

**НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР
«ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА
І КООПЕРАЦІЇ:
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ
АСПЕКТ**

Монографія

За редакцією М.Й. Маліка

Київ–2016

УДК 334:631.1.016:330.837.000

ББК 65.292

Р 64

Автори: Лупенко Ю.О. (5.1, 6.3), Малік М.Й. (вступ, висновки, 1.1, 2.1, 2.3, 2.5, 3.2, 4.3, 5.1, 5.3, 6.1, 6.2, 6.3, 7.2, 7.3), Заяць В.М. (1.1, 1.2, 1.3, 1.4), Вітвіцький В.В. (1.4), Шпикуляк О.Г. (2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5, 6.1, 7.1), Охріменко І.В. (6.4), Забуранна Л.В. (6.3, 7.1, 7.3), Кропивко М.Ф. (6.1), Федун І.Л. (5.3.2), Лупенко Є.І. (6.3), Козак О.А. (5.2), Малік Л.М. (6.1, 6.2, 7.2), Кропивко М.М. (4.1, 4.2, 4.3, 6.2), Шиндирук І.П. (6.4), Мамчур В.А. (2.4, 2.3, 7.2), Півторак В.С. (3.1, 3.2, 3.3), Беженар І.М. (4.1, 4.2, 4.3, 5.3), Корінець Р.Я. (6.1, 6.2, 6.5), Горошко Г.М. (5.3), Мамчур Л.В. (5.3.3), Заяць Р.В. (1.1, 1.4), Авраменко Ю.О. (1.4), Пехов В.А. (2.1, 2.3, 2.5), Лузан О.Ю. (2.2, 6.1, 7.1), Івченко В.Є. (3.3), Рибаченко О.М. (5.4), Пугачов М.І. (5.4).

Рецензенти: *Єрмаков О.Ю.*, доктор економічних наук, професор, Національний університет біоресурсів і природокористування України
Місюк М.В., доктор економічних наук, професор, Подільський державний аграрно-технічний університет

Рекомендовано до друку вченою радою Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» (протокол № 10 від 8 жовтня 2015 р.)

Розвиток підприємництва і кооперації : інституційний аспект : монографія / [Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Заяць В. М. та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 432 с.

ISBN 978-966-669-495-2

Обґрунтовано теоретико-методологічні засади інституціонального забезпечення розвитку підприємницьких формувань і кооперативних відносин у сільському господарстві. Здійснено оцінку становлення соціально-орієнтованої економіки та реалізації концепції соціальної відповідальності підприємництва. Наведено політико-економічні важелі формування продовольчої безпеки та розроблено механізм поглиблення спеціалізації підприємницької діяльності. Обґрунтовано напрями створення інституціонально-економічних умов, сприятливих для розвитку підприємницького середовища в сільській місцевості.

Розрахована на науковців, викладачів вищих навчальних закладів, спеціалістів та керівників органів управління сільським господарством.

УДК 334:631.1.016:330.837.000

ББК 65.292

ISBN 978-966-669-495-2

© Лупенко Ю.О., Малік М.Й.,
Заяць В.М. та ін., 2016

ЗМІСТ

ВСТУП	5
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	6
1.1. Організаційно-правові та економічні засади розвитку підприємницьких структур	6
1.2. Підприємництво як фактор сталого розвитку сільських територій	20
1.3. Актуальні проблеми формування підприємницького середовища	28
1.4. Методичні підходи до оцінки рівня розвитку підприємництва	38
Розділ 2. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МЕТОДОЛОГІЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	57
2.1. Методологічні засади сутності підприємницької діяльності	57
2.2. Інституціональний підхід до регулювання розвитку аграрного підприємництва	65
2.3. Соціальний капітал в інституційному розвитку підприємництва	78
2.4. Функціональні взаємодії інститутів і інституцій в підприємницькій діяльності	85
2.5. Інституціоналізація соціального капіталу в розвитку аграрного підприємництва	97
Розділ 3. РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	106
3.1. Інституціональні передумови розвитку малого аграрного підприємництва	106
3.2. Оцінка соціально-економічного розвитку малого аграрного підприємництва	117
3.3. Формування механізмів підтримки та стимулювання розвитку малого аграрного підприємництва	130
Розділ 4. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ	145
4.1. Теоретичні підходи щодо визначення економічної сутності господарств населення	145
4.2. Стан розвитку господарств населення та їх місце в аграрній економіці	156

4.3. Проблеми розвитку підприємницької діяльності господарств населення	176
Розділ 5. ПОГЛИБЛЕННЯ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ І КОНЦЕНТРАЦІЇ В ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУРАХ.....	201
5.1. Становлення й розвиток господарських формувань	201
5.2. Політико-економічні важелі формування продовольчої безпеки	211
5.3. Тенденції зміни спеціалізації в підприємницьких структурах	229
5.3.1. Трансформація спеціалізації сільськогосподарських підприємств	229
5.3.2. Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва продукції рослинництва	237
5.3.3. Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва продукції тваринництва	245
5.4. Стан розвитку підприємництва в кормовиробництві	252
Розділ 6. МЕТОДОЛОГІЯ СТИМУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	277
6.1. Інститут кооперації у розвитку інтеграційних відносин в аграрній сфері економіки	277
6.2. Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.....	300
6.3. Проблеми розвитку кооперативних відносин у сільському господарстві.....	311
6.4. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації	319
6.5. Інформаційне забезпечення розвитку виробничих і обслуговуючих кооперативів.....	335
Розділ 7. РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ТРАНСФОРМАЦІЯХ АГРАРНОЇ СФЕРИ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	350
7.1. Розвиток підприємництва як складова економічних трансформацій в аграрній сфері економіки.....	350
7.2. Соціальна відповідальність підприємницьких структур як чинник розвитку сільських територій.....	370
7.3. Державно-приватне партнерство як інструмент трансформацій у розвитку сільських територій.....	379
ВИСНОВКИ.....	403
СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ	411

ВСТУП

Досвід інституційної трансформації аграрного сектору економіки України показує, що її стрижнем є забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Нині відбуваються процеси формування нової економічної системи, в основу якої покладено розвиток підприємництва, кооперації і відродження конкурентних механізмів господарювання.

Значні інституціональні зміни в економіці зумовлюють необхідність обґрунтування теоретичних і методологічних інституціональних трансформацій в аграрній сфері взагалі та в розвитку сільських територій зокрема.

Узагальнення досвіду світової теорії і практики показує, що результативним показником функціонування підприємництва і кооперації може бути обсяг виробленої інноваційної продукції, прибуткова діяльність та місце кооперативних відносин у структурі аграрної економіки.

У цьому контексті розвиток аграрного підприємництва є важливим детермінантом формування продовольчої безпеки країни. Відповідно є необхідність у державній підтримці створення умов для розвитку підприємницької діяльності, особливо малого підприємства, особистих селянських господарств та кооперативів.

Дослідженнями охоплено широке коло питань, які в сукупності характеризують теоретичні та методологічні засади інституціонального забезпечення розвитку підприємницьких формувань, мікро- і макроекономічне регулювання підприємницької діяльності й кооперативних відносин, політико-економічні важелі формування продовольчої безпеки та поглиблення спеціалізації підприємницької діяльності.

Істотне місце в дослідженнях посідає аналіз становлення соціально-орієнтованої економіки та реалізації концепції соціальної відповідальності підприємства. Значну увагу приділено дослідженню інституціональних загроз підприємству. Відмічено що існують загрози підприємству, які діють через інституціональні деформації (тіньова економіка, диспаритет цін, непродуктивний вплив капіталів та безробіття).

Якісною ознакою розвитку аграрної економіки стало те, що результати її визначає мале підприємство та особисті селянські господарства, які є індикатором стану економіки в кризових умовах цивілізаційного розвитку країни.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

1.1. Організаційно-правові та економічні засади розвитку підприємницьких структур

Концептуальні засади інституційної підтримки підприємництва

Свобода вибору економічних рішень на основі суб'єктивних оцінок і ліквідність власності є невід'ємними складовими підприємницької діяльності. Невизначеність майбутнього робить будь-яку людську діяльність ризикованою, спекулятивною та підприємницькою за своєю суттю.

Розуміння підприємництва як загальнодоступної (з погляду природних можливостей економічно активних людей) діяльності, методологічні основи якого містять роботи Р. Кантільона, А. Сміта, Л. Мізеса, Ф. Хайека, Й. Шумпетера та І. Кірцнера, має позитивне підтвердження у досвіді соціально-економічного розвитку й еволюції інституцій, значимість яких аргументована в роботах представників школи інституціональної економіки – Р. Коуза, А. Алчіана, Д. Норта, Г. Демзеца, О. Вільямсона та багатьох інших дослідників.

Його світоглядною основою є опора на *підприємливість* (готовність діяти) – нормальної функції людського організму до усвідомлення й задоволення власних потреб (цілей) відповідно до суб'єктивних оцінок зовнішніх умов життєдіяльності. У свою чергу, підприємливість обумовлює використання переваг суспільних взаємодій з метою досягнення індивідуальних цілей. Це стимулює вивчення індивідами суспільних ринкових індикаторів взаємодії – цін, які репрезентують попит на задоволення певних потреб, зумовлює вибір видів і форм діяльності, які відповідають власним можливостям та оцінкам.

Відтак *підприємництво* є еволюційно обумовленою соціальною формою реалізації підприємливості індивідів, публічною діяльністю, спрямованою на досягнення ними власних цілей через задоволення (пряме та опосередковане) потреб інших людей.

Обмежене й дискретне знання робить будь-яке рішення щодо витрат сил, часу та енергії на його реалізацію актом підприємливості, а рішення в розрахунку на відгук і підтримку інших – підприємницьким актом. Боротьба «підприємців усіх родів» (Р. Кантільон) за свою суспільну значимість (винагороду) обумовлює динаміку інституціональних умов їхньої діяльності – правил та конкуруючих організаційно-правових форм її здійснення. Викладене свідчить про підприємницький характер більшості видів людської діяльності, вплив суспільних потреб і вимог (інституцій) на її вмотивованість і активність.

Разом із тим ототожнення підприємливості та підприємництва, а отже – підприємництва і підприємця – призвело до приписування підприємництву низки функцій, реалізація яких нечасто (або ж ніколи) *не може бути здійснена однією особою*. Негативним його практичним результатом є те, що наслідки підприємницької діяльності видаються за її причини в обґрунтуванні «природної монополії» окремих осіб на надзвичайні підприємницькі здібності та встановлення відповідних їм регуляторних критеріїв і норм. Зокрема, це стосується твердження, що носіями підприємницьких здібностей є невелика частка людей. Воно виправдовує встановлення інституційних і фінансових бар'єрів входження нових підприємців у певну галузь, обмежує стимули до прояву самостійної підприємницької ініціативи. Теорія «ексклюзивних» здібностей підприємця є елементом виправдання обмежень самостійних підприємницьких рішень та «елітарних» засад антидемократичної адміністративної «організації економіки» на протигагу координації економічних рішень через договірні відносини. Видиме її підтвердження у відносно малій кількості підприємств і фірм у галузі є результатом взаємодії таких чинників:

- фізично обмеженої взаємозамінності виробничих факторів і ресурсів і, відповідно, їх економічної ліквідності;

- суспільного поділу праці, її спеціалізації та мотивації згідно з граничними доходами, наявними перевагами, здібностями і ресурсами;

- інституційних обмежень на загальну доступність певних видів діяльності, включаючи як встановлення і реалізацію критеріїв доступу до них, так і стандартизацію їх результатів.



Рис. 1.1. Взаємозв’язок підприємливості та підприємництва як форми людської діяльності
Сформовано на основі авторських досліджень.

Взаємодія зазначених факторів породжує тенденцію до оманливого сприйняття і визнання споживачами *успішних* підприємців як «виключних» надавачів відповідних послуг, а отже – до світоглядної підтримки інституціонального сприяння монополізації ринків.

Інституціональні інструменти монополізації представлені, насамперед, правовими обмеженнями ліквідності власності на підприємстві, його власне й залучене майно (майнові права). Відтак свобода конкуруючих підприємницьких рішень обмежується не тільки прямими приписами суб’єктам їх прийняття, а й штучною недоступністю ресурсів їх реалізації. Слід зауважити, що інституції (правила поведінки) включають як *закон* (культуру взаємовідносин, засновану на морально-етичних, релігійних нормах, звичаях, тра-

діцях та праві давності), так і *законодавство* як політичний інструмент досягнення їх стратегічних та проміжних цілей [1–7].

Права власності є формалізованою основою мотивації підприємницької діяльності. Їх роль зумовлена суспільним значенням як регуляторів та обмежувачів рішень економічних агентів стосовно алокації ресурсів життєзабезпечення. З іншого боку, економічні взаємодії щодо узгодження мотивів і оцінок підприємців впливають на зміст організаційно-правових форм виробництва та розподілу, що склалися в процесі еволюції й визначені конвенціональним характером суспільних інституцій. Як наслідок, функціонування національних правових систем, покликаних підтримувати зростання загального рівня добробуту і безпеки суспільства, ускладнюється постійною динамікою структури власності, що безпосередньо впливає на заінтересованість суб'єктів підприємництва в активізації економічних зусиль.

Це зумовлює необхідність удосконалення інституціональних передумов формування ефективної структури власності й інструментів управління нею на рівні сільськогосподарських підприємств, попередження на цій основі конфліктів між їхніми власниками (принципалами) та менеджерами (агентами), впливу капіталу з аграрної сфери та сільських територій. Відповідно заходи економічної політики щодо вирішення зазначених проблем, пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості суб'єктів підприємництва, включають розширення їх доступу до ринків продукції та виробничих факторів; удосконалення регуляторних механізмів і забезпечення конкурентного середовища; структурування ринків прав на виробничі ресурси.

Економісти розглядають права власності як формальну ідентифікацію рідкості й відповідної цінності економічних благ, пояснюють їх значення як основи мирного (договірного) розподілу на користь суб'єктів, критеріями прийнятності поведінки яких є заздалегідь встановлений суспільством режим використання та розпорядження ресурсами у відповідь на потреби споживачів (ринків). У цілому позиції більшості шкіл економічної теорії узгоджуються також щодо застережного значення приватної власності. Децентралізація власності (влади) забезпечує суспільство від

згубних наслідків неконтрольованих та помилкових рішень суб'єктів монополізованої влади. Цим пояснюється позитивний зв'язок між взаємопов'язаним розвитком підприємництва й конкурентних ринків.

Ліквідність, підтверджена пропонуванням конкурентної ціни покупця, подільність і поєднуваність об'єктів власності та прав щодо них, означають розширення діапазону комбінування ресурсів і забезпечують економічні переваги права. Відтак суспільне значення прав власності зумовлюється факторами їх еволюції, що включають *індивідуальний інтерес до колективної взаємодії* й відбір норм поведінки, що забезпечують відповідні переваги.

Як результат, права власності включають набір повноважень і зобов'язань їх суб'єктів стосовно передбачуваного використання й передачі представлених ними ресурсів, забезпечують розподіл зисків і ризиків щодо їх економічних результатів серед індивідів та організацій. Розширюється сфера соціальної справедливості через потенційне визнання можливостей кожного, хто готовий взяти на себе підприємницькі ризики узгодження власних і ринкових оцінок щодо найкращих напрямів використання обмежених ресурсів та благ.

Відповідно уяву про підприємництво як форму діяльності, доступної особистостям із винятковими здібностями, слід визнати історично зумовленим. Навпаки, наголошення на спекулятивному змісті людської діяльності з необхідністю означає, що *ексклюзивним може бути тільки успіх* у реалізації будь-яким індивідом підприємницької функції.

Соціологічним імперативом, який виступає результатом таких методологічних передбачень, є необхідність усунення інституційних перешкод до ведення підприємницької (самостійної, здійснюваної на свій ризик та власним коштом) діяльності, що є інструментом рівноправного розподілу виробничих факторів і суспільного продукту [5, 8].

Зазначені чинники суспільного значення приватної власності є наслідком впливу на базовий рівень економіки. Структура (зміст повноважень і обов'язків) щодо об'єктів власності та їх «фіксація» у різних формах господарювання безпосередньо впливають на

мотиви й ефективність діяльності економічних агентів. Її тісний зв'язок із комбінацією виробничих факторів (технологічною структурою, співвідношенням активів і пасивів), створенням та розподілом продукту, генеруванням і сепарацією грошового потоку, що репрезентує його вартість, зумовлює *економічну значимість власності*, її подільності й ліквідності, що представлена передаваністю зисків і відповідальності (правової й економічної) за ефективність її реалізації.

Обмеження ліквідності підприємств як цілісних та/чи комбінованих об'єктів власності призводять до опортунізму власників підприємств (їхніх менеджерів) по відношенню до контрагентів, притримування від використання (виведення із підприємства) специфікованих ресурсів, надмірної експлуатації ресурсів, залучених на договірних умовах тощо.

Тобто економічна неліквідність підприємств є наслідком недосконалих інструментів капіталізації залишкового доходу їхнього власника – починаючи від інституціональних механізмів його визначення й закінчуючи передаваністю усіх договірних повноважень і зобов'язань власників підприємства. Обмеження щодо створення/ліквідації підприємств та оптимізації їх структури формують організаційно-правові (а відтак – фінансові) бар'єри входження організаторів виробництва у галузь. Вони негативно впливають на мотивацію підприємців, виконання ними соціальних зобов'язань у законодавчо визначених формах.

На мікроекономічному рівні йдеться про підвищення капіталізації, фінансової безпеки й інвестиційної привабливості засобами ефективного управління об'єктами власності (належними підприємству та залученими). Воно включає підготовку й реалізацію рішень про використання ресурсів, комбінування прав щодо них, підвищення конкурентоспроможності через коригування цілей і напрямів розвитку.

Особливістю ринкових відносин є ризик управління власністю *підприємцем-організатором виробництва*, який полягає у тому, що всі залучені через відповідні операції ресурси від має оплатити власними коштами (доходами) за заздалегідь встановленими цінами, а їх надходження залежать від змінної кон'юнктури *ринків товарів і послуг*.

І навпаки, підприємницький ризик *власника-продавця* ресурсів зумовлений динамікою *ринків виробничих ресурсів*. Тенденція до зміни цінності їх використання у даному та/або альтернативному підприємстві (секторі економіки) може бути не підтверджена його ефективними рішеннями й договорами, переходом до самотійного господарювання тощо.

Втілене у договорах стосовно об'єктів власності *узгодження оцінок* підприємців-організаторів виробництва і підприємців-власників виробничих факторів означає їх взаємодію (взаємну експлуатацію) на основі ідей щодо напрямів ефективного використання ресурсів.

Викладене доводить, що структура повноважень і зобов'язань власників підприємств та уповноважених ними осіб щодо власних і залучених ресурсів виробництва й відповідні грошові потоки мають стати предметом вивчення їхнього впливу на:

- мотивацію створення суб'єктів підприємництва, диверсифікацію й трансформацію їх господарсько-правових форм;
- використання залишкового доходу (прибутку) для інвестування у капітальні засоби виробництва та підвищення кваліфікації працівників, зростання на цій основі вартості підприємств;
- господарську самотійність, розширення й інтеграцію, економічну безпеку підприємств;
- управління об'єктами власності з огляду на динаміку корпоративних ринків і ринків виробничих ресурсів;
- конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та зовнішніх аграрних ринках.

Вивчення інституціональних і внутрішньогосподарських механізмів комбінування об'єктів власності має включати взаємозв'язаний аналіз показників стосовно демографії суб'єктів аграрного підприємництва, їх дохідності та вартості. У частині наукової підтримки *державної політики* відповідні дослідження мають стосуватися:

- посилення мотивуючої складової регуляторної політики держави;
- гарантій власності через створення інституціональних передумов захищеності власності на підприємства;

- розвитку інституціональних передумов для прозорих договірних відносин стосовно об'єктів власності;
- забезпечення ліквідності прав на підприємства і виробничі ресурси як механізму залучення у галузь капіталу;
- удосконалення відносин власності за формами господарювання з метою посилення мотивації самостійної підприємницької діяльності.

У частині наукової підтримки удосконалення відносин власності *на рівні підприємств* дослідження мають стосуватися:

- удосконалення механізмів розвитку підприємств через їх розширення (подрібнення) у відповідь на зміни кон'юнктури аграрних ринків і ринків виробничих ресурсів;
- використання підприємствами ринкових можливостей для оптимізації структури власних і залучених виробничих ресурсів;
- розвитку оцінки бізнесу й окремих активів підприємств як інструменту підготовки рішень щодо підвищення їх вартості, інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності;
- розвитку інструментів управління інвестиційною й інноваційною діяльністю підприємств.

Інституційні засади багатокладності аграрного підприємництва

Виходячи із викладеного, *форма підприємства* – це закріплений нормами права механізм здійснення господарської діяльності з визначеним характером відносин між засновниками, власниками, учасниками та контрагентами, стандарт, що визначає порядок створення й організації підприємства, джерела його фінансування, повноваження і механізми управління майном, розподілу прибутків тощо.

Економічні наслідки вдалого (невдалого) вибору організаційно-правової форми лежать на власниках підприємства (бізнесу). Даний вибір пов'язаний із змістом системи управління підприємством і прийнятним для власників рівнем «розпорошення» власності, яке є наслідком її ринкової ліквідності. Згідно з Г. Демзецем, у цьому випадку власники підприємства здійснюють вибір між максимізацією їх чистого доходу і витратами контролю за менеджме-

нтом (включаючи альтернативні витрати на особисту участь в управлінні та облаштуванні власних робочих місць) [9].

Вагомим фактором вибору організаційно-правової форми є також обрана стратегія захисту активів. Активи підприємства, що знаходиться в одноосібній та/або сімейній власності зазвичай «незручні» для недружніх поглинань через їх специфічність та високі трансакційні витрати переходу власності.

Одним із факторів вибору організаційно-правової форми є система прийняття рішень з питань, віднесених до компетенції власників (вищих органів управління). Вона фіксує як повноваження власників, так і порядок прийняття ними рішень і виключає вплив на цей процес підприємства.

Крім того, на вибір форми підприємницької діяльності істотно впливають доступні й прийнятні для учасників підприємства моделі фінансування та податкових відрахувань. Дефіцит вільних коштів для здійснення інвестицій, що значно підвищують прибутковість підприємства (а відтак – чистий дохід його власників) може виявитися достатнім аргументом на користь «розпорошення» власності на підприємство через продаж її часток на ринку чи продажу окремих специфікованих активів тощо. Податковий режим, пов'язаний із формою господарювання, особливо важливий для новостворюваних малих підприємств (так званих «стартапів»).

Враховуючи викладене, найбільш вагомими критеріями вибору організаційно-правової форми підприємства його учасниками (власниками) є:

- порядок розподілу залишкового доходу між партнерами;
- вплив кожного з партнерів на управління підприємством (прийняття суттєвих рішень з питань його діяльності);
- можливості залучення нових, а також виходу та виключення із бізнесу діючих партнерів;
- обсяг необхідного та наявного початкового капіталу;
- можливості залучення кредитних коштів;
- відповідальність за результати діяльності;
- система оподаткування;
- простота створення, реєстрації та ліквідації підприємства (входження та виходу із бізнесу).

З огляду на фактори, що зумовлюють динаміку структури власності, організаційно-правова форма підприємства не обирається раз і назавжди. Власники змінюють її залежно від трансформації їхніх поглядів та можливостей впливу на подальші шляхи розвитку фірми.

Головними соціально-економічними й інституційними передумовами виникнення і поширення форм підприємництва як запоруки життєстійкості та конкурентоспроможності багатуокладної ринкової економіки є:

- пов'язаний із зростанням попиту на виробництво товарів і послуг розвиток ринків. Різноманітний попит на товари і послуги (як з боку сімейних господарств, так і самих підприємств) не може бути задоволений однотипними фірмами;

- обмеженість ресурсів, що зумовлює цінність *різних ідей* щодо їх використання. Ефективність використання є наслідком суб'єктивних оцінок, що й породжують розмаїття організаційних форм підприємництва;

- гарантії захисту підприємницької діяльності, яка ґрунтується на особистих уявленнях про зміст і географію діяльності, цін на власну продукцію і ресурси її виробництва, ринкових очікувань споживачів тощо;

- рівноправність форм підприємництва, забезпечену державним захистом усіх учасників ринку та умов їх чесної конкуренції;

- демократична політична система, яка забезпечує зваженість, передбачуваність і прийнятність заходів державного регулювання економіки;

- інституціональна підтримка підприємництва, що може включати пільговий податковий режим, будівництво базових (якорних) об'єктів інфраструктури, стимулювання інновацій, забезпечення прозорості ринків через розвиток систем інформування та реєстрації власності;

- позитивне суспільне сприйняття підприємництва як гідної та почесної справи, що забезпечує необхідну впевненість підприємців-організаторів усіх форм та галузей у майбутньому, їх економічну активність.

Розмаїття типів економічної організації у сучасній ринковій економіці частково пояснюється ще й тим, що суспільство (через

державу) свідомо диференціює підприємства, галузі та сектори економіки за певними критеріями (доступ до ресурсів, режим власності й оподаткування, отримання субсидій та ін.). У свою чергу, життєздатність фірми залежить від того, чи вдасться їй знайти таку форму організації, яка дозволить постачати товари за цінами, що не перевищують цін конкурентів, і покривати власні витрати.

У процесі вибору організаційної форми мають враховуватися як особисті інтереси власників підприємства, так і досяжна прибутковність комплексу майна і майнових прав, технологічної комбінації виробничих ресурсів, системи господарських і трудових договорів.

На практиці власники аграрних підприємств використовують уже обрані організаційно-правові форми, максимально наближаючи їхні характеристики до унітарних підприємств, які вважаються вигідними за існуючих умов. Це дає змогу мінімізувати дії щодо зміни форми підприємства та відповідні трансакційні витрати.

Разом із тим це може свідчити про недостатній рівень володіння власниками-керівниками підприємств правовими і фінансовими інструментами управління власністю. Зокрема, така «економія» невинуватна з огляду на ризики поглинань, прояви нечесної конкуренції на вітчизняних ринках і означає обмеження перспектив розвитку підприємств.

Прикладами реалізації переваг і недоліків різних організаційно-правових форм підприємництва в частині здійснення *інвестиційної діяльності* є дослідження її джерел та форм. Зокрема, залучені ресурси дають можливість покращити фінансові результати господарювання й підвищити потенціал розвитку. Водночас використання залучених ресурсів потребує ефективного управління, оскільки надмірна їх частка може зумовити зростання обсягу використання фінансів і привести до банкрутства підприємства. Таким чином, структура фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств безпосередньо впливає на фінансові результати господарювання та їх фінансовий стан.

Спроможність аграрних підприємств до формування й оптимізації фінансових джерел інвестиційної діяльності безпосередньо впливає на структуру інвестицій. Вона визначає здатність діючих і потенційних інвесторів-власників (співвласників) підприємств до

їх здійснення, а також обумовлює співвідношення власних і залучених коштів на реалізацію інвестиційних проектів, готовність позичальників кредитувати їх реалізацію.

Тобто структура власності підприємств, а відтак відповідна структура їхніх повноважень і зобов'язань, у свою чергу є наслідком і мотивом формування певних співвідношень у структурі активів і пасивів, формах і видах інвестицій, споживання і нагромадження. Відтак мотивація до обмеження споживання та інвестування має, насамперед, включати:

1. Інституціональні передумови привабливості підприємницької діяльності:

- низькі витрати і спрощені процедури створення та реєстрації (перереєстрації) СПД, зміни їх форми і ліквідації;
- суспільну інформаційну, організаційну та моральну підтримку активної підприємницької позиції;
- обмеження усіх видів експропріації через запобігання введенню законодавчих і регулюючих норм, що дозволяють втручання чиновників і груп впливу у прийняття господарських рішень, посягання на власність на результати і засоби діяльності;
- правову ліквідність підприємств, результатів їх господарювання та засобів виробництва;
- транспарентність ринків корпоративних прав, продукції та засобів її виробництва через розвиток реєстраційних систем відкритого доступу.

2. Забезпечення сприятливого інституційного середовища розвитку реальної багатокладності сільськогосподарської економіки:

- визнання об'єктами інституціональної підтримки усіх без винятку організаційно-правових форм аграрної підприємницької діяльності;
- диференціацію повноважень і зобов'язань підприємств та інших господарських утворень відповідно до їх форм, розмірів та ресурсного потенціалу;
- надання бюджетної підтримки виключно новоствореним мікро- і малим СПД, не пов'язаним відносинами власності та борговими зобов'язаннями із діючими підприємствами (їх об'єднаннями).

Теоретичні засади інституційного забезпечення конкуренції

Враховуючи інституційні та ресурсні обмеження, стартові можливості й часові межі (включаючи об'єктивну цінність грошей та очікування щодо її змін), альтернативних варіантів максимізації факторного доходу власника підприємницького ресурсу на даний конкретний момент не так вже й багато.

Суб'єкти економічної активності з порівнянними ресурсами та обмеженнями «входу і виходу» стосовно галузі прикладання власних зусиль утворюють певні сегменти ринків, стаючи учасниками багаторівневої (міжсегментарної та внутрішньосегментарної) конкуренції.

Горизонтальна конкуренція (між економічними одиницями одного класу, що мають подібні інституційні й ринкові можливості) проявляється в процесі їх диференціації (розшарування).

Вертикальна (міжсегментарна) конкуренція – це результат розшарування й набуття окремими одиницями параметрів (ринкових та інституційних), що дозволяють долати сегментарні бар'єри входу і переходити в інший сектор. Це стосується як укрупнення, так і подрібнення економічних одиниць.

Здатність сегментів конкурувати між собою – результат розвитку окремих ринків, досягнення граничних рівнів технологій забезпечення їх попиту, що визначає дієвість як «ефекту масштабу», так і інституцій, які підтримують міжсегментарний розподіл ринків та суспільного багатства.

Тобто дієвість ефекту масштабу є результатом та індикатором вичерпаності додаткової дохідності домінуючої комбінації виробничих факторів. Це зумовлює економію витрат через концентрацію факторів виробництва, супроводжувану зменшенням кількості конкуруючих учасників *даного ринку*, що не завжди означає обмеження конкуренції як такої.

Отже, за відсутності інституцій, що штучно стримують організацію й реорганізацію, підприємства зароджуються, розширюються та розпадаються (подрібнюються) відповідно до динаміки ринків і переваг, які підприємці надають певним видам діяльності та комбінаціям факторів. За таких умов єдина фірма встановлює

тиме конкурентний рівень цін на даному ринку, оскільки економічний бар'єр входу (вичерпаність факторів економічного прибутку) буде високим за рахунок конкуренції на суміжних ринках.

Можна стверджувати, що дещо критичне ставлення до «великого капіталу» виправдане тільки за умови використання його представниками політичних (підкріплених силою держави) преференцій. Такі преференції цілком можливі й стосовно груп малих підприємців, професійних та лобістських об'єднань тощо. Аргументувати їх соціальне значення чисельністю означало б приписувати їм економічну ефективність незалежно від граничної дохідності фактора, який вони представляють. Якщо його дохідність низька, всі фінансові вигоди все ж набуває нечисленна «ініціативна група» від «малих підприємців». Якщо ж гранична дохідність підприємницької ініціативи висока – ніхто з діючих на певному ринку підприємців не здатен *економічними методами* стримати входу конкурентів. Чим вищою буде така дохідність, тим більшу кількість бажаючих увійти в галузь вона привабить.

Невірними є також протилежні безапеляційні заяви про неефективність малого бізнесу. Позірним їх обґрунтуванням вважається відоме положення Й. Шумпетера, що велика фірма – рушій інноваційного розвитку [10]. У даному випадку ототожнюються відкриття, створення нового продукту та можливості його впровадження. Проте, хоча на розвинутому ринку з порівняно низькою (наближеною до нормальної) прибутковістю виробництва велика фірма має переваги в частині фінансового забезпечення інноваційного розвитку, найбільші переваги підприємництва (як-то відкриття нових можливостей і створення нових ринків) найчастіше демонструють саме малі підприємства.

Викладене свідчить, що ефективними (з погляду зростання суспільного багатства) інституціями є ті, що забезпечують економічну свободу всіх підприємців конкурувати на рівні пропонованих ними цін, а обмеженнями цієї свободи мають виступати виключно договірні положення, укладені в рамках законодавства, що забезпечує рівноправність усіх форм господарювання.

Позитивним соціальним наслідком таких інституційних передумов має бути сповільнення невиправданих темпів деградації

сільської поселенської мережі та підвищення зайнятості суб'єктами аграрного підприємництва.

1.2. Підприємництво як фактор сталого розвитку сільських територій

Проблеми бідності селян, забезпечення їх зайнятості та інтеграції в загальний гуманітарний розвиток, збереження й доступності для широкого загалу їхніх унікальних цінностей і переваг (включаючи етнічну та соціокультурну ідентичність) зумовили намагання міжнародних організацій сприяти сільському розвитку на основі підтримки підприємництва.

Зростаючий попит на екологічну, економічну та соціальну безпеку обумовлює розширення території підприємницької діяльності. Агломерація, економічним мотивом якої стала територіальна концентрація капіталу в містах як осередках підприємницької свободи, а результатом – прискорення науково-технічного прогресу – виявляє свої екстерналії через вразливість скупченого в мегаполісах людства до епідемій, природних катаклізмів, техногенних і воєнних загроз. Вірогідною і бажаною їй протилежністю є більш рівномірне розселення на основі інфраструктурного й технологічного забезпечення процесів суспільної комунікації (включаючи активізацію місцевих ринків).

Соціальна значимість підприємництва як генератора сільського розвитку зумовлена спроможністю його суб'єктів до формування, накопичення та активізації матеріально-фінансових джерел задоволення людських потреб. Разом із тим інституції, що зумовлюють монополізацію впливу окремих підприємств на сільський розвиток, ґрунтуються на уявленнях, притаманних менеджеризмові, який ігнорує позитивну суспільну значимість спроб і помилок усіх підприємців та підприємливих індивідів. Натомість він апріорно виходить з припущення про найвищу ефективність (соціальну значимість) фабричної організації виробництва і його концентрації.

У такому сенсі фундаментальною проблемою розвитку села стали норми, світоглядні й поведінкові патерни, що пов'язані з індустріальним виробництвом, інтелектуальну підтримку якого

взяла на себе теорія «індустріального суспільства». Це безпосередньо вплинуло на формування сільської поселенської мережі на основі теорії «міст-комбінатів» (compranytowns), коли населений пункт розглядався як територія для забезпечення діяльності одного або кількох технологічно пов'язаних підприємств.

Її реалізація зумовила спеціалізацію селян на трудовому забезпеченні індустріалізованого аграрного виробництва, базою якого є монополістична концентрація переробної промисловості, що закріпила залежність села від аграрного сектору. Це призвело до перетворення сіл у своєрідні «аграрні резервації», де інші види діяльності (торгівля, освіта, охорона здоров'я, надання побутових послуг) набули похідного статусу «обслуговуючої сфери». Уся господарська діяльність на селі спрямовувалася на досягнення зовнішньо визначеної мети – збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, а його концентрація була і залишається наслідком сировинного статусу галузі. Сталося відсторонення села від формування доданої вартості, простежується неадекватна його суспільній значимості участь у розподілі фінансових джерел територіального розвитку.

Тобто індустріальна модель стала базою системи планування територій, яка з огляду на екзогенний вплив ототожнила ефективність з концентрацією виробництва, зміцнюючи майже повну залежність сільських громад від аграрних підприємств [11, 12]. Результатами її уніфікації є порівняно нижчий рівень життя селян і зменшення кількості сільських населених пунктів.

Принципова світоглядна вада такого підходу полягає у механістичному розумінні процесу суспільного поділу праці. Вона веде також до нехтування проблеми життєвого циклу фірми, залежності підприємств від кон'юнктури ринків, адекватної реакції на зміну якої не завжди може бути забезпечена на території розміщення його виробничих потужностей. З цієї позиції ліквідація підприємства може мати менш важкі наслідки, ніж намагання підтримати його штучними методами. Але домінантна значимість для окремого села здатна перетворити його ліквідацію (переміщення) у трагедію для усієї місцевої громади.

Якщо підприємства приватні, значимість їх життєвого циклу ще більше посилюється, адже не завжди їхні власники здатні забезпечити належні ринкові стратегії, необхідний рівень менеджменту тощо. До того ж існують форми підприємницької діяльності, вразливі з погляду перспектив довгострокового існування підприємства (через ризики спадкування та/чи небажання зовнішніх інвесторів підтримати його функціонування тощо).

Залежність села від аграрної сфери та відповідно звуженого кола суб'єктів підприємництва не подолана досі. Це стосується як країн ЄС, так і (ще більшою мірою) України, яка намагається інтегруватися в його ринки. Вивільнені (за збереження засад «індустріального» розвитку) ринкові стимули зумовили прискорення процесів концентрації виробництва і скорочення зайнятості селян, посилення їх міграції та імміграції з огляду на обмежені перспективи особистісного становлення [13, 14]. Саме «індустріалізація» аграрного сектору відповідальна за прискорену деградацію сільської поселенської мережі, а непослідовна економічна політика сприяє реалізації її логіки, згубної для соціального розвитку села.

Обмежені права місцевого самоврядування є головною системною причиною звуження підприємницької бази сільського розвитку. Інституціонально зумовлена ресурсна та організаційна залежність підриває стимули ефективної самоорганізації сільських громад. Наслідком є обмежений доступ до ресурсів підприємницької діяльності, слабкість її соціальної підтримки на місцях (особливо в «глибинних» районах), необхідність прикладання надзвичайних зусиль кожним підприємцем [15].

Таким чином, територіальний вимір підприємництва (насамперед, малого), яке є джерелом сільського розвитку, вимагає активізації політики місцевих громад і підприємницької взаємодії сільських жителів. Натомість можливості їх ресурсного забезпечення лежать поза компетенцією місцевого самоврядування. Це ставить місцеві громади в надмірну залежність від доброї волі донорів, які часто розглядають соціальну активність і внески на розвиток села як епізодичні акти благодійності.

