

УДК 631.1:338.1

Повышение эффективности функционирования аграрных предприятий Украины за счет развития интеграционных объединений

Ужесточение экономического кризиса в Украине и усиление конкурентной борьбы на внутреннем рынке является важным условием, которое вынуждает предприятия страны формировать новые конкурентные стратегии. В свою очередь, нужно отметить, что аграрные предприятия Украины занимают лидирующие позиции по показателям экспорта продукции и обеспечению притока валюты в страну. В минувшем году 42,0% валютной выручки было получено с помощью предприятий АПК Украины [1]. Именно поэтому указанные предприятия могут стать «драйверами» экономических изменений в отечественной экономике. Ведь начиная с 2014 г., резкое снижение уровня экспорта привело к уменьшению валового внутреннего продукта, усугублению проблемы платежного баланса и, как следствие – росту курса доллара США. Рассмотрим показатели экспорта, ВВП и курса доллара США в Украине (см. табл. 1).

Таблица 1. Экспорт, ВВД (валовой внешний долг) и ВВП Украины, курс национальной валюты

Годы	Экспорт, млрд USD	ВВП, млрд USD	ВВД, млрд USD	Соотношение ВВД/ВВП, %	Соотношение UAH/USD
2006	38,4	111,9	54,5	48,7	5,05
2007	49,2	148,7	80,0	53,8	5,05
2008	67,0	188,1	101,7	54,0	5,27
2009	39,7	121,6	103,4	85,1	7,79
2010	50,7	136,0	117,3	86,3	7,94
2011	67,6	163,2	126,2	77,4	7,97
2012	67,8	175,8	135,1	76,8	7,99
2013	62,3	183,3	142,1	77,5	7,99
2014	53,9	133,5	126,3	94,6	11,89
2015	38,1	91,0	118,7	130,4	21,84
2016	36,4	93,3	113,5	121,7	25,55

Примечание. Источники: [1, 2, 3].

На основе данных таблицы 1 можно отметить, что соотношение валового внешнего долга к ВВП за последние годы находилось на критическом уровне в связи с тем, что данный показатель превышает 100%. Поэтому указанная экономическая ситуация будет негативно влиять на развитие отечественных предприятий. В данных условиях именно аграрные организации могут стать спасительным рычагом для обеспечения и возобновления роста экономики. Рассмотрим уровень рентабельности и прибыльности при реализации основной сельскохозяйственной продукции (см. табл. 2).

На основе анализа данных таблицы 2 можно отметить, что уровень рентабельности реализации пшеницы, кукурузы и семян подсолнечника сельскохозяйственных предприятий увеличился в 2015 г. в сравнении с 2013 г. соответственно на 34,0%, 48,8% и 52,0% за счет повышения цены более быстрыми темпами, чем себестоимости.

Таблица 2. Уровень рентабельности и прибыли при реализации основной сельскохозяйственной продукции

Продукция	Уровень рентабельности, %	Себестоимость, UAH/т	Прибыль на 1 т, UAH	Цена, UAH/т
2013 г.				
Пшеница	2,4	1339,90	32,20	1372,10
Кукуруза	1,5	1185,80	18,30	1204,10
Семена подсолнечника	28,5	2320,50	661,60	2982,10
2014 г.				
Пшеница	28,0	1462,00	410	1872,00
Кукуруза	26,2	1401,00	367	1768,00
Семена подсолнечника	36,5	2819,00	1028	3847,00
2015 г.				
Пшеница	36,4	1771,00	644,64	2415,64
Кукуруза	50,3	1754,00	882,26	2636,26
Семена подсолнечника	80,5	3621,00	2914,91	6535,91

Примечание. Источник: [1].

Следует также отметить, что повышение средней цены пшеницы, кукурузы и семян подсолнечника на внутреннем рынке на 612,44 UAH/т, 863,96 UAH/т и 2253,31 UAH/т соответственно произошло за счет увеличения экспортных поставок и роста инфляции. В условиях увеличения предложения и снижения спроса на продукцию, а также повышения курса доллара США и фактического обесценивания украинской сельскохозяйственной продукции (учитывая реальную стоимость) отечественные предприятия потеряли часть фактической прибыли, что усложняет ее реинвестирование в увеличение производства сельскохозяйственной продукции.

