збирання, швидкого глибокого охолодження, ефективного контролю параметрів якості тощо); освоєння найефективніших ринків збуту, підвищення товарності продукції в господарствах населення; підвищення дохідності виробництва та збуту.

Список використаних джерел

1. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. М.: «Вильямс», 2000. 680 с.
2. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: Инфра-М, 2007. 939 с.
3. Toft G. Strategic Assessment of Regional Infrastructure Assets. URL: www.future-forward.net/pdf/Infrastructure.pdf (Accessed: 20.05.2020).
4. Губський Б. Аграрний ринок. К.: «Нора-прінт», 1998. 152 с.
5. Коваленко Ю. Аграрний ринок в Україні: організація та управління. К.: ІАЕ УААН, 1998. 56 с.
6. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь: 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2003. 479 с.
7. Золотогооров В. Экономика: энциклопедический словарь. Минск: Книжный дом, 2004. 720 с.
8. Калашников В. и др. Рынок. Бизнес. Коммерция. Экономика: Толковый терминолог. слов.: 5-е изд., испр., доп. М.: «Маркетинг», 2007. 272 с.
9. Білик В., Саблук П. Економічна теорія: 4-е вид., перероб. та доп. К.: ІАЕ УААН, 2004. 560 с.
10. Кирилюк Є. Формування економічних відносин сільськогосподарських товаровиробників із посередницькими структурами в Україні: монографія. Черкаси: ЧНУ, 2009. 212 с.
11. Коваленко Ю. Наукові засади та основні тенденції формування аграрного ринку в Україні. *Економіка АПК*. 2004. № 3. С. 19–29.
12. Савощенко А. Інфраструктура товарного ринку. К.: КНЕУ, 2005. 336 с.
13. Шпикуляк О. Інституції аграрного ринку: монографія. К.: ННЦ «Ін-т аграрної економіки», 2009. 480 с.

14. Гриценко А., Соболев В. Ринкова інфраструктура: сутність, функції, структура. *Економіка України*. 1998. № 4. С. 35-44.
15. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. К.: Основи, 2000. 198 с.
16. Кирилюк Є. Аграрний ринок в умовах трансформації економічних систем: монографія. Київ: КНЕУ, 2013. 571 с.
17. Гаваза Є. Ринок органічної продукції та його інфраструктура: сучасний стан і перспективи розвитку. *Економіка АПК*. 2014. № 5. С. 131–135.

References

1. Samuelson P. Nordkhaus V. (2000). Economics. Moscow: Williams, 680 (in Rus.).
2. Makkonel K., Briu S. (2007). Economics: Principles, Problems and Politics. Moscow: Infra-M, 939 (in Rus.).
3. Toft G. (2010). Strategic Assessment of Regional Infrastructure Assets. URL: www.future-forward.net/pdf/Infrastructure.pdf (Accessed: 20.05.2020).
4. Hubsykyi B. (1998). Agricultural market. Kyiv: "Nora-print", 152 (in Ukr.).
5. Kovalenko Yu. (1998). Agricultural market in Ukraine: organization and management. Kyiv: IAE, 56 (in Ukr.).
6. Raizberh B., Lozovskyi L., Starodubtseva E. (2003). Modern Economic Dictionary. Moscow: Infra-M, 479 (in Rus.).
7. Zolotohorov V. (2004). Economics: an encyclopedic dictionary. Minsk: Knyzhnyi dom, 720 (in Belarus).
8. Kalashnykov V. and other (2007). Market. Business. Commerce. Economics: Explanatory Glossary. Moscow: Marketyng, 272 (in Rus.).
9. Bilyk V., Sabluk P. (2004). Economic theory. Kyiv: IAE, 560 (in Ukr.).
10. Kyryliuk Ye. (2009). Formation of economic relations of agricultural producers with intermediary structures in Ukraine: monograph. Cherkasy: ChNU, 212 (in Ukr.).
11. Kovalenko Yu. (2004). Scientific principles and main trends in the formation of the agricultural market in Ukraine. *Ekonomika APK* [Economics of AIC]. № 3. P. 19–29.
12. Savoshchenko A. (2005). Commodity market infrastructure. Kyiv: KNEU, 336 (in Ukr.).
13. Shpykuliak O. (2009). Agrarian market institutions: monograph. Kyiv: IAE, 480 (in Ukr.).
14. Hrytsenko A., Soboliev V. (1998). Market infrastructure: essence, functions, structure. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine economy]. № 4. P. 35-44.
15. Nort D. (2000). Institutions, institutional change and the functioning of the economy. Kyiv: Osnovy, 198 (in Ukr.).
16. Kyryliuk Ye. (2013). Agrarian market in the conditions of transformation of economic systems: monograph. Kyiv: KNEU, 571 (in Ukr.).
17. Havaza Ye. (2014). Organic products market and its infrastructure: current state and development prospects. *Ekonomika APK* [Economics of AIC]. № 5. P. 131–135.