Відтак головний недолік покладання сільського розвитку на окремі аграрні підприємства зумовлений системним ризиком –

соціальний розвиток громади можливий доти, поки вони існують та/або зацікавлені в діяльності на прилеглий території (на противагу розвитку, забезпеченому всіма видами підприємництва). Це вимагає стратегії, яка б долучала до сільського розвитку усіх підприємців та власників ресурсів (у т. ч. інвестиційних).

Таким чином, *сталий сільський розвиток визначається як розширення (через ендогенне економічне зростання) доступних для місцевих громад ресурсів та інструментів індивідуальної і скооперованої діяльності селян, організації побуту, інституційного і просторового середовища їх взаємодії.*

Це означає визнання стійкого економічного зростання джерелом такого розвитку, а удосконалення інституцій і організаційних механізмів, що забезпечують підприємливість селян – його необхідною складовою. За таких передумов підприємництво як запорука економічного зростання виступає *генератором* сільського розвитку. Це стосується визначення його напрямів і джерел, що враховували б прагнення економічно активних селян до розширення їх бізнесу, екологічно прийняттого використання відновлюваних і невідновлюваних ресурсів. При цьому підприємці розглядаються як лідери і учасники своїх організацій (СПД і кооперативів), з динамічними цілями, економічними інструментами їх формування і реалізації. Більша чи менша їх участь у сільському розвитку є наслідком очікуваних вигод, зумовлених структурою їх повноважень/зобов'язань при використанні об'єктів власності (своєї і залученої), режим якого найбільшою мірою має визначатися місцевою громадою [16]. У свою чергу, роль просторового фактора зумовлює їх інтерес до розвитку місцевих громад не тільки як постачальників ресурсів і місць продукування доходів, а й принаймні, частково – середовища реалізації ідеальних життєвих цілей.

Тому місцеве самоврядування має виступити відповідальним організатором і координатором сільського розвитку, який забезпечує узгодження інтересів підприємців і членів місцевої громади через: вироблення відповідних правил та механізмів; акумуляцію й використання генерованих підприємцями і належних громаді ресурсів; визначення (в межах повноважень) і контроль за дотри-

манням режиму використання власності та загальних норм права, визначення й реалізацію планів розвитку контрольованих територій.

У такій моделі керівники органів місцевого самоврядування позиціонуються як лідери громад, які постійно проживають на їх території і прагнуть виробити та реалізувати плани їх розвитку, що максимально урівноважили б і задовольнили інтереси усіх зацікавлених сторін, а вдалість їх політики оцінюється виборцями. Це вимагає ефективної, підтриманої на національному рівні, структури їхніх повноважень і відповідальності, доступу до природних і господарських ресурсів, участі у їх формуванні та використанні.

Інституційні засади й інфраструктурну підтримку *гнучкої структури територіально-адміністративної та соціальної організації* забезпечує держава з її можливостями встановлення *загальних правил та інструментів взаємодії* підприємливих індивідів (їх організацій) і місцевих громад, визначення та забезпечення їхніх прав і зобов'язань, механізмів їх дотримання через визначення й застосування відповідних санкцій щодо їх порушників.

За цих умов участь підприємців у розвитку конкретних сільських громад, їх соціальний внесок є результатом *конкуренції за підтримку місцевої громади* та взаємодії з усіма селянами й органами самоврядування [17]. Такий підхід є відмінним від намагання сформулювати зовні задані, апіорні критерії статусу СПД, сприятливого для сільського розвитку.

Він означає більш складну, але й більш економічно виправдану і перспективну модель сільського розвитку. Її поліцентричний характер стосується як об'єктно-суб'єктного складу громад (зокрема, суб'єктів підприємництва і лідерів місцевих громад), так і просторової ідентифікації цих громад через населені пункти та прилеглі до них території. Ця модель враховує проблему «життєвого циклу» суб'єктів підприємницької діяльності, розмаїття і динаміку їх цілей, механізмів зростання та забезпечення інтересів як учасників, так і контрагентів підприємств, ринковий характер їхньої діяльності та готовність до зміни її місця. Територіальна громада має бути *привабливою* для економічно активних селян, а зробити її такою можуть усі учасники сільського розвитку, забезпечені ефективними інституційними механізмами взаємодії й об'єднані бажанням жити у розвинутій громаді.

Головною перевагою підприємницької моделі є здатність *активізувати економічний інтерес* господарств селян (як домашніх, так і високотоварних СПД) до розвитку села. Це не виключає використання переваг *галузевої моделі* сільського розвитку. Розглядаючи зростаючу продуктивність аграрного виробництва як економічне джерело його ендогенного характеру, вона забезпечує перспективи розширення його фінансових і організаційних джерел через формування середовища, сприятливого для аграрного підприємництва в цілому. Активна конкуренція за ресурси і вигоди діяльності на території даної громади виступає суспільним запобіжником концентрації виробництва через поширення переваг спеціалізації на всіх учасників локальних аграрних ринків. У свою чергу, розширення цих ринків та інтеграція їх у загальнонаціональний, регіональний та міжнародний простір підштовхує диверсифікацію підприємництва не стільки через їх освоєння діючими СПД, скільки через створення спеціалізованих на інших видах діяльності нових підприємств (стартапів).

Реалізація підприємницької моделі сільського розвитку забезпечує і можливість використання переваг адекватно трансформованої *перерозподільчої моделі*. Це стосується демонополізації ринків засобів виробництва як необхідної передумови сприятливого для села перерозподілу суспільного продукту, переміщення можливостей формування доданої вартості на рівень сільських громад, спрямування відповідних грошових потоків на розвиток місцевих СПД і соціальної інфраструктури. Прикладом інструментів, що забезпечують таке переміщення, є забезпечення інституціональної доступності переробки для малих суб'єктів аграрного підприємництва на селі, доступ до контрольованих місцевими громадами природних ресурсів на конкурентних засадах відповідно до планів розвитку території тощо. Місцеві ресурси мають бути доступні для місцевих приватних і муніципальних підприємств через їх ліквідність та контроль місцевих громад.

Викладене забезпечує також використання переваг *територіальної моделі*, що передбачає відкритість сільських населених пунктів і прилеглих територій *для усіх видів діяльності* і є запорукою демонополізації ринків продукції і послуг на основі переваж-

но місцевих ресурсів. Це означає набуття процесом планування розвитку сільських населених пунктів та прилеглих територій належного суспільно-економічного значення на основі ефективної трансформації теорії «ключових поселень», відмови від політики визначення населених пунктів «національного», «обласного», «районного» і «місцевого значення», перерозподілу ресурсів інфраструктурного розвитку на основі адміністративних критеріїв «суспільної значимості» поселень [12, 17, 18]. Воно сприятиме прагненню місцевих громад і їх лідерів розвивати умови підприємницької діяльності, зумовить диференціацію планувальних рішень з урахуванням соціально-економічних змін, трансформування на цій основі механізмів фінансування сільського розвитку за рахунок місцевих, регіональних і централізованих фондів [11, с. 326–345].

Без опори на свободу підприємництва (яка передбачає суспільну інституційну та моральну його підтримку, доступність ресурсів ведення, вільний вибір/поєднання видів підприємницької діяльності), усі зазначені моделі сільського розвитку не здатні забезпечити активну соціальну базу реалізації їх переваг, перспективи сільських районів з різною щільністю населення, забудови, інфраструктурного облаштування тощо [19].

Отже, сільський розвиток має ще й територіальний контекст реалізації підприємництвом його провідної ролі у зростанні суспільного багатства.

Тобто суттєвою перевагою підприємницької (поліцентричної) його моделі є ще й ***можливості врахування і використання місцевих історичних, культурних та ресурсних відмінностей територій***. Це дозволить уникнути недоліків політики, що базувалася на економічних теоріях, які нехтували просторовими факторами розвитку, а також вад статичної спрямованості економічної географії.

Підприємницька модель ***зацікавлює у розвитку конкретного села не тільки його жителів***, а й підприємців і власників ресурсів, які живуть поза його межами. Її системною перевагою є ще й гнучкість – підприємці, вмотивовані потребами ринків і вимогами інституцій, очікуваними додатковими вигодами і ризиками штрафних санкцій, реагують на динаміку ринків (аграрних і промисло-

вих), потреби облаштування територій і задоволення вимог якості, харчової та екологічної безпеки, розширення простору самореалізації тощо. Місцеві жителі, об'єднані в громаду, доносять до підприємців суспільне сприйняття їх діяльності на рівні локальних ринків, які репрезентують інтереси гарантів їхніх прав і носіїв соціальної підтримки.

Вона має еволюційний характер, що вимагає *довгострокової послідовної політики* щодо демонополізації доступу до ресурсів і видів господарської діяльності, постійного підвищення рівня взаємовідносин між громадами, державними органами, підприємцями, усіма учасниками суспільного розвитку. Це і є запорукою максимального обмеження джерел громадянського конфлікту на основі зростання суспільного багатства, справедливого його перерозподілу через динамічні договірні відносини.

Розглянута підприємницька модель сільського розвитку вимагає синхронізації заходів щодо підтримки підприємництва як на рівні загальнодержавної (у т. ч. галузевої) політики, так і на рівні місцевих громад та інших територіальних утворень.

Залишаючись провідною сферою підприємницької діяльності на селі, аграрне підприємництво повинно розширювати свій позитивний вплив на сільський розвиток як потенційно зростаюча галузь, вагома складова його економічних і фінансових джерел. З цією метою актуальною залишається розробка й реалізація загальнодержавної програми розвитку підприємництва в аграрному секторі вітчизняної економіки [15].

У контексті сільського розвитку її головними цілями мають бути: підтримка підприємницької активності селян через створення ними самостійних СПД, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; диверсифікація підприємництва; конкурентоспроможність вітчизняних аграрних підприємців на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Підприємницька ініціатива є запорукою ендогенного розвитку сільських громад, формування матеріально-фінансової бази місцевого самоврядування як через плату за використання контрольованих ним природних ресурсів, так і через безпосередню участь у соціальному житті села.

У свою чергу, просторове розміщення суб'єктів підприємництва, їх потреба в місцевих ресурсах, можливостях реалізації продукції і послуг на локальних ринках визначають необхідність тісної взаємодії підприємців з місцевими громадами, підприємницькі переваги стійкого сільського розвитку.

Суспільна підтримка місцевих механізмів самоорганізації через вироблення загальних правил і норм поведінки/взаємодії зацікавлених сторін сільського розвитку, діяльність державних органів і установ формує основи стійкого економічного зростання та конкурентоспроможності національної економіки. Це і є об'єктивною соціальною передумовою спроможності та підприємницької (поліцентричної) моделі сільського розвитку.

1.3. Актуальні проблеми формування підприємницького середовища

Враховуючи тісний взаємозв'язок зовнішніх і внутрішніх факторів мотивації підприємницької активності, проблема ліквідності підприємств висуває необхідність удосконалення та запровадження механізмів, що забезпечують прозорість ринку корпоративних прав. Відтак подальше реформування відносин власності в аграрному секторі національної економіки має подолати «інституціональні пастки», що обмежують мотивацію суб'єктів підприємницької діяльності до їх капіталізації, сприяти активізації інвестиційно-інноваційної діяльності [16, 20–22, 23].

Заходи економічної політики щодо вирішення зазначених проблем, пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості суб'єктів підприємництва, передбачають розширення їх доступу до ринків продукції та виробничих факторів; удосконалення регуляторних механізмів і забезпечення конкурентного середовища; структурування ринків прав на виробничі ресурси [8, 9, 23, 24–27].

Потенціал вітчизняного товарного аграрного виробництва представлений насамперед підприємствами-юридичними особами, які виробляють переважну частку валової продукції, використовуючи найбільші обсяги наявних у національній економіці виробничих ресурсів (землі та капітальних засобів). У 2013 р. в сільському господарстві діяли 55 858 підприємницьких структур, з

них 8295 господарських товариств, 4153 приватних підприємства, 810 виробничих кооперативів, 40 856 фермерських господарства, 278 державних підприємств, 1466 підприємств інших форм господарювання. Підприємства здійснюють обробіток понад 21,9 млн га сільськогосподарських угідь та виробляють більше 113 млрд грн валової сільськогосподарської продукції (50,7% від її загального обсягу) [28].

Разом із тим, зі зміною структури аграрної економіки підприємства активно скорочують використання робочої сили селян, що суттєво впливає на можливості їх зайнятості – у 2013 р. середньорічна чисельність працівників сільгоспідприємств становила 588 тис. осіб, що у 8,3 раза менше, ніж у 1990 р. Статистичні дані свідчать також про стійку тенденцію до стагнації кількості конкуруючих сільгоспідприємств (-3,5% порівняно з 2005 р.) при збереженні високих темпів зменшення в них чисельності постійно зайнятих працівників (-43,3%).

Суттєвими чинниками цього процесу є поглиблення спеціалізації і концентрації, обмежене діючими інституціями бажання селянських родин до створення СПД, відсутність належної системи ринкової інформації, обмеження конкуренції і тиск з боку великих агропромислових формувань, внаслідок чого протягом 2009–2013 рр. кількість малих і середніх підприємств зменшувалася на 0,5–1% щороку [29, 30].

Це обмежує можливості конкурентної протидії незалежних виробників економічно та соціально невиправданій концентрації виробництва та земельних ресурсів, а отже – посиленню ринкового впливу холдингів. Зокрема, це можна простежити за динамікою площ використовуваної суб'єктами сільськогосподарського підприємництва землі. Суттєве їх скорочення супроводжується поступовим відновленням частки підприємств у виробництві валової продукції (табл. 1.1).

Оскільки у межах значимих періодів спостерігається досить рівномірна динаміка показників кількості підприємств і площ використовуваних ними угідь, то концентрація землі свідчить про негативні наслідки сповільнення економічних реформ, розпочатих на початку 90-х років минулого століття (табл. 1.2).

Таблиця 1.1

Структурні зміни у діяльності аграрних підприємств України

Показники	Рік				
	1990	2000	2005	2010	2013
Валова продукція, вироблена підприємствами, % від загального обсягу	70,4	38,4	40,5	48,3	54,0
рослинництва	75,2	41,2	45,0	53,6	58,6
тваринництва	66,0	26,5	33,3	38,8	43,5
у т.ч. фермерськими господарствами, %	0,0	1,9	4,2	5,0	7,6
Прибуток від реалізації с.-г. продукції, млн грн	675,6*	-121,4	1253,2	12750,5	11804,3
Капітальні інвестиції, млн грн	11799	496	4905	11311	18640
Площа використовуваних угідь, млн га	38244	24797	21717	21586	21800
Кількість найманих працівників, тис. осіб	4344,4	2551	1137	647,3	590,4
Чисельність зайнятих у ФГ, тис. ос.	-	139,96	133,53	98,4	98,62

Джерело: дані Державної служби статистики України [31, 32, 28]; * – дані 1995 р.

Таблиця 1.2

Розподіл діючих сільгоспідприємств за площею угідь

Підприємства з загальною площею угідь, га:	2005 р.		2010 р.		2013 р.	
	від кількості, %	від площі угідь, %	від кількості, %	від площі угідь, %	від кількості, %	від площі угідь, %
до 100,0	62,1	4,8	58,9	4,6	58,1	4,7
100,1 – 3000,0	24,4	42,6	22,1	34,7	22,2	33,6
2000,1 – > 10000	5,5	52,6	5,4	60,7	5,1	61,7

Джерело: дані Державної служби статистики України [28].

Тенденція до концентрації використовуваної землі фінансово-агропромисловими структурами несе в собі ризики підвищеної волатильності вітчизняних аграрних ринків через непередбачуваний відтік великого капіталу, що підтверджують факти згорання економічної активності деякими вітчизняними агрохолдингами, включаючи «Мрію», «Укрлендфармінг» та інші вертикально-інтегровані структури.

Якщо ж впроваджуватимуться ініціативи, що мають обмежувальний для підприємництва характер, даний процес може бути ще інтенсивнішим. Зокрема, це стосується незбалансованого іншими фіскальними інструментами оподаткування нерухомості та підвищення ставок податку на землю, зростання бази її оподаткування на основі необґрунтованої індексації нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення тощо. Вони підвищують фінансовий бар'єр входження малих підприємців у галузь, що спричинить зменшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності [25, 30, 33, 26].

Навпаки, успішне становлення малого підприємництва стосується не тільки нарощування обсягів виробництва, а й очікуваних соціальних ефектів сільського розвитку. Зокрема, кількість працюючих у фермерських господарствах, які є найчисельнішою групою малих сільськогосподарських підприємств, практично не скоротилася. Відтак, тільки малі підприємства дещо стримують тенденцію до скорочення зайнятості селян.

У 2013 р. суб'єкти малого підприємництва досліджуваного сектору забезпечили зайнятість 238,7 тис. осіб, у т.ч. 203,9 тис. найманих працівників, з них малі аграрні підприємства забезпечили створення й утримання в галузі 27–35% загальної кількості робочих місць. При цьому спостерігається тенденція до зростання чисельності селян, зайнятих у малих суб'єктах господарювання. В останні роки їх частка становила 60–62% усіх підприємств аграрної сфери.

Позитивний соціальний вплив малих підприємств зумовлений ринковою мобільністю та відповідними економічними можливостями. У 2012 р. їх кількість досягла 76 од. на 10 тис. осіб населення, зростаючи щороку на 2,5 од. Від 2001 р. частка зайнятих в аграрному малому підприємстві коливається у межах 13–15% усіх працівників малого бізнесу. Крім того, мале сільськогосподарське підприємство тривалий час є найбільш прибутковим з-поміж усіх видів малого бізнесу (16,7% рентабельності), а обсяг реалізованої ним продукції досяг 53,8 млрд. грн. Зокрема, малі підприємства забезпечили реалізацію продукції на суму 49,2 млрд грн, а фізичні особи-підприємці – на 4,6 млрд грн [29].

Згідно з прогнозом, що ґрунтується на динаміці відповідних показників у 1994–2014 рр., при збереженні наявних факторів

тренду до 2018 р. кількість сільськогосподарських підприємств може зрости до 55578 од., а чисельність зайнятих у них працівників – до 846 тис. осіб. У 2020 р. ці показники можуть становити відповідно 62 802 од. та 1088 тис. осіб (рис. 1.2).

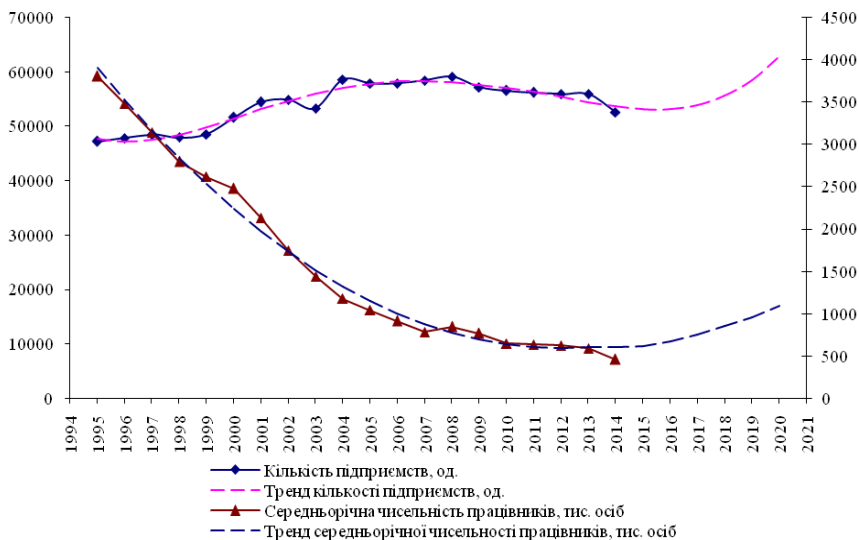


Рис. 1.2. Динаміка кількості сільськогосподарських підприємств та чисельності зайнятих у них працівників
 Розраховано за даними Державної служби статистики України.

За умови реалізації пропонованих нижче заходів економічної політики спонукальні мотиви створення сільськогосподарських підприємств та залучення ними працівників посиляться, що зумовить зростання відповідних показників [33]. Очікуване зростання кількості підприємств стосується переважно створення малих господарств (зокрема, фермерських) [34, 35].

Розрахунки свідчать про значний потенціал розвитку малого підприємництва на селі в частині створення нових робочих місць і збільшення чисельності зайнятих.

Разом із тим проблеми зайнятості на селі не можуть бути вирішені завдяки тільки розвитку малого сільськогосподарського підприємництва. Науково-технічний прогрес і зростання конкуре-

нтоспроможності вітчизняних сільгоспідприємств і надалі спричинятимуть скорочення використання ними робочої сили селян. Тому важливим чинником підвищення зайнятості селян є розвиток несільськогосподарського підприємництва.

Поширення несільськогосподарських видів підприємницької діяльності сприяє позитивній зміні традиційного сільського середовища, зменшенню частки виснажливої ручної праці. Активний розвиток сільського туризму, торгівлі, транспортного обслуговування, надання ремонтних, будівельних та інших послуг трансформують соціально-економічні умови сільського життя, його престиж і привабливість, розширюють можливості духовного розвитку селян [34].

Однак сформована нормативно-правова база розвитку підприємництва недосконала, містить багато суперечностей і можливостей негативного адміністративного впливу на новостворені суб'єкти, що негативно впливає на доступність для них фінансових ресурсів, інформаційної підтримки, ринків продукції та засобів її виробництва, професійної підготовки тощо. Загальними проблемами розвитку малого підприємництва на селі залишаються:

- обмежені можливості залучення фінансових ресурсів, використання застарілої техніки і застосування передових технологій, слабка мотивація до інноваційної діяльності;
- низька конкурентоспроможність у частині оплати праці; недосконалість механізмів державного регулювання; низький рівень системної підтримки на рівні органів влади та місцевого самоврядування;
- нестабільність правового забезпечення і регуляторних механізмів.

Проблеми кредитування малого підприємництва в галузі сільського господарства утворюють певне «замкнене коло» – фінансово-кредитні установи через високий рівень ризику й недовіри надають кошти малим підприємствам на невідгідних умовах або взагалі відмовляються від роботи з ними. Суб'єкти ж малого підприємництва не можуть розвиватися без залучених коштів, необхідних для нарощування капіталу та створення позитивної кредитної історії. Це гальмує процеси залучення селян до самостійної

підприємницької діяльності, посилює інституційні перешкоди розвитку малих підприємств на селі, що включають:

- зорієнтованість державних програм у галузі сільського господарства та розвитку сільської місцевості на підтримку великих виробників;
- ризики започаткування власного бізнесу, низький рівень ідентифікації та ліквідності об'єктів власності, що практично вичерпує їх вартість витратами на примусові стягненнями;
- низький рівень розвитку систем інформаційно-консультаційної підтримки підприємництва на селі. Сільськогосподарські дорадчі служби практично не мають належної державної підтримки.

Наслідком є прискорені темпи міграції фахівців працездатного віку із сільської місцевості, що знижує привабливість сільських територій як середовища здійснення підприємництва.

Такий стан інституційного середовища спричинений розгортанням ряду історично зумовлених соціально-економічних процесів і структурних диспропорцій, що стримують активізацію підприємницької діяльності в аграрній сфері, найбільш гострими з яких є [33]:

1. Демографічна криза та низький соціальний престиж життя на селі, що підривають джерела поповнення чисельності потенційних підприємців на селі і є складовими низького рівня мотивації їх підприємницької ініціативи.

2. Відтік сільського населення через міграцію та еміграцію, невизначеність принципів та планів розвитку сільських територій, пріоритетів стосовно об'єктів інфраструктури, дефіцит бюджетних витрат на інфраструктурний розвиток села.

3. Низька конкурентоспроможність вітчизняних корпоративних сільгоспідприємств, загрози їх поглинання, втрати ними функції формування місцевих бюджетів та соціальної ролі на селі.

4. Скорочення номенклатури сільськогосподарської продукції, сировинна спрямованість виробництва, зростаюча залежність від кон'юнктури міжнародних ринків.

5. Скорочення внутрішнього попиту на продукти харчування, зумовлене зменшенням реальних доходів населення, що обмежує доходність підприємств, високі ціни на промислову продукцію,

транспортні послуги і енергоносії. Крім того, процеси трансформації відносин власності не вилилися в адекватні якісні зміни ведення підприємницької діяльності. Частка збиткових аграрних підприємств досі є занадто великою (близько 20%).

6. Посилення поляризації соціально-економічного розвитку сільських територій. Незавершеність інституціональних змін у частині формування інституцій соціальної ринкової економіки зумовлює нестабільність розвитку суб'єктів аграрного підприємництва. Результатом є регіональні відмінності економічної ефективності сільськогосподарського виробництва за природно-кліматичними зонами. Особливо виділяються проблемні (депресивні) регіони, які виявилися найбільш невідготовленими до структурних перетворень у частині відповідності їх інфраструктури та поточної кон'юнктури ринків. Це призвело до згортання виробництва у традиційних для них галузях агропромислового виробництва, відповідного зростання безробіття і прискороеного занепаду соціальної сфери. Такі території залишаються непривабливими для здійснення підприємницької діяльності. Це вимагає заходів політики щодо стимулювання інвестицій у галузі економіки, пріоритетні (з огляду на наявні традиції, навиків та досвід) для окремих територій і регіонів.

7. Зниження рівня соціального капіталу сільських громад: дефіцит кваліфікованих фахівців і носіїв підприємницької ініціативи, неналежне виконання цільових програм підтримки аграрного підприємництва та кооперації на селі. До того ж, специфіка соціально-економічного середовища для здійснення малого підприємства в сільській місцевості зумовлена порівняно високим впливом неформальних відносин (традицій, звичаїв), історичними причинами недостатнього розвитку соціального капіталу, більшою залежністю від природних умов тощо.

8. Переважно аграрна спрямованість підприємницької діяльності, відсутність державної програми розвитку несільськогосподарського підприємництва на селі. У сільській місцевості в розрахунку на 10 тис. осіб населення нараховується лише 53 суб'єкти неаграрного підприємництва, серед яких переважають фізичні особи. Основним видом їх діяльності є торгівля, тоді як рівень

розвитку інших галузей сфери обслуговування, як-то промислів, сільського туризму тощо залишається вкрай низьким.

9. Недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення технологічних та організаційних нововведень, заснованих на використанні досягнень науки і передового досвіду.

Організаційно-інституційними причинами, що стримують розвиток підприємництва в аграрному секторі України є:

1. Адміністративні перешкоди, які пов'язані з процедурами реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, порядком їх створення і ліцензування, визначення податкового навантаження та соціальних зобов'язань. Недоліком всіх етапів започаткування підприємницької діяльності є значна кількість і складність адміністративних процедур, погоджень і затягування термінів розгляду відповідних заявок тощо.

2. Відсутність законодавчо визначеного статусу суб'єкта *сільськогосподарського* підприємництва, що забезпечував би відносну стабільність суб'єктного складу СПД в аграрному секторі через достатню ідентифікацію бар'єрів входу і виходу із галузі.

3. Нерівноправний доступ суб'єктів підприємницької діяльності до аграрних ринків та ринків засобів виробництва, представлений інституційними передумовами та практикою адміністративних втручань у договірні ринкові відносини, низьким рівнем розвитку ринкової інфраструктури, проявами протекціонізму на користь окремих підприємств та їх груп.

4. Низький рівень економічної мотивації підприємницької діяльності, встановлення граничних цін на залучення виробничих ресурсів, адміністративний вплив на зміст і форму підприємництва, нестабільність норм законодавства, що обмежують ринкові договірні відносини, дієвість економічного розрахунку, комбінаторні можливості підприємництва та можливості ефективного використання виробничих ресурсів.

5. Недосконалі передумови капіталізації суб'єктів малого підприємництва в АПК, обмеженість фінансових стимулів для підприємств, які спрямовують прибуток на придбання капітальних засобів виробництва, здійснення земельних поліпшень та підвищення кваліфікації працівників, невідповідний до ринкових умов рі-

вень розвитку механізмів реалізації прав на підприємство, землю та інші засоби виробництва.

6. Недосконалість інституційних основ економічної конкуренції суб'єктів підприємництва в АПК, невизначеність аграрних ринків як об'єктів конкурентної політики, її критеріїв і методичних інструментів, а також повноважень і відповідальності органів влади та місцевого самоврядування в частині її реалізації.

7. Пасивне сприйняття підприємництва як форми економічної активності, патерналізм значної частини селян і організаторів виробництва, сформований на основі застарілих принципів і форм взаємовідносин підприємств та бюджетної системи.

Враховуючи викладене, аграрна політика має спрямовуватися на стабілізацію демографічної та соціально-економічної ситуації на селі й належну реакцію на ризики щодо продовольчої безпеки країни:

- збалансований розвиток внутрішнього ринку по відношенню до зовнішніх має бути забезпечений створенням основної частки доданої вартості вітчизняними аграрними і переробними підприємствами;

- інфраструктурний розвиток аграрних ринків має бути забезпечений конкуренцією промислового капіталу за створення логістичних потужностей. Це обмежить економічну мотивацію вертикальної інтеграції сільськогосподарських підприємств і її негативні соціальні наслідки, супроводжувані прискореним відтоком населення із села;

- реформа відносин власності має продовжуватися у напрямі ліквідності виробничих ресурсів (включаючи земельні) та результатів господарювання. Це дозволить оптимізувати структуру виробничих фондів аграрних підприємств, збалансувати їх активи і пасиви, забезпечити інвестиційну привабливість різних організаційно-правових форм господарювання. Насамперед це стосується подальшої внутрішньої трансформації сільськогосподарських товариств, що дасть змогу підвищити рівень підприємницької ініціативи їх співвласників через активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності;

- інституційне забезпечення можливостей трансформації особистих селянських господарств у суб'єкти малого підприєм-

ництва (насамперед, малі сімейні ферми). Це дозволить не тільки протидіяти ризикам продовольчої безпеки, а й зберегти соціальну базу інфраструктурного і гуманітарного розвитку села.

1.4. Методичні підходи до оцінки рівня розвитку підприємництва

Оцінка зовнішнього середовища підприємницької діяльності передбачає визначення рівня сприятливості соціально-економічних умов для реалізації підприємницьких прагнень громадян. Вона передбачає критичний аналіз суспільних інституцій на предмет доступних для них можливостей реалізації самостійної підприємницької ініціативи, організації та розвитку суб'єктів підприємницької діяльності.

Регулярні дослідження щодо оцінки зовнішніх умов підприємницької діяльності ведуться в межах кількох найвідоміших міжнародних систем, що покликані забезпечити якість такого аналізу, зокрема:

- Doing business;
- Global Entrepreneurship Monitor;
- МСП-тести ЄС, які є механізмом реалізації Акту про малий бізнес (SBA).

Їх мета полягає у формуванні та реалізації засад і заходів економічної політики (в т. ч. скоординованої), що забезпечили б розвиток підприємництва як провідного чинника економічного зростання та форми прояву економічної свободи. Вони базуються на інтегруванні результатів опитувань підприємців і експертів, визначенні рівня адміністративних витрат органів, які здійснюють регулювання підприємництва у різних сферах діяльності тощо.

Зокрема, оцінка підприємницького середовища в рамках *Doing business* включає вивчення доступності підприємницької діяльності в частині:

1. Реєстрації підприємств
2. Отримання дозволів на будівництво
3. Підключення до системи електропостачання
4. Реєстрації власності
5. Отримання кредитів

6. Захисту міноритарних інвесторів
7. Оподаткування
8. Міжнародної торгівлі
9. Забезпечення виконання контрактів
10. Доступності набуття статусу неплатоспроможного суб'єкта.

Вивчення цією системою підприємницького середовища здійснюється на міжнаціональному (частково регіональному) рівні й не передбачає галузевої диференціації відповідних показників. Разом із тим така оцінка актуальна також для моніторингу умов підприємницької діяльності в аграрному секторі вітчизняної економіки. Для цього вона має бути адаптована до існуючої бази даних, коректну інтерпретацію яких повинні забезпечити відповідні методичні механізми.

Наприклад, легкість реєстрації підприємств не завжди кореспондуються з легкістю їх реорганізації (зокрема, у частині зміни організаційно-правових форм) та закриття бізнесу в цілому. Наслідком стало прийняття Верховною Радою України законів, що покликані поліпшити інвестиційний клімат, спрощуючи відповідні процедури (Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», Закону України «Про внесення змін до статті 69 Податкового кодексу України щодо спрощення умов ведення бізнесу»). Це стосується, зокрема, змін у процедурах законності забудови, складність яких часто пов'язана з адміністративним характером земельного законодавства та відносин, які ним легітимізуються.

Монополізм виробників та постачальників електроенергії, який Україна успадкувала від радянських часів, є головною причиною проблем з підключенням до електропостачання. Насамперед це стосується тих СПД аграрного сектору, які вводять в експлуатацію нові об'єкти – міні-елеватори, сушарки, відгодівельні ферми і комплекси, міні-цехи з переробки сільськогосподарської продукції тощо. Враховуючи монополізацію ринку електроенергії, підключення таких об'єктів (будівництво яких переважно закінчене) супроводжується як вимогами здійснення забудовником нелегітимних платежів, так і проявами відвертої корупції.

Проблеми реєстрації власності (як і речових прав) також безпосередньо стосуються підприємств вітчизняного аграрного сектору. Наприклад, реєстрація договорів оренди землі досі не стала прозорою і швидкою процедурою. Проте відповідні проблеми пов'язані не стільки з невирішеністю технічних проблем, скільки з суперечливістю фундаментальних засад відносин власності (зокрема щодо землі).

Відповідно, можливість отримання кредитів суб'єктами підприємництва (насамперед, малими новоствореними), щодо якого Україна демонструє певний прогрес у загальному рейтингу, значно ускладнена для сільськогосподарських підприємств. Загальною проблемою такого доступу є корумпованість банківського менеджменту, яка призвела до банкрутств низки кредитних установ – виправданих і штучних.

Проблема захисту міноритарних інвесторів особливо гостро стоїть для вітчизняних сільськогосподарських підприємств- правонаступників КСП, які були реорганізовані в господарські товариства. Вони стали привабливим об'єктом недружніх поглинань (з порушенням прав малих співвласників) та рейдерських захоплень на основі претензій щодо боргових зобов'язань.

Проблеми оподаткування стосуються вітчизняного аграрного сектору, насамперед у частині недиференційованого статусу платників єдиного податку стосовно сільськогосподарських товаровиробників, їх розміру, структури власності та доступних форм накопичення і залучення капіталу.

Проблеми доступності інструментів міжнародної торгівлі також актуальні для підприємств аграрного сектору. Це стосується як монополізації доступу вітчизняних СПД до міжнародних ринків, так і інституційного забезпечення можливостей виходу на них СОК, що об'єднують малих товаровиробників.

Ризики порушення договірних зобов'язань – чи не головний фактор низької інвестиційної привабливості вітчизняного аграрного сектору. Причиною є стагнація відносин власності, низький рівень інноваційної діяльності підприємств-виробників та відповідно висока залежність виконання договорів поставки від впливу природних чинників. До того ж, проблемою залишається загальний рівень культури договірних відносин у вітчизняних умовах.

Головною перешкодою в частині методичного забезпечення умов подолання зазначених проблем є визначення кількісних та якісних індикаторів рівня дотримання договорів.

Неплатоспроможність суб'єктів підприємницької діяльності вітчизняного аграрного сектору відображається не стільки на можливостях санації та ринкової реалізації активів боржників, скільки у процесі поглинання та рейдерських захоплень. Це – тіньова сторона переходу прав власності на підприємства та їх активи, а висока частка підприємств аграрного сектору з від'ємною прибутковістю свідчить про її потенціал. У цій частині рівень прозорості й ефективності вітчизняної системи реєстрації прав власності викликає найбільші застереження.

Разом із тим інформація, використовувана для визначення відповідних показників, систематизується у формах, які мало придатні для забезпечення ефективних імперативних висновків. Зокрема, представлені в *Doing business* критерії оцінки зовнішніх умов підприємницької діяльності мають вибірковий характер, зумовлений минущою значимістю показників оцінки. Наслідком є незадовільне представлення суспільних умов підприємницької діяльності, низький рівень їх порівнянності й узагальнення.

Це недолік зазначеної системи оцінки неодноразово відмічався як на міжнародному рівні, так і вітчизняними експертами. Прикладом є скептицизм вітчизняних експертів та підприємців щодо прогресу України в поліпшенні умов ведення підприємництва протягом 2014 року, адже у відповідному рейтингу за останній рік вона перемістилася з 118-го на 83 місце (при збереженні тенденції до падіння валового національного продукту, прояву чинників фінансової нестабільності та безробіття тощо).

Методичні підходи систем інтегрованої оцінки умов підприємницької діяльності мають на меті усунення зазначених недоліків, зумовлених вибірковістю (спорадичністю) показників. Зокрема, це стосується програми глобальний моніторинг підприємництва (*Global Entrepreneurship Monitor – GEM*), що проводиться міжнародним консорціумом університетів. Розпочата у 1999 р., вона спрямована на аналіз умов підприємницької діяльності у ряді країн (у доповідь за 2013 р. включено оцінку по 70 країнах) [36].

Рівень сприятливості суспільних інституцій для розвитку підприємництва визначається: 1) через опитування підприємців; 2) на основі оцінок місцевих експертів, що здійснюються місцевими представництвами консорціуму. Результати моніторингу активно використовуються у наукових дослідженнях проблем підприємництва, оскільки охоплюють досить широкий та ретроспективний масив даних.

Головний показник *Global Entrepreneurship Monitor* називається ТЕА (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) – підсумок початкових етапів підприємницької діяльності – включає одночасно оцінку частки працездатних громадян, які: 1) готові розпочати підприємницьку діяльність 2) розпочали її максимум 3,5 роки тому [37].

Дані GEM використовують для створення інтегрованої моделі, що об'єднує низку базових умов підприємництва (Entrepreneurial Framework Conditions – EFC) і містить оцінку початкових етапів підприємницької діяльності (ТЕА), підприємницьких прагнень, технічного прогресу, зростання ВВП та інших макроекономічних показників. Дані EFC відображають інституціональні фактори, теоретично пов'язані з підприємницькою діяльністю, і формуються з використанням даних з NES.