В условиях экономической нестабильности и роста курса доллара США основной задачей аграрных предприятий является поиск наиболее привлекательных рынков, которые позволят продавать продукцию по наивысшей цене и таким образом максимально повышать прибыльность ее реализации. Агропредприятиям также необходимо постоянно улучшать условия производства с целью снижения себестоимости продукции. Одним из наиболее надежных путей увеличения прибыльности является наращивание экспортных поставок. Рассмотрим уровень средней цены реализации продукции сельскохозяйственных предприятий на внутреннем рынке и экспортной цены (см. табл. 3).

Таблица 3. Уровень средней цены реализации продукции сельскохозяйственных предприятий на внутреннем рынке и экспортной цены, USD/т

Продукция	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Средняя цена реализации на внутреннем рынке	Средняя экспортная цена	Средняя цена реализации на внутреннем рынке	Средняя экспортная цена	Средняя цена реализации на внутреннем рынке	Средняя экспортная цена
Пшеница	171,06	243,65	157,34	217,26	128,00	166,39
Кукуруза	151,46	229,19	146,78	190,85	136,87	157,62
Семена подсолнечника	374,15	697,87	323,28	593,77	346,58	437,95

Примечание. Источник: [1].

На основе анализа данных таблицы 3 можно отметить, что падение платежеспособности населения и спроса на внутреннем и внешнем рынках, а также потеря внешних рынков привели к снижению средней цены реализации пшеницы, кукурузы и семян подсолнечника в 2015 г. в сравнении с 2013 г. на 25,2%, 9,6% и 7,4% соответственно и к снижению средней экспортной цены пшеницы, кукурузы и семян подсолнечника в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 31,7%, 31,2% и 37,2% соответственно.

На наш взгляд, данная экономическая ситуация привела также к снижению разницы между средней экспортной ценой и средней ценой реализации на внутреннем рынке. При этом

соотношение средней экспортной цены к цене на внутреннем рынке пшеницы, кукурузы и семян подсолнечника в 2015 г. в сравнении с 2013 г. снизилось на 12,4%, 36,1% и 60,2% соответственно. В 2016 г. украинскими аграрными предприятиями было экспортировано 17,9 млн т пшеницы по цене 151,6 USD/т и 17,2 млн т кукурузы по цене 153,6 USD/т. Таким образом, мы наблюдаем негативные тенденции ценообразования на украинскую продукцию на рынке зерновых культур. Украинские предприятия, занимая лидирующие позиции по объемам экспорта на последнем, имеют один из наиболее низких уровней цен в мире на свою продукцию (см. табл. 4).

Таблица 4. Показатели средней мировой импортной цены и средней экспортной цены украинских предприятий АПК в 2013–2015 гг.

Годы	Мировая импортная выручка, млн USD	Экспортная выручка Украины, млн USD	Уровень мирового импорта, тыс. т	Уровень экспорта предприятиями АПК, тыс. т	Средняя мировая импортная цена, USD/т	Средняя экспортная цена украинских предприятий АПК, USD/т
<i>Пшеница</i>						
2013	43492,4	1891,5	124596,7	7762,3	349,07	243,68
2014	43007,3	2290,8	135110,9	10543,8	318,31	217,26
2015	27893,9	2238,2	101041,5	13451,8	276,06	166,38
<i>Кукуруза</i>						
2013	36010,26	3833,3	119897,14	16729,5	300,34	229,13
2014	34161,35	3350,7	115001,34	17556,5	297,05	190,85
2015	23183,96	3002,5	102354,25	19048,7	226,51	157,62
<i>Подсолнечное масло</i>						
2013	9813,43	3281,3	7559,33	3209,4	1298,19	1022,39*
2014	9289,75	3554,3	11633,27	4342,1	798,55	818,58*
2015	7018,62	3023,6	6877,10	3938,6	1020,58	767,68*

Примечания. Источники: [1, 3].

* USD/тыс. л.

На основе анализа данных таблицы 4 приходим к заключению, что уровень мирового импорта пшеницы в 2015 г. в сравнении с 2013 г. снизился на 18,9%, при этом украинский экспорт за исследуемый период увеличился на 73,3%. Очень важным фактом является снижение средней экспортной цены украинских предприятий АПК на 31,7% в условиях падения средней мировой цены на 20,9% за рассматриваемый период (2013–2015 гг.). Уровень мирового импорта кукурузы в 2015 г. в сравнении с 2013 г. понизился на 14,6%, а экспорт украинских предприятий АПК увеличился на 13,9%. При этом уровень средних мировых импортных цен на кукурузу снизился на 24,6%, а отечественного экспорта – на 31,2%. Уровень мирового импорта семян подсолнечника также снизился в 2015 г. в сравнении с 2013 г. на 9,0%, а уровень украинского экспорта при этом вырос на 22,7%. Таким образом, можно сделать вывод, что увеличение объемов экспорта украинскими предприятиями АПК осуществляется за счет использования стратегии лидерства по издержкам, но при этом теряется львиная доля фактической экспортной выручки.