CHEREVKO Olexandr

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Bohdan Khmelnytsky National University of
Cherkasy, Cherkasy, Ukraine

KYRYLIUK Iryna

PhD (Economics),
Bohdan Khmelnytsky National University of
Cherkasy, Cherkasy, Ukraine

KYRYLIUK Yevhenii

Dr. Sc. (in Economics), Professor,
Bohdan Khmelnytsky National University of
Cherkasy, Cherkasy, Ukraine

MAIBA Yuliya

Postgraduate student,
Bohdan Khmelnytsky National University of
Cherkasy, Cherkasy, Ukraine

DEVELOPMENT OF THE INFRASTRUCTURE OF THE MARKET OF HIGH QUALITY LIVESTOCK PRODUCTS IN UKRAINE

Introduction The lack of effective infrastructure elements, especially forms of wholesale trade in high-quality livestock products (PA), is an important destabilizing factor. At the stage of wholesale and retail trade, flows of high quality livestock products are often mixed with flows of counterfeit products. As a result,

consumers of livestock products remain disoriented, and producers of high quality products do not have guaranteed sales channels for their products. Thus, the formation of a full-fledged infrastructure is one of the necessary prerequisites for the development of the market of high quality livestock products.

Purpose of the article is to develop a theoretical, methodological and empirical basis for the development of market infrastructure for high quality livestock products in Ukraine.

Results. The study has substantiated the algorithm of improvement of economic relations between members of integrated formations in animal husbandry which should be based on distributive relations on the basis of transfer pricing. The authors emphasize that the improvement of relations between producers and processing enterprises (food industry enterprises) in the market of high-quality livestock products should be based on the use of indicative price tools. Algorithms for calculating indicative prices for high quality livestock products have also been offered by the authors. The authors' proposal to introduce a mechanism of indicative prices and indicative planning in the market of livestock products should increase the share of producers in the price of final products, lead to the emergence of the necessary investment resources to intensify production and implement quality management systems. Indicative planning based on the proposed model will reduce the price of high quality final products, make it more affordable for consumers. The formulas for calculating prices for high-quality livestock products - livestock products with protected designation of origin (PDO), protected geographical indication (PGI), traditionally guaranteed feature (TGF), as well as organic livestock products are proposed. The mechanisms of coordination of joint actions of agricultural producers in the markets of high-quality livestock products on the basis of their creation of district service and marketing cooperatives (DSMC) have also been substantiated. Theoretical model of formation and functioning of DSMC is substantiated. The study as well offers the mechanism of conducting auctions on sale of whole milk on the basis of DSMC.

Originality. The study has improved the algorithms of transfer pricing by state bodies setting indicative prices for high-quality livestock products. The authors offer to calculate the value of the indicative price on the basis of the use of the reverse model of calculation of indicative prices improved by the authors. In this model, the cost of agricultural raw materials is determined in reverse order: retail price of final products → selling and wholesale price of final products → costs of processing agricultural raw materials → indicative (transfer) price of agricultural raw materials (livestock products). The reverse model makes it possible, first, to determine the contribution of each participant in the price chain in the value of the final product; secondly, to prevent price discrimination of producers due to understatement of purchase prices; thirdly, to prevent tax evasion and the accumulation of value added in offshore areas due to understatement of transfer prices for the export of food of animal origin.

Conclusions. It was found that the attempts to assess the effectiveness of the livestock products market infrastructure only from the standpoint of a monosystem approach may lead to unfounded conclusions. After all, it may turn out that seemingly successful (super-profitable) elements of the system practically do not perform their functions. The same applies to promoting the growth of quality parameters of products. The efficiency of the livestock products market infrastructure (one of the main functions of which is integrating and servicing) is an external attribute and characteristic to this system. Within the framework of the polysystem approach, the system efficiency indicators (profitability of livestock products production, product quality parameters, price level for high-quality products purchased from producers and final products purchased by consumers, consumption of food of animal origin per capita, etc.) are functional. Their main advantage is the unambiguous connection with the functions of the system and the dependence on the effectiveness of the relationship between infrastructure elements and elements of the super system (agricultural producers and consumers, the state). Accordingly, this should determine the specifics of the study of the infrastructure of the livestock products market and the effectiveness of its operation, as well as public policy to promote its development.

Keywords: infrastructure, market infrastructure, commodity market infrastructure, agricultural market infrastructure, livestock market, institutional and organizational, logistics, financial and credit, scientific and information infrastructure, monosystem approach, polysystem approach, transfer price, indicative price, reverse model, district service and marketing cooperative.

Одержано редакцією: 16.10.2020
Прийнято до публікації: 18.12.2020