Для вітчизняного аграрного сектору доступність і репрезентативність таких показників обмежується відсутністю систематичних опитувань та даних реєстраційної і статистичної служб щодо «демографії» СПД¹. Головним недоліком зазначеної моделі є обмежена репрезентативність вихідних даних. Поширення думок малої групи респондентів та експертів на генеральну сукупність галузей (суспільств) здатне спотворити реалії, а імперативи, виведені на цій основі, – призвести до економічних диспропорцій та соціальних конфліктів. Це зумовлює критичні відгуки про результати оцінки в межах *Global Entrepreneurship Monitor* як більш придатні для ексклюзивного наукового використання, проте з низьким рівнем прийнятності для вирішення завдань економічної політики.

¹ Після 2005 року Державна служба статистики України не відображає показників демографії суб'єктів підприємництва як важливих індикаторів зовнішніх та внутрішніх умов їх діяльності.

Ще однією системою оцінки умов здійснення підприємницької діяльності, що поступово поширюється в країнах з розвинутими ринками, є *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics*, яку активно просувають університети США (зокрема, Мічиганський університет, університет Цинциннаті), дослідні та навчальні заклади Європи (Інститут досліджень менеджменту Еразма (ERIM), Стокгольмська школа економіки та ін.).

Така оцінка є найбільш комплексним аналізом умов створення суб'єктів підприємницької діяльності. Початковим її етапом є аналіз близько 80 факторів, які можуть вплинути на рішення громадян взяти участь у створенні нового бізнесу. Він здійснюється на основі репрезентативної вибірки тих, хто бере активну участь у започаткуванні бізнесу. Наступним етапом є детальне дослідження до 150 факторів, що теоретично пов'язуються із завершенням процесу становлення нової фірми.

Недоліком зазначеної системи є громіздкість методики оцінки, що звужує можливості виконання оперативних дослідницьких завдань, спроможних позитивно вплинути на коригування економічної політики. Разом із тим фундаментальний характер досліджень здатен забезпечити довгострокові, стратегічні імперативи політичних рішень стосовно правил підприємницької діяльності й позитивно вплинути на формування суспільного сприйняття підприємництва як форми діяльності та особистісної реалізації.

МСП-тести Європейської комісії щодо стану підприємництва в окремих країнах передбачають визначення вартості адміністративних процедур для суб'єктів малого і середнього бізнесу з метою диференціації заходів державної політики щодо суб'єктів мікро-, малого та середнього бізнесу на основі аналізу «витрати-вигоди» (cost-benefits analysis). Завдяки цьому МСП-тест є складовою оцінки регуляторної політики.

Процедура МСП-тесту ЄС включає:

1. Консультації з представниками МСП щодо регулювання;
2. Попередню оцінку пропонуваного заходу регулювання з погляду можливого порушення інтересів певного виду бізнесу;
3. Вимірювання впливу заходів регулювання на МСП;
4. Оцінку альтернативних варіантів і заходів.

Очевидною є політична природа зазначеного механізму, що ґрунтується на досягненні домовленостей зацікавлених сторін шляхом консультацій, а не пошуку загальних критеріїв ефективності політики. Імпліцитно передбачається визнання соціальної цінності підприємництва (насамперед стартапів та МСП) усіма зацікавленими сторонами політичного процесу й ігнорується деструктивний вплив світоглядних суперечностей.

Це зумовлює застереження щодо дієвості зазначеного механізму в країнах з трансформаційними економіками, зокрема в Україні.

Разом із тим частини тесту, які передбачають якісну та кількісну оцінку потенційних витрат і вигід від заходів регулювання (залежно від розміру бізнесу) цілком прийнятні й для нестійкого (з точки зору світоглядних основ підприємництва) політичного середовища України. Вони мають на меті визначення потенційних фінансових, основних та адміністративних витрат.

Якщо частка зазначених витрат у результатах господарювання суб'єктів малого та середнього бізнесу буде порівнянною з відповідним показником суб'єктів великого бізнесу, то це може бути свідченням інституційної рівноправності їх економічного статусу.

Непорівнянність таких показників тягне за собою необхідність зміни регуляторного середовища для малих суб'єктів підприємницької діяльності та середніх через повне або часткове звільнення від виконання окремих вимог, зниження рівня або звільнення від тих чи інших платежів і фінансових зобов'язань перед бюджетами, прийнятну з точки зору конкурентного та торговельного права пряму фінансову допомогу на компенсацію відповідних витрат та спрощення стандартів звітності.

Обмежуючим фактором його ефективності в умовах аграрного сектора України є те, що окремі малі підприємства не завжди самостійні, тому відповідні показники можуть містити елементи повторного рахунку.

Крім того, для вітчизняних умов проблемою є визначення стандартних показників часу на виконання регуляторних вимог і вартості його одиниці.

Оцінка зовнішніх умов здійснення підприємницької діяльності включає аналіз інституційних норм, що забезпечують можливість

вибору її видів та організаційно-правових форм, готовності домогосподарств до створення власних суб'єктів підприємницької діяльності з огляду на наявність власних ресурсів підприємницької діяльності, доступності таких ресурсів на умовах аутсорсингу (залучення на відкритих ринках), здатності СПД конкурувати на ринках продукції та засобів виробництва, захищеності прав власності на підприємства, їх активи та результати господарювання тощо.

Систематичне застосування викладених методичних підходів для оцінки зовнішніх умов підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки України вимагатиме: 1) їх адаптації до чинної вітчизняної інформаційної бази; 2) трансформації вимог українського законодавства до складу і змісту фінансово-господарської звітності, запровадження відповідних вибіркової статистичних обстежень; 3) активізації роботи міжнародних фінансових організацій в частині фінансування необхідних досліджень і створення в Україні відповідних постійно діючих мереж. Прийнятною організаційною базою розгортання такої роботи в умовах вітчизняного аграрного сектору можуть бути сільськогосподарські дорадчі служби.

Це забезпечить відслідковування динаміки показників:

- привабливості підприємницької діяльності на селі, що включає визначення:

1) кількості малих та середніх підприємств у розрахунку на 10 тис. сільського населення;

2) частки малих та середніх підприємств у загальній кількості сільськогосподарських підприємств;

3) внеску малих і середніх підприємницьких структур у валовий регіональний продукт;

4) кількості зайнятих у підприємницьких структурах різних галузей, що функціонують на селі;

5) частки доходів сільських домогосподарств від підприємницької діяльності та самозайнятості;

6) кількості підприємницьких структур у кожному сільському населеному пункті з відповідним їх групуванням за чисельністю населення, територіально-адміністративним статусом та рівнем інфраструктурного облаштування.

- дієвості політики розвитку сільської кооперації, що передбачає моніторинг:

1) кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у розрахунку на одну та/або більше сільських громад;

2) частки постачання для сільськогосподарських товаровиробників засобів виробництва, здійсненого через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи;

3) кількості робочих місць, створених у кооперативних організаціях в сільській місцевості;

4) кількості випускників середніх і вищих навчальних закладів із спеціалізацією на розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації;

5) частки доходів сільського населення, отримуваних через кооперативні структури, що діють на селі.

Постійний моніторинг динаміки та вивчення факторів зміни зазначених показників забезпечать системність державної політики щодо розвитку підприємництва і кооперації на селі та відповідність заходів її оперативного коригування.

Оцінка рівня конкуренції і конкурентоспроможності підприємств

Суб'єкти економічної діяльності з порівнянними рівнем забезпечення ресурсами й обмеженнями «входу й виходу» в галузь утворюють сегменти ринків, що співвідносяться з можливостями та формами конкуренції.

Горизонтальна конкуренція виявляється в процесі диференціації розміру та дохідності діяльності СПД однакових організаційно-правових форм.

Вертикальна (міжсегментарна) конкуренція є результатом такої диференціації й набуття окремими економічними одиницями параметрів (ринкових та інституційних), що дозволяють долати інституційні бар'єри переходу в інший сектор. Це стосується як укрупнення, так і подрібнення економічних одиниць.

Відтак, за відсутності інституцій, що штучно стримують організацію й реорганізацію, суб'єкти підприємницької діяльності зароджуються, розширюються та розпадаються (подрібнюються) відповідно до динаміки ринків і переваг, які підприємці надають

тим чи іншим видам діяльності, комбінаціям факторів та організаційно-правовим формам їх здійснення.

Індикаторами, що визначають рівень конкуренції на галузевих ринках та можуть свідчити про необхідність зміни інституційних умов підприємницької діяльності, зазвичай вважають:

Індекс концентрації, що визначається як сума часток підприємств на ринку, що попередньо визначений як об'єкт регулювання:

$$C_n = \sum_{i=1}^n d_i,$$

де d_i – частка підприємства на ринку продукції (виробничих засобів);

n – кількість підприємств, для яких розраховується показник.

Індекс Герфиндаля-Гиршмана визначається як сума квадратів часток усіх підприємств, які діють на ринку, що визначений як об'єкт регулювання:

$$HHI = \sum_{i=1}^n d_i^2.$$

Набуваючи значення від 0 (конкуренція) до 1 (монополія продавця чи покупця), індекс відображає концентрацію ринку й часто виступає головним індикатором при веденні політики, націленої на забезпечення економічної конкуренції. Він ефективно відображає перерозподіл часток між підприємствами, що діють на ринку, реагуючи як на зростання частки лідера, так і на зміну кількості гравців ринку.

Індекс ентропії відображає середню частку підприємств, що діють на ринку, зважену по натуральному логарифму зворотної до неї величини. Він є показником, оберненим до концентрації: чим вище його значення, тим нижча концентрація ринку та менші можливості окремих підприємств впливати на його кон'юнктуру. Для аналізу локальних сільськогосподарських ринків доцільним видається використання відносного показника ентропії:

$$E = \bar{d} \sum_{i=1}^n d_i \ln \frac{1}{d_i},$$

де d_i – частка господарства на ринку землі; \bar{d} – середня для досліджуваного ринку частка; n – кількість СПД на ринку.

Недолік наведених показників полягає в тому, що вони не відображають ринкову силу окремих підприємств *на ринках виробничих факторів*, оскільки їх частка може не перебувати в лінійній залежності від здатності впливати на ринкову ціну. Якщо індивідуальні переваги лідера в генеруванні внеску того чи іншого виробничого фактора незначні, то належна йому частка ринку не матиме суттєвого значення – встановлена ним ціна може відповідати конкурентному рівню. Тобто концентрація локального ринку виробничого фактору здатна супроводжуватися конкурентною ціною. Разом із тим таке вирівнювання не стосується порівнянності суспільних очікувань щодо наслідків господарювання – наявність однакових показників дохідності виробничих факторів для лідера та конкуруючих аутсайдерів за різних обсягів їх залучення має свідчити про неефективне використання власних переваг великою фірмою.

Відтак монопольна влада визначається здатністю фірми (або сегмента конкуруючих господарств) впливати на ціну залучення виробничого фактору. Такий вплив може бути відображений кількома показниками, серед яких *норма додаткового доходу користувача від виробничого фактору* (інтерпретований коефіцієнт Дж. Бейна), що відображає економічну ренту, розраховану на одиницю витрат, інвестованих в його залучення:

$$r_{pl} = \frac{R_{li} - R_{ln}}{C_1}$$

де R_{li} – умовний факторний дохід даного СПД від виробничого фактора, визначений на основі його індивідуальних виробничих показників; R_{ln} – нормальний для конкуруючих на локальному ринку СПД факторний дохід; C_1 – власні витрати господарства на залучення даного виробничого фактору.

Якщо локальний ринок виробничого фактору конкурентний, то норма додаткового доходу від нього буде нульовою, оскільки його внесок для окремого господарства відповідатиме нормальному для оточення рівню. Даний показник відображає ринкову владу фірми (отримання нею додаткового доходу від виробничого фактору на локальному ринку, визначеному як об'єкт регулювання) в довгостроковій перспективі.

Якщо норма додаткового доходу від виробничого фактору перевищує конкурентний рівень, то для даного виробника привабливим капіталовкладенням є інвестиції в його залучення на умовах оренди. Від'ємне значення даного показника свідчить про неефективне використання фактору даним виробником або про наявність стимулів до переукладання угоди та/чи купівлі права власності на нього.

Показник, що відповідає на ринках виробничих факторів *коефіцієнту Тобіна*, можна розраховувати як відношення споживчої вартості окремого з них (визначеної індивідуальними показниками дохідності його використання) до ринкової ціни його залучення:

$$q = \frac{V_{lu}}{C_f},$$

де V_{lu} – цінність фактора у використанні підприємства; C_f – витрати на придбання прав на нього за поточними ринковими цінами.

Зміст даного коефіцієнта відображає рівень специфічності виробничого фактору у складі підприємства – його вартість для даного підприємства може перевищувати ринкову. Відтак, він відображає ефективність управління підприємством об'єктами власності (своєї і залученої).

Наприклад, якщо підприємство отримує додатковий дохід від землі (за рахунок здійснених поліпшень або арбітражу, що дозволив укласти договори залучення землі за цінами, нижчими від ринкових), споживча вартість його землекористування перевищуватиме ринковий рівень витрат відповідно на формування. У цьому разі коефіцієнт перевищуватиме одиницю, а абсолютне значення такого перевищення (після вирахування відповідних трансакційних витрат) можна розглядати як потенціал розширення його землекористування. Наближення показника до одиниці свідчатиме про стійкість статусу підприємства як конкуруючого аутсайдера, а його рівень, що нижче одиниці, про необхідність скорочення використання виробничого фактору або загрозу вибуття з відповідного ринку.

Зазначені показники універсальні в частині придатності як для мікро-, так і макроекономічної інтерпретації. Їх можуть використовувати СПД для визначення рівня ефективності їх поведінки на ринках виробничих факторів, прийняття рішень щодо подальшого розширення (скорочення) їх застосування. Прийнятні вони і для вирішення проблем конкурентного регулювання локальних ринків відповідних виробничих факторів. За належної оцінки зазначених показників на макроекономічному рівні та коректної їх інтерпретації, вони можуть бути складовою обґрунтування заходів економічної політики та інституційного регулювання підприємницької діяльності в аграрному секторі вітчизняної економіки.

Оцінка результативності організаційно-господарських структур

Ефективно господарювати можливо лише тоді, коли менеджери чітко уявляють стан свого господарства і тверезо оцінюють його перспективи, раціонально використовуючи ресурси для досягнення поставленої мети шляхом правильного вибору параметрів продуктивності фірми, тобто методів і способів вимірювання, контролю й управління цими параметрами.

Перш ніж розглядати проблематику оцінки дієвості підприємства як таку необхідно визначити її місце в загальній системі кількісних та якісних індикаторів «параметрів стану» підприємства, фірми, галузі, держави, систему індикаторів і характеристик, які сукупно відображають економічну категорію результативності організаційно-господарської системи.

За визначенням Г.А. Жукової, результативність як економічна категорія є наступним етапом розвитку теорії економічної ефективності. Водночас результативність має прикладний характер і використовується при оцінці розвитку господарських суб'єктів [38].

Результативність – це міра точності управління яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї. Результативність, з одного боку, залежить від створення умов і результатів праці на конкретному об'єкті, а з іншого – від зовнішнього середовища та ситуацій, які визначають кон'юнктуру ринку, та від величини капіталу і ситуаційного доходу, одержаного при реалізації товару, послуг.

З точки зору оцінки підприємництва нами пропонується розділити систему результативності на сім підсистем: продуктивність, економічність, якість продукції, прибутковість, якість трудового життя, впровадження інновацій, дієвість підприємства (рис. 1.3).

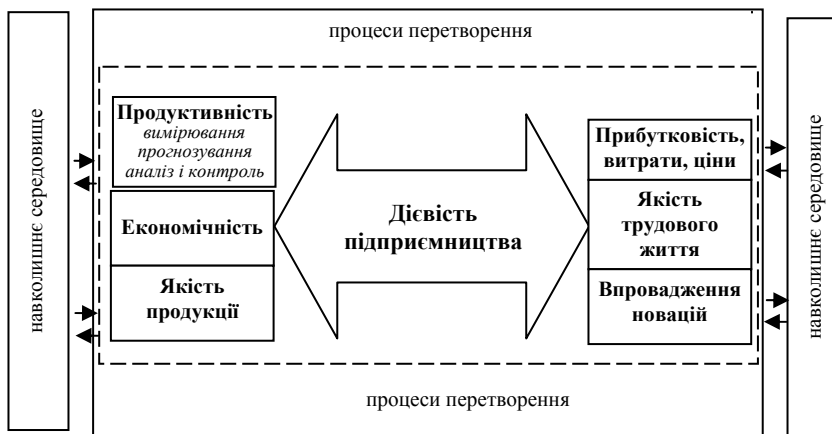


Рис. 1.3. Модель взаємодії дієвості підприємництва в системі результативності

Сформовано на основі авторських досліджень.

Продуктивність як підсистема ефективності

Згідно з рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП) розрізняють поняття «продуктивність» і «продуктивність праці».

Продуктивність – це ефективність використання ресурсів – праці капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації — під час виробництва різних товарів і надання послуг. Вона відображає взаємозв'язок між кількістю та якістю вироблених товарів або наданих послуг і ресурсами, витраченими на їх виробництво. Продуктивність дає змогу порівнювати виробництво на різних рівнях економічної системи (на рівні окремого індивіда, цеху, підприємства, організації, галузі й держави) з використаними ресурсами.

Відповідно до рекомендацій МОП продуктивність – це відношення між продукцією даної системи протягом даного проміж-

ку часу і затратами на виробництво цієї продукції за цей самий час. Поняття залишається незмінним незалежно від того, про які системи ідеться – індивід, робоча група, відділення, підприємство, об'єднання, галузь, регіон або галузі економіки країни. Специфіка поглядів на продуктивність визначається колом інтересів або професій і виявляється, на наш погляд, двома шляхами. По-перше, спеціальність дослідника визначає тип систем. Наприклад, для економіста – це підприємство, галузь, інженера – продукт або завод, менеджера – конкретна управлінська функція або організаційна одиниця. По-друге, для спеціаліста характерний обмежений погляд на сутність продуктивності, а головне – на методи її підвищення. Дуже часто вузький погляд на підвищення продуктивності спонукає спеціаліста, а особливо керівників, навіть сумніватися чи потрібно вимірювати її взагалі. Така тенденція спостерігається в абсолютній більшості сільськогосподарських підприємств.

На наш погляд, одна з основних ідей полягає в тому, що вирішальне значення має послідовність дій підприємця в галузі управління продуктивністю, яка б передбачала такі етапи:

1) забезпечення основи для підприємництва, тобто концентрація уваги на результативності та продуктивності, вироблення спільних поглядів на ці проблеми;

2) розробка стратегії й обґрунтування планів програм продуктивності;

3) розробка підходів до стратегій і методів вимірювання та оцінки продуктивності;

4) розробка підходів до стратегій і методів контролю за підвищенням продуктивності;

5) забезпечення організації планування й ефективного впровадження всіх елементів.

Підсистема продуктивності органічно пов'язана з усіма критеріями результативності підприємництва в різних комбінаціях. Відповіді на питання, як впливає продуктивність на критерії результативності, залежать від типу організаційної системи (вертикально інтегровані, спеціалізовані і т. д.). Вони також залежать від виду і структури організаційної системи або одиниці аналізу (робоча група, відділення, підприємство, фірма і т. ін.). У цих умовах менеджери зобов'язані глибоко осмислити залежність і вплив ко-

жного із критеріїв результативності та визначити напрями можливого покращення за допомогою системи контролю, що передбачає створення «диференційованої» контрольно-виміральної системи для кожного критерію ефективності з метою їх інтеграції до цілісної системи управління результативністю. Нами було проведено опитування фахівців восьми господарств різних районів Черкаської області стосовно того, як вони вимірюють продуктивність, або як вони уявляють показники продуктивності. Фахівці назвали лише кілька показників продуктивності живої праці (менше 10%). Це підтверджує, що вони не знають суті продуктивності або вважають, що нею можна управляти без точного вимірювання. Очевидно, що менеджери не знайомі з основними визначеннями продуктивності або вважають, що вимірявши інші параметри системи, можна вивести показники продуктивності. У процесі дослідження менеджерам запропонували виміряти продуктивність, вони реагували так, наче їх просять виміряти результативність. Тобто абсолютна більшість менеджерів не вбачають різниці між продуктивністю і результативністю.

Стосовно цієї проблеми існує багато позицій і ними займаються науковці багатьох галузей, які розглядають цю проблему лише по окремих напрямках. Наприклад, фахівці з організації виробництва концентрують свою увагу на критерії економічності, тоді як спеціалісти з теорії організаційно-управлінського поведіння приділяють увагу лише критерію дієвості, психологи – якості трудового життя, бухгалтери і фінансисти підкреслюють важливість прибутковості. На наш погляд, саме вимірювання продуктивності є основою формування цілісної інтегрованої системи результативності.

Оцінка дієвості підприємництва

Дієвість підприємництва – це ступінь досягнення господарською системою поставленої мети. Для оцінки ступеня дієвості необхідно щонайменше три критерії: якість, кількість і своєчасність, які повинні відповідати на запитання: чи робимо ми потрібні речі відповідно до вимог; чи достатньо робимо потрібних речей; чи робимо «потрібні речі» вчасно.

Процес планування тісно пов'язаний з рівнем дієвості підприємства. Як результат, дієвість підприємства має пряме відношення до продукції або до досягнення мети і виступає як підсистема результативності в організаційній системі, оскільки фокусує увагу на обсягах продукції, що нею виробляється. Можна розраховувати індекси дієвості, що показують ступінь досягнення мети в одному періоді порівняно з іншим.

Разом із тим деякі автори в розвинутих країнах цю економічну категорію пов'язують з вузьковиробничими витратами, інші вважають, що вона відображає не тільки даний аспект, але і сукупний результат функціонування системи, а також накопичений нею потенціал для подальшого розвитку. З цією позицією можна погодитися. Характеризуючи дієвість підприємства, переважна більшість зарубіжних економістів вважають, що метою можна вважати використання ресурсів. Але в цьому випадку дієвість підприємства буде вимірюватись тими ж показниками, що й економічність, яка визначена як відношення запланованих для споживання ресурсів до фактичного споживання.

В іншому разі дієвість підприємства важко відрізнити від результативності. Наприклад, розглядаючи дієвість групового процесу, Д.С. Сінк характеризує її «якістю і кількістю результатів і економічністю самого процесу». Проте економічність являє собою паритетну з дієвістю підприємства підсистему параметрів і характеристик результативності [39].

Дієвість підприємства значною мірою залежить від виробничої потужності підприємства, а звідси і ступінь використання виробничого потенціалу, яка є результативним показником, що формується переважно під впливом зовнішніх чинників, таких як динаміка державних інвестицій в основний капітал сільського господарства, зацікавленість фінансово-кредитних інститутів у довгостроковому кредитуванні виробництва, державна підтримка лізингових відносин, можливість стимулювання їх розвитку. Зазначені чинники визначають ефективність виробничого потенціалу, а відтак – дієвість підприємства.

Інтегруючи складова зовнішніх і внутрішніх чинників розкриває зміст і сутність причинних зв'язків підприємства щодо управління його маркетинговим, організаційним, виробничим потенціалом.

З огляду на розвиток фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств у контексті галузевих пріоритетів однією із важливіших складових є державне регулювання, яке допомагає відстежувати хід реалізації фінансового забезпечення та визначати критерії, параметри й індикатори в системі фінансового потенціалу в інституційному регіональному та на мікро-рівні (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Види індикаторів (показників) фінансового потенціалу

Вид індикатора	Сутність	Джерело
1	2	3
Індикатори стану	Система простих або складних показників, що констатують зміну фінансової чи економічної величини і передбачають її порівняння з пороговим значенням, перехід якого може сигналізувати про втрату можливості досягнення мети. Використовуються для порівняння досягнутих рівнів показників з їх плановими значеннями	І.Бернар, Ж.-К. Коллі [40, с. 514]
Індикатори впливу	Передбачають оцінку кількісних і якісних змін, що є результатом проведення активних заходів, визначених у рамках реалізації державної чи галузевої фінансової політики	В.Г. Боронос [37, с. 102–112]
Індивідуальні	Індекс обсягів виробництва підприємств, динаміка прибутку, заборгованості, частка на ринку, рентабельність, капіталовкладення, довгострокові кредити	В.О. Цибок [41, с. 22–25]
Індикатори фінансового потенціалу підприємств	Мінімальний розмір статутного фонду; величина активів; обсяги продажу; оборотність активів; розмір інвестицій; коефіцієнт рентабельності капіталовкладень; строк окупності капіталовкладень; рівень інновацій; показник достатності сукупного капіталу; частка запозиченого капіталу; розмір питомого оборотного капіталу; прибутковість активів; відношення прибутку до середньорічного капіталу; достатність оборотного капіталу; ліквідність поточна; коефіцієнт миттєвої оцінки (різновид коефіцієнта ліквідності); платоспроможність; максимальний розмір ризику на одного позичальника; рівень оподаткування; період погашення дебіторської заборгованості; розмір позичкового відсотка; періодичність погашення дебіторської заборгованості; сума кредитування дебітурою (небезпечним борговим зобов'язанням)	А.В. Гукова, І.Д. Анікіна [42, с. 98–102]

Продовження табл. 1.3

1	2	3
Індикатори якості трудового життя	Вартість споживчого кошика, соціальний захист працівників і їх родин, показники задоволеності життям, ефективність праці, професійна та соціальна адаптація, плинності кадрів, відповідність цілей працівників і цілей підприємства, рівень конфліктності на підприємстві, задоволення працею, змістовність праці, можливості особистого просування, професійного росту і самовираження, соціально-психологічний клімат, кількість стресових ситуацій на виробництві.	Б.М. Генкін [43, с. 57]

Порогові значення індикаторів (кількісні величини, порушення яких викликає несприятливі тенденції та ризиковані процеси в економіці) визначають залежно від специфіки досліджуваного явища не точними розрахунками, а експертним шляхом на основі досвіду. Навіть, при перевищенні значень порогових величин не завжди настає незворотне погіршення фінансового забезпечення.

Такі факти швидше є проявом сформованих стійких закономірностей, які потребують додаткового вивчення, узагальнення та виважених фінансових заходів щодо модифікації індикаторів у системі фінансового потенціалу. При визначенні порогових значень індикаторів у системі фінансового потенціалу держави слід враховувати також граничні рівні критеріїв фінансового забезпечення, встановлених для країн-кандидатів на вступ до ЄС.

РОЗДІЛ 2. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МЕТОДОЛОГІЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Методологічні засади сутності підприємницької діяльності

Підприємництво є рушійною силою економічного зростання та суспільного розвитку. Завдяки підприємництву в більшості країн світу створюються нові робочі місця та впроваджуються інновації, розвиваються нові ринки та види бізнесу. Зародження підприємництва пов'язують із інтенсифікацією діяльності ремісників та купців епохи Середньовіччя, а початки його теоретичного осмислення відносять до XVII–XVIII ст. Сучасні представники інституціоналізму, зокрема Д. Норт, О. Вільямсон, розглядають підприємця як суб'єкта, що здійснює оптимальний вибір між контрактними відносинами вільного ринку та організацією підприємства для економії трансакційних витрат, специфічним регулюючим механізмом ринкових відносин [44]. Підприємництво є мистецтвом ділової активності, передусім розумовим процесом, який реалізується у формі ділового проектування через уміння організувати бізнес і достатньо успішно здійснювати функції, пов'язані з веденням власної справи [45]. У загальному ракурсі «теоретико-методологічних уподобань» підприємництво – це вільне економічне господарювання в різних сферах діяльності (крім заборонених законодавчими актами), здійснюване суб'єктами ринкових відносин з метою задоволення потреб конкретних споживачів і суспільства в товарах (роботах, послугах) та одержання прибутку (доходу), необхідних для розвитку власної справи (підприємства) і виконання фінансових обов'язків перед бюджетами й іншими господарюючими суб'єктами [46]; ініціативну самостійну діяльність громадян та їх об'єднань, яка здійснюється на свій ризик і під свою майнову відповідальність, спрямовану на отримання прибутку [47]; інтелектуальну діяльність енергійної й ініціативної людини, яка, користуючись матеріальними цінностями, перетворює в реальність корисні й цікаві ідеї та рішення. Регулювання підприє-

підприємницької діяльності відбувається у певних, сформованих суспільством та його інститутами умовах, які визначають господарський порядок. Першорядним аспектом формування господарської системи аграрного підприємництва є інститути самоуправління, самовизначення, самовідтворення. Проте господарські структури підприємницької діяльності формуються еволюційним шляхом, їх типологія та структуризація залежать від траєкторії розвитку суспільства, адже минуле визначає майбутнє. Разом із тим функціональна модель підприємництва ґрунтується на фундаментальних принципах, головними з яких є бажання отримати прибуток і ризикованість. Реалізація підприємницької діяльності відбувається під впливом формальних і неформальних інституційних норм, які становлять основу інституційного механізму регулювання.

Економічний інститут підприємництва потрібно розглядати як систему правил і норм, у межах яких відбувається поєднання підприємницької діяльності й капіталу з метою одержання корисного ефекту, приросту вартості та прибутку. Підприємництво здійснюється в будь-яких організаційних формах (господарські товариства, приватні підприємства і підприємці, колективні, державні та інші юридичні особи), що ведуть господарську діяльність на основі права власності, права господарського відання, права оперативного управління. Підприємці мають право без обмежень здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Саме підприємництво розвиває ділову активність, бізнес, комерцію [48]; його розглядають як економічну категорію, як метод господарювання, як тип економічного мислення [49]; як тип господарської поведінки підприємців з організації розробок виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку і соціального ефекту [50]; як господарську діяльність суб'єктів, яка є цілеспрямованою, ініціативною і такою, що ставить за мету одержати прибуток в межах закону на основі поєднання особистої вигоди зі суспільною корисністю [51]. Відповідно до статті 42 Господарського кодексу України, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та

одержання прибутку [52]. Підприємництво в Україні здійснюється у будь-яких організаційних формах, передбачених законом, на вибір підприємця.

Враховуючи законодавче визначення підприємництва як самостійної ініціативної діяльності, спрямованої на одержання прибутку, важливе соціально-економічне значення підприємницької діяльності базується на необхідності всебічного задоволення потреб суспільства як діяльність щодо пошуку і створення нових можливостей, творчої руйнації стереотипів; підприємництво є сукупністю економічних, історичних, соціальних та юридичних відносин, особливим методом господарської діяльності, визначається підприємницьким середовищем, особистістю підприємця, стилем і типом його мислення та поведінки, історичними і психологічними аспектами [53].

У визначеннях чітко простежуються два підходи до з'ясування суті даного поняття: підприємництво як вид господарської діяльності, яка відрізняється від власне господарської двома ознаками – самостійності та ініціативності (ризик притаманний будь-якій економічній системі); розкриття підприємництва не просто як виду економічної діяльності, а особливих, притаманних окремим особам – підприємцям особистісних характеристик, які й перетворюють їхню господарську діяльність на підприємницьку. Підприємництво пов'язане з поняттям «підприємець». Воно застосовується до особи, котра задля певної вигоди, одержання доходу прагне реалізувати свої здібності, мобілізуючи різноманітні ресурси та ризикуючи при цьому своїм майном і становищем.

В умовах, що склалися в глобальному конкурентному світі, забезпечення сталого розвитку економіки є першочерговим завданням як у стратегічному, так і в тактичному плані, вирішення якого в повному обсязі можливе лише за умови, з одного боку, комплексного, а з іншого – вибірково-спеціалізованого підходу до формування конкурентоспроможності галузей та секторів економіки держави. Одним з аспектів забезпечення сталості й конкурентної динаміки функціонування національної економіки нині є забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки, що досягається за рахунок дієвого інституційного регуляторного ме-

ханізму. Регуляторний механізм у розвитку підприємництва полягає у взаємозалежності структурних складових господарського процесу.

Найкраще в інституційному плані суть аграрного підприємництва розкривається через основні функції: ресурсно-мобілізаційну, організаційно-виробничу і творчо-новаторську. Ресурсно-мобілізаційна функція підприємництва виявляється в найефективнішому залученні ресурсного потенціалу (землі, капіталу, людських ресурсів). Організаційно-виробнича його функція зводиться до оптимального поєднання стратегії зростання доходів. Творчо-новаторська функція підприємництва передбачає забезпечення реалізації нових ідей, здійснення науково-технічних розробок і проєктів, впровадження нових технологій, використання нових маркетингових прийомів для завоювання ринків.

Досліджуючи аграрне підприємництво як інституційну систему господарських взаємодій, слід виділити низку особливостей, які роблять його відмінним від інших сфер підприємницької діяльності: вплив природних чинників; особливість виробничої структури; сезонний характер виробництва; особливості відтворення й використання робочої сили; обмеженість землі та залежність виробництва від неї; попит на сільськогосподарську продукцію та забезпечення продуктами харчування; особливості бухгалтерського обліку на підприємствах аграрної сфери.

Головною рушійною силою розвитку аграрного підприємництва в Україні в усі часи, як і тепер, є підприємець-селянин. Його успіхи залежать від дії багатьох чинників, найголовніші з них: статус власності; поміркованість та розважливість, схильність до ризику; вік і статус спадкоємців; знання; традиції. Вплив перелічених та інших чинників дає змогу досягти мети, а визначальна мета аграрного підприємства – це довгострокова максимізація прибутку. Проте аграрні підприємства в Україні, як засвідчують історичні матеріали, виконували паралельно і соціальні функції – допомагали у розвитку соціальної інфраструктури села.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що найбільш доцільно розглядати аграрне підприємництво за схемою, наведеною на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Класифікація форм аграрного підприємництва
Сформовано на основі досліджень.

Для цього доцільно виділити індивідуальну, партнерську та корпоративну форми підприємництва, а також розподілити між ними існуючі в аграрному секторі організаційно-правові типи підприємницьких формувань. Така класифікація ідентифікує існуючі форми підприємницької діяльності та логічно розмежує їх.

Найпоширенішими формами підприємств на селі є: приватні (приватно-орендні) підприємства; фермерські господарства; гос-

подарські товариства; сільськогосподарські кооперативи; інші суб'єкти господарювання, засновані на приватній власності, та державні підприємства.

Стрімкий розвиток індивідуалізованого підприємництва в аграрному секторі економіки України можна вважати проміжним етапом у процесі формування різноманітних форм господарювання, становлення яких можливе на основі самостійного та вільного вибору приватних власників. Інститут власності, який функціонує за існуючих інституціональних умов і національних традицій, поки що неефективний, що пояснюється відсутністю відповідних традицій ведення сільського господарства.

Реалії формування підприємницького ресурсу на сільських територіях свідчать про наявність суттєвих перешкод. Так, здійснені реформи не завжди відповідають рівню розвитку підприємництва; відбувається надмірне збільшення невизначеності підприємницької діяльності за рахунок домінування умов трансформаційних процесів в економіці; обмеження свободи підприємницької діяльності внаслідок недосконалості інституційного середовища підприємництва [54]. Ці проблеми зумовлюють необхідність у розробці ефективної стратегії інноваційно-інвестиційної діяльності підприємницьких структур та стабільній підтримці підприємництва на селі.

У сучасних умовах сектор аграрного підприємництва постає перед багатьма проблемами, які створюють відчутні перешкоди для його ефективного функціонування й розвитку. На перший план серед них виходять проблеми залучення позикових коштів, нестача яких може відчутно знизити результативність діяльності підприємців, що призведе до погіршення загального соціально-економічного розвитку сільських територій і країни в цілому. Зважаючи на це, набувають ваги питання ефективної підтримки та сприяння розвитку аграрного підприємництва. Ключове місце в цьому процесі, окрім самої підтримки, відводиться існуючим формальним і неформальним інституціям.

Недосконале економіко-правове середовище функціонування підприємництва стримує процеси його розвитку. Так, проблемними в Україні залишаються аспекти ведення легкості бізнесу. І хоча

у рейтингу «Ведення бізнесу 2013» (Doing Business 2013) Україна покращила свої позиції на 15 пунктів, все ж вона посідає 137-ме місце з-поміж 185 країн [55]. Інституції залишаються найслабшим місцем конкурентоспроможності української економіки. У Звіті про глобальну конкурентоспроможність за 2012 рік Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) за даною складовою Україна посіла лише 132-ге місце з 144 країн світу – на одну позицію нижче порівняно з попереднім роком. Такий результат є одним із найгірших не лише відносно країн ЄС та інших розвинених економік, а й порівняно з найближчими сусідами. За рівнем розвитку інституцій Україна поступається усім країнам СНД, за винятком Росії та Киргизії, у яких – 133-тє і 137-ме місця відповідно [56].

Для створення сприятливого інституціонального середовища розвитку сільського підприємництва необхідно провести першочергові заходи, спрямовані, по-перше, на завершення інституціоналізації приватної власності в частині формування інституційних норм капіталізації землі; по-друге, на удосконалення цінового механізму щодо забезпечення справедливого перерозподілу доходів між учасниками продуктового ланцюга; по-третє, на забезпечення функціональності ринкової інфраструктури й подолання асиметрії у поширенні інформації на виробників сільськогосподарської продукції; по-четверте, на підвищення соціальних стандартів сільського розвитку і формування соціального капіталу [57]. На селі необхідно розвивати інститути і організаційні форми економічного і соціального змісту, які б дали змогу реалізувати всі окреслені в дослідженні проблеми й активізувати підприємницьку, організаційну та інноваційну діяльність сільського населення України.

Створенню інституційних умов ефективності функціонування аграрного підприємництва мають сприяти важелі державної політики стимулюючого характеру (розумні дотації, пільгові режими оподаткування, кредитування, інвестування, страхування та ін.), але без заохочення утриманства. Разом із тим держава має посилити контроль за ефективністю господарювання, зокрема платіжною дисципліною, процесами ціноутворення, ступенем відкритості ринку.