Именно поэтому формирование интегрированных объединений позволит перенаправлять экспортные потоки на другие направления деятельности, которые позволят сформировать высокий уровень добавочной стоимости. Ведь использование стратегии лидерства по издержкам позволяет отечественным предприятиям увеличивать рыночную долю и наращивать экспорт продукции, но при этом они остаются поставщиками дешевого сырья (см. табл. 5 и 6).

Таблица 5. Рейтинг крупнейших экспортеров пшеницы в мире (2015 г.)

Страны	Места по объемам экспорта	Средняя экспортная цена, USD/т
Канада	1	263,48
Российская Федерация	2	185,96
США	3	264,99
Франция	4	215,18
Австралия	5	256,34
Украина	6	166,38
Германия	7	223,99
Аргентина	8	239,57
Польша	9	216,86
Казахстан	10	189,43

Примечания. Источники: [1, 3].

Таблица 6. Рейтинг крупнейших экспортеров кукурузы в мире (2015 г.)

Страны	Места по объемам экспорта	Средняя экспортная цена, USD/т
США	1	194,15
Бразилия	2	173,18
Украина	3	157,62
Франция	4	187,10
Румыния	5	273,21
Венгрия	6	208,13
Российская Федерация	7	218,37
Парагвай	8	162,44
Сербия	9	134,22
Болгария	10	184,05

Примечания. Источники: [1, 3].

На основе анализа приведенных выше данных можно сделать вывод, что в 2015 г. украинские предприятия АПК осуществляли поставки пшеницы на внешние рынки по самой низкой цене среди 10-ти наиболее крупных стран-экспортеров в мире, а кукурузы – по цене самой низкой после Сербии среди 10-ти стран-лидеров по объемам экспорта. В связи с этими проблемами украинским аграрным структурам нужно создать объединения предприятий, которые будут производить, перерабатывать, и реализовывать пшеницу, кукурузу, семена подсолнечника и продукты их переработки.

Эти объединения должны заниматься продвижением данной продукции на внешние рынки, стимулированием спроса на внутреннем рынке, регулированием экспорта, импорта и внутреннего потребления отечественных товаров и др. (см. рис.).

В стране существуют Украинская зерновая ассоциация, которая включает только 31 предприятие, а также ассоциация «Укролияпром», объединяющая 43 предприятия и Одесскую национальную академию пищевых технологий [4, 5]. К сожалению, данные структуры не имеют существенного влияния на рыночную конъюнктуру.

Аграрные объединения предприятий должны включать организации, которые производят, перерабатывают, реализуют пшеницу, кукурузу и семена подсолнечника, обеспечивают логистику, осуществляют производство оборудования для данной отрасли, а также структуры, которые занимаются производством продукции животноводства. Нарастивание совместного производства и реализации продукции позволит увеличивать экспортную выручку страны и, как следствие – увеличивать валовой внутренний продукт.

На основе данных таблицы 1 нами проведен корреляционно-регрессионный анализ влияния уровня экспорта в долларах США на уровень ВВП в долларах. Между регрессором и регрессантом есть линейная зависимость, которую можно аппроксимировать прямой ли-



Основные задачи объединений предприятий АПК (авторская разработка)

ней: $y = a_0 + a_1x$ ($y = 2,593x + 5,479$). Оцененные с использованием метода наименьших квадратов (МНК) параметры модели равны $a_0 = 5,479$, при этом $a_1 = 2,593$. С помощью t-критерия Стьюдента было выявлено, что параметр a_1 статистически значим ($a_1 > t_1$).

Адекватность модели проверена с помощью критерия Фишера. Рассчитанное значение данного критерия равно 62,19, а табличное значение критерия равно 5,12, что позволяет сделать вывод об адекватности данной модели ($F_{ф.} > F_{теор.}$). Коэффициент корреляции $R = 0,93$ подтверждает сильную связь между уровнем экспорта и валовым внутренним продуктом, а коэффициент детерминации $R^2 = 0,87$ свидетельствует, что на 87,36% изменения уровня ВВП зависят от изменения экспорта.