Роль держави як регулятора підприємницького процесу може бути різною залежно від суспільних умов, ситуації, що складається, і тих цілей, які ставить перед собою держава. Залежно від конкретної ситуації державу можна розглядати як: прискорювача підприємницького процесу, коли вона веде постійний активний пошук заходів для залучення в підприємницький процес нових економічних агентів (часто така цілеспрямована діяльність держави викликає «вибух» підприємницької активності й приводить до «буму» підприємництва); стороннього спостерігача, коли вона прямо не протидіє розвитку підприємництва, але водночас і не сприяє йому; стримувача розвитку підприємництва, коли вона створює вкрай несприятливу ситуацію для розвитку підприємства або навіть забороняє його [58].

При цьому сутність державного регулювання аграрного підприємництва полягає й у виконанні державою певних функцій для досягнення конкретних цілей, спрямованих на забезпечення ефективності підприємницької діяльності на сільських територіях в ринкових умовах господарювання із застосуванням заходів і засобів, що складають його економічний механізм. Як складова частина багатокладної економіки, аграрне підприємництво забезпечує не тільки вторинну, але й основну зайнятість сільського населення, яка тісно пов'язана із становленням соціально-економічного ринкового господарства. Розвиваючи господарську ініціативу сільського населення, підвищуючи його зайнятість з темпами її зростання, аграрне підприємництво формує клас підприємців, що пом'якшує соціальну напругу в суспільстві.

Інституціональна концепція підприємництва не обмежується суто економічною проблематикою. В основі економічної сутності не тільки організаційна структура, але і соціокультурна сфера, традиції, звичаї, мораль. Підприємець розглядається з формальної і неформальної сторін, передбачаючи еволюцію його як суб'єкта та його діяльності. Підприємець несе особисту відповідальність, що забезпечує свою діяльність власними коштами з усіма можливими наслідками.

2.2. Інституціональний підхід до регулювання розвитку аграрного підприємництва

Розвиток підприємництва в умовах ринку позиціонується як важливий об'єкт регулювання, що у своєму функціонуванні залежить від низки механізмів, з-поміж яких слід назвати інституційний, адже вони (механізми) значною мірою упорядковують економіко-господарські процеси, формують мотивації підприємця до соціально-економічно значущих діянь. У такому аспекті розгляду питання підприємництво або підприємницька діяльність так чи інакше виступає об'єктом регуляторної політики держави і зазнає дії саморегулювання ринку. Це теоретична конструкція суджень щодо рольових характеристик регулювання в розвитку підприємництва й побудові регуляторної інституційної системи упорядкування економіко-господарських процесів.

Концепція сутності, значимості та регулювання викристалізувалася з науки «економіка», а практичні схеми його здійснення виходять із природи економіко-господарських взаємодій. Тому, розглядаючи еволюцію даного поняття, авторська позиція передбачає долучення до моделі ідентифікації його змісту окрім суто економічних, ще й філософських аспектів.

Практичне втілення регламентацій розвитку господарських відносин, найдавніших форм підприємництва започатковано з давніх-давен, з усвідомленням людьми необхідності ведення господарства за певними правилами. Це було зроблено для вироблення законів політики і політики регулювання, спершу в: Стародавній Греції, Стародавній Іудеї, Древньому Римі, Стародавньому Єгипті, Візантійській державі, у Київській Русі, тобто сформувалася держава й об'єктивно виникло регулювання.

Регулювання, як і економіка загалом, спрямоване (в інструментальному аспекті різномірних упорядкувань) на забезпечення ефективної організації діяльності економічних агентів у системі «виробництво-обмін-розподіл-споживання», що наслідуватиме ефекти соціального, економічного, політичного, інституційного (збірного) характеру. Тому, поки економіка залишалась у «лоні»

філософії, становлення теорії регулювання відбувалося відповідно до загальних концептів розуміння економічних процесів. Спираючись на задану конструкцію наших суджень про еволюцію регулювання, авторська позиція базується на нетрадиційному підході, отже, є потреба розглянути дане питання більш системно і багатовимірно.

Щодо згаданого процесу, то становлення регулювання відбувалося разом із визнанням ролі й місця держави в розвитку людства, наукове осмислення якого розпочато ще у працях таких філософів, як Аристотель, Ксенофонт та ін. Вони визнавали економіку середовищем організації-здійснення господарської діяльності задля забезпечення життя держави, яка наслідуює владні інституції (правила, закони, норми, традиції), а значить здатна здійснювати упорядкування суспільно-господарських процесів, тобто інституціоналізувати регулювання. Зазначене дає нам підстави впевнено стверджувати, що регулювання як інститут виникло із формуванням економічних відносин і появою держави. У подальшому наука сформувала ряд концептуальних положень, оформивши об'єктивні закони й суб'єктивно-державні норми у певну модель регулювання, зокрема державного. Регулювання вважається державним тому, що держава володіє монополією владного примусу – запроваджує закони й норми господарського порядку. Тому надалі, зважаючи на об'єкт регулювання нашого дослідження – підприємництво, розглядатимемо концепції саме державного регулювання.

Наука й систематизовані історичні віхи її розвитку в галузі досліджуваного об'єкта засвідчують, що регулювання, державне зокрема, виникло з утвердженням держави як сталої форми організації суспільства, всеохоплюючого інституту влади.

Історично доведено той факт, що регулювання, у тому числі й державне, виникло з появою підприємницьких методів господарювання та більш-менш організованої системи товарно-грошових відносин, що стало можливим в умовах посилення впливу держави на розвиток суспільства. Перше відоме інституційне закріплення засад державного регулювання – ремісничий регламент Людовіка IX 1229 р. у Франції, який був ідентифікованою систе-

мою важелів державно-владного впливу на економічні відносини, що сформалізувала поведінку держави, визнавши її виключну роль у регуляторній політиці. Його (регламент) можна визнати одним із перших спеціалізованих регуляторних актів, який окреслив функціональні пріоритети інституційного механізму регулювання підприємництва.

Надалі в різні часи науковці й державні діячі по-різному трактували змістовно-значимі положення регулювання, а саме: від фактичного визнання його «побічності» (авт.) – ринок все відрегулює «невидимою рукою» (А. Сміт), до визнання обов'язковості державного впливу на економіку – часи Великої депресії (Дж. Кейнс). Також слід виділити теорії регулювання (табл. 2.1): меркантилізм (Т. Мен); фізіократизм (Ф. Кене, В. Вернадський, М. Руденко); класичну теорію регулювання (саморегулювання) економіки (А. Сміт, Д. Рікардо); трудову теорію (К. Маркс, Ф. Енгельс, В. Ленін); кейнсіанство (Дж. Кейнс); неокласику і монетаризм (М. Фрідмен); інституціоналізм (В. Гамільтон, М. Вебер, Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон). Виникнення і становлення цих теорій супроводжувалося формуванням на теренах певних держав специфічних типів економічних систем, таких як натуральне господарство, ринкова, адміністративно-командна економіка, ринкова економіка змішаного типу. Також слід назвати види регулювання – економічний лібералізм, економічний дирижізм, а також його моделі – ліберальна (американська), неоліберальна (німецька), європейсько-кейнсіанська, соціал-демократична, японська. Так чи інакше, але регулювання набуло форми державного управлінського впливу на економіку, ринок і підприємництво, бо лише держава має право владного примусу.

Разом із тим відомо, що першопрохідцями в системному викладі теоретичних концепцій регулювання були меркантилісти (Т. Мен, А. Монкретьєн, А. Серра), які за основу головного, визначального об'єкта регулювання обрали зовнішню торгівлю між країнами і золото; фізіократи (Ф. Кене) визнавали необхідність упорядкування руху продуктів між секторами економіки; відповідно до класичної теорії регулювання (А. Сміт, Д. Рікардо) основним регулятором економіки визнано ринковий механізм – «неви-

диму руку», який забезпечує саморегулювання процесу формування вигід і витрат учасників ринку, зокрема підприємців; за трудовою теорією (К. Маркс, Ф. Енгельс) – ідеологія всеохоплюючого, всезагального контролю економіко-соціальних відносин державою з системним втручанням в господарську діяльність підприємств; монетаризм (М. Фрідман) – гроші та їх кількість в обігу обрано за головний об’єкт регулювання; кейнсіанство (Дж. Кейнс) обґрунтовано об’єктивно необхідне втручання держави у розвиток економіки і зокрема макроекономічні процеси; неокласичний синтез (К. Макконнелл, С. Брю) – об’єктом регулювання визначено обмежені економічні ресурси з метою формування умов для ефективного їх використання й рівнодоступності для всіх учасників ринкового процесу; інституціональна теорія регулювання (Д. Норт, Р. Коуз, Дж. Коммонс) – функцією регулювання є формування сприятливого інституційного (інституціонального) середовища взаємодії ринкових агентів, зокрема підприємців.

Таблиця 2.1

Характеристики інституційних контурів розвитку регулювання економіки

Теорії регулювання	Типи економічних систем
Меркантилізм Фізіократизм Класична теорія Трудова теорія Кейнсіанство Неокласика (монетаризм, раціональних очікувань, "економіки пропозиції", неокласичний синтез) Соціально-інституціональна теорія	Натуральне господарство Ринкова Адміністративно-командна Змішана
Види регулювання	Моделі регулювання
Економічний лібералізм Економічний дирижізм	Ліберальна (американська) Неоліберальна (німецька) Європейсько-кейнсіанська Соціал-демократична (шведська) Японська

Сформовано автором на основі: <http://www/info-library.com.ua>.

Регулювання як економічний інститут формує підвалини й забезпечує передумови ефективності ринку та підприємницьких

утворень. Для цього застосовується спеціальний інструментарій, яким володіє держава, тому здебільшого регулювання в економічній теорії й на практиці позиціонується як функція держави й уповноважених нею органів. Об'єктом впливу для регулювання як економічного інституту, що упроваджує в практику функціонування ринку політику держави, є: ринкові (підприємницькі) структури, ринок як інституціональна система їхніх взаємодій, а також ресурси, капітал і праця. Держава при цьому традиційно виступає головним агентом формування організаційно-економічного механізму поєднання функцій підприємств, ресурсів і законів ринку задля оптимізації факторів задоволення потреб суспільства.

Теоретично доведеним і практично підтвердженим є той факт, що регулювання – це функція стратегічного управління розвитком економіки, галузей, зокрема за рахунок створення сприятливих інституційних умов для розвитку підприємницької діяльності. Тому слід зосередити увагу на взаємодоповнюваності цих інститутів, адже регулювання – це інструменти управління. Проте, розглядаючи регулювання як економічний інститут, слід пам'ятати, що в ринковому підприємницькому середовищі існує об'єктивний регулятивний інститут ринку – конкуренція. Саме конкуренція здійснює саморегулятивні функції, уособлюючи «невидиму руку», яку свого часу виокремив один із фундаторів теорії ринкової економіки – А. Сміт. Конкуренція як інструмент саморегулювання ринку існує об'єктивно, а саме держава за допомогою встановлення певних правил може обмежувати конкуренцію, особливо недобросовісну.

Підприємництво як інституційна система й уособлення творчого підходу до реалізації мети задоволення потреб індивіда та суспільства становить основу розвитку господарського механізму, інноваційності й конкурентності в умовах ринку. Природа підприємництва уособлює його ризиковий характер і необхідність отримання прибутку будь-якою ціною, залежно від інституційних умов, що склалися на ринку. Значення інституційного регулювання у формуванні господарської системи аграрного підприємництва не варто недооцінювати, адже така постановка проблеми впливає із його сутності-значимості.

Реалізація підприємницької діяльності відбувається під впливом формальних і неформальних інституційних норм, які становлять основу інституційного механізму регулювання. Наслідки дії таких механізмів полягають у створенні інституціональних (інституційних) умов підприємницького ринкового процесу. Інституційний механізм (механізми) регулювання аграрного підприємництва включає власне регулювання і управління на рівні підприємства.

Існуюча на сьогодні множина концепцій регулювання економіки, а значить підприємництва і ринку, надзвичайно багатогранна й багатоаспектна. Зазвичай у наукових трактатах беруться до уваги теорії регулювання з суто економічним підтекстом, ми ж в даному конкретному випадку розглядатимемо інституціональну – пропагує аспекти міждисциплінарності. Інституціоналізм – це особливий, специфічний інструментарій дослідження предметів і явищ суспільно-економічних явищ, до яких ми відносимо також підприємництво, в ареалі якого (інституціоналізму) нетрадиційні для економічної науки методи пізнання.

Поява інституціоналізму постала свого часу і у своїй основі як відповідь на низку викликів, зокрема до необхідності здійснення дослідницьких напрацювань на ниві міждисциплінарності. Це саме стосується й інституціональних аспектів регулювання, особливо тому, що регулювання трактується як механізм (механізми) практичного втілення норм, традицій, правил, за якими має відбуватися розвиток, в даному дослідницькому випадку це стосується підприємництва. Предметна сукупність явищ, дослідження яких визначено об'єктом наукового пошуку, вибудовує бачення сутності інституціоналізму як особливого методологічного конструкту регулювання. Сюди, на наше переконання, також чітко вписується концепція розкриття теорії механізмів, інституційних зокрема. Але все ж спершу розкриємо роль інституціоналізму та визначимо сутність його базових категорій (інституція, інститут, інституціоналізація, економічні агенти тощо).

Розглядаючи теоретичні положення регулювання як економічного інституту, нам потрібно звернути увагу на сутнісно-функціональні імперативи теорії інституціоналізму, зокрема в

еволюційному аспекті, що дасть можливість поглибити характеристику визначення теоретичних аспектів категорії «регулювання», застосувавши елементи методології міждисциплінарного синтезу.

Дослідницький базис інституціоналізму загалом і окремо щодо регулювання сформований навколо категорії інституту – первинного елемента рушійної сили розвитку суспільства в економіці та поза її межами – це держава, сім'я, підприємництво, власність, релігія, організації, праця, влада, управління, конкуренція; інституції – правило, норма, традиція, ментальність (рис. 2.2).

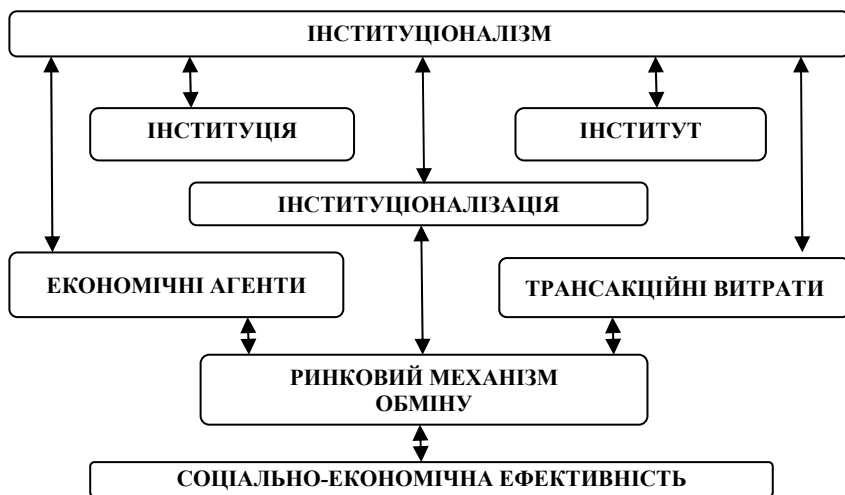


Рис. 2.2. Категорійна сукупність складових наукової ідентифікації понятійного апарату інституціоналізму
Сформовано на основі авторських досліджень і методологічних ідентифікацій.

Інституціоналізація – це процес формування або формалізації соціальних відносин, перехід від неформальних відносин (об’єднань, угод, переговорів) і неорганізованої діяльності до створення організаційних структур, нових суспільних інститутів, юридичне і організаційне закріплення певних суспільних відносин.

Розглядаючи інституціоналізм як методологічну основу наукового позиціонування й розвитку теорії регулювання, зазначимо, що в інституційній системі слід розрізняти інститути-правила й інститути-організації, які виконують роль як безпосередніх учасників підприємницького процесу, так і упорядковують його. Таким чином, розглядаючи інституціоналізм як теоретичну платформу, конструємо власне бачення цього процесу, яке в даному випадку по відношенню до підприємництва має особливу інституційну динаміку.

Насамкінець, розкриваючи змістовну частину інституціоналізму як методологічного конструкту дослідження й обґрунтування проблем регулювання, зазначимо наступне: основу інституціоналізму в конкретному розумінні його місця в економічній теорії становить твердження про те, що розвиток економіки, суспільства, суб'єктів господарювання, а значить і регуляційних процесів, відбувається під впливом інститутів, які виконують роль об'єктивних регуляторів; інституційний механізм (інституційні механізми) регулювання – це певна «технологія» узгодження інтересів економічних агентів, прав власності та оптимізації транзакційних витрат у визначеному державою й ринком інституційному середовищі; підприємництво – економічний інститут, завдання якого полягає в реалізації мотивацій індивіда, суспільства й держави щодо отримання доходу, задоволення потреб, створення додаткового продукту; діє у відповідних інституційних умовах, знаючи впливу різних інституційних механізмів регулювання (саморегулювання); в суспільстві, економіці та стосовно ринку створена притаманна їм інституціональна структура механізмів регулювання й саморегулювання як набір інститутів та інституцій, дія яких координує діяльність економічних агентів (підприємців) за рахунок певних обмежень або стимулів; регулятивні норми (складові інституційного механізму) можуть бути закріплені законодавчо, вироблені суб'єктом регулювання і навіть індивідом, а також позиціоновані об'єктивними законами ринку, як-от закон вартості.

Методологічний конструкт інституціоналізму в застосуванні його до розкриття проблеми (теоретичних положень регулювання) дозволив нам вийти за межі традиційного підходу, який зазвичай

є суто економічним, тут регулювання – це просто діяльність суб'єкта задля виконання певних завдань. Інституціональна економічна теорія, зокрема неінституціоналізм, дає підстави для ширшого трактування суті регулювання – це система правил і норм, встановлення й дотримання яких спрямовані на упорядкування взаємодій економічних агентів, створення господарського порядку; це фактично ідеологія розвитку, змодельована державою та інститутами з надання особливої ролі в її реалізації суспільному інтелекту, соціальному капіталу й національним атрибутам. Це сучасна модель теорії і практики упорядкування господарських взаємодій, яка визнана на сьогодні найбільш прогресивною та конкурентною в науковому світі.

Розвиток економіки, ринку і підприємництва відбувається в певних, сформованих інституційним механізмом інституційних умовах. Він є системою правил, законодавчих норм, регулятивних важелів, інструментів, методів, таким чином за допомогою зазначеного механізму формується визначений ідеологією державного управління господарський порядок. Його (інституційний механізм), в нашому конкретному дослідницькому випадку розглядаємо як збірне поняття (сукупність механізмів) і консолідоване утворення (єдиний інституційний механізм). З цього приводу наведемо аспекти теорії механізмів. Механізм – це перш за все сукупність важелів, які цілеспрямовано діють у визначеній об'єктною регуляторною сукупністю сфері напрямі задля цілеспрямованого досягнення певної мети.

Інституційний механізм в теоретичному сенсі розкриття змісту предмета і об'єкта дослідження розглянутої проблеми становить основу регуляторного впливу на підприємницький процес, адже за його впливу формується інституціональне (інституційне) середовище функціонування господарських структур. Теоретична база всебічного визначення інституційного механізму є відпочкуванню від змістовних характеристик інституціональної теорії, тому перш ніж перейти до конкретно-сутнісного розкриття теорії цього механізму зупинимось на методологічній базі інституціоналізму як «вершині айсберга», яка детермінує усі можливі концепції інституціонального походження. У даному конкретному випадку

дку інституційний механізм регулювання – це збірне поняття, тому проекція його визначення на предметну сукупність досліджуваних явищ дає можливість розкрити його суть в множинному аспекті, у ракурсі категорії «інституційні механізми», і це не підміна понять. Саме тому надалі в методологічному плані й аналітико-емпіричних оцінках нашої дослідницької позиції трактуватимемо сутність, функціонування і концепції удосконалення інституційних механізмів, виходячи з суті категорії «інституційний механізм» як збірного поняття. Тобто суттєвої різниці в сутності понять «інституційний механізм» і «інституційні механізми» не вбачаємо, тут відмінність полягає лише у їх видово-функціональних ознаках.

Концептуальний базис визначення сутності інституційного механізму регулювання, на наше переконання, становить визначення категорії «інститут», яке у свою чергу носить множинний, широкоаспектний характер з огляду на міждисциплінарність дослідницької парадигми інституціоналізму.

Визначення інституційного механізму регулювання базується на системі визначень категорії «інститут», тому маємо можливість зрозуміти усю широту предметного поля дослідження, яке включає в себе економічні, соціальні, господарські, управлінські, організаційні, правові параметри регуляторних впливів. Інституційний механізм регулювання – це логічно послідовний порядок формування різноаспектних правил поведінки економічних агентів, що створює інституційне середовище функціонування соціально-господарських та інших структур і конституює передумови для отримання певного ефекту. Стосовно економіки й підприємництва зокрема – це відповідно економічний та підприємницький ефекти, які у свою чергу є взаємодоповнюваними та взаємозалежними.

Головне завдання інституційного механізму регулювання – координація господарської діяльності в контексті процесу формування обмежень і стимулів господарського порядку як передвісників відповідного рівня раціональності у використанні ресурсів і продукуванні благ. За допомогою інституційного механізму регулювання здійснюється економічний вибір, прийняття господарських рішень, які передують отриманню підприємницького резуль-

тату. З цього приводу вважаємо, що будь-який механізм регулювання в концепції розуміння своєї значимості для господарського – підприємницького процесу, є інституційним, адже встановлює й упроваджує на практиці правила, норми, організаційні форми співпраці, дотримуючись притаманних суспільно-економічній формі традицій. Також необхідно зазначити, що інституційний механізм – це засіб координації підприємницької діяльності, будова середовища й установки в конструкції порядку функціонування бізнесової сфери.

Важливим складником інституційного механізму регулювання економіки та підприємництва необхідно вважати кооперацію в усіх її проявах та похідних (кластеризація, інтеграція тощо). Те саме в теоретичному плані слід поширити й на аграрне підприємство.

Розвиток аграрного підприємництва залежить від ряду інституційних детермінант, які конституують механізми задоволення потреб суспільства. В основу ефективності підприємництва покладено функціональність інституційної системи формування конкурентоспроможності аграрного виробництва, яка значною мірою залежить від інститутів та інституцій. Відомо, що в ринковому середовищі за будь-яких інституціональних умов головними інноваторами є підприємці – фізичні і (або) юридичні особи, які спрямовують зусилля на задоволення потреб суспільства в товарах, послугах заради отримання прибутку, діючи при цьому на свій страх та ризик. Проблема розвитку й ефективності аграрного підприємства багатогранна, проте в кожному випадку зосереджуємо увагу на інституційних та інноваційних чинниках, що актуалізує підняту проблему в зазначеному ракурсі її розгляду.

Традиції українського сьогодення детермінують певну інституційну динаміку розвитку аграрного підприємництва як особливого атрибуту національного ринку. Підприємство як фундаментальний інститут ринку – це базис розбудови конкурентної моделі задоволення потреб і реагування на виклики. Особливістю вітчизняної моделі аграрної економіки є тривала трансформація й особливості ведення бізнесу.

Інститути формуються під дією механізмів соціально-економічної еволюції, а інститут підприємництва залежить у тому числі й від соціальних конструктів, національних ментальних ознак.

Розвиток підприємництва відбувається в певних інституційних умовах, які сформовані, зокрема, й регуляторними механізмами. Одним із таких механізмів є інституційний – сукупність правил, норм, традицій, установ, організацій формального і неформального статусу, які визначають засади поведінки учасників підприємницьких взаємодій, спрямування їх у певне русло.

Інституціоналізація національної економіки до ринкових умов ще не завершена з огляду на ряд неконструктивних, неефективних, неузгоджених з реальною господарською практикою управлінських рішень, які негативно позначаються на функціональності інституційного механізму аграрного сектору. Агропродовольчий (аграрний) сектор як особливий сегмент національної господарської системи України, яка за специфікою побудови у своїй ефективності та забезпеченні добробуту країни покладається на потенціал аграрної складової, виконує роль локомотива, щодо забезпечення сталого розвитку економіки зокрема. Перспективний розвиток і водночас формування стійкого базису його конкурентоспроможності значною мірою залежать від рівня та якості інституційного забезпечення, передусім функціональності інституційного механізму.

Аграрне підприємництво в інституційному плані щодо його позиціонування відносно інституційних механізмів зазнає дії об'єктивних – ринкових інститутів (механізм ринкового саморегулювання або «невидима рука ринку»); державно-управлінських інститутів (державне регулювання) й внутрішньорганізаційних правил – інституцій (внутрішньогосподарське регулювання). З цього приводу нами розроблено теоретичну конструкцію методологічного позиціонування підприємництва, аграрного зокрема, як об'єкта регулювання і суб'єкта саморегулювання, а також впливу інституційних механізмів (рис. 2.3), яку можна вважати концепту-

альним орієнтиром у розробці ефективної політики інституційного регулювання.

Наслідок дії таких механізмів полягає у створенні інституційних (інституціональних) умов підприємницького ринкового процесу. Логіка викладу матеріалу, що стосується усвідомлення сутності інституційного механізму регулювання підприємницької діяльності, вимагає окреслення функціональних ознак підприємництва.

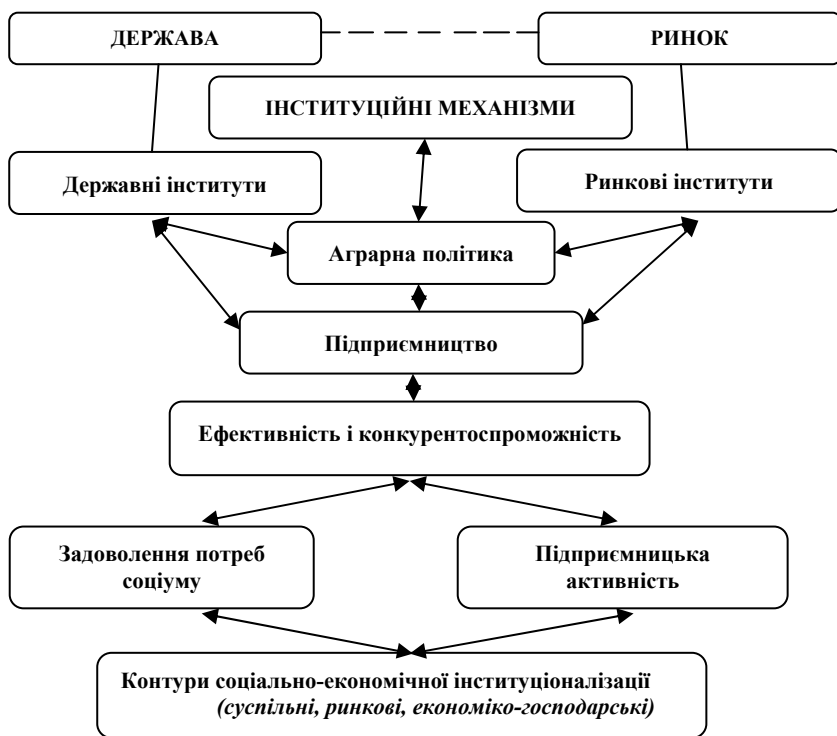


Рис. 2.3. Конструкція й модельні орієнтири інституціоналізації аграрного підприємництва в системі регулювання

Запропоновано автором на основі власних теоретико-методологічних узагальнень і висновків.

2.3. Соціальний капітал в інституційному розвитку підприємництва

Розвиток соціально-економічних процесів в аграрній сфері й українському селі періоду утвердження ринку проходить шлях трансформацій і зміни укладу життя. Соціальний та економічний процес супроводжується формуванням соціального капіталу, який виступає інститутом сільського розвитку, консолідує економіко-соціальні ролі особистості – селянина в соціумі та господарській діяльності. Формування соціального капіталу як процес організаційного змісту спирається на базисні економічні інститути суспільства. Проблема становлення соціального капіталу є актуальною, тому що визначальною умовою успішного реформування господарсько-територіальної системи села стає дотримання принципу системності реалізації потенціалу інститутів аграрного соціуму. З огляду на це особистісна та інституційна основа аграрного соціуму набуває змісту соціального капіталу, дослідження якого на рівні організації стають активнішими. Однак важливо сконцентрувати увагу на визначенні соціального капіталу аграрної сфери і села, основою якого є сільська територія, що включає підприємства, інститути, населення з відповідними характеристиками.

Структурні перетворення в розвитку села новітньої епохи зумовили урізноманітнення форм соціального капіталу, особливо щодо виробничої і невиробничої складових. Виробнича складова трансформувалася із державно-колективної у приватну в результаті персоніфікації власності на землю і майно сільськогосподарських підприємств. На селі формуються типи соціального капіталу, які визначаються виходячи із відносин у системі господарських і особистісних зв'язків. Соціальний капітал поступово переходить з колективного використання до суто індивідуального – на теренах особистих господарств сільського населення. Така позиція селяносіїв соціального капіталу зумовлена мотиваційним і соціально-політичними аспектами розвитку села. Селяни не бажають продуктивно реалізовувати трудовий потенціал інтегруючи його в колективну працю за відсутності можливості отримувати належний дохід від зайнятості в сільському господарстві.

Формування ефективного соціального капіталу на селі у свої основі залежить від аграрної політики, тому напрацювання в системі аграрної науки пов'язані з розвитком аграрної постсоціалістичної економіки і сільських територій повинні спрямовуватися на забезпечення стійкого сільського розвитку. Науково-практичні принципи формування соціального капіталу на селі за умов адекватного їх застосування сприятимуть ефективному соціально-економічному розвитку села як життєвого середовища і виробничо-господарської системи. Розробка і раціональне спрямування адекватної вітчизняному соціальному капіталу політики його формування є вагомим пріоритетом, який забезпечить інноваційний розвиток сільського соціуму, його виробничої і життєвої складових. Загалом щодо формування соціального капіталу на селі, то залишається доволі широке коло питань, які потребують обов'язкового теоретико-методологічного обґрунтування. Тому обґрунтована нами позиція не є остаточною за змістом та істинністю, що вказує на доволі широке поле досліджень даного аспекту сільського розвитку.

Соціально-економічний процес в умовах вітчизняного сільського розвитку є проблемним за відсутності ефективних механізмів консолідації соціальних і виробничо-господарських систем, інституцій, які сприятимуть стабілізації розвитку сільської території як життєвого та виробничого середовища. Концепція соціального капіталу сформувалася недавно, тому її аспекти є ще не цілком сталими й однозначними в розумінні, особливо для вітчизняної аграрної економічної науки.

Новітня економічна парадигма розвитку сільського сектору економіки в умовах конкурентного ринку передбачає глибинну трансформацію виробничої і соціальної, а також життєвої систем села. Трансформаційні зміни торкаються усіх без винятку складових сільського розвитку, а головне – особистості та її поведінки. На селі утверджується нова система соціально-економічних відносин, а значить відбувається становлення новітнього, прогресивного соціального капіталу. Мотивації стосовно становлення нового типу соціального капіталу впливають із змісту реформ, перш за все аграрної.

Деградація сільських територій у плані поглиблення деструктивних процесів, утвердження паліативних підходів у системі державного управління селом і патерналістських проявів у поведінці селянина вимагають розробки концепцій стабілізації сільського розвитку. Передовими дослідженнями новітнього періоду в Європі на сьогодні визнано необхідність і пріоритет щодо розбудови концепції соціального капіталу як системи дієвих заходів з розвитку сільських територій. Стосовно України, то, на наше переконання, дослідження й обґрунтування відповідного наукового апарату щодо становлення соціального капіталу на селі є необхідним, а також своєчасним.

Важливим інститутом економіки і ринку визначено соціальний капітал. Він формується під впливом і за рахунок інституцій, акумулює соціальні зв'язки, які надто важливі для розвитку незбалансованих, трансформаційних економік, з ознаками відсутності ефективних інституцій та інститутів. За рахунок соціального капіталу, сформованого ментальністю і традиціями, досягається певна результативність міжагентських відносин у ринковому середовищі. Для соціального капіталу характерні ієрархічна будова і видова структура складників (рис. 2.4).

Соціальний капітал – це сукупність зв'язків, система економіко-соціальних відносин, інституцій, колективів, об'єднань, структур, використання господарського, трудового, інтелектуального капіталу, сформованих і належних людині; це консолідуючий фактор економіко-соціальних ролей особистості-селянина у соціумі та господарській діяльності, як сукупності традицій, функцій, інституціональних складових. Вважаємо, що соціальний капітал – це поняття норм, цінностей, відносин і зв'язків між людьми (як в організаціях, так і в суспільстві).

Соціальний капітал існує у двох формах: 1) структурна – включає соціальні ролі, мережі та інші структури; 2) когнітивна – спільні норми, цінності, ставлення, думки. В основному він консолідує відносини і функціональні належності інститутів в умовах ринку надаючи їм соціальної спрямованості й упорядкованості.

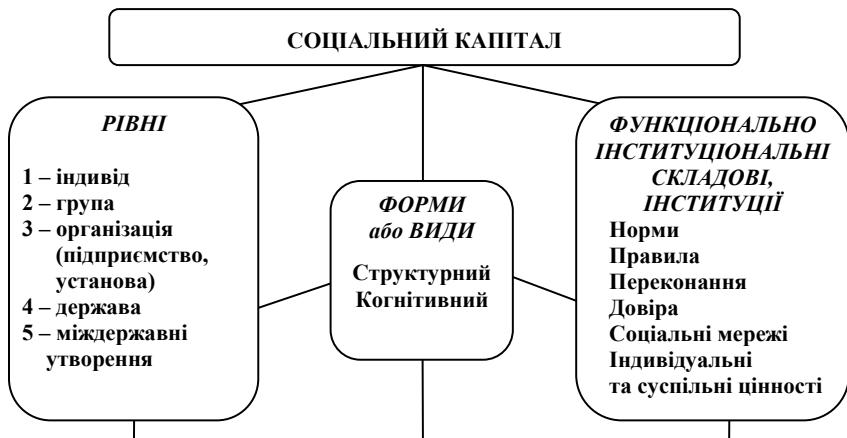


Рис. 2.4. Ієрархічна будова і видова структура складників соціального капіталу

Сформовано за дослідженнями автора.

У формуванні соціального капіталу значну роль відіграє уклад життя селян, ставлення до певної форми господарювання, а також способів і засад організації виробничо-трудової діяльності. На соціальний капітал впливають зовнішні та внутрішні фактори, дана система постійно еволюціонує. Із функціонального погляду сільський соціум можна ототожнювати із соціальним капіталом села, адже основою сільського соціуму є сільська територія, яка включає і навколо якої формуються усі складові соціального капіталу на селі.

У вітчизняному сільському соціумі об'єктивно склалися умови, за яких переважають колективні інституції в соціальному капіталі та господарському житті. Серед типів соціального капіталу переважає колективна форма його відображення, що притаманніше українській дійсності. Колективна форма соціального капіталу походить від індивідуальної, адже первинними носіями суспільних зв'язків і ресурсів є особистості. Економічна система розвивається завдяки соціальному капіталу, сформованому у вигляді інститутів, що покликані задовольняти потреби суспільства, економічним базисом якого вони виступають.

Інституціональна складова соціального капіталу на селі представлена професійними громадськими організаціями, які є неприбутковими і покликані захищати права й інтереси учасників. Вони відображають соціальні показники становлення соціального капіталу села. Даний сегмент є найменш розвинутим, сформовані інституції, об'єднання здебільшого існують формально, їхні програмні положення переважно декларативні. Структури за типом неприбуткових нездатні поки що брати на себе відповідальність щодо організації діяльності й захисту інтересів учасників, значну роль і надалі відіграють командно-адміністративні підходи, а регулятивно-захисна функція практично не реалізується. З цієї позиції соціальний капітал, особливо згаданий сегмент, вважаємо неефективним, неадаптованим до ринкових умов соціально-економічного розвитку села.

Найбільш важливим для становлення ефективного соціального капіталу вважається стабільність зовнішнього і внутрішнього середовища організацій, інститутів та інституцій. Люди більшу частину свого життя проводять в організаціях (господарських структурах). Засади і принципи формування соціального капіталу залежать від традицій господарювання (виробничо-господарських утворень) та державної політики щодо розвитку села. Традиції організаційних утворень вважаємо мікрофакторами, а політику розвитку села – макрофакторами щодо формування соціального капіталу (рис. 2.5).

Соціальний капітал набуває винятково важливого значення для ведення успішної підприємницької діяльності в умовах соціально-орієнтованої економіки. У даному ракурсі соціальний капітал впливає на становлення й економічне піднесення суб'єктів підприємницької діяльності. Головними аспектами впливу соціального капіталу виступають індивідуальний, організаційний, громадський. Від соціального капіталу залежить ефективність колективних дій, швидкість досягнення консенсусу між співробітниками організації, кожний з яких має «власний соціальний капітал», вступаючи у відносини з іншими людьми. Зрозуміло, що кожний працівник підприємства має відмінні від інших складові соціального капіталу (суспільний статус, поведінковий, ментальний, комунікативний аспекти).

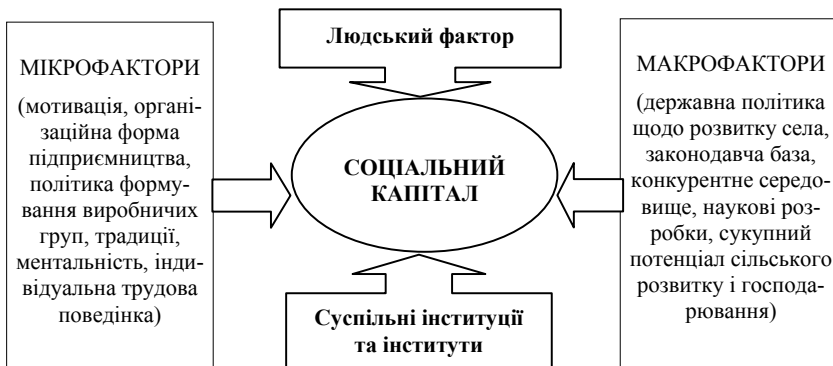


Рис. 2.5. Фактори формування соціального капіталу на селі
Сформовано за дослідженнями автора.

Поки село не стане заможним, а праця на землі високодохідною, сподіватися на становлення конкурентоспроможного соціального капіталу проблематично. До того ж сучасні переконання селян зорієнтовані на індивідуалізацію праці на землі, а значить індивідуальне використання соціального капіталу, що утруднює поглиблення консолідації. Проблема в тому, що ефективним, продуктивним є лише консолідований соціальний капітал.

Найважливішу роль у формуванні соціального капіталу відіграє освіта. Вона тією чи іншою мірою передбачає соціальні структури суспільства, індивідуально-колективні надбання людей, які вважаємо соціальним капіталом. Чим досвідченішим є суспільство, тим воно має більший потенціал становлення конкурентоспроможного соціального капіталу. В українському селі стосовно цього існує проблема, адже демотиваційні чинники створили стійкі умови щодо небажання високоосвічених фахівців жити і працювати на селі, тому соціальний капітал у даному випадку втрачає конкурентоспроможність.

Важливу роль у становленні соціального капіталу відіграють партнерські зв'язки у системі соціально-трудова відносин. Вони можуть мати місце як на тимчасовій, так і на постійній основі. Найбільш дієвими вважаємо партнерські зв'язки довготривалого змісту, завдяки стабільності досягається більш системний прояв

соціального капіталу, та його результативність. З позиції соціального партнерства бажано оцінювати соціальний капітал через соціально-трудоі відносини.

Можна говорити про соціальний капітал перехідного періоду, або трансформаційний соціальний капітал. Важливим проявом соціального капіталу є соціальний захист в системі соціально трудових відносин. Соціальний захист забезпечує соціальне партнерство як функціонально процесний прояв соціального капіталу. Соціальне партнерство значною мірою опосередковує мотивацію становлення соціального капіталу, перш за все партнерство з боку роботодавця. Тому даний аспект стосується системи зв'язків на рівні організацій, в яких формується відповідний соціальний капітал.

В орбіті соціального капіталу знаходиться задоволення потреб селянства через механізми сприяння усвідомлення суспільством і владою необхідності інвестування в освіту; підтримку доходів населення та створення сприятливого економічного клімату; врегулювання відносин власності тощо. Тому роль соціального капіталу зводиться, передусім, до забезпечення добробуту селян (рис. 2.6).

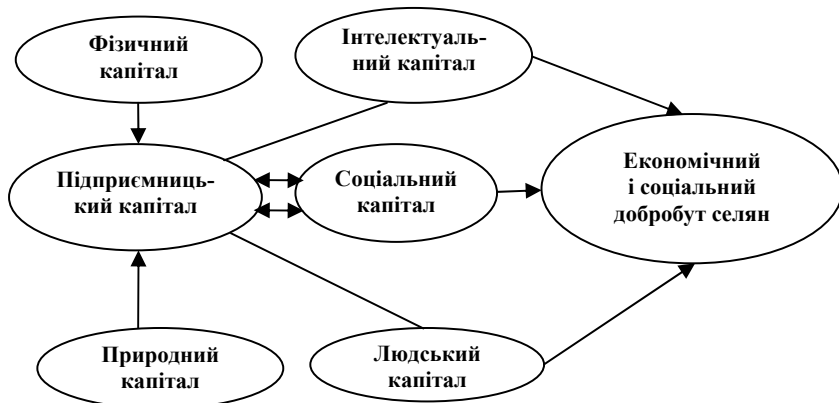


Рис. 2.6. Місце і роль соціального капіталу в забезпеченні добробуту селян

Сформовано за дослідженнями автора.

Перехід до ринкової моделі господарювання спричинив значні економіко-соціальні труднощі в розвитку села, які не в останню чергу зумовлені неадаптованістю наявного соціального капіталу села до інституціонального середовища ринкової економіки.

Вважаємо, що в аграрній сфері на тлі глибоких ринкових перетворень почав формуватися соціальний капітал ринкового типу. Село як економічне середовище життя тривалий час розвивалося в умовах планової економіки, яка передбачала жорстку регламентацію виробничо-трудових і соціально-економічних відносин, а також поведінки індивіда (селянина).

2.4. Функціональні взаємодії інститутів і інституцій в підприємницькій діяльності

Інституції ринку слід розглядати як систему взаємозалежних утворень, які формують інституціональну структуру впливів держави й ринку на поведінку економічних агентів, а значить і на формування соціального капіталу. Ця інституціональна структура органічно вбудована як система економічних відносин, ринкових взаємодій, регуляторів, інституцій та інститутів. Проте базисом організації ринкових процесів є інституціональний механізм в основі якого еволюційність розвитку економічного буття, економічних інститутів ринку, які становлять основу мотивації поведінки ринкових агентів. В економіці взаємодіє широка гама інститутів, у нашому конкретному випадку слід виокремити такі інститути як праця, управління, підприємництво, власність, соціальний капітал, ціна, вартість, які розглянемо нижче.

Праця є інститут, беззаперечно констатуючий в соціально-економічній методології ринкових взаємодій, як джерело добробуту і інструмент створення благ, що обертаються в системі ринку, формуючи підвалини функціональності інших інститутів, таких як власність, влада, управління, конкуренція, підприємництво, ціноутворення, витрати тощо. Відомо, що праця – це творець життя і забезпечуючий фактор його існування, що підтримується рин-

ком. Працю, як економічний інститут, потрібно вважати всеосяжним, присутнім в усіх можливих аспектах діяльності людини, оскільки вона є джерелом і засобом досягнення будь-яких цілей. Це постулат, який без сумніву потрібно вважати ключовим, адже праця створила людину і допомагає їй забезпечувати існування. Означений аспект існування людини опосередкований мотивацією, тобто внутрішнім спонуканням до дій, необхідних для досягнення мети, задоволення різнобічних потреб.

Праця і управління, або менеджмент, є системоутворювальними інститутами ринку, які слугують поєднувальною ланкою між економічними агентами на мікро- та макрорівні господарських взаємодій. Означений висновок впливає з аксіоми про те, що праця – основа суспільного прогресу, а управління – базис узгодження функцій людини.

Інститут управління є невід’ємною складовою інституціональної системи ринку. Управління або менеджмент присутні на всіх рівнях діяльності людини, поширюючись і на неї. До того ж природа управлінської функції інституціональна, адже вона реалізується на ґрунті певних правил і спрямовується на створення умов розвитку відповідних систем задля досягнення мети, наприклад, забезпечення ефективності регуляторної політики щодо ринку. Інституціоналізація управління в суспільно-економічному просторі відбувається за рахунок формування інституціональних норм, визначених державною політикою і закріплених правовими інститутами, інтегрованих у систему міжагентських відносин. Інституціональні ознаки управління утверджуються через механізм системи державного управління ринком і виявляються в інституціях (правила, традиції, норми), інститутах і механізмах регулювання.

Інституціональні основи функціонування ринку і забезпечення ефектів перспективного поступу людства в майбутнє забезпечують інститут власності та інститут підприємництва. Власність – інститут, сукупність організаційно оформлених правил (інституцій), прав щодо володіння, користування і розпорядження активами, благами в системі міжагентських ринкових відносин. Вона визначає умови й рівні соціально-економічного розвитку суспіль-

ства, тому і є базисним економічним інститутом. Потрібно констатувати взаємозв'язок власності та підприємництва, інститутів відповідно до базисного (власність) і похідного (підприємство). Економічна наука виокремлює інститут підприємництва як рушійну силу суспільного прогресу, інструментарій для задоволення потреб.

Підприємство, як система інституціональних норм і правил, організаційно-господарських утворень, слугує механізмом задоволення потреб суспільства, а його природа та функціональність інституціональні. Підставою для такого висновку є власне природа даного інституту, який існує лише за умов вільного вибору ініціативи щодо отримання прибутку. Інституції економіко-правового змісту формують інститут підприємства, якому притаманний динамізм і еволюційність – головні ознаки інституціональної парадигми. Інституціональна концепція підприємства полягає у визначенні його як динамічної системи відносин економічних агентів у межах, визначених суспільством та державою правил, традицій, норм.

Інституційна природа функціонування власності та підприємства в системі економіки через механізм інституціоналізації права власності – закріплення його у законодавчому порядку, а також у неформальних інститутах та інституціях. У розвитку підприємства як механізму реалізації власності визначальну роль відіграють інституціональні умови, сформовані у процесі еволюції укладу життя і політики, яку проводить держава, тобто соціальний капітал, традиції, норми, правила, неформальні зв'язки.

Ринок як сукупність економічних суб'єктів вимагає від останніх не абияких здатностей конкурентності. Невід'ємним атрибутом ринку є конкуренція як інститут, який уособлює змагання виробників за споживачів, кращі ринки збуту, а споживачів – за товар (особливо в умовах дефіциту пропозиції). Конкуренція є стимулом виробляти якісний, потрібний ринку товар, саме в конкуренції формується справедлива ціна товару. В економічній теорії прийнято виділяти різні аспекти й моделі конкуренції, які є прийнятними і з погляду інституціональної економіки.

Виробники і споживачі, зустрічаючись у ринковій структурі, ведуть боротьбу за кращі умови задоволення власних потреб, конкуруючи в межах необхідності реалізації власного вибору. Конкуренція є змаганням ринкових агентів (підприємств, підприємців, організацій, держав, власників капіталу і праці) за кращі умови продажу товару й отримання доходу, яке здійснюється в певному інституціональному середовищі суспільно-економічного буття. Конкуренція – це базовий закон, головна умова існування ринкової економіки, тому її слід відносити до базисних інститутів. Вважаємо, що інститут конкуренції можна визначити як сукупність інституцій (правила і норми), які опосередковують суперництво, боротьбу.

Параметри розвитку ринку формуються навколо конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність – це здатність економічної субстанції, незалежно від призначення та ролі в ринковій економіці, задовольняти потреби споживача на певному рівні його очікувань. Наш висновок ґрунтується на тому, що головними учасниками ринку є виробник і споживач, а їхня діяльність опосередковується рухом товару, в ролі якого може виступати послуга, здійснена економічна операція, сам товар, а для них характерні відповідні властивості, ознаки, які мають споживчу вартість (ціну). Конкурентоспроможність слід розглядати як комплексне поняття – функцію і процес, комплекс ознак економічної субстанції багатопланового змісту. Механізм ринку як інституціональна система власною природою обумовлює конкуренцію, яка в свою чергу спонукає економічних агентів працювати у напрямі власної й продукуюваної конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність як інститут виконує роль виразника здатності фірми конкурувати, ефективно представляти товар на ринку, враховуючи потреби споживачів.

Ідентифікація інституцій за значимістю розкриває особливу природу їх функціонування в економіці, цей принцип обов'язково необхідно врахувати. Важливим економічним інститутом ринку, в тому числі аграрного, є ціна як інструмент перерозподілу вартостей. Ринок ще більше утвердив надважливість ціни, тому інституціональні зміни в ціноутворенні фундаментально впливають на

розвиток економіки. У вітчизняній практиці економічних відносин найбільш інституціонально недосконалим є механізм ціноутворення аграрного ринку.

Основою функціонування ціни є вартість. Вона має історичну природу, додамо – ще й інституціональну, адже формується як об'єктивна реальність під впливом еволюції економічних систем. У процесі ціноутворення бере участь об'єктивний закон вартості товару і закон попиту – пропозиції. Перший визначає вартісну базу ціни, а другий – реальну ціну на певний момент часу за визначених ринком та інституціональними факторами умов.

Вартість становить інституціональну основу ціноутворення і формування ціни, а ціну вважаємо модифікованою вартістю. Закон вартості об'єктивний за природою, але в науці сформувалися різні за змістом концепції розуміння вартості товару залежно від стадії її модифікації. Визначення вартості та ціни зумовлене їх співвідношенням у процесі функціонування суспільного виробництва, ринкового механізму. Вважаємо, що вартість і ціна, особливо в умовах ринкової економіки, є категоріями не тотожними, але протиставляти їх також не слід. Вартість формується затратами праці, необхідної для виробництва товару в суспільстві за відповідного рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Ціна ж формується попитом і пропозицією. Тобто вартість за походженням є трудовою, а ціна – кон'юнктурною. Тому, знову ж таки, вартість не є ціною, а становить лише базу її формування. Збіг вартості та ціни можливий лише за умови застосування в ціноутворенні трудової теорії вартості, що за ринкового механізму практично неможливо, адже вартість інколи може перевищувати ціну попиту. Така ситуація спостерігається за умови, коли виробництво продукту високозатратне, а рівень доходу споживача невисокий, що має місце у національній економіці. Означений аспект ціноутворення також виявляється на монополізованих ринках, на яких виробники мають владу для встановлення і диктату цін. Ціна – це модифікована у процесі обміну вартість. Вартість становить інституціональну основу формування ціни. З цього приводу виділяють різні форми вартості товару: вартість виробництва; вартість відтворення; ринкова ціна; споживча вартість.

Ціна, сплачена споживачем за придбаний товар, визначає рівень його добробуту на величину потреб, які таким чином задовольняються. Здатність платити відповідну ціну визначається мотивованою корисністю, а значить забезпечує споживачеві добробут у заданому сегменті потреб. Ціна – це економічна категорія і інститут, який справляє визначальний вплив на економіку та її ефективність, означаючи при цьому не лише індивідуальну одиницю, але й суспільну категорію регуляторно-контролюючого спрямування. Ракурс дії ціни має необмежений характер, що втілюється в ціновому механізмі суспільства як сукупності видів цін і законів їх поведінки, а це у свою чергу відображається через функції ціни в економічній системі. Функціонально ціна впливає на всі без винятку життєві й економічні процеси, що проявляється в її функціях: вимірювання, обліку, регулювання, розподілу, соціальної, стимулювання. Інститут ціни за природою існування покликаний формувати мотиви і стимули для учасників ринкового процесу, вартісно опосередкувати мікро- та макровідносини у розвитку моделі економіки. Отже, формуючи вартість і ціну, ринок здійснює інституціональне регулювання, але у взаємозв'язку з іншими інституційними утвореннями.

Тривалий період соціально-економічних трансформацій вітчизняної господарської системи породив проблеми ефективності аграрного розвитку, переважна більшість яких мають інституціональну природу. Вважаємо, що аграрний ринок – це складна система відносин, спрямованих на забезпечення поєднання ресурсів аграрної сфери, праці, інфраструктури з метою функціонального забезпечення процесу виробництва-реалізації сільськогосподарської продукції і продовольства. Таке визначення допустимо застосовувати, виходячи із постулатів інституціональної теорії, а також зробивши наголос на тому, що аграрний ринок функціонує у певних інституціональних умовах продукування благ. Проте недоцільно до аграрного ринку відносити ринки ресурсів і капіталу, використовуваних сільгосптоваровиробниками у процесі продукування благ, тому що ці ринки мають відмінні від аграрного (сільськогосподарського) ринку умови (правила) функціонування, а також інфраструктуру, систему інвестування – кредитування, за-

йнятості, регулювання. Не погоджуючися з тим, щоб до складу аграрного ринку включати ринки ресурсів і капіталу, не заперечуємо інституціональну взаємозалежність між ними. Таким чином, аграрний ринок – це ринок благ, продукуваних в аграрній сфері, інакше кажучи – на землі.

Функціонування аграрного ринку, як складний динамічний процес, у національному масштабі все ще залишається кризовим, особливо в умовах сьогодення, незважаючи на начебто обнадійливі перспективи аграрного розвитку. Але знову ж таки, відсутність ефективного механізму поглинання ризиків перевиробництва, неадекватність спеціалізованого середовища замість матеріалізації вигід спричинили комплекс негативів (падіння внутрішніх цін на сільгосппродукцію-сировину, зниження попиту). Проте, на нашу думку, природа існуючих проблем інституціональна.

Аграрному ринку притаманні зміни, які потрібно характеризувати як незрілі, з неадекватною національній ідентичності інституціональною базою (середовищем). Причина такого стану криється у відсутності ефективної нормативно-правової бази, незавершеності реформи, модифікації старих інститутів і створення нових. У розвитку аграрного ринку присутні інституціональні ризики, зумовлені подальшою трансформацією інституціонального середовища, особливо з погляду оцінки нормативно-правового й інституціонального забезпечення.

Методологія функціонування аграрного ринку особлива через специфіку, притаманну галузевим, тобто продуктовим рынкам. Національний ринковий менталітет в аграрній сфері сформувався таким чином, що ринок межує з антиринком. Наприклад, будь-яка діяльність має бути прибутковою, лише тоді господар вбачає в ній перспективу, а всі задіяні ресурси при цьому повинні капіталізуватися. Нині в Україні потрібно виділити групи продуктових ринків згідно з умовами формування попиту-пропозиції, регулювання, контролю з боку держави, мікроекономічними характеристиками (табл. 2.2). Аграрні ринки все ще залишаються неорганізованими, нерегульованими, з відсутніми ефективними маркетинговими каналами збуту продукції, особливо для господарств населення, а ті, що існують, монополізовані посередниками.

**Сегментація аграрно-продовольчих ринків
за умовами конкурентності**

Групи продуктових ринків згідно з умовами формування попиту-пропозиції, регулювання та контролю з боку держави		
<i>Перша група</i> ринок зерна, ринок насіння соняшнику, ринок олії, ринок цукру, ринок молока	<i>Друга група</i> ринок картоплі	<i>Третя група</i> ринок м'яса, ринок молока
Ринки, в яких сукупна пропозиція перевищує сукупний попит, а держава через відсутність необхідної ресурсної бази неспроможна здійснювати своєчасне регулювання залучаючи механізм фінансових і товарних інтервенцій, зреалізований Аграрним фондом	Ринки, сформовані на ринковій рівновазі, тип ринку, на якому торгівля товарами і послугами відбувається між багатьма незалежними товаровиробниками, жоден з яких не виробляє більшу частину продукції і неспроможний внаслідок цього впливати на рівень цін	Ринки, які характеризуються дефіцитом пропозиції – внутрішній попит не задовольняється виробництвом національних підприємств, а паралельно існують канали ввезення неякісної продукції з-за кордону
На таких ринках присутні прояви олігополії і навіть монополії стосовно каналів збуту продукції, що є національною особливістю, насамперед на ринку олії. У класичному розумінні даний тип ринку є регульованим передусім державою і наднаціональними органами за допомогою адміністративних, правових та економічних заходів	На цьому ринку має місце чіткий баланс попиту-пропозиції, тобто ціноутворення відбувається за ринковими законами, попити пропозиція є еластичними. Держава як регулятор ринку не здійснює ніяких впливів на ринок картоплі за відсутності такої необхідності	На даному ринку проявляються монополія, олігополія, а також елементи вільного і регульованого ринку. На цих ринках мають місце часті антиринкові ситуації, перш за все на етапі закупівлі продукції у безпосереднього виробника. Даний тип ринків є надто складним з позицій організації регулювання інтервенційними методами, тому тут держава повинна використовувати інструменти стимулювання власного виробництва і лібералізації імпорту визначеного обсягу якісної продукції

Сформовано на основі власних досліджень.

Типологічні характеристики продуктових аграрних ринків в Україні пропонуємо визначати за методологією порівняльної оцінки їх функціонування та регулювання. В основу цієї методології необхідно покласти метод аналізу типу конкуренції, який називаємо конкурентністю, зокрема що стосується особливостей взаємодії економічних агентів у механізмі формування пропозиції-попиту та ціноутворення (табл. 2.3).

Вважаємо, що аграрний ринок і окремі продуктові ринки в його системі є висококонкурентними, адже кожен виробник продає товар, схожий за властивостями, при цьому підприємці займають незначну частину ринку. Проте такі характеристики притаманні класичному, регульованому, структурованому, інформаційно-забезпеченому ринковому середовищу, яке сформовано об'єктивними інституціями (правилами) і регулюється незаангажованими державними інститутами-організаціями.

Таблиця 2.3

**Типологічні характеристики аграрних ринків
за основними сегментами**

Типологічні характеристики	Проблеми	Напрями удосконалення відносин
1	2	3
<i>Зерновий сегмент</i>		
Висококонкурентний ринок з державним регулюванням і ситуативними проявами монополії та олігополії з боку зернотрейдерів при закупівлях урожаю	1) товар (зерно), який продається переважно низької якості; 2) невідрегульованість ціноутворення і балансів попиту-пропозиції внутрішнього ринку; 3) недосконала інтервенційна політика держави; 4) часте адміністрування і ручне управління з боку держави; 5) відсутність ефективного механізму захисту інтересів виробників зерна щодо перерозподілу вартості в маркетинговому ланцюгу	1) розширення географії експорту українського зерна; 2) мінімізація застосування методів ручного управління ринком; 3) обмеження адміністрування ринку виключно ситуаціями, що становлять загрозу продовольчій безпеці держави; 4) дотування виробництва високоякісного зерна за шкалою зростання з угодженням обсягів; 5) удосконалення механізму регулювання ціноутворення на зерно; 6) підвищення ефективності інтервенційної політики держави; 7) формування кооперативних каналів збуту; 8) лобіювання інтересів аграріїв на зовнішніх ринках і перехід на виробництво високоякісного конкурентоспроможного зерна

Продовження табл. 2.3

1	2	3
<i>Молочний сегмент</i>		
Монополія	1) значні сезонні коливання цін закупівлі продукції сировини; 2) антиконкурентні дії переробників; 3) низька якість сировини; 4) переважання дрібних господарств, звідси і стихійність наповнення ринку; 5) висока собівартість виробництва	1) розвиток кооперації і підтримка великотоварного виробництва; 2) розвиток племінної сировини; 3) формування передової матеріально-технічної бази; 4) стимулювання виробників якісного молока-сировини
<i>Сегмент овочів і фруктів</i>		
Висококонкурентний ринок	1) стихійність, неорганізованість і практична відсутність регулювання з боку держави; 2) практична відсутність експорту і мінімальне задоволення внутрішнього споживання з боку вітчизняних господарств	1) підтримка вітчизняних виробників овочів і фруктів; 2) розбудова інфраструктури оптової торгівлі; 3) мінімізація “сірого” імпорту; 4) підвищення вимог до якості продукції
<i>М'ясний сегмент</i>		
Монополія	1) висока залежність від імпорту (близько 500 тис. т щороку) і нестабільність внутрішнього виробництва; 2) яскраво виражена монополія, особливо на регіональному рівні; 3) “сприяння” імпорту низькоякісного м'яса; 4) непрогнозованість галузі і демотивація виробників з боку держави; 5) постійні стрибки цін і монополізація каналів збуту посередниками (перекупниками)	1) зниження собівартості виробництва м'яса; 2) стимулювання і підтримка проєктів з розвитку великотоварного виробництва; 3) мінімізація імпорту м'ясної сировини; 4) реалізація ефективної інтервенційної політики зі стабілізації цінової кон'юнктури; 5) сприяння формуванню конкурентного ринку і запобігання монополістичним змовам торговців-посередників; 6) розвиток кооперативних структур

Сформовано за власними дослідженнями.

Щодо національного аграрного ринку України, то тут простежується вплив антиконкурентних умов, які з року в рік посилюються й унеможливають об'єктивне узгодження інтересів економічних агентів.

Інституціональне забезпечення функціонування ринку залежить від позиції держави та ідеології державного менеджменту, оскільки держава в особі створених нею інститутів є монополістом щодо інституту влади, а в окремих випадках – управління. Саме ці два базисних інститути становлять основу інституційного забезпечення аграрного ринку, але ці складові механізму державного примусу мають бути враховані в межах ринково-конкурентної ідеології.

Обґрунтування методологічних засад розвитку аграрного ринку, що є найбільш комплексною проблемою у подоланні кризових явищ в аграрній сфері, дає підстави для висновку, що вона виникла не тепер і супроводжує українську аграрну дійсність майже увесь період новітньої історії національної держави. Комплексність питання полягає у тому, що аграрний ринок наслідую переважну більшість питань, причин, які уособлюють кризу в аграрному секторі економіки України, зокрема: фінансові, державної підтримки, інноваційні, конкурентоспроможності, ціноутворення, господарського механізму на макро- і мікрорівні, інфраструктури. Проте головними науково-методологічними і практичними проблемами можна визначити ті, що належать до політики у сфері функціонування цінового механізму, конкурентоспроможності аграрних виробництв, інституційного забезпечення виконання ринком своїх функцій, враховуючи інфраструктуру. Важливо усвідомити серйозність проблем в умовах поглиблення фінансової кризи, яка, безумовно, негативно позначається на ефективності аграрного бізнесу, мотивації виробляти сільськогосподарську продукцію. Проблеми розвитку аграрного ринку носять переважно інституціональний характер: монополізм на ринках продовольства і затратний характер ціноутворення на продукцію, споживану сільським господарством, що уособлюють диспаритет цін і нееквівалентність міжгалузевого обміну; збільшення виробничих втрат і зниження цінової конкурентоспроможності сільсь-

когосподарської продукції; дисфункціональність ринкової інфраструктури; недосконалість ринкового механізму регулювання й саморегулювання, неефективність створених державою інститутів сприяння функціонуванню ринку в аграрній сфері.

Головною проблемою, яка заважає налагодженню ефективних взаємовідносин, є неадекватність інституціональної системи, схожа ситуація спостерігається у формуванні інфраструктури ринку. Інститути здебільшого не зовсім ринкові, що перешкоджає розвитку конкуренції, ринку, довіри, формуванню ефективного соціального капіталу, мотивацій. Всім управляють ринок і конкуренція, тому й інституціональні відносини повинні бути ринковими. Формально вони вже такими стали, але на практиці адаптація сільського господарства до конкурентного ринку проходить повільно. Існують інституціональні проблеми регулювання аграрного ринку, ціноутворення, інфраструктури. Розбудова ринкових інституцій та інститутів означає сприяння демократизації відносин, прозорості угод і передбачуваності поведінки економічних агентів на всіх рівнях ієрархії аграрної структури.

Аграрний ринок функціонуватиме ефективно лише за наявності оптимально достатньої інституційної бази та інституціональних умов, тобто інститутів та інституцій, до яких входить сегмент інфраструктури. Інститути інфраструктури – з'єднувальна ланка між виробником і споживачем, тому їх формування є запорукою ефективності ринкового механізму й керованості ринку. Складові інфраструктури вважаємо інститутами, адже вони реалізують норми і правила, тобто інституції регламентування поведінки економічних агентів. У цьому випадку прийнятною є концепція розуміння інфраструктурних ланок як інститутів, які є складними системами, оскільки, включають норми, правила, традиції, механізми, тобто сукупність інституцій, які організаційно оформлені, комплексно регулюють взаємовідносини й ринковий процес. Установи, організації, підприємства інфраструктури як інститути утворюють систему інституційного та (або) інституціонального забезпечення, інституціональні умови для функціонування організованого ринку.

Критеріальна модель оцінки ефективності аграрного ринку як структурованої економіко-соціальної системи повинна ґрунтува-

тися на сукупності взаємоузгоджених показників статичного і динамічного змісту. До статичних відносимо рівень задоволення потреб споживача і рівень дохідності агровиробництва, а до динамічних: – інституціональні складники функціонального змісту (функції ринку і державна регуляторна політика); традиційно-усталені стереотипи національного економічного й соціального буття; інфраструктурні інститути; споживчі потреби та ємність ринку.

Український селянин живе і господарює в інституціональних умовах невизначеності, адже не створено підґрунтя для реального переходу соціоекономічного буття до принципів взаємної відповідальності, продовжується трансформація в умовах невизначеності. До цього також потрібно додати особливості культури і ментальності, притаманні жителям села й індивідам, зайнятим в аграрній сфері виробництва. Усе це потрібно враховувати при розбудові інституційних параметрів сприяння мінімізації негативів трансформацій та переходу до моделі сталого розвитку. Означена категорія досить часто вживається нами у даному дослідженні тому, що вважаємо перехід до сталого розвитку аграрної сфери визначальним, головним принципом забезпечення добробуту селянина, а це можливо лише за певних інституціональних умов. Слід констатувати, що в національній аграрній сфері сформувався феномен економічної культури, в основі якої притаманні лише українській аграрній дійсності економічні та соціальні інститути.

2.5. Інституціоналізація соціального капіталу в розвитку аграрного підприємництва

Аграрне підприємництво як складна, багатогранна інституційна система характеризується низкою різнорідних за сутнісними характеристиками аспектів розвитку, серед яких варто приділити увагу формуванню та інституціоналізації соціального капіталу. Постановка питання в зазначеному ракурсі актуалізується необхідністю застосування в дослідженнях методології міждисциплінарного синтезу, яка включає окрім економічних методи суміжних наук – політичної, соціологічної, природничих. Задана конструкція дослідницького процесу проектує об'єктивну можливість

віднайти новизну не лише в суто економічному плані, але і в еволюційно-інституційному. Тому зосереджуємо увагу на соціальному капіталі, засадах його формування й інституціоналізації в інституційній системі аграрного підприємництва як передвісника ефективності, консолідації ресурсів, вирішення соціально-трудомих проблем.

Проблема соціального капіталу актуалізується на практиці та в дослідженнях науковців як в історичному контексті наукового пошуку (походить з підвалин класичної теорії), та ареалі дослідницького сьогодення, у тому числі агроекономічного (викликає інтерес у сучасників). Аналізуючи дослідження й публікації з проблематики соціального капіталу, розділимо їх на два сегменти: фундація концепцій розуміння даного інституціонального утворення і сучасні напрацювання в логічній схемі наукових обґрунтувань піднятої проблеми. Визначення соціального капіталу багатовимірне і багатоаспектне, воно охоплює різні стадії життєвого циклу суспільства, адже базисом соціального капіталу є особистість як творець усіх надбань. Тому соціальний капітал розглядається як економістами, так і соціологами, але єдиний підхід відсутній.

Вважається, що соціальний капітал – це потенціал особистості, який ґрунтується на соціальних надбаннях, міжособистісних зв'язках, груповій взаємодії, взаємній довірі, участі людини в організації, що дає змогу підвищити ефективність використання інтелектуального й людського капіталу. Він формується на рівні особистості та колективу, що вказує на його індивідуальний і колективний характер. Проблема соціального капіталу постала на відповідному етапі розвитку прогресивних постіндустріальних суспільств, які перейшли у фазу стійкого усвідомлення визначальної ролі особистості, її соціально-економічних надбань, забезпечення добробуту.

Результативна частина дослідницьких напрацювань у контексті досягнення визначеної мети позиціонується нами як багатогранна й багатоаспектна, але першооснову розуміння явища «соціальний капітал» закладено в концепціях наукового пошуку, які пропагують інституціональну методологію.

Конкуренція і кооперація є двома основними взаємодоповнюючими процесами ринкової економіки й сьогодні тісно пов'язані з теорією розвитку соціального капіталу суспільства. В аспекті общини соціальний капітал асоціюється з клубами, угрупованнями; представники мережевого підходу зосереджують увагу на важливості вертикальних і горизонтальних зв'язків між людьми, відносинах всередині общин і фірм. Наведені підходи до розуміння соціального капіталу обґрунтовують його сутність переважно з позицій соціології і психологічних засад поведінки людей у колективі. Увага акцентується лише на зв'язках між людьми як засобах поєднання їхніх інтересів, що здатні відігравати превалюючу роль у функціонуванні інституційних утворень. При цьому вважаємо, що економічний аспект соціального капіталу здебільшого ігнорується, окрім кооперативних принципів при формуванні й використанні зв'язків між людьми в організаціях як свого роду активу (Ф. Фукуяма, М. Вулкок, Р. Патнем, М. Скіф). Проте недоцільно концентрувати наукову думку лише на соціально-психологічних аспектах соціального капіталу. Адже сучасний етап розвитку суспільних формацій саме вказує на безумовну доцільність введення й утвердження в економічній теорії поняття «соціальний капітал» як відповідного активу, що за окремими показниками може оцінюватися навіть через вартість. Тобто припускаємо, що соціальний капітал, хоча й величина нестабільна, але певні його аспекти мають вартість. Таке припущення ґрунтується на тому, що якщо говорити про походження соціального капіталу, то його безумовним і головним носієм є індивідуум (людина-працівник).

Разом із тим вважаємо, що соціальний капітал у своєму формуванні й інституціоналізації наслідують ефекти ідеології управління підприємством, галуззю, розвитком території, а також державою, на певних етапах їх еволюції. Переконливим прикладом, який підтверджує означену нами гіпотезу є діаметральна протилежність соціального капіталу національного аграрного сектору радянського періоду й сучасної епохи – незалежності, зокрема в першому випадку це соціальний капітал колективного типу, а в другому – тяжіє до індивідуального з добре простежуваними ознаками системної недовіри до державних і ринкових інститутів. Це особливо помітно

сьогодні, коли держава як владний інститут з певною байдужістю ставиться до соціуму й часто не виконує своїх функцій, чим стимулює бажання участі індивіда в суспільному процесі, особливо до цього «прихильний» аграрний соціум.

Яскравим прикладом, що підтверджує деусупільнення соціального капіталу, зокрема в частині підтримки й поширення найбільш соціально спрямованих форм організації підприємницької діяльності, є проблема розвитку кооперації. Даючи оцінку тенденціям й ефектам кооперування, особливо в обслуговуючому сегменті поширення даної форми економічних взаємодій, бачимо реальну картину й щодо розвитку соціального капіталу. З цього приводу проаналізуємо організаційно-функціональні ефекти кооперування (табл. 2.4 і 2.5).

З практики відомо, що економічні трансформації аграрного сектору мають безперечно наслідки для села і для соціального капіталу. Виключна роль сільськогосподарського виробництва у сільській місцевості як життєвого середовища й господарської системи обумовлена природою вітчизняного сільського розвитку. Як засвідчують дані про розвиток сільськогосподарської кооперації у цих таблицях, інституціоналізація соціального капіталу ринково-конкурентного типу відбувається вкрай повільно, адже традиції минулої української дійсності домінують, до того ж у селян відсутня мотивація до об'єднання задля спільної соціально-господарської діяльності на благо суспільства.

Таблиця 2.4

Інституційна динаміка розвитку виробничої та обслуговуючої кооперації в Україні

Показник	Роки						
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Виробничі кооперативи</i>							
Кількість діючих сільськогосподарських виробничих кооперативів (на 1 липня), од.	1521	1101	1001	952	905	856	810
<i>Обслуговуючі кооперативи</i>							
Станом на 01.01.2009	Станом на 01.01.2010	Станом на 01.01.2011	Станом на 01.01.2012	Станом на 01.01.2013	Станом на 01.01.2014		
496	645	583	774	885	1017		

Джерело: дані Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Таблиця 2.5

**Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи
за видами діяльності (станом на 1 січня 2015 року)**

Напрямок діяльності СОК	Кількість СОК, од.		За видами діяльності, одиниць									
			переробні		заготівельно-збутові		постачальницькі		інші		багатофункціональні	
	зарєстровані	діючі	зарєстровані	діючі	зарєстровані	діючі	зарєстровані	діючі	зарєстровані	діючі	зарєстровані	діючі
З обробітку землі та збирання врожаю	246	147	9	7	14	11	4	3	39	24	180	102
Молочарські	288	179	9	2	159	94	4	3	14	5	102	75
М'ясні	30	16	3	0	9	5	0	0	6	3	12	8
Плодоовочеві	102	66	2	0	43	23	8	5	10	5	39	33
Зернові	47	34	7	5	12	5	1	1	3	1	24	22
Інші	309	171	11	8	27	17	6	2	108	76	157	68
Всього	1022	613	41	22	264	155	23	14	180	114	514	308

Джерело: дані Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Ринкові перетворення в сільському секторі економіки, особливо у виробничо-трудовій системі, виявилися в часовому проміжку тривалими і продовжуються надалі. Несприйняття селянином необхідності реформ виявилось близьким до байдужості, яка стала антистимулом поступального сільського розвитку. Більш-менш сталий на період започаткування реформ соціальний капітал зазнав кардинальної деформації, а становлення ринкового соціального капіталу відбувається в умовах глибоких проявів байдужості селянина. Відсутні ефективні стимули, а дієві мотиви ринкового життя не сформовано, що разом із неефективною, недосконалою державною аграрною політикою стримує позитивні процеси

на селі. Соціальний капітал формується відповідно до стратегії, яка пропонується державою щодо сільського розвитку і сільського господарства.

Переорієнтація соціального капіталу в індивідуальну площину розвитку, зумовлена об'єктивними політико-екологічними чинниками, підтверджена індивідуалізацією сільськогосподарського виробництва, коли велику питому вагу займають особисті селянські господарства. Такий підхід слід вважати деструктивним, але вмотивованим з боку селянства і вимушеним кроком на шляху не до високого добробуту, а до виживання. Саме вирішення проблеми виживання сільських родин дотепер стимулює підтримку існуючої структури соціального капіталу, коли селяни залишаються сам-на-сам зі своїми проблемами. Вони діють швидше відособлено від громади, ніж колективно – кооперуючись. Відособленість значною мірою зумовлена тим, що індустріальна модель розвитку сільського господарства тривалий період майже не надає селянинові дієвих матеріально-грошових стимулів, а традиційне сільське господарство (особисті господарства) дозволило „триматися на плаву”. Проте подальша індивідуалізація соціального капіталу на благо розвитку особистого сектору аграрного виробництва не має перспектив з огляду на обмеженість і можливість забезпечити розширене відтворення. Хоча історичну місію даний тип господарств виконав і продовжує виконувати, забезпечивши продовольчу безпеку держави й даючи селу навіть той мінімальний ресурс для життя.

Незважаючи на відсутність державної підтримки, традиційна модель розвитку сільського господарства довела свою ефективність в умовах економічної кризи, коли сектор особистих селянських господарств виконав роль «буфера» при зниженні виробництва в колективному і державному секторах, чим фактично підтримав продовольчу безпеку країни. Із соціально-економічного погляду за існуючої структури зайнятості селян, коли робоча сила переорієнтована більшою мірою в особистий сектор, бажаним способом підвищення ефективності діяльності та формування стійкого соціального капіталу сільського розвитку є кооперація селян, адже держава відмежувалася від широкої підтримки сільсь-

кого розвитку в економічній площині (фінансування, регулювання цін, виробництва тощо).