Для определения гетероскедастичности был использован тест Гольдфелда–Квандта. Рассчитанный показатель (R_x) составляет 1,261. При этом $R_x = 1,261 < F_{(0,05,2,2)} = 19,0$, что свидетельствует об отсутствии гетероскедастичности в модели. Фактическое значение критерия Дарвина–Уотсона $DW_{ф.} = 1,3474$ находится в пределах $DW_2 \div (4 - DW_2) = 1,324 \div 2,676$, где DW_2 является верхним уровнем теоретического значения критерия Дарвина–Уотсона в условиях присутствия одного регрессора в модели при 5% уровня значимости. Это свидетельствует об отсутствии в модели автокорреляции. Средняя ошибка прогноза (МЕ) фактически равна 0 ($ME = 2,58379E-15$). Абсолютная средняя процентная ошибка достигает 7,8%, что меньше 10%. Средняя процентная ошибка (МРЕ) составляет $-0,08\%$ и не превышает 5%. На основе этого можно сделать вывод, что увеличение средней экспортной цены на 10 USD/т пшеницы при сохранении объемов экспорта 2016 г. позволит повысить размер ВВП в долларовом эквиваленте на 0,46 млрд USD. А увеличение средней экспортной цены кукурузы на 10 USD/т предприятиями АПК при сохранении объемов поставок 2016 г. обеспечивает рост валового внутреннего продукта на 0,45 млрд USD. Повышение средней экспортной цены масла

подсолнечника на 10 USD/тыс. л при сохранении объемов поставок 2016 г. даст возможность увеличить ВВП на 0,13 млрд USD.

Таким образом, нужно констатировать, что повышение эффективности и прибыльности аграрных предприятий возможно в условиях формирования крупных интеграционных структур, которые будут включать предприятия, занимающиеся как производством аграрной продукции, так и обеспечивающие производителей средствами производства, а также осуществляющие реализацию продукции и правовое обеспечение купли-продажи последней. Совместное стимулирование сбыта продукции и поиск более привлекательных рынков позволит увеличить уровень экспортной выручки и, как следствие – уровень валового внутреннего продукта. Это будет способствовать увеличению оплаты труда работников экспортоориентированных предприятий АПК и формированию платежеспособного внутреннего потребительского рынка. Увеличение экспортной выручки также может обеспечить высокий уровень налоговых платежей, что станет положительным сигналом для развития социальной инфраструктуры в селах и небольших поселках городского типа. Это будет содействовать аккумулялированию высококвалифицированных специалистов в регионах. Формирование интегрированных объединений позволит украинским предприятиям АПК совместно продавать продукцию на мировом и внутреннем рынках и получать высший уровень прибыли за счет снижения влияния посреднических структур, которые работают в стране. Совместная реализация товаров на аграрном рынке также даст возможность сформировать высший уровень добавочной стоимости на свою продукцию и таким образом увеличить уровень валютной прибыли сельскохозяйственных предприятий. Развитие интегрированных объединений позволит повысить уровень конкурентоспособности украинских предприятий и наращивать объемы продаж средств производства отечественного происхождения.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Дата доступа: 16.04.2017.
2. Финансовый портал «Минфин» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua>. – Дата доступа: 16.04.2017.
3. UN Comtrade [Electronic resource]: United Nations Statistic Division – Mode of access: <http://comtrade.un.org>. – Date of access: 16.04.2017.
4. Украинская зерновая ассоциация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uga-port.org.ua>. – Дата доступа: 16.04.2017.
5. Ассоциация «Укролияпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukroilprom.org.ua>. – Дата доступа: 16.04.2017.

РЕЗЮМЕ

В статье на основе анализа уровня цен на основную продукцию украинского растениеводства предложены мероприятия по формированию интегрированных структур предприятий АПК, которые обеспечивают ее производство и реализацию. Это позволит совместно продавать отечественную сельскохозяйственную продукцию на внешних рынках и, таким образом, повысить уровень экспорта и ВВП Украины, а также обеспечить более эффективное регуляторное влияние на рыночную конъюнктуру.

SUMMARY

In the article, based on the analysis of the level prices for the main products of Ukrainian crop production, the author propose measures for the formation of integrated structures of agricultural enterprises, which produce and support the production and sale of products. This will allow to cooperative sell the domestic agricultural products in foreign markets and, in such manner, to increase the level of exports and GDP of Ukraine, and to provide more effective regulatory influence on market conditions.

Поступила 25.05. 2017