Сільський соціум виявився не готовим до кардинальних короткострокових змін. Трансформації на селі проходять досить повільно через небажання селян, неспроможність змінювати директивно-адміністративне середовище економічного життя на ліберально-ринкове. Проблема криється у наявному соціальному капіталі, який тривалий період формувався на суспільно-колективно-державних засадах. Мається на увазі, що тривалий період селянин знаходився у «лещатах» суспільного диктату влади, тому ліберальний спосіб, конкурентний ринок йому виявилися абсолютно невідомими, адже за десятиліття ініціатива індивідуального прийняття рішень майже зникла. Лише безвихідь, об'єктивні умови необхідності вижити створили прецедент щодо приватної ініціативи, яка частково й донині постає як спосіб життя на селі.

У даному аспекті проявляється індивідуальний соціальний капітал, який частково є суспільним у межах окремої родини, селян, сусідів, які добре знають і головне – довіряють один одному.

Всупереч наявному у вітчизняного селянина потенціалу щодо формування дієвого соціального капіталу він не спроможний його реалізувати. Головна проблема полягає у відсутності мотивації, а головне – можливості реалізувати власний людський капітал на практиці, особливо у молоді.

В аграрній сфері з початком глибоких ринкових перетворень природно почав формуватися соціальний капітал ринкового типу. Село як економічне середовище життя тривалий час розвивалося в умовах планової економіки, яка передбачала жорстку регламентацію виробничо-трудова і соціально-економічних відносин, а також поведінки індивіда (селянина). Таким чином, можна наголосити, що відповідний соціальний капітал села і зокрема аграрний соціальний капітал погоджувався державною політикою зверху.

Селяни не мали змоги самостійно вибирати форму виробничо-трудова відносин, вона визначалася владою – це був колгосп, як основа соціального капіталу на селі, його економічний базис. Це накладало відповідний відбиток на спосіб життя, соціально-економічні пріоритети селянина, свободу дій.

Утвердження ринкової моделі життя на селі кардинально змінює середовище формування соціального капіталу, вносячи різноманітність і багатоплановість у життя селянина. Він вільно може реалізовувати свій підприємницький і людський потенціал, вступати в об'єднання для захисту своїх прав. Але на початку реформ селяни виявилися не готовими до «свободи дій», тому професійні громадські організації виникали поступово, якими союзи, спілки асоціацій селян.

Структурні перетворення новітньої епохи в розвитку села зумовили урізноманітнення виробничої і невиробничої складових соціального капіталу. Виробнича складова трансформувалася із державно-колективної у приватну в результаті персоніфікації власності на землю і майно сільськогосподарських підприємств.

На селі функціонують типи соціального капіталу, які нами визначаються виходячи із особистісних зв'язків. Звідси колективний соціальний капітал, сформований через взаємодію індивідів (поєднання індивідуального капіталу), а також індивідуальний або приватно-особистісний капітал – зв'язки, взаємодії неформального та формального змісту.

Становлення соціального капіталу відбувається в умовах і під впливом трансформаційних перетворень на селі. Головні зміни та структуризація соціального капіталу зумовлені динамікою формування сучасного укладу життя. Уклад життя на селі як поняття вміщує виробничі традиції, традиції ставлення до власності та результатів праці. Сільське життя як процес – багатогранне, невіддільне від виробництва, адже господарювання – це власне спосіб життя. Тому вважаємо, що соціальний капітал впливає на загальноекономічний розвиток галузі. Загальноекономічний розвиток галузі і, як наслідок, впливовість соціального капіталу обґрунтовано виходячи із розвитку інституційних утворень виробничого змісту, а також персоніфікованих індивідуальних господарств населення (інституційними утвореннями є державні та недержавні підприємства, а індивідуальними – господарства населення).

Державні та недержавні підприємства представляють колективний соціальний капітал, а індивідуальні товаровиробники (господарства населення) – індивідуальний соціальний капітал. Вва-

жаємо, що соціальний капітал вищої якості використовується і поступово переходить з колективного використання до суто індивідуального (на теренах господарств населення). Така позиція селян-носіїв соціального капіталу зумовлена мотиваційними і соціально-політичними аспектами розвитку села.

Розвиток сільськогосподарської галузі супроводжується кардинальними змінами у середовищі функціонування господарських структур. Ринкове спрямування системи взаємовідносин суб'єктів підприємництва між собою та адаптація їх до умов, які передбачають всебічну економічну відповідальність, затягнулися в часі. Неспроможність виробничих структур ефективно господарювати зумовила системні труднощі в налагодженні соціального розвитку села та забезпечення соціально орієнтованого ведення діяльності. Соціальний капітал формується на основі соціальних інтересів індивідів та їхніх груп. Будь-яка економічна потреба по мірі свого задоволення забезпечує соціальний результат розвитку особистості, а також створює передумови для трудової взаємодії зацікавлених осіб, тобто поєднання їх індивідуального соціального капіталу в колективно-трудоий, який можна вважати кооперативним.

РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1. Інституціональні передумови розвитку малого аграрного підприємництва

Підприємництво відіграє особливу роль у національному господарстві країни. У ринковій економіці підприємництво розглядається як особливий вид економічної діяльності, що нерозривно пов'язаний із впорядкуванням питань організаційного, комерційного, науково-технічного характеру, які постійно виникають в сучасному підприємницькому середовищі [59]. До головних ознак підприємництва і підприємця слід віднести ініціативність, творче мислення, готовність йти на ризик та нести повну відповідальність за прийняті рішення. Підприємець прагне максимізувати свій дохід, для чого займається пошуком нових шляхів підвищення ефективності власної діяльності. Головним елементом досягнення мети здійснення підприємницької діяльності є прийняття і реалізація управлінських рішень, адекватних змінам середовища ведення бізнесу. Підприємництво засноване на необхідності реалізації бажань й можливостей підприємця у контексті досягнення відповідної мети за допомогою усіх наявних засобів. Конкурентна боротьба – невід'ємна частина системи виробничих відносин, де функціонує велика кількість організацій. Тому особливого значення набуває підприємницький талант, як сукупність здібностей підприємця-менеджера приймати адекватні виробничим проблемам і ситуації на ринку управлінські рішення й реалізовувати їх на практиці [60].

Підприємці власною діяльністю стимулюють прогрес економіки на макрорівні, забезпечуючи при цьому задоволення суспільних і власних потреб [61, с. 139]. З погляду інших підприємців, вони можуть стати загрозою, бути небезпечними конкурентами, що претендують на їх ринкову нішу, або навпаки, партнерами, постачальниками, покупцями чи навіть прогресивними інноваторами, у діяльність яких можна вкласти кошти. Політекономіка характеризує підприємця як людину, що завдяки власній діяльності збагачується не лише сама, а й збільшує при цьому національ-

не багатство, діючи за принципами раціонального розподілу ресурсів, мінімізації збитків, створення нових робочих місць [62, с. 8]. З психологічної точки зору підприємницька діяльність є діяльністю, спричиненою внутрішніми мотивуючими чинниками індивідів з метою досягнення певних цілей, як-то: збагачення, самоствердження в суспільстві, реалізація невикористаного потенціалу тощо.

Згідно з чинним Господарським кодексом України підприємництво – «господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку» [52]. Однак, як зазначає С. Дрига, право громадянина на підприємницьку діяльність потрібно розглядати в ширшому значенні, що, крім власного здійснення обраного виду діяльності, включає й систему гарантій щодо справедливого захисту прав та інтересів власників господарюючих суб'єктів задля досягнення їх суспільно корисної цілі [63]. Саме інституційний механізм виступає засобом реалізації права громадян на підприємницьку діяльність, застосовуючи систему нормативно-правових засобів, за допомогою яких громадяни можуть реалізовувати власні права та задовольняти законні інтереси. Для функціонуючого механізму характерним є також забезпечення реалізації належних правил гідної поведінки у взаємовідносинах громадян з державою. Таким чином, виходячи із теоретичної сутності підприємництва як соціально-економічного явища та виду господарської діяльності, можна стверджувати, що воно виступає своєрідним інститутом ринкової економіки як спосіб поведінки і мислення, що здійснює свою діяльність відповідно до чинних законів та неформальних «правил гри» [64, с. 49].

Під підприємництвом слід розуміти певне соціально-економічне утворення, що за допомогою визначених правил та обмежень виступає регулятором відносин у процесі господарювання підприємницьких суб'єктів різноманітних форм, розміру та виду діяльності. Визначення підприємництва як інституціонального утворення передбачає дослідження економічних та психологічних функцій здійснення підприємницької діяльності, типів господарств і сукупності соціальних груп (рис. 3.1).

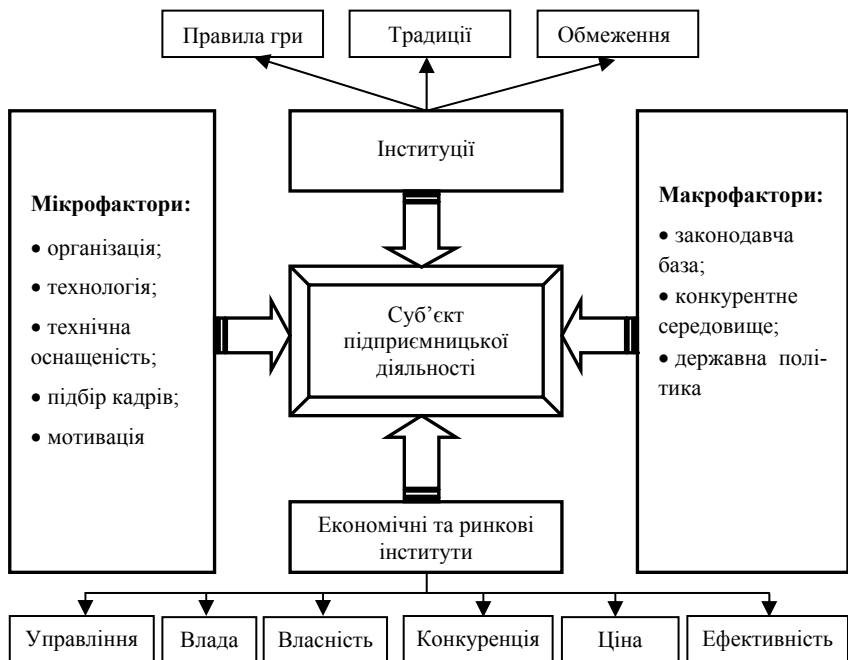


Рис. 3.1. Середовище функціонування суб'єктів підприємництва
Сформовано на основі досліджень.

Інституційне середовище стандартизує вимоги до форм ведення підприємницької діяльності незалежно від індивідуальних переваг і взаємодії підприємців [65]. Даному процесу сприяють основні функціональні фактори, що регламентують діяльність підприємницьких структур. У процесі трансформації соціально-економічного укладу суспільства такі фактори перетворюються на конкретні, соціально обґрунтовані та юридично закріплені умови здійснення діяльності суб'єктами, що керуються умовами певного інституційного середовища.

Дослідження динаміки економічних інститутів дає підстави стверджувати, що не завжди відсутність економічних ресурсів і достатньої державної підтримки є стримуючим фактором розвитку підприємства. Саме невідповідні потребам ринку інституціональні умови стримують розбудову ефективної аграрної економіки, а

правила гри (інституції) можуть призводити до банкрутства. Так, відсутність у селянина економічного інтересу жити і господарювати на селі пов'язують з його неспроможністю фактично реалізувати своє право власності. Адже механізм реалізації права власності в аграрній сфері остаточно не сформований – з одного боку, юридично селянин є власником, а з іншого – фактично відсутній механізм економіко-правових засад реалізації цього права [66, с. 171].

Інституціональні трансформації забезпечили формування багатокладної економіки, що вважають інституціоналізацією до ринкових умов. Існуюча інституціональна система розвитку аграрного підприємництва не забезпечує головного – економічного інтересу працювати в аграрній сфері, тобто економічні інститути виробничого господарського спрямування поки що діють неефективно [67, с. 5].

Вітчизняне підприємництво, розвиваючись досить стрімкими темпами, постає перед низкою неузгодженостей і проблем, зумовлених специфічними особливостями розвитку даного інституту. Визначальними факторами ефективності підприємництва є інститути та інституції, а також державна політика регулювання, стосовно яких виникає чимало проблем у механізмі розвитку підприємництва. Держава має бути регулюючим органом щодо підприємництва, спрямовуючи його розвиток у взаємовигідне русло.

Необхідність державної підтримки малих господарюючих суб'єктів доведена світовим досвідом, як і важливість превентивних заходів держави щодо ліквідації та банкрутства малих підприємств, особливо в кризових ситуаціях. Державна підтримка створює умови, за яких малі підприємства зміцнюють свої позиції в економіці, починають самостійно розвиватися, а також впливати на соціально-економічні показники. Тобто йдеться про комплексний аналіз ефективності державної підтримки, що має охоплювати такі питання: аналіз негативних тенденцій в динаміці, оцінку рівня державної підтримки щодо досягнення визначеного соціально-економічного ефекту, визначення економії на трансакційних витратах, моніторинг діяльності підприємницьких суб'єктів з визначенням слабких і сильних сторін, розроблення нових та вдосконалення чинних нормативних актів щодо чіткого визначення й регулювання власності та методів їх захисту, створення сприятли-

вішого податкового, інвестиційного та цінового клімату, упорядкування механізму державного регулювання й контролю підприємницької діяльності. Формування відповідної законодавчої бази розвитку малого підприємництва передбачає встановлення правових гарантій для забезпечення свободи і захисту приватної власності, розробку дієвої законодавчої бази як стимулюючого механізму підприємницької діяльності, усунення правових суперечностей і скасування положень, що гальмують розвиток приватної ініціативи [68, с. 150].

Формування державної політики підтримки малого підприємництва в Україні започатковано з 1991 р. із прийняттям закону України «Про підприємництво» та юридичного закріплення інституту розвитку досліджуваного сектору – Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємництву (табл. 3.1). Подальшим кроком стало схвалення у 1993 р. Кабінетом Міністрів України Програми державної підтримки підприємництва в Україні [69, с. 203-204]. Основою Програми визначалися реалізація державної політики щодо захисту й підтримки підприємництва, організаційно-економічне та правове забезпечення його розвитку, формування механізму державного регулювання і координації підприємницької діяльності [70]. Також передбачалося регулювати та координувати підприємницьку діяльність на зразок директивно-планової економіки з єдиного центру за націленості економіки на розвиток ринкових відносин.

Однак бажаного ефекту запропоновані програмні заходи не забезпечили, зокрема через відсутність їх достатнього фінансового та ресурсного наповнення, а також чітко окресленої стратегії розвитку малого підприємництва. Це дало поштовх вищим ланкам державного управління країною до розробки та впровадження нової правової бази, яка б відповідала потребам розвитку підприємництва. Другий етап розвитку державної політики підтримки малого підприємництва розпочався у 1996 р., коли Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва. Згідно з прийнятою Концепцією, в Україні суттєво був покращений правовий клімат щодо забезпечення підприємницької діяльності.

Етапи формування державної політики підтримки малого підприємництва

№	Нормативно-правові акти	Зміст
I	Закон України «Про підприємництво» [71]; Постанова КМУ «Про Програму державної підтримки підприємництва в Україні» [70]	Утворення Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємництву та Українського національного фонду підтримки підприємництва та розвитку конкуренції; схвалення Програми державної підтримки підприємництва
II	Постанова КМУ «Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва» [72]; Постанова КМУ «Про Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки» [73]	Прийняття Концепції державної політики розвитку малого підприємництва; конституційне закріплення свободи підприємництва; спрощення системи оподаткування, обліку і звітності
III	Указ Президента України «Про Державний комітет України з питань розвитку підприємства» [74]; Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» [75]; Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» [76]	Створення Держкомпідприємництва; прийняття Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва
IV	Указ Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки» [77]; Указ Президента України «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємства» [78]; Постанова КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [79]; Постанова КМУ «Про утворення місцевих та регіональних галузевих рад підприємців» [80]; Постанова КМУ «Про затвердження Положення про Координаційну раду з питань розвитку малого та середнього підприємництва та її складу» [81]; Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємства в Україні» [82]	Визначення ключових завдань державної підтримки малого підприємництва та прогнозних параметрів її розвитку; створення регіональних рад підприємців; створення Координаційної ради з питань розвитку малого та середнього підприємства

Систематизовано за даними Офіційного сайту Верховної Ради України:
<http://rada.gov.ua/>.

Своєрідним «каталізатором» започаткування нових підприємств і збільшення їх кількості в національному масштабі стала спрощена система оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва. Розроблена система створила лояльне мотивуюче середовище розвитку малого підприємництва в Україні та була визнана найкращою системою, що стимулює підприємницьку діяльність серед країн СНД. Додатковим імпульсом для суб'єктів малого підприємництва стало затвердження нових методів спрощеного оподаткування: фіксований податок, спеціальний торговий патент та єдиний податок. На думку багатьох учених, саме запровадження цих методів найсуттєвіше вплинуло на динаміку кількісного зростання суб'єктів малого підприємництва, що спостерігалось у 1998–2001 рр. [63, с. 11].

Активне нарощування кількісного складу малих підприємств завдяки програмним діям державних управлінських структур об'єктивно вимагало формування відповідного інституційного забезпечення. Відчутні позитивні зрушення у розбудові малого вітчизняного підприємництва, помітні зміщення акцентів господарської діяльності у сферу виробництва товарів та надання послуг підтверджували той факт, що цей сектор набуває ознак складної системи, яка зазнає тенденції не тільки росту, але і розвитку. Хоча з утворенням такої системи не менш важливим є створення ефективних регуляторних інститутів, які б забезпечували стимулювання економічних суб'єктів на належному рівні. Отже, виникла невідкладна потреба створення інституту державного управління процесами сприяння розвитку та підтримки малого підприємництва на зразок розформованого в 1995 р. Таким органом став Державний комітет України з питань розвитку підприємництва (Держпідприємство), заснований у 1997 р.

Зі створенням Держкомпідприємства було розпочато третій етап формування державної політики підтримки та розвитку малого підприємництва. Проте спроби управління й регулювання підприємництвом як єдиним економічним об'єктом так і не вирішили специфічні економічні суперечності сектору малої економіки, пов'язані з відсутністю державних механізмів його підтримки.

Вітчизняна система малого підприємництва потребувала нагального вирішення проблемних питань власного розвитку та наближення до світових стандартів. Тому найбільші сподівання на

вирішення даної ситуації покладалися на два закони, прийняті у 2000 р., – «Про державну підтримку малого підприємства» [75] та «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємства в Україні» [76], які визначили мету державної підтримки малого підприємства та її основні напрями, відповідальні органи, що мають її здійснювати, та перелік програм підтримки малого підприємства. Так, відповідно до вищевказаних нормативно-правових актів, метою державної підтримки малого підприємства є:

1) створення умов для позитивних структурних змін в економіці України;

2) сприяння формуванню й розвитку малого підприємства, становлення малого підприємства як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства;

3) підтримка вітчизняних виробників;

4) формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць [75].

У Національній програмі сприяння розвитку малого підприємства в Україні виділено основні чинники, які гальмують цей процес, що об'єктивно мають бути усунені та врегульовані задля ефективного розвитку досліджуваного сектору. До них відносять: відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємства; збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо); відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки; надмірний податковий тиск і обтяжливу систему звітності; невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу; надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання [76]. Як і попередній нормативно-правовий акт, досліджувана програма сформована з метою підвищення ефективності підтримки малого підприємства, основними напрямками якої є: вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності; формування єдиної державної регуляторної політики у цій сфері;

активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва; сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва; впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва [76].

Так, відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів з виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, бюджетні кошти спрямовуються на реалізацію плану заходів з виконання у поточному році Національної програми, зокрема на:

- забезпечення виконання освітньої програми з питань провадження підприємницької діяльності для підприємців та широких верств населення, насамперед щодо започаткування та ведення власної справи, застосування дозвільних процедур, реєстрації, ліцензування, реалізації регуляторної політики;

- проведення Всеукраїнського конкурсу бізнес-планів підприємницької діяльності серед молоді;

- проведення конференцій, нарад, засідань за круглим столом, форумів, виставок та ярмарків за участю представників малого підприємництва, відзначення Дня підприємця;

- видання Національної доповіді про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні тощо [83].

Незважаючи на чітке визначення напрямів та методів державної підтримки у вищерозглянутих нормативно-правових актах, факти відображали катастрофічний стан малого підприємництва та критичний стан у підприємницькій системі загалом. Адже, спираючись на нереалізовані спроби минулого, принцип сліпого формування інститутів без забезпечення відповідного їх середовища розвитку не був реалізований в жодній країні [68, с. 154].

Четвертий етап розвитку державної політики підтримки малого підприємництва було розпочато із затвердження Президентом України Стратегії економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки, у якій визначали ключові завдання державної підтримки малого підприємництва, основними серед яких є: упорядкування та вдосконалення законодавчої та нормативної бази, що регламентує діяль-

ність відповідних суб'єктів, зміцнення фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва, удосконалення податкової політики щодо даної сфери та розбудова ефективної інфраструктури її підтримки. Відповідно до цієї стратегії, реалізація визначених завдань має забезпечити щорічне збільшення кількості малих підприємств не менш ніж на 5–7% та кількості фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності – на 10–15% [84, с. 243–245].

Наступним документом був Указ Президента України від 12 травня 2005 р. № 779/2005 «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва» [78], окремі статті якого передбачали у проектах регіональних і місцевих програм підтримки малого підприємництва заходи щодо розвитку малого підприємництва на «депресивних територіях», залучення суб'єктів малого підприємництва до розвитку пріоритетних для відповідної території видів економічної діяльності, надання допомоги малозабезпеченим верствам населення в залученні до підприємницької діяльності [85].

Важливе значення на даному етапі мала прийнята у 2006 році Постанова Уряду «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року», у якій виділено три основоположних фактори, що негативно впливають на конкурентоспроможність малих підприємств, а саме інвестиційний клімат, далекий від рівня, необхідного для швидкої модернізації економіки; нерозвинута виробнича інфраструктура та низький рівень сприяння інноваційній діяльності та залученню інвестицій провідних галузей економіки країни. У даному нормативному акті також було визначено напрями підтримки розвитку малого та середнього підприємництва, основними серед яких стали: спрощення процедури створення і реєстрації суб'єктів підприємництва, розвиток ринку фінансових послуг та формування мережі регіональних фондів підтримки, стимулювання інноваційної спрямованості розвитку підприємництва тощо [79].

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 21.05.2009 р. № 518 «Про утворення місцевих та регіональних галузевих рад підприємців» було створено регіональні галузеві ради підприємців у різних сферах економіки, зокрема в агропромисло-

вому комплексі, основним завданням яких є сприяння у формуванні дієвого механізму взаємодії суб'єктів господарювання та органів виконавчої влади на засадах відкритості, прозорості та партнерства, а також у реалізації державної регуляторної політики у сфері підприємництва [80]. У травні 2011 року цей нормативно-правовий акт втратив чинність після прийняття Постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення регіональних рад підприємців в Автономній Республіці Крим, областях, мм. Києві та Севастополі», відповідно до якої було утворено регіональні ради, схожі за своїми функціональними обов'язками до галузевих, суто за територіальним принципом.

Із ратифікацією Постанови Уряду «Про затвердження Положення про Координаційну раду з питань розвитку малого та середнього підприємництва та її складу» було утворено відповідну Координаційну раду, основними завданнями якої визначено сприяння забезпеченню координації діяльності об'єднань малих і середніх підприємств, захисту прав підприємств, підготовці пропозицій щодо формування і реалізації державної регуляторної політики у сфері підприємства.

На сьогодні заключним нормативним актом у сфері державного регулювання діяльності малих підприємницьких структур є Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Цей нормативно-правовий акт за своїм змістом є розширеним аналогом ЗУ № 2063-III 2000 р., де детальніше описано види державної підтримки малих та середніх підприємницьких суб'єктів, а також повноваження владних органів, що забезпечують їх розвиток. Крім того, з його прийняттям мале підприємство втрачає статус пріоритетного щодо всебічного сприяння його розвитку з боку держави, оскільки мета та напрями підтримки визначаються в комплексі для середніх і малих підприємств. Єдиним нововведенням, що встановлює розглянутий законодавчий акт, є визначення терміна «мікропідприємство», але цим законом дану категорію віднесено до суб'єктів малого підприємства.

Отже, дослідження вітчизняної нормативно-правової бази відображає значні позитивні зрушення щодо розбудови ефектив-

ного інституціонального середовища функціонування суб'єктів малого підприємництва, формування нових та вдосконалення існуючих регулюючих інститутів, що надали певний імпульс для активізації діяльності підприємцями, особливо на сільських територіях. Однак багато вітчизняних науковців поділяють думку, що державна підтримка малого бізнесу в Україні обмежується політичними заявами й ухваленням законодавчих актів, які не виконуються. Разом із тим існує ряд невирішених проблем як найбільш вагомих засад державної підтримки малого бізнесу, серед яких: створення доступної, оперативної та достовірної системи інформаційного забезпечення малого бізнесу, надання державних гарантій у сфері фінансово-кредитного сприяння, зменшення податкового тиску, створення надійних ринків збуту, підготовки кадрів у сфері підприємницької діяльності.

3.2. Оцінка соціально-економічного розвитку малого аграрного підприємництва

У країнах з розвинутою економікою малі підприємства виробляють 60–80% ВВП, що забезпечує близько 70% працюючого населення робочими місцями. Мале підприємництво сприяє формуванню добросовісного конкурентного ринку шляхом виробництва широкого асортименту високоякісних товарів і надання послуг. Особливою є роль малого підприємництва в економіках перехідного типу, оскільки за притаманних їм нестабільних умов лише суб'єкти малого підприємництва спроможні вирішити проблеми трансформаційного періоду та сприяти економічному зростанню [86, с. 246–247]. Тому саме на мале підприємництво наша держава покладає надії на швидкі структурні зміни в економіці, вихід із економічної кризи та створення передумов для успішного завершення ринкових реформ.

У сільському господарстві однією з найгостріших проблем залишається проблема становлення й розвитку інституціональних умов здійснення малого підприємництва. Виступаючи запорукою економічного розвитку, вони стають ключем до розв'язання багатьох суспільних проблем, таких як підвищення рівня життя населення та зменшення рівня безробіття.

Стан малого вітчизняного підприємництва можна охарактеризувати як незадовільний, спричинений глобальними світовими процесами та внутрішньодержавними проблемами. Економічна політика держави потребує вагомих змін у напрямку розв'язання проблем підприємництва загалом та малого підприємництва як його складової для подолання кризової ситуації, що склалася в Україні [87, с. 83].

У цілому стан малого вітчизняного підприємництва відображають основні показники діяльності відповідних суб'єктів господарювання (табл. 3.2). Тут чітко простежується місце малого підприємництва в середовищі підприємницької діяльності України. Адаже в кількісному відношенні частка всіх малих підприємств протягом періоду дослідження перевищує в 94%, причому чисельність зайнятих працівників на відповідних суб'єктах господарювання невинно зростає, що при позитивному розкладі в подальшому може стати одним із головних факторів вирішення проблем безробіття [88, с. 254]. Обсяги реалізованої продукції об'єктивно відображають місце малого підприємництва в структурі вітчизняної товарної продукції, спричинене відносно меншими масштабами виробництва порівняно з великими та середніми підприємствами, а також відсутністю чітко орієнтованого товарного виду виробництва. При дослідженні динаміки розвитку кількісного складу суб'єктів малого підприємництва виявлено помірне та стабільне зростання кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у період з 2001 по 2007 р. із темпом росту, що коливається в межах 5–14%. У 2008 р. цей показник дещо зменшився відносно попереднього, але у 2013 р. знову зріс, досягнувши максимального зареєстрованого рівня (82 од.). Найбільший спад припав на 2008 р., коли кількість малих підприємств зменшилась на 5,5% відносно попереднього періоду, зупинившись на рівні все ж вищому від базового на половину. Разом із тим порівняно зі світовими тенденціями за показниками Україна все ще поступається, зокрема: Білорусі – 93,5 од. на 10 тис. осіб наявного населення [89], Росії – 112,3 од. [90], Великобританії – 118,4 од. [91], Казахстану – 144 од. [92], Хорватії – 150 од. [93].

Таблиця 3.2

**Структура та основні показники діяльності підприємств
за їх розмірами в Україні**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Кількість підприємств				
Усього, од.	378810	375695	364935	393327
великі підприємства, % до загальної кількості підприємств	0,2	0,2	0,2	0,2
на 10 тис. наявного населення, од.	0,1	0,1	0,1	0,1
середні підприємства, % до загальної кількості підприємств	5,5	5,5	5,5	4,8
на 10 тис. наявного населення, од.	5	5	4	4
малі підприємства, % до загальної кількості підприємств	94,3	94,3	94,3	95
на 10 тис. наявного населення, од.	78	77	76	82
Кількість зайнятих працівників				
Усього, тис. осіб	7958,2	7793,1	7679,7	7406,5
великі підприємства тис. осіб	2400,3	2449,0	2484,2	2383,7
% до загальної кількості зайнятих працівників	30,2	31,4	32,4	32,2
середні підприємства, тис. осіб	3393,3	3252,6	3144,2	3012,1
% до загальної кількості зайнятих працівників	42,6	41,7	40,9	40,7
малі підприємства, тис. осіб	2164,6	2091,5	2051,3	2010,7
% до загальної кількості зайнятих працівників	27,2	26,9	26,7	27,1
Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг)				
Усього, млрд грн	3366,2	3991,2	4203,2	4050,2
великі підприємства, млрд грн	1401,6	1775,8	1761,1	1717,4
% до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг)	41,6	44,5	41,9	42,4
середні підприємства, млрд грн	1396,4	1607,6	1769,4	1662,6
% до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг)	41,5	40,3	42,1	41,0
малі підприємства, млрд грн	181,9	189,8	212,7	216,1
% до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг)	5,4	4,8	5,1	5,3

Сформовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України.

Дослідження основної тенденції розвитку малого підприємництва було проведено за допомогою методу аналітичного вирівнювання рядів динаміки (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Динаміка фактичного та теоретичного рівнів кількості малих вітчизняних підприємств у 2001–2013 рр.

Сформовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України.

Трендовим рівнянням було обрано поліноміальну функцію другого порядку (параболу) $y = -0,2293x^2 + 5,8307x + 42,014$, бо вона має найвищий коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9551$ із розглянутих. Параметри рівняння параболічного тренду показують, що за досліджуваний період в Україні кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення в середньому щороку збільшувалися приблизно на 6 од. з щорічним середнім його уповільненням на 0,5 од.

Дослідження основних показників діяльності малих аграрних підприємств (табл. 3.3) показує, що за 2010–2012 рр. обсяги реалізованої продукції постійно збільшувалися високими темпами – в середньому на 13,2 млрд грн щороку, хоча в 2013 р. було зареєстровано незначне зменшення відповідного показника відносно попереднього року. І хоча чисельність зайнятих працівників має позитивну динаміку протягом всього періоду дослідження, фінансова складова діяльності малих аграрних підприємств залишається на низькому рівні. Зокрема, різкий спад прибутків у 2013 р. в підсумку спричинив зменшення загального рівня рентабельності на

3,1 п.п. (до 8,1%), хоча в попередні роки було зафіксовано кількісно вищі показники.

Таблиця 3.3

Основні показники діяльності малих підприємств аграрного сектору України

Показник	Рік				Відхилення 2013 р. до 2010 р.	
	2010	2011	2012	2013	+/-	
Кількість малих аграрних підприємств, од., у т.ч.:	47213	38387	44487	46906	-307	99,3
- частка у загальній кількості підприємств галузі, %	93,2	92,1	93,3	94,1	0,9 п.п.	X
Чисельність зайнятих працівників, тис. осіб, у т.ч.:	219,9	197,6	220,4	238,7	18,8	108,5
- частка у загальній кількості підприємств галузі, %	28,6	27,7	31,0	34,7	6,1 п.п.	X
Обсяг реалізованої продукції, млн грн, у т.ч.:	22673,4	35343,7	49158,5	48838,4	26165	215,4
- частка у загальній кількості підприємств галузі, %	22,7	27,8	30,2	30,3	7,6 п.п.	X
Фінансовий результат до оподаткування, млн грн	2268,1	7553,7	7874,8	4261,1	1993,0	187,9
Чистий прибуток (збиток), млн грн	2240,4	7488,7	7810,2	4220,6	1980,2	188,4
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	17,9	25,9	22,7	12,9	-5,0 п.п.	X
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	11,2	21,8	16,7	8,1	-3,1 п.п.	X

Сформовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України.

На сучасному етапі розвитку інституту праці спостерігаються негативні зміни в перерозподілі економічно активного населення

за галузями регіональної економіки. Зокрема, зменшення його частки в сільському господарстві та переміщення до інших сфер призводить до підвищення рівня безробіття на селі, особливо загострилася ситуація у звітному періоді (рис. 3.3). Мотивами цього в основному є пошук шляхів самозабезпечення, підтримка певного рівня матеріального достатку.

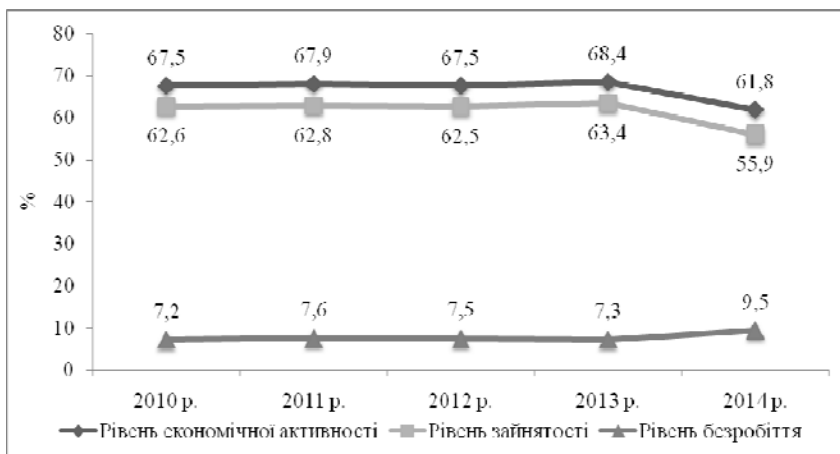


Рис. 3.3. Показники економічної активності сільського населення України

Сформовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України.

Розглянуті аналітичні показники ділової активності сільського населення, на перший погляд, свідчать про відносно стабільний стан інституту праці. Але основною причиною низького значення рівня безробіття на селі є відчутні масштаби прихованого безробіття у формі вимушеної зайнятості в особистих селянських господарствах. За таких обставин, набуття даними суб'єктами офіційного статусу малих підприємств може надати додаткові надходження до місцевих бюджетів без залучення значних активів у сільського населення та приведе до скорочення прихованого безробіття.

Додатковим стимулом активізації підприємницької ініціативи може бути інституціональна дерегуляція підприємницької діяль-

ності, що забезпечить спрощення «правил гри» у сферах дозволеної системи та реєстрації юридичної особи. У переліку конкретних заходів поліпшення ситуації слід виділити:

1. Проведення органами державної статистики моніторингу матеріальних витрат та витрат часу на реєстрацію започаткування і припинення статусу юридичної особи, що дасть змогу визначити проблемні питання та недоліки функціонуючої системи.

2. Внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» [94], а саме:

- у випадку здійснення процедури ліквідації підприємств виключити положення про обов'язковість подання висновку аудитора щодо достовірності та повноти ліквідаційного балансу, як елемента додаткових витрат;

- у випадку реєстрації юридичної особи виключити з переліку документів, що подаються під час даної процедури, інформацію з документами, що підтверджують структуру власності засновників, як такої, що дублюється в установчих документах, що подаються також у двох примірниках згідно з абзацом четвертим частини п'ятої статті 24 цього ж Закону.

Для визначення потенціалу малого підприємництва в Україні було проведено прогнозу оцінку зміни кількісного складу малих господарюючих суб'єктів (рис. 3.4). Відповідно до побудованого прогнозу розглядаються три різні сценарії розвитку:

- песимістичний рівень побудовано на основі тенденції, що склалася в період 2001–2012 рр., із екстремальними значеннями в 2013–2014 рр. та майбутнім поступовим спадом;

- в основу реалістичного рівня було закладено функцію зростання, що відображає, на нашу думку, мінімальну межу сталого розвитку відповідних суб'єктів господарювання;

- оптимістичний рівень відображає показники бажаного сценарію розвитку малого вітчизняного підприємництва, що може бути втіленим у життя завдяки активній державній підтримці, адже передбачений рівень приросту попереднього періоду становить лише 1/20.

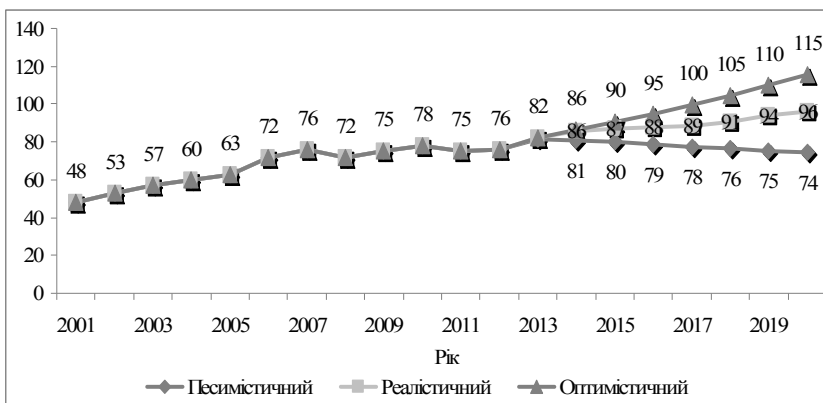


Рис. 3.4. Прогнозна оцінка нарощування кількості малих вітчизняних підприємств на 10 тис. осіб наявного населення за різними варіантами, од. Сформовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України.

Отже, відповідно до розробленого прогнозу, лише завдяки розвитку малого підприємництва у сільській місцевості існує можливість створення нових робочих місць та збільшення кількості зайнятих у даному секторі економіки (рис. 3.5).

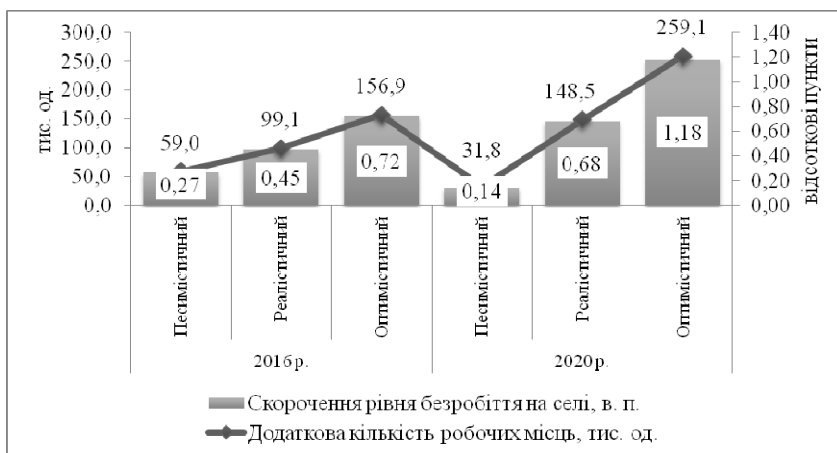


Рис. 3.5. Прогноз впливу малого підприємництва на рівень зайнятості сільського населення в Україні

За визначеними сценаріями до 2020 р. в сільській місцевості потенційно може бути створено:

– при розвитку малого підприємництва за песимістичним варіантом 31,8 тис. нових робочих місць, що скоротить рівень безробіття на селі на 0,14 в. п.;

– на реалістичному рівні – 148,5 тис. од., при скороченні рівня безробіття на 0,68 в. п.;

– за оптимістичним варіантом – 259,1 тис. од. та на 1,18 в. п. відповідно.

За даними державної статистики, середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах щорічно збільшується з 2006 року, змінюючи частку в загальній кількості зайнятих працівників від 24,1% до 26,7% у 2012 р., що становить 2051,3 тис. осіб [95]. Незважаючи на таку позитивну тенденцію, в Україні все ж залишається дуже мала, порівняно з розвинутими країнами, частка зайнятих у секторі малого бізнесу (рис. 3.6). Хоча таке порівняння можна розглядати лише як приблизне, оскільки в перелічених країнах існують власні рівні градації та показники, що встановлюють правила віднесення підприємницьких суб'єктів до категорії малих.

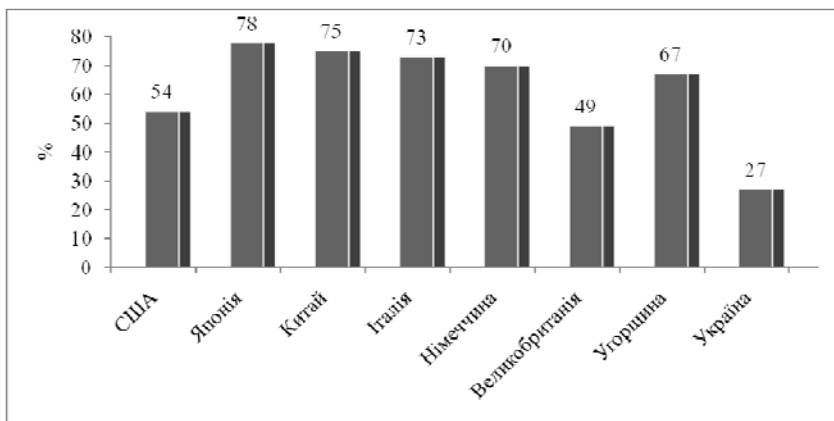


Рис. 3.6. Частка зайнятих у малому бізнесі в загальній кількості зайнятих у деяких країнах світу

Джерело: [97].

Тому основним показником було обрано кількість зайнятих працівників на одному підприємстві, що має становити не більше 50 осіб, а фінансові результати діяльності відповідних суб'єктів не взято до уваги через різний рівень доходів у розглянутих країнах.

Як бачимо, малі підприємства в Україні на сьогодні не є основним джерелом працевлаштування населення, а отже, при розробці державної політики України у сфері зайнятості потрібно зосередити увагу на дієвих методах збільшення кількості робочих місць у малому вітчизняному підприємстві, із забезпеченням відповідного соціального захисту задіяних на малих підприємствах працівників. Забезпечення підприємцям належних умов ефективного їх функціонування є основою вирішення наявних проблем зайнятості та підвищення добробуту населення [96, с. 121].

У сільській місцевості господарювання на селі є способом життя українського селянина. Однак, недосконалість проведених аграрних реформ у період здобуття незалежності Україною спричинили ряд соціально-економічних проблем, серед яких: зниження рівня матеріального достатку сільського населення, занепад соціальної інфраструктури села, наростання депопуляції населення, прискорена активізація міграційних процесів та урбанізації [98]. Для українського села характерною є тенденція до прогресуючого зменшення чисельності сільського населення та його старіння, а також зниження частки працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві. Ситуація дедалі ускладнюється скороченням кількості робочих місць, зниженням інвестиційної привабливості галузі та ін.

Важливою соціально-економічною ознакою реструктуризації зайнятості у сучасних умовах слід вважати появу в структурі трудових ресурсів села значних масштабів прихованого безробіття. У сільському господарстві, що характеризується нестачею робочих місць, неповною зайнятістю працівників та відсутністю будь-яких соціальних гарантій, стан на ринку праці залишається напруженим. За різними експертними оцінками, в сільському господарстві приховане безробіття становить близько третини зайнятих [98]. За незадовільного стану інституту праці на селі та відсутності знач-

них активів у сільського населення розвиток малого підприємництва можна вважати дієвим методом вирішення проблем зайнятості.

Класичною формою малого аграрного підприємництва є фермерські господарства, але особисті селянські господарства товарного спрямування слід також зараховувати до даного сектору. Безумовно, за умов стабільної економічної ситуації, що гарантує прийнятний рівень доходів, господарства населення виконують функцію забезпечення населення продуктами харчування. Однак в умовах кризи дана функція змінюється переорієнтацією ОСГ на виробництво товарного характеру. Господарства населення мають великий вплив на обсяги валового виробництва сільськогосподарської продукції, частка яких на сьогодні становить приблизно 45%. Важливість їх для національної економіки підтверджується відсутністю потреби в значних фінансових вкладеннях та у залученні додаткових трудових ресурсів для збільшення виробництва, що в умовах кризи є незамінним елементом продовольчої безпеки країни.

На сучасному етапі частка земельних угідь, наданих в оренду власниками сільських домогосподарств, постійно зростає – протягом 2010–2014 рр. від 67 до 73% і лише 10–15% використовуються для виробництва продукції задля власних потреб і на продаж. Тобто фактично близько 800 тис. домогосподарств, здійснюючи за своєю суттю підприємницьку діяльність, знаходяться в «тіні», а зі створенням для них сприятливих соціально-економічних умов господарювання можливе потенційне нарощування кількості сільськогосподарських підприємницьких суб'єктів на селі.

Проблеми зайнятості на селі неможливо вирішити тільки за рахунок підвищення інтенсивності розвитку малого підприємництва в сільському господарстві. У цій сфері сучасні темпи науково-технічного прогресу, крім необхідності забезпечення належного рівня конкурентоспроможності виробленої продукції, спричинять і скорочення рівня зайнятості в аграрній сфері, що спостерігалось у розвинених країнах. Тому, за обмежених можливостей працевлаштування на селі важливим є розвиток додаткових не-сільськогосподарських видів зайнятості.

Вітчизняний ринок праці щороку поповнює близько 500 тис. випускників шкіл і ВНЗ, що потенційно здатні започаткувати власну справу [99, с. 211]. Саме цей факт має стати «відправним пунктом» політики підтримки малого підприємництва на початкових стадіях заснування відповідних економічних суб'єктів. Першочерговими заходами мають бути: зменшення адміністративних бар'єрів, здешевлення вартості залучення позикових ресурсів, впровадження програм розвитку підприємницьких навичок та популяризації малого підприємництва серед громадян. Враховуючи те, що близько половини працівників у сільській місцевості зайняті в неформальному секторі економіки, основним видом діяльності яких (приблизно 75%) є сільськогосподарське виробництво [100, с. 6–7], розроблено прогноз потенційного збільшення чисельності підготовлених кадрів для започаткування нової справи за рахунок навчальних програм регіонального рівня (рис. 3.7).

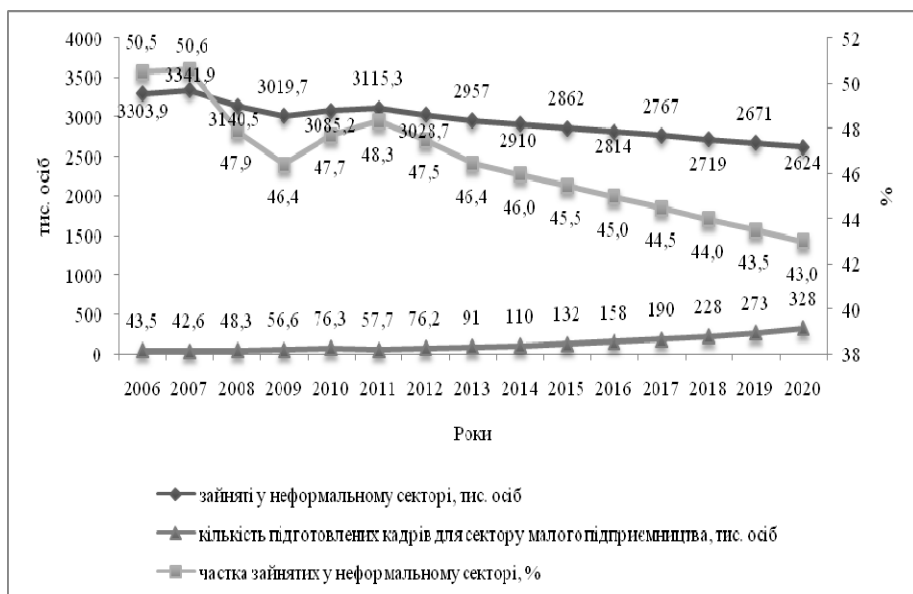


Рис. 3.7. Прогноз зміни кількості зайнятих у неформальному секторі економіки в сільській місцевості України

Так, за нашими розрахунками, лише завдяки поліпшенню навчальної підготовки майбутніх підприємців до 2015 року можна збільшити чисельність підготовлених осіб до 132 тис., а вже у 2020 р. – до 328 тис. осіб, що матимуть змогу перейти із неформального сектору економіки, набувши офіційного статусу суб'єктів підприємницької діяльності.

Альтернативна зайнятість на селі є засобом забезпечення можливості варіативного розвитку трудового потенціалу населення. Враховуючи досвід розвинутих країн, можна дійти висновку, що у зв'язку з тим, що на сільських територіях стрімко розвиваються несільськогосподарські види зайнятості, тому поступово змінюються усталені погляди на сільське середовище. Торгівля, транспортне обслуговування, ремонтні, будівельні та інші послуги, що надаються сільськими жителями, сприяють вирішенню соціально-психологічних аспектів розвитку інституту праці на селі, виступаючи певним поєднувальним елементом між сільськими та міськими поселеннями. Такий інституційний підхід розширює економічні можливості сільських жителів та зменшує сформований розрив між типами поселень в умовах урбанізації. Це підтверджується тим, що навіть за умов наявності попиту на трудові ресурси, включаючи й кваліфікованих працівників, розвиток соціально-культурної сфери села залишається на досить низькому рівні, що є, безумовно, стримувальним фактором на шляху до відродження сільських поселень [101, с. 272]. Тому має активізуватися діяльність держави в напрямку вирішення проблеми на ринку житла, фінансування освітніх, медичних та культурних установ, транспортних сполучень та інших заходів соціально-економічної підтримки.

Ці процеси повинні ґрунтуватись на зміні нормативно-правового забезпечення діяльності малих підприємств з метою підвищення їх економічної ефективності та підтримки соціально-культурного розвитку села. Спираючись на це положення, слід виділити два основних напрями трансформаційного процесу побудови сприятливого підприємницького клімату на селі:

- удосконалення нормативно-правового забезпечення щодо вирішення питань реєстрації підприємницьких суб'єктів, зміни

повноважень державних органів нагляду та оптимізації дозвільної системи, стимулювання розвитку кредитної політики малого підприємництва, закріплення сталих прав власності господарів на селі та ін.;

- соціально-культурне відродження сільських територій з акцентуванням уваги на вирішенні житлових умов сільського населення, стимулювання альтернативних видів зайнятості на селі, створення або оновлення освітньо-культурного осередку тощо.

3.3. Формування механізмів підтримки та стимулювання розвитку малого аграрного підприємництва

Суть державної підтримки малого підприємництва в аграрному секторі полягає у взаємодоповненні інструментів стимулювання підприємницької ініціативи та регулювання діяльності учасників господарських відносин. Таким чином, регулююча функція держави створює синергетичний ефект взаємодії економічних агентів у даній сфері. Разом із тим суб'єкти малого підприємництва функціонують недостатньо ефективно, зокрема через проблеми економічного, соціального й правового характеру, що супроводжують діяльність сільських підприємців. Розв'язання їх на сучасному етапі потребує державного втручання, яке за своєю суттю є важливим інструментом формування та коригування інституціональних умов здійснення підприємницької діяльності.

Вирішальну роль у підвищенні економічної ефективності діяльності виробників сільськогосподарської продукції відіграють саме принципи державної політики їх підтримки, що забезпечують: створення рівних умов для розвитку всіх господарюючих суб'єктів незалежно від обраної форми господарювання; диференційований підхід щодо різних типів підприємств залежно від виду власності, мети господарювання, управління та укладу на підприємстві тощо; адресний принцип розподілу виділених з бюджету коштів тощо. Практичною реалізацією зазначених принципів має стати тривала взаємодія підприємницьких суб'єктів з державою щодо налагодження координаційних та організаційних зв'язків, а

визначення цільових функцій дозволить функціонуючим інститутам регулювання створити ефективне середовище підприємництва в аграрній сфері [102].

Можна виділити найважливіші пріоритети щодо державної підтримки розвитку малого підприємництва в сільськогосподарській галузі (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Основні пріоритети державної підтримки малого аграрного підприємництва

Проблеми	Пропозиції
Недосконалість нормативно-правового регулювання (низька правова захищеність підприємницької діяльності, відсутність законодавчої бази для іпотечного кредитування, інноваційного фінансування та лізингу)	Законопроектна робота зі спрощення та удосконалення нормативно-правового регулювання і створення адекватного ринковим умовам господарського механізму управління
Відсутність якісного інформаційного забезпечення	Активна інформаційна підтримка зі створенням актуальних інформаційних баз даних у мережі Інтернет
Обмеженість доступу до ринку державних закупівель	Залучення малих підприємств на конкурсних засадах до сумісного виконання державних замовлень разом із великими підприємствами, розподіл великих замовлень на дрібніші, більш спеціалізовані
Відсутність професійних навичок належного рівня щодо здійснення підприємницької діяльності	Реалізація національно-освітньої програми з питань підприємництва, фінансування фахових курсів для працюючих підприємців
Нестача фінансових коштів та відсутність стартового капіталу	Забезпечення функціонування прозорої системи бюджетного фінансування та пільгового кредитування, перехід до адресного фінансування
Переважаюча орієнтація на велике підприємництво при формуванні економічної політики	Врахування інтересів суб'єктів малого підприємництва, поліпшення умов їх функціонування

Сформовано за дослідженнями автора.

Відповідно до законодавства України державна підтримка малого підприємництва на місцевому рівні здійснюється в межах реалізації регіональних і місцевих програм [82]. Важливим фактором при виконанні передбачених заходів є забезпечення місцевими виконавчими органами належних обсягів і стабільності фінан-

сування з початку дії програми і до її завершення, а рівень фінансового забезпечення відображає ставлення органів місцевої влади до вирішення проблем малого підприємництва в регіонах [103, с. 69–70]. Як свідчить аналіз, останніми роками ситуація щодо фактичного фінансування заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва погіршилася порівняно з періодом 2006-2007 рр., хоча починаючи з 2009 р. було зупинено стрімкий спад обсягів фінансування відповідних економічних суб'єктів (рис. 3.8). Особливої уваги заслуговує показник 2009 року, коли фактично було виділено лише близько 25% передбачених у бюджеті коштів.

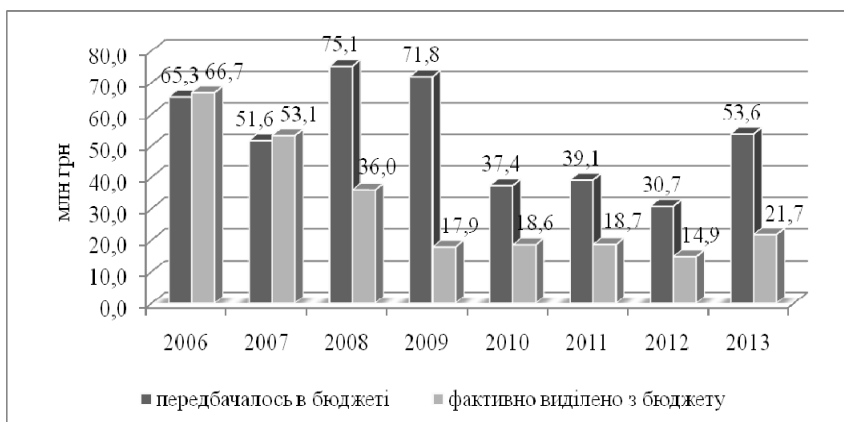


Рис. 3.8. Обсяги фінансування регіональних програм розвитку малого та середнього підприємництва в Україні
Сформовано за даними Державної регуляторної служби України.

Згідно з цими програмами, регіональна політика підтримки здійснюється в чотирьох основних блоках: впорядкування нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності; фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка; ресурсна та інформаційна підтримка, розвиток інфраструктури підприємництва; а також підвищення кваліфікації кадрів у сфері підприємництва, відповідно до яких нами було сформовано механізм підтримки малого підприємництва (рис. 3.9).



Рис. 3.9. Механізм підтримки розвитку малого підприємництва
Сформовано за даними Державної регуляторної служби України.

Так, відповідно до напрямку впорядкування нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності та його завдань основні зусилля будуть спрямовані на напрацювання та подання до центральних органів виконавчої влади пропозицій щодо прийняття нових, а також внесення змін та доповнень до чинних законодавчих і нормативно-правових актів щодо питань підприємницької діяльності, конкурентного законодавства; забезпечення надання методичної допомоги при перегляді регуляторних актів органами місцевого самоврядування; розгляд органами місцевого самоврядування питань щодо встановлення реальних податкових ставок, вартості патентів, орендної плати за використання приміщень і обладнання, диференційованих за пріоритетністю галузей економіки; дослідження правових перешкод, що виникають при видачі документів через дозвільні центри шляхом анкетування та підготовка пропозицій щодо усунення виявлених перешкод.

Блок завдань щодо фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки передбачає щорічно при підготовці проектів місцевих бюджетів виділяти кошти у видатковій їх частині на підтримку підприємництва у сумі не менш як 0,5% доходів відповідних бюджетів, тобто не менше 20 млн грн; удосконалення механізму часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами; надання допомоги у створенні на конкурсних засадах місцевого гарантійного фонду підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва та ін.

Щодо напрямку ресурсної та інформаційної підтримки, а також розвитку інфраструктури, то зміст основних його завдань полягає в наступному: проведенні інформаційно-роз'яснювальної роботи серед платників податків щодо висвітлення питань удосконалення системи оподаткування; узагальненні проблемних питань, що виникають у власників підприємницьких суб'єктів щодо податкової політики та публікації роз'яснень із цих питань у засобах масової інформації; підтримці існуючих та створенні нових інформаційно-консультаційних центрів у великих містах та районах областей України на конкурсних засадах; надання консультаційно-методичних послуг з питань стандартизації, метрології та сертифікації, розробки проектів нормативно-технічної доку-

ментації та її перевірки, а також розроблення та впровадження систем управління якістю.

На сьогодні ще не існує практики ефективної взаємодії суб'єктів малого аграрного підприємництва з органами центральної чи регіональної державної влади. Інституціональним підґрунтям для таких відносин має бути неформальний характер, базуючись на особистісних зв'язках та знайомствах. У фінансовому плані державна підтримка визначених підприємницьких форм зводиться лише до здешевлення кредитів, а заплановані бюджетні кошти не виділяються взагалі або розмір їх надто малий [104]. Слід відзначити, що галузева специфіка малих підприємств також залишається поза увагою.

У розвинутих країнах світу основним принципом державної підтримки малого підприємництва є стимулювання підприємницької ініціативи громадян. Разом із тим хоча офіційно акцентованою точкою вважається забезпечення економічної активності населення, але основною метою є не досягнення певного рівня економічної ефективності малих підприємств, а можливість швидко реагувати на ринкові зміни (завдяки гнучкості) та підвищити рівень зайнятості. Отже, йдеться про інституціональну спрямованість розвитку даного виду підприємництва, оскільки за такої політики підтримки враховуються не лише економічні аспекти їх діяльності, а й соціальні та психологічні, як найважливіші при формуванні державної політики підтримки в умовах зростання рівня безробіття населення.

Цікавим для України може бути досвід США щодо підтримки малого підприємництва, система підтримки якого вважається найрозвиненішою в світі, що підтверджується багаторічним досвідом формування політики підтримки на державному рівні. Ще у 1953 р. було створено спеціальний урядовий орган – Адміністрацію малого бізнесу США (SBA) [105], що є федеральною структурою з місцевими та регіональними підрозділами по всій країні у формі філій або центрів, що фінансуються з бюджету. Метою функціонування даної установи є надання всебічної допомоги, дорадча діяльність та захист інтересів власників малих підприємств,

що здійснюється задля збереження вільної ринкової конкуренції та зміцнення загальної економічної ситуації в країні.

Діяльність SBA спрямована на підтримку малого бізнесу на будь-якому етапі розвитку. Перелік послуг, що надаються, передбачає:

- консультаційні послуги щодо започаткування бізнесу (розробка бізнес-плану, вибір виду діяльності та місця її здійснення, реєстрація бізнесу, вибір організаційно-правової форми, отримання ліцензій та ін.);

- фінансово-кредитна підтримка (вибір кредитної програми, допомога при складанні кредитної заявки, пошук гарантів кредитного договору, надання дослідницьких грантів тощо);

- допомога при укладанні контрактів (моніторинг контрактних агентів, зв'язок з субпідрядниками, реєстрація урядових контрактів);

- навчальні послуги (он-лайн-тренінги, відео-уроки, чат-сесії, навчальні програми, аналіз ризиків при започаткуванні бізнесу та ін.).

Крім того, в мережі SBA функціонують центри розвитку малого бізнесу, центри сприяння експорту США, центри закупівлі та технічної допомоги, жіночі бізнес-центри, бізнес-центри для ветеранів та інші відділення, які охоплюють різноманітні галузі та різні верстви населення, що забезпечують варіативний доступ до таких послуг.

У рамках підтримки малого підприємництва Адміністрація малого бізнесу запровадила низку програм, основними серед яких є:

- програма з розвитку бізнесу 8(a) на дев'ятирічний термін, що передбачає можливість отримання фінансових коштів за державним контрактом у розмірі до 4 млн дол. на товари та послуги та до 6 млн дол. на виробничі витрати;

- SDB-програма (small disadvantage businesses), що пропонує додаткові пільги та фінансування для збиткових суб'єктів підприємницької діяльності;

- програма HUBzone – її особливістю є створення преференцій для господарюючих суб'єктів, що здійснюють власну діяльність в несприятливих регіонах з метою підвищення рівня зайнятості на даних територіях та притоку інвестиційного капіталу.

Запропоновані пільги передбачають підвищення ціни укладених контрактів на 10%, отримання інших видів ресурсної підтримки та забезпечення їх конкурентоспроможності на внутрішньому ринку;

- мережа SBA-програм підтримки та заохочення підприємницької ініціативи за напрямками сприяння розвитку кластерів, стимулювання розширення та диверсифікації виробництва підприємницькими суб'єктами (безкоштовна семимісячна програма фахової підготовки власників підприємств), технічної підтримки, навчання управлінській справі та ін.;

- програма кредитування малого бізнесу 7(a), що має довгостроковий характер: 25 років для нерухомості, до 10 років для обладнання та до 7 років для поповнення оборотного капіталу; а також інші види кредитних програм SBA (програма мікропозик, CDC/504 – для кредитів на основні засоби, програма кредитування для усунення наслідків стихійного лиха) [105].

Отже, Адміністрація малого бізнесу США функціонує як універсальна установа, що забезпечує населення широким колом послуг навчального та консультаційного характеру, виступаючи посередником між державою та її громадянами в напрямку стимулювання підприємницької ініціативи і розвитку малого підприємництва. Такий досвід може стати дієвим інструментом для розбудови вітчизняного малого підприємництва. Впровадження низки програм підтримки різновекторного спрямування забезпечить для підприємців різного досвіду вибір найбільш сприятливих (з їхнього погляду) сценаріїв та умов функціонування власних господарюючих суб'єктів.

Для власників малих підприємницьких суб'єктів висока вартість отримання кредиту залишається головним демотивуючим фактором на шляху до залучення позикових коштів. На сьогодні фінансово-кредитними установами під час визначення вартості кредиту в основу відсоткової ставки закладається завищена премія за акцептування ризику неповернення коштів. На сучасному етапі для поліпшення кредитних відносин в даному секторі потрібно проводити заходи удосконалення за такими напрямками:

– забезпечення відповідних умов доступності кредиту для усіх форм господарювання аграрного сектору [106, с. 273];

- встановлення пільгового кредитування сільськогосподарської галузі (мається на увазі чітке законодавче закріплення правил і норм пільгового кредитування);
- участь держави у формуванні ефективної гарантійної системи кредитування довгострокового характеру;
- стимулювання розвитку системи кредитування під заставу майбутнього врожаю;
- державне фінансування забезпечення підприємств засобами виробництва на умовах лізингу;
- стимулювання організації кредитних товариств і кооперативів;
- розвиток механізмів кредитування із залученням альтернативних видів заставного майна, товарного кредитування та ін.

Також важливим для малих форм агробізнесу є врахування специфічних умов їх діяльності за рахунок створення гнучких сезонних графіків погашення кредитів, диференційованого підходу до окремих позичальників залежно від галузевих особливостей їх господарювання.

Основна причина небажання банків співпрацювати з малими суб'єктами підприємництва криється в тому, що витрати на обслуговування кредитів малого й великого розміру приблизно однакові. Зрозуміло, що фінансово-кредитним установам вигідніше зосередитись на пошуку одного кредиту великого розміру ніж розпорозувати власні зусилля між десятками малими. За даних обставин держава повинна активно включитись в регулювання кредитних потоків вітчизняних комерційних банків, забезпечуючи певні стимулюючі механізми розвитку інституту кредитування в напрямку мікрокредитування малих форм агробізнесу та впроваджуючи гарантійні схеми повернення позичених коштів. Важливість створення дієвих гарантійних схем кредитування в Україні підтверджується високими вимогами позичальників стосовно заставного майна, упередженого ставлення щодо представників сільськогосподарської галузі, що розглядається вітчизняною банківською системою як ненадійна [107, с. 935].

Часткове покращення ситуації щодо фінансово-кредитного забезпечення малого сільськогосподарського підприємництва в

сучасних умовах можливе за рахунок дієвих заходів інституціонального характеру:

1. Прийняття закону «Про систему державних гарантій забезпечення кредитування суб'єктів підприємництва» з метою створення надійної кредитно-гарантійної системи підтримки малих підприємств, що забезпечить стимулювання на законодавчому рівні надання позик банківськими установами шляхом гарантування їх повернення та розвитку малого підприємництва через часткове відшкодування платежів за використання наданих гарантій;

2. Прийняття закону «Про розвиток кредитної кооперації» для активізації системи кредитних кооперативів на селі з регламентацією засад їх функціонування, визначенням механізму їх рефінансування НБУ, що в загальному підсумку має підвищити рівень економічної ефективності функціонування кредитної кооперації в області фінансування малого підприємництва;

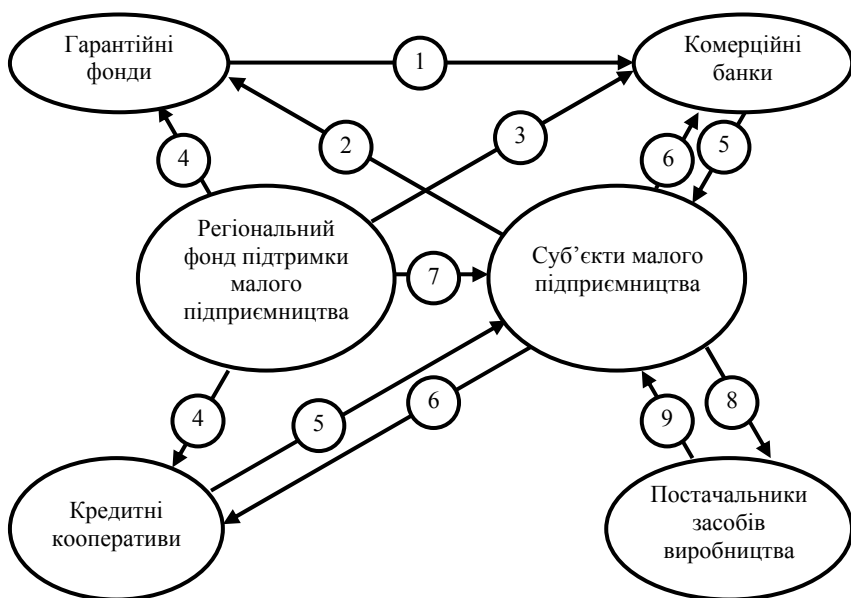
3. Впровадження безвідсоткового (повністю або частково) кредитування малих підприємств, що функціонують в пріоритетних сферах або ж займаються інноваційною діяльністю;

4. Зниження розмірів норм резервування для фінансово-кредитних установ, що здійснюють кредитування сектору малого підприємництва, та запровадження пільгового оподаткування для тих, що кредитують пріоритетні інноваційні проекти відповідних господарюючих суб'єктів.

Отже, проблеми функціонування інституту кредитування в малому аграрному підприємстві України можливо вирішити шляхом взаємодії альтернативних механізмів та залучення додаткових ресурсів, тобто створення ефективного інституціонального середовища розвитку кредитних відносин між підприємницькими суб'єктами, кредиторами та регулюючими організаціями (рис. 3.10).

Запропонована гарантійна схема має потенціал суттєвого розширення доступу малих аграрних підприємств до кредитних ресурсів, але не є засобом розв'язання всіх проблем їх фінансування. Одним з альтернативних шляхів залучення позикового капіталу для даних суб'єктів господарювання є формування системи кредитної кооперації, оптимальними формами якої на практичному

рівні слід вважати кооперативні банки та кредитні спілки, діяльність останніх регламентує Закон України «Про кредитні спілки» [101]. Для функціонування кредитних спілок слід враховувати досвід інших країн, що впродовж століття створювали ефективну систему кредитної кооперації. За сучасними тенденціями широкого поширення в таких країнах набули змішані системи кредитної підтримки виробників сільськогосподарської продукції, дієвими методами є дерегулювання та послаблення прямого впливу держави в кредитуванні аграрного сектору.



1 – гарантії за кредитом; 2 – плата за гарантію; 3 – субсидування процентної ставки; 4 – підтримка при створенні; 5 – пільгове кредитування; 6 – погашення кредиту; 7 – цільове бюджетне фінансування та субсидування; 8 – оплата засобів виробництва, аграрні розписки; 9 – лізинг, іпотечне кредитування.

Рис. 3.10. Удосконалення схеми кредитування малих форм підприємницької діяльності

Сформовано за на основі досліджень.

Не можна залишити поза увагою такий принципово новий для вітчизняної системи фінансово-кредитних відносин інструмент як аграрні розписки, що відкриває для малих аграрних виробників нові джерела фінансування: постачальники матеріально-технічних ресурсів, трейдери, посередники тощо. Закон України «Про аграрні розписки» визначає даний інструмент як «товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах» [108], тобто виробник може використати як гарантію заставу продукції майбутнього врожаю. Такий механізм залучення додаткових фінансових ресурсів є особливо дієвим для малих підприємств через обмеженість їх доступу до банківських кредитів, але за наявності землі, як джерела майбутнього врожаю. Ще одним засобом додаткового залучення капіталу для малого аграрного підприємництва пропонуємо іпотечне кредитування – вид правовідносин, що регламентуються в законі України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» [109]. Переваги зазначеного варіанта на сьогодні досить вагомими, головними серед яких є: відсутність необхідності вилучення додаткових коштів з обороту підприємства та можливість отримання довгострокового кредиту на основні засоби під невеликі відсотки.

Одним з основоположних напрямів державної підтримки малого підприємництва в аграрному секторі має стати забезпечення державного замовлення на виробництво сільськогосподарської продукції за гарантованими встановленими цінами збуту. У програмах державного та регіонального рівня потрібно закріпити конкретні напрями, обсяги державної підтримки та строки їх виплат. З-поміж них окремої уваги заслуговує питання зберігання продукції рослинного походження. Як свідчить практика, більшість новостворених фермерських господарств розпочинають власну діяльність із виробництва зернових та технічних культур [110], а відсутність можливості зберігання продукції та її необхід-

ної доробки ставлять власників у невигідні умови реалізації продукції одразу ж після збирання врожаю, тобто у період, коли спостерігаються найнижчі ціни на сільськогосподарську продукцію. Тому цільове фінансування розбудови відповідних об'єктів інфраструктури для малого підприємництва на умовах кооперативного їх використання дозволить покращити цінові проблеми реалізації визначених суб'єктів. Крім того, пропонуємо конкретні заходи з підвищення ефективності діяльності об'єктів інфраструктури:

- розробка методичних положень аналізу ефективності функціонування об'єктів інфраструктури підтримки малого аграрного підприємництва;

- цільове бюджетне фінансування створення заготівельних пунктів продукції сільського господарства;

- всебічне стимулювання розвитку кооперації на селі шляхом формування розширеної мережі доступу кооперативних утворень до фінансово-кредитних ресурсів.

На нашу думку, найбільш пріоритетними напрямками підтримки розвитку малого аграрного підприємництва є: вдосконалення нормативно-правової бази та координаційної політики щодо розвитку малих агроформувань; фінансово-кредитна підтримка, зокрема розвиток мікрофінансування; підвищення ефективності та конкурентоспроможності визначених суб'єктів господарювання; розвиток об'єктів інфраструктури малого підприємництва в аграрному секторі; консультаційна та інформаційна підтримка; підвищення кадрового потенціалу малих підприємств за рахунок практичної реалізації навчальних і координаційних програм; узгодження концептуальних основ розвитку визначеного сектору економіки на державному, регіональному та місцевому рівнях; формування позитивного іміджу підприємця на селі. Визначені напрями підтримки проектують ареал бажаних заходів щодо формування ефективного середовища розвитку малого підприємництва в сільському господарстві, а також основу розробленої нами схеми державної підтримки малого аграрного підприємництва (рис. 3.11).

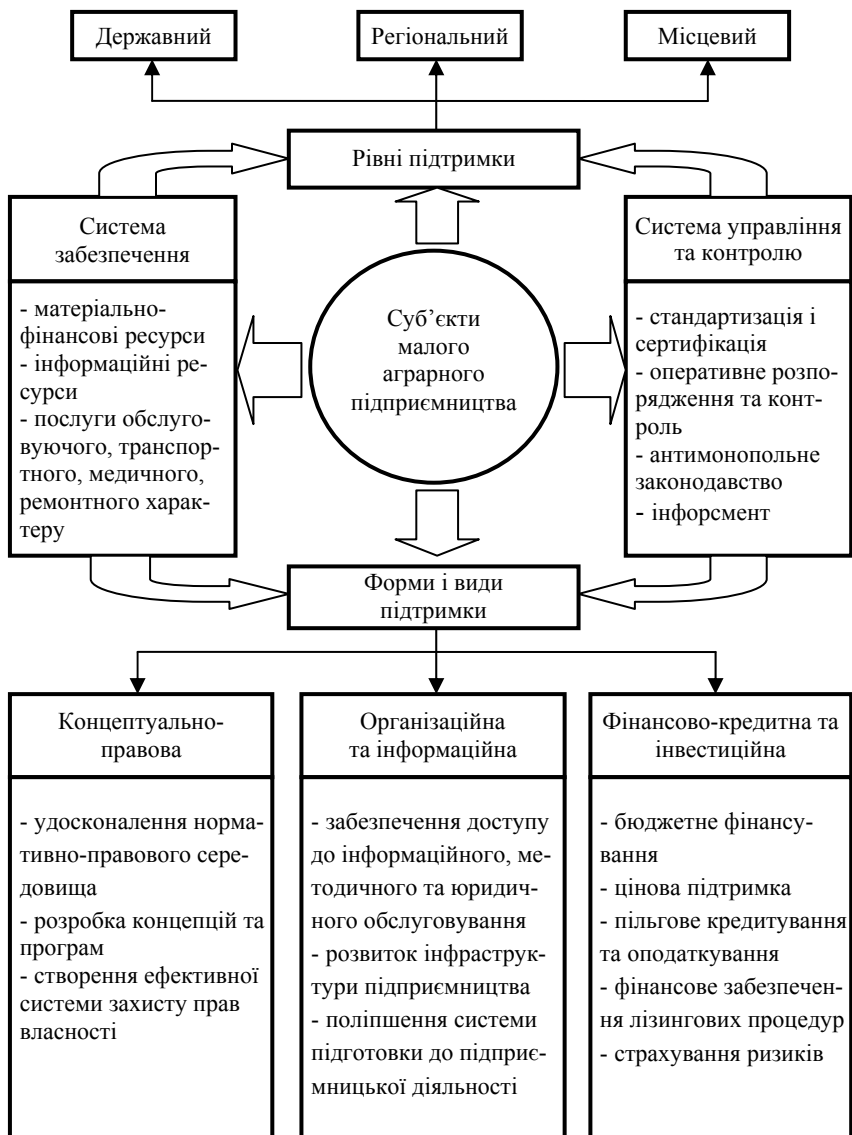


Рис. 3.11. Схема державної підтримки малого аграрного підприємництва
Сформовано за на основі досліджень.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що для ефективної діяльності малих форм господарювання в аграрній сфері має бути впроваджено оновлений курс державної підтримки відповідних підприємницьких суб'єктів з метою формування дієвої системи умов та стимулів реалізації їх потенціалу. На нашу думку, напрямок такої підтримки не повинен бути суто економічного характеру, тобто нарощування обсягів виробництва, підвищення ефективності та конкурентоспроможності тощо, а й відображати соціально-психологічний та організаційний аспекти. Йдеться про інституціональну складову стимулюючої політики підтримки, основними заходами якої мають бути: сприяння підвищенню рівня життя населення через мотивацію підприємницької ініціативи, збільшення чисельності зайнятих у даному секторі економіки, а також удосконалення механізмів сприяння і контролю за діяльністю малих підприємницьких суб'єктів та покращення інформаційно-аналітичного забезпечення їх розвитку.

РОЗДІЛ 4. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

4.1. Теоретичні підходи щодо визначення економічної сутності господарств населення

При здійсненні ринкових трансформаційних перетворень на засадах приватної власності в сільському господарстві відбулися певні зміни – як позитивні, так і негативні. Але унікальним явищем наразі залишається розвиток господарств населення, які не тільки не зменшили за роки реформ і довготривалої соціально-економічної кризи свій потенціал (на противагу сільськогосподарським підприємствам), але й суттєво його наростили. На сучасному періоді, коли гостро постала проблема обмеженості ресурсного потенціалу, натуральності та дрібнотоварності виробництва, вони забезпечують себе сільськогосподарською продукцією, певною мірою поліпшують продовольчу безпеку країни, сприяють самозайнятості та зниженню соціальної напруженості в суспільстві.

Протягом тривалого періоду діяльності господарствам населення приділяли поглиблену увагу як учені економісти, так і органи державної влади й місцевого самоуправління. Проте, ще й нині тривають наукові дискусії щодо визначення форм і видів цих господарств, а також їх місця та ролі в подальшому розвитку сільського господарства України.

Як стверджує М.Г. Шульський, «... жодна з існуючих і відомих форм організації виробництва сільськогосподарської продукції не мала і немає стількох різноманітних назв, як господарства населення. І це закономірно, адже протягом тривалого історичного періоду розвитку різні політичні, державні, господарські управлінські структури по-різному до них ставилися і, отже, неоднаково оцінювали їх діяльність...» [111, с. 10].

Такий висновок підтверджується як показниками економічної звітності України, так і дослідженнями вітчизняних вчених. Так, Державний комітет статистики України до 2000 року, аналізуючи показники діяльності господарств населення, розглядав такі фор-

ми, як особисті підсобні господарства населення, колективні сади і городи, дачні ділянки та фермерські господарства [112, с. 156].

При цьому особисті підсобні господарства населення трактували як земельні ділянки, що надані громадянам у власність, постійне чи тимчасове користування з метою виробництва сільськогосподарської продукції.

Колективні сади і городи – передбачена земельним законодавством форма землекористування, за якої земля відводиться колективам громадян, організованих в основному на кооперативних засадах, для дачного будівництва, садівництва, городництва.

Водночас, дачні ділянки можна трактувати як земельні ділянки дачних господарств для ведення садівництва й городництва.

Фермерські господарства є формою підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках [113].

Проте вже у наступному році в статистичному щорічнику «Україна за 2000 рік» господарства населення поділяються на особисті підсобні господарства, колективні сади і городи та дачні ділянки, а фермерські господарства виділено як самостійну форму господарювання [114, с. 147].

У 2003 р. на той час Держкомстат також вносить зміни до класифікації форм господарств населення. Згідно з новою редакцією до господарств населення відносять господарства, які використовують землю для ведення особистого селянського господарства, колективного садівництва і городництва, сінокосіння та випасання худоби, ведення товарного виробництва [115, с. 152].

Починаючи з 2005 року Державний комітет статистики України починає уточнювати сутність поняття «господарства населення» (табл. 4.1).

Отже, Державна служба статистики України визначає господарства населення як домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також

фізичні особи-підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства [116, с. 147].

Таблиця 4.1

Інтерпретація сутності дефініції «господарства населення»

Визначення	Джерело
Господарства населення (домогосподарства) – сукупність осіб (або одна особа), які спільно проживають в одному житловому приміщенні (його частині), ведуть спільне господарство, мають спільні витрати на утримання житла, харчування тощо. У цю категорію також включаються дані про фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції	Державний комітет статистики України – Наказ про затвердження методик проведення розрахунків виробництва продукції рослинництва в усіх категоріях господарств (Методика проведення поточних розрахунків основних показників виробництва продукції рослинництва в усіх категоріях господарств, розд.1) 02.08.2005 № 225
Господарства населення – домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також фізичні особи – підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства	(Держкомстат України – Наказ «Про затвердження Методики розрахунку обсягів реалізації основних видів сільськогосподарської продукції господарствами населення» від 30.05.2008 № 165) http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/TM035176.html

При цьому домогосподарство трактується як сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти [117].

Немає однозначності у визначенні форм господарств населення і у наукових дослідженнях. Так, І.В. Прокопа та Т.В. Беркута стверджують, що господарства населення – це індивідуальна форма господарювання, головною метою функціонування яких є самозабезпечення сільськогосподарською продукцією [118, с. 18]. При цьому, відповідно до класифікації господарюючих суб'єктів (рис. 4.1) ці автори виділяють чотири форми господарств населення, а саме: особисті селянські господарства; господарська діяльність на присадибних ділянках; колективне та індивідуальне садівництво, городництво тощо; фізичні особи – підприємці.



Рис. 4.1. Класифікація суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки

Джерело: [118].

Учені по-різному трактують бачення категорії «господарства населення», зокрема І.В. Свиноус відзначає: «Господарства населення за своєю соціально-економічною і правовою сутністю є на-самперед сукупністю певного нерухомого і рухомого майна, що має вартісну оцінку, яке призначено для задоволення їх матеріальних і побутових потреб, а також вони є складовою частиною багатокладного аграрного виробництва продуктів харчування та сировини рослинного і тваринного походження» [119].

О.М. Шпичак та І.В. Свиноус вважають, що ототожнювати поняття «господарство населення» і «особисте селянське господарство» не слід. Вони пропонують під особистим селянським господарством розуміти «...форму дрібнотоварного виробництва

сільськогосподарської продукції для особистого (сімейного) споживання на присадибній та інших земельних ділянках, наданих для цих цілей, у вільний від роботи час» [120, с. 21].

Окрім того, ці науковці зазначають, що тлумачення поняття «господарство населення» спеціалістами Міністерства аграрної політики та продовольства України, згідно з яким до цієї форми господарювання входять особисті селянські та фермерські господарства, є неправильним. Відповідно до проведених цими вченими досліджень, відмінності виявляються за багатьма параметрами, основними з яких є:

1. Право власності на землю.
2. Обсяг землекористування.
3. Специфіка надання земельної ділянки та її використання.
4. Місцезорозташування земельних ділянок.
5. Спеціалізація діяльності.
6. Рівень товарності.
7. Зайнятість і тип власника.
8. Величина одержаного доходу [120, с. 15–19].

Така невизначеність щодо трактування поняття «господарства населення» зумовлена, передусім, змінами методологічних підходів щодо визначення, форм і напрямів розвитку цих господарств та пов'язана не лише з наслідками еволюції розвитку господарств населення, а й еволюцією теоретичних підходів щодо розуміння сутності сільського господарства і його місця в розвитку як економіки, так і нашої країни.

Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що поняття «господарство населення» доцільно трактувати як суб'єкт господарювання у сільській місцевості, діяльність якого заснована на засадах спільної сумісної власності з використанням праці членів родини першого і другого ступенів спорідненості. Така діяльність може провадитись у виробничій і невиробничій сферах сільського господарства з метою отримання економічних та/або соціальних ефектів.

Наведені твердження є тотожними дослідженням П.Т. Саблука, який переконує, що «...сьогодні, як ніколи раніше, проблеми сільськогосподарського виробництва, селянина виходять на перший план. Разом із ними все більшої актуальності й розвитку на-

бувають ідеї фізичної економії. Україна шукає свій шлях розвитку, визначає, за якою схемою розбудовувати економіку» [121, с. 9]. При цьому автор зауважує, що «...сьогодні неможливо уявити розвиток суспільства переважно на фізіократичних чи технократичних принципах, пошук вірного вирішення проблеми розвитку економіки та суспільства має знаходитися у площині синтезу ідей та ціннісних орієнтирів. Так, аграрне виробництво неможливе без застосування техніки... Необхідно сформувати модель постіндустріального розвитку країни на основі поєднання теорій фізіократів і технократів» [121, с. 11–12].

Так згідно з даних Держстату України, лише близько 42% земель особистих селянських господарств у 2013 р. використовувалися з метою виробництва сільськогосподарської продукції. Такі дані підтверджуються й проведеним вибірковим дослідженням діяльності господарств населення Київської, Одеської та Тернопільської областей, яке показало, що близько половини цих господарств використовують землі з метою вирощування сільськогосподарських культур, а решта площі – використовуються цими господарствами для трудового відпочинку чи будівництва і є своєрідним страховим капіталом, який у разі потреби планується використати для забезпечення різних життєвих потреб. Тому діяльність господарств населення необхідно розглядати передусім, виходячи з потреб їхніх членів. Відповідно й методологічні підходи щодо розуміння сутності й економічної природи господарств населення необхідно розглядати через призму забезпечення потреб їхніх членів.

Відомий дослідник А.Х. Маслоу доводить, що людські потреби організовані ієрархічно і лише після належного й регулярно забезпечення потреб нижчого рівня (первинні) виникають інші потреби (вторинні) [122]. Згідно з теорією людської мотивації для будь-якої людини найпершою необхідністю є забезпечення фізіологічних потреб з метою виживання – це потреби першого рівня (їжа, вода, одяг, житло тощо). Після забезпечення цих потреб перед нею виникають потреби другого рівня, а саме потреби у її безпеці. Відповідно до теорії мотивації людини ними є, насамперед, потреби в особистій безпеці, стабільності, залежності, захищен-

ності; свободі від страху, тривоги та хаосу; порядку, законі тощо.

Забезпечивши потреби першого і другого рівнів, які в ієрархії належать до потреб нижчого (первинного) рівня, у людини виникають вторинні потреби. До цієї групи потреб належать потреби у приналежності, визнанні та повазі, а також потреби у самовираженні.

Згідно з дослідженнями, проведеними А.Х. Маслоу, потреби людини у приналежності характеризуються бажанням мати дружні стосунки з іншими членами суспільства й належати до соціальної групи, яка б поділяла її погляди й уподобання [122].

Забезпечення потреб у визнанні й повазі є наступним ступенем розвитку потреб людини. Так, після адаптації та зайняття власної ніші у суспільстві, людина потребує визнання позитивної оцінки своєї діяльності цим суспільством, що виявляється в одержанні людиною певного соціального статусу, повазі й визнанні оточенням. При цьому потреба у визнанні характеризується відчуттями власної впевненості, незалежності та свободи, а потреба у повазі – у надбанні суспільного статусу, уваги, визнання й слави.

Зазвичай, після досягнення усіх попередніх потреб у людини виникає відчуття неповноцінності та незадоволеності від того, що вона займається не зовсім тим, до чого схильна. Намагання подолати ці відчуття веде до необхідності забезпечити останню потребу – потребу у самовираженні. При цьому в будь-якої людини забезпечення такої потреби відбувається по-різному і залежить лише від особистих її якостей.

Шляхи розвитку й форми господарств населення тісно пов'язані з потребами їхніх членів. Відповідно до проведених досліджень залежно від місії існування господарств населення виділено п'ять груп таких господарств (рис. 4.2).

Так, у першу групу входять господарства населення, діяльність яких є життєвою необхідністю для їхніх членів, адже придбання сільськогосподарської продукції або одержання послуг з інших джерел суттєво ускладнене за рахунок різних вагомих причин, передусім, нестачі фінансових ресурсів для забезпечення фізіологічних чи інших потреб членів селянської сім'ї. До першої групи господарств населення належать, передусім, особисті се-

лянські господарства, які займаються товарним сільськогосподарським виробництвом, і в результаті одержання ефекту від цієї діяльності мають змогу забезпечити більшу частину фізіологічних потреб своїх членів.

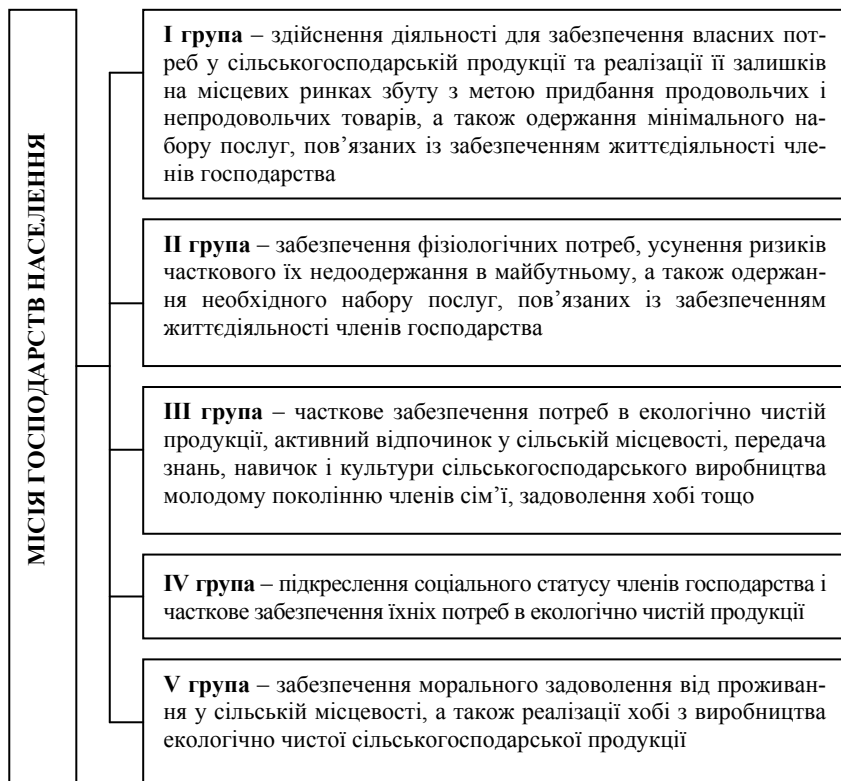


Рис. 4.2. Ієрархія господарств населення залежно від місії їх існування
Сформовано на основі досліджень.

Згідно із ст. 1 Закону України від 15 травня 2003 р. Про особисте селянське господарство: «Особисте селянське господарство – це господарська діяльність, яка провадиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно прожи-

вають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму» [123].

При цьому обмеженість фінансових ресурсів членів особистих селянських господарств призводить до збільшення екстенсивності ведення господарської діяльності та запровадження диверсифікації виробництва у напрямі продукування як рослинницької, так і тваринницької продукції.

До другої групи господарств населення належать господарства, діяльність яких спрямована на забезпечення потреби у безпеці й захищеності їхніх членів. При цьому основними шляхами усунення ризиків недоодержання необхідних фінансових або матеріальних ресурсів можуть бути як диверсифікація виробництва, так і розширення обсягів чи напрямів діяльності. До цієї групи належать особисті селянські господарства та індивідуальні селянські господарства, члени яких використовують земельні ділянки для городництва, садівництва, сінокосіння й випасання худоби [124], фізичні особи-підприємці, які ведуть свою діяльність у галузі сільського господарства, сімейні ферми, сімейні фермерські господарства, а також ті господарства, що надають послуги із сільського, зеленого та агротуризму.

При цьому сімейні ферми і сімейні фермерські господарства є новітніми формами господарств населення, діяльність яких поки що не врегульована законодавством. Виділення таких форм зумовлено, передусім, результатами реформування сільського господарства України й необхідністю запровадження європейських стандартів щодо виробництва сільськогосподарської продукції.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що сімейні ферми доцільно трактувати як форму підприємницької діяльності в сільському господарстві, яка заснована на сімейній організації праці та спрямована на задоволення потреб селянської сім'ї, а також одержання доходів від реалізації виробленої сільськогосподарської продукції, а сімейні фермерські господарства – як частину фермерських господарств, які у своїй діяльності використовують

працю членів родини першого і другого ступеня спорідненості. Крім того, виникнення попиту міських жителів у послугах, пов'язаних з культурним та активним відпочинком у сільській місцевості, зумовило диверсифікацію діяльності господарств населення в напрямі надання послуг із сільського, зеленого й агротуризму. Згідно з дослідженнями, до таких господарств належить частина фізичних осіб-підприємців, особистих селянських і сімейних фермерських господарств, діяльність яких провадиться не лише у виробничій, а й у невиробничій сфері сільського господарства, зокрема у туристичній галузі [125]. При цьому основний дохід членів господарств населення першої та другої груп забезпечується за рахунок безпосередньої їх участі в діяльності господарства.

Третю групу господарств населення утворюють ті, в яких сільськогосподарська діяльність не несе життєво необхідної ролі, а слугує переважно для досягнення інших ефектів, передусім соціальних. До цієї групи належить переважна більшість садівничих і городницьких (дачних) господарств. Ведення господарської діяльності у цій групі відбувається на відносно вищій технологічно насиченій основі порівняно з господарствами першої та другої груп, що зумовлено отриманням основного доходу з інших джерел.

Четверту й п'яту групи господарств населення становлять господарства, члени яких займаються основною діяльністю в інших галузях економіки. При цьому забезпечення потреби у власній сільськогосподарській продукції або одержання доходу від її реалізації практично не впливає на обсяги доходу членів цих господарств. Головною відмінністю у діяльності господарств четвертої та п'ятої груп є чинники, що зумовили до їх утворення та функціонування, а також розміри земельних угідь і присадибних ділянок.

До четвертої групи належить переважна більшість господарств населення, діяльність яких направлена на забезпечення соціально спрямованих потреб сім'ї, які територіально розташовані у котеджних містечках. Виробництво сільськогосподарської продукції у таких господарствах не є домінуючим фактором, має обмежені обсяги та суттєво не впливає на забезпечення членів господарств цієї групи сільськогосподарською продукцією.

Господарства населення п'ятої групи мають невеликі за площею присадибні земельні ділянки, наявність яких зумовлена потребою у задоволенні побутових потреб, а члени таких господарств проживають у індивідуальних (садибних) будинках [126]. Нині тривають процеси, пов'язані з виникненням новітньої форми господарств населення – родових маєтків (садиби). Ці процеси зумовлені наслідками урбанізації, збільшенням морального виснаження міських жителів, а також запровадженням європейських стандартів щодо життєдіяльності людини. Згідно з проектом Закону України «Про родові маєтки і родові поселення в Україні» родовим маєтком (садибою) можна вважати неподільну земельну ділянку з житлово-господарськими приміщеннями, виділену державою громадянам України у постійне користування на безоплатній основі [127].

Земельні ділянки господарств населення, що належать до п'ятої групи, використовуються переважно для задоволення від вирощування сільськогосподарських культур, а також як хобі їхніх членів.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що господарства населення ведуть свою діяльність не лише у виробничій, а й у невиробничій сфері сільського господарства (рис. 4.3).

Так, безпосередньо виробництвом сільськогосподарської продукції можуть займатися такі види господарств населення: особисті селянські господарства, фізичні особи-підприємці, сімейні ферми, сімейні фермерські господарства, родові садиби, індивідуальні господарства з присадибними ділянками, господарства населення, що використовують земельні ділянки для ведення городництва, садівництва, сінокосіння та випасання худоби.

До господарств населення, що провадять діяльність у невиробничій сфері сільського господарства, можна віднести частину фізичних осіб-підприємців, які мають земельні ділянки, родові садиби, і господарства населення, які надають послуги із зеленого чи сільського туризму, а також сімейні фермерські господарства, які надають агротуристичні послуги.

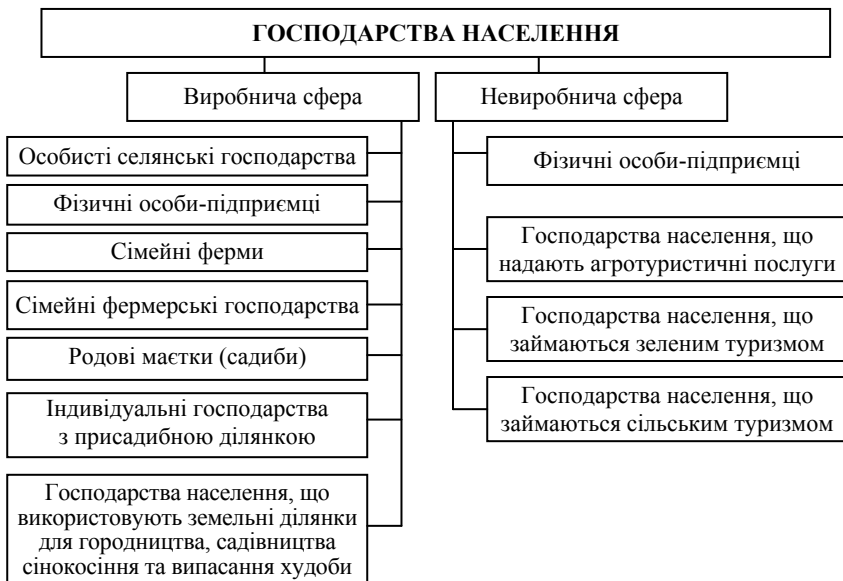


Рис. 4.3. Класифікація форм господарств населення України
Сформовано на основі досліджень.

Плануючи реалізацію будь-якого інвестиційного задуму або господарського рішення, члени господарств населення першої та другої груп оцінюють їх, передусім, із погляду життєвої необхідності й можливості запровадження за рахунок власних можливостей, а вже потім – оцінюючи можливість реалізації надлишків виробництва. Члени ж господарств населення інших трьох груп, оцінюють ефект від реалізації будь-яких проектів із погляду задоволення власних потреб або значущих для реалізації хобі завдань, свідомо реалізуючи неприбуткові проекти, які мають інші ефекти, передусім соціальні.

4.2. Стан розвитку господарств населення та їх місце в аграрній економіці

Діяльність господарств населення є не лише основним джерелом відтворення українського етносу, а й забезпечує вагому частку у виробництві сільськогосподарської продукції, дозволяє

отримувати додатковий дохід членам селянських родин і додаткові ефекти в державі. Адже частка господарств населення у валовому виробництві сільськогосподарської продукції протягом тривалого часу перевищувала 50%. Так, лише за останні п'ять років цими господарствами вироблено сільськогосподарської продукції на суму понад 0,5 трлн грн у постійних цінах 2010 року (рис. 4.4).



Рис. 4.4. Динаміка виробництва валової сільськогосподарської продукції господарствами населення

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

У 2014 р. господарства населення виробили 45,0 % продукції сільського господарства, в тому числі 40,7% валової продукції рослинництва і 55,1% – тваринництва (табл. 4.2). Хоча частка у виробництві валової сільськогосподарської продукції помітно скорочується від 59,5% у 2005 р. до 44,7% у 2014 р. (-24,9 в. п.). Найбільшу частку її виробництва забезпечують сільські домогосподарства [128].

Дана група господарств протягом 1990–2014 рр. виробила 71–99% картоплі та майже 27–90% овочів і 54–88% плодів і ягід (рис. 4.5).

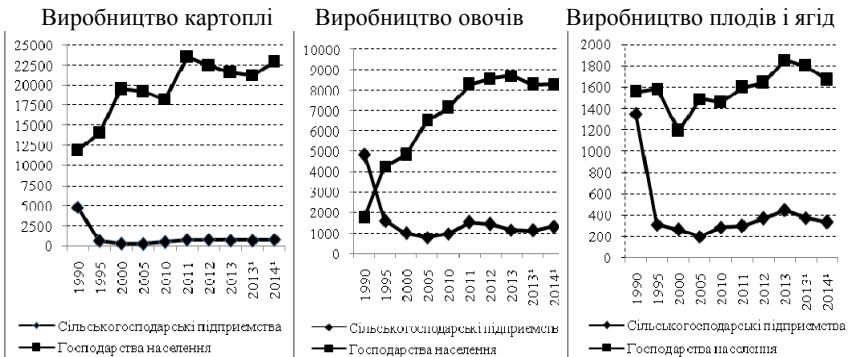
Таблиця 4.2

**Валове виробництво сільськогосподарської продукції
господарствами населення**

Показники	Одиниця виміру	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 ¹	2014 ¹
Валове виробництво сільськогосподарської продукції господарствами населення:	млрд грн	100,8	112,6	110,0	116,3	112,4
частка	%	51,7	48,2	49,3	46,0	44,7
Виробництво окремих видів продукції (частка):	%					
картопля	%	97,4	96,9	96,7	97,0	96,8
овочі	%	88,1	84,3	85,7	88,1	86,1
плоди і ягоди	%	83,6	84,2	81,6	82,8	83,4
молоко	%	80,3	79,7	77,7	77,1	76,2
виращування худоби і птиці	%	44,2	42,3	41,6	38,7	36,6
Виробництво валової продукції господарствами населення в розрахунку на 1 господарство	грн	22200,6	39440,2	25570,7	27411,7	27170,8

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; за 2014 р. також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Сформовано за даними Державної служби статистики України.



¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; за 2014 р. також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

**Рис. 4.5. Виробництво різними категоріями господарств продукції
рослинництва, тис. т**

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

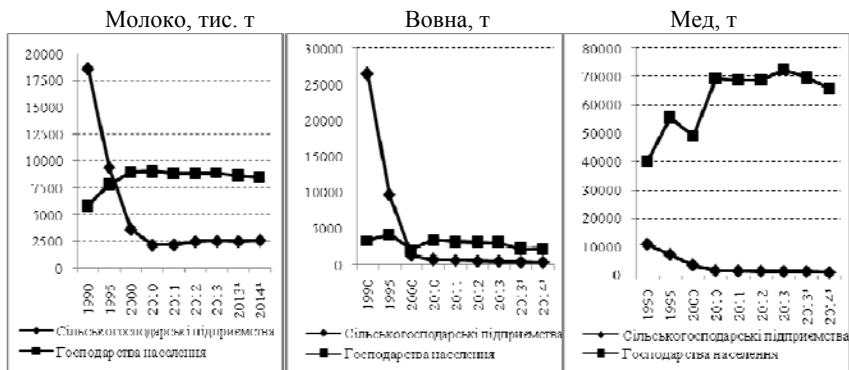
Хоча їхня частка у виробництві окремих видів продукції має тенденцію до зменшення. Також дана категорія господарств протягом 1990–2014 рр. поступово стала лідером з виробництва м'ясної продукції тваринництва, зокрема яловичини та телятини – 76%, баранини та козятини – до 95%, кролятини – 91–100%, конини – до 97% (рис. 4.6), за рахунок утримання 2573,8 тис. голів великої рогатої худоби, 1733,5 тис. корів, 1165,6 тис. овець і кіз, 293 тис. коней.



¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; за 2014 р. також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Рис. 4.6. Виробництво різними категоріями господарств окремих видів м'яса, тис. т
Сформовано за даними Державної служби статистики України.

По окремих видах виробництва продукції тваринництва господарства населення також утримують лідируючі показники, зокрема у 2014 р. вони виробили 76,2% молока, 85,4% вовни та 98,5% меду (рис. 4.7).



Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; за 2014 р. також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Рис. 4.7. Виробництво різними категоріями господарств окремих видів тваринницької продукції

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Обсяги виробництва продукції в господарствах населення зростають в основному внаслідок збільшення поголів'я худоби та птиці, що утримується, також непоодинокими є випадки їх відмови здавати свої паї в оренду з метою здійснення власної господарської діяльності на них.

При цьому діяльність цих господарств є життєвою необхідністю для їхніх членів, адже з реформуванням аграрного сектору економіки та застосуванням інноваційних технологій у веденні сільськогосподарського виробництва суттєво зменшилося залучення селян до виробничого процесу в аграрних підприємствах, а отже й зменшення їхніх доходів.

Нині кількість найманих працівників у сільському, лісовому та рибному господарстві становить майже 660 тис. осіб, або більш як у 6,6 раза нижче рівня відповідного показника 1990 року.

Такі процеси зумовили розвиток підприємницької діяльності членів цих господарств. З усієї сукупності господарств населення у 2013 р. підприємницькою діяльністю займався понад 3,7 млн особистих селянських господарств і більше 20,8 тис. од. фізичних осіб–підприємців, які здійснюють свою діяльність у сільському господарстві з метою одержання прибутку, а також 12,9 тис. сімейних фермерських господарств, або 31,8% від їх загальної кількості.

Головною об’єктивною передумовою динаміки сільських домогосподарств є демографічна криза на селі, що знаходить прояв у тенденції щодо зменшення чисельності сільського населення та його економічно активної частини. Так, з 2010 по 2014 р. чисельність сільського населення зменшилася від 14,3 млн осіб до 13,3 млн осіб (на 1000 тис. осіб, або на 7%). Така тенденція супроводжується зростанням на 13,1% кількості безробітних у сільській місцевості (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Динаміка економічної активності та безробіття на селі
у 2010–2014 рр.**

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Економічно активне населення, тис. осіб	6967,7	6971,9	6878,6	6908,0	5850,6
Зайняті, тис. осіб	6474,2	6450,3	6370,7	6405,9	5292,4
Безробітні, тис. осіб	493,5	521,6	507,9	502,1	558,2
Рівень безробіття, %	7,1	7,5	7,4	7,3	9,5

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Розглянемо показники сільських домогосподарств. У структурі землекористування у 2014 р. 27,3% сільських домогосподарств мали площу від 0,51 до 1 га; в 17,8% – від 1,1 до 5 га; 2,3% – від 5,1 до 10 га (табл. 4.4). Більше 10 га землі використовують близько 1,5% сільських домогосподарств (або 72 тис.). Збільшення площі земель є об’єктивною причиною збільшення частки господарств, що мають сільськогосподарську техніку на 4,4% [129].

Разом із тим зазначені господарства продовжують функціонувати на слабкій матеріально-технічній базі. За статистичними даними, у 2014 р. 17,4% сільських домогосподарств мали техніку,

що свідчить про позитивні зрушення у матеріально-технічному забезпеченні господарств, адже у 2010 р. володіли технікою лише 13% домогосподарств. У 2014 р. на 1000 сільських домогосподарств припадало лише 46,4 трактора (включаючи міні-трактори і мотоблоки), 5,6 автомобіля, 28 культиваторів, 19,2 сівалки, 5,5 комбайнів, 65,6 плугів. Хоча кількість техніки у домогосподарствах збільшується, проте якість її переважно низька, а рівень знешування цієї техніки високий.

Таблиця 4.4

**Групування сільських домогосподарств за площею землі
в 2010–2014 рр.**

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість домогосподарств у сільській місцевості, млн од.	5,3	5,3	5,1	5,0	4,8
Кількість працюючих на одне домогосподарство в сільській місцевості, осіб	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9
Частка господарств, що мають сільськогосподарську техніку, %	13,0	14,6	14,8	15,8	17,4
Середній розмір площі землі на одне домогосподарство, га	1,20	1,21	1,22	1,18	1,23
Домогосподарства з площею землі, га (%):					
0,50 і менше	50,9	50,6	50,2	52,6	51,1
0,51 – 1,00	27,3	27,3	27,0	25,9	27,3
1,01 – 5,00	18,5	18,8	19,3	17,9	17,8
5,1 – 10	2,0	2,0	2,2	2,2	2,3
більше 10	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України.

Критичним чинником технічного забезпечення сільських домогосподарств є також дефіцит техніки, яка б відповідала їх розмірам – міні-тракторів і відповідного шлейфу машин. Така ситуація перешкоджає переходу сільських домогосподарств на інноваційну модель розвитку, обмежує їх виробничий потенціал та соціальний вплив (табл. 4.5).

Відповідно сільські домогосподарства продовжують виробляти трудомістку сільськогосподарську продукцію. Це пов'язано з характером функціонування більшості з них, який визначається

вагомою часткою власного споживання виробленої продукції, а також дефіцитом фінансових і організаційних ресурсів для реалізації власних інвестиційних проектів.

У свою чергу, найбільшою групою сільських домогосподарств є *особисті селянські господарства*.

Таблиця 4.5

Динаміка наявності техніки в сільських домогосподарствах

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Наявність техніки у середньому на 1000 домогосподарств, шт.:					
трактори (включаючи міні-трактори і мотоблоки)	25,9	26,1	26,9	35,3	46,4
вантажні автомобілі	5,3	4,5	5,3	5,3	5,6
плуги	59,2	61,9	61,4	65,4	65,6
культиватори	20,4	20,1	21,6	25,7	28,0
борони	88,5	88,5	88,6	90,1	87,5
сівалки	16,7	18,0	14,7	18,8	19,2
комбайни	3,2	2,7	2,7	3,9	5,5
сепаратори	28,0	33,9	29,5	31,4	29,3
крупорушки	27,1	34,1	31,0	35,2	39,5
Домогосподарства з площею землі більше 1,00 га, що мають техніку (%), у т. ч.:	27,7	27,7	28,8	32,2	33,4
плуг	57,4	57,9	52,1	54,7	56,6
сівалку	16,1	19,3	15,2	17,9	18,0
борону	53,0	53,0	45,3	50,3	49,1
культиватор	20,3	22,1	22,3	25,0	27,4
трактор	24,9	29,9	28,4	31,9	35,8
комбайн	3,0	3,9	3,1	4,9	5,6
сепаратор	20,7	26,0	20,2	22,0	19,7
крупорушку	18,3	20,0	18,5	18,6	20,2
автомобіль вантажний	4,3	5,5	5,5	4,3	3,6

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Відповідно, селянські господарства перебувають в постійній «диференціації», яка відображає динаміку трудового потенціалу окремих господарств. Значна їх частина (46,1%) скористалася нормою ст. 5 Закону України «Про особисте селянське господарст-

во» і розширила землекористування понад граничну норму, визначену Земельним кодексом України (2 га).

Щодо особистих селянських господарств, то ця форма господарювання характеризується тим, що має значну історію, про що свідчить наявність ще у XII ст. її аналогу у формі наявності садивної осілости та польових наділів [130].

Розвиток ОСГ пов'язаний з економічним станом країни. Ретроспективний аналіз свідчить, що дана форма набувала значного розвитку, в той час, коли інші форми не забезпечували прибутків і ліквідовувалися з метою пом'якшення складного економічного стану завдяки своєчасності виконання сільськогосподарських робіт, гнучкої пристосовуваності до умов, самоокупності та низьких капіталовкладень [131]. Наприклад, у післявоєнний період ведення ОСГ забезпечувало основну частку надходжень до сімейного бюджету селян.

У сучасному періоді, який, на думку окремих учених можна визначити як пореформений період, роль ОСГ набуває нового значення – вже не тільки джерела доходів, а й альтернативного шляху виживання сільського населення [132].

Особисте селянське господарство виступає формою добровільного індивідуального аграрного виробництва певних видів продукції з метою задоволення власних потреб і продажу лишків на ринку для одержання грошової винагороди. Ця форма господарювання передбачає ведення господарства особисто або використовуючи працю членів сім'ї чи родини, які спільно проживають. Водночас, наявність даної форми господарювання сприяє збереженню культурних традицій і надбань поколінь народу, зниженню соціальної напруги, пов'язаної із зайнятістю сільських жителів.

Діяльність ОСГ, а також правові, організаційні, економічні та соціальні засади їх господарювання підлягають регулюванню положеннями нормативно-правових актів: Конституції України, Земельного і Цивільного кодексів та деяких інших. Зокрема, Земельним кодексом України визначено, що для ведення особистого селянського господарства надаються земельні ділянки безоплатно – не більше 2,0 га. За наявності паїв у членів родини такого ОСГ їх земельна ділянка може бути збільшена.

Якщо в господарстві площа угідь перевищує 2 га і вони не передані в оренду, а обробляються власними силами домогосподарства, то таке господарство за своєю суттю «де-юре» є підприємницькою структурою, тобто фермерським господарством (юридичною особою), але «де-факто» працює у формі ОСГ (фізична особа).

У деяких країнах світу визначено показники, за яких підсобне господарство автоматично набуває статусу фермерського й оподатковується як суб'єкт підприємницької діяльності. Наприклад, у США таким показником є рівень товарної продукції в рік (1 тис. дол.); у Данії рівень річного прибутку – 300 євро. Німеччина дане питання регулює не у грошових, а у натуральних показниках – утримання 1 га ріллі або 3 корови чи 5 свиней.

Особисті селянські господарства є різновидом домашньо-підсобних (сімейних) господарств, тобто власниками ОСГ виступає сім'я, яка отримує дохід за рахунок виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції та водночас задовольняє свої потреби у продовольстві. Виробництвом продукції займається особа або члени її сім'ї шляхом прикладання особистої праці.

Відтак, розвиток аграрної сфери вітчизняної економіки великою мірою залежить від функціонування особистих селянських господарств. Вони забезпечують наявність потенціалу розвитку сімейних форм господарювання на селі, мають вагомим значенням у виробництві сільськогосподарської продукції [133–136].

Вони виступають постачальниками не тільки власно виробленої високоякісної готової сільськогосподарської продукції та послуг, але і праці, капіталу та інших виробничих ресурсів. На прикладі них можна чітко простежити тісноту взаємозв'язку між виробництвом і споживанням. Виступаючи водночас основними споживачами товарів і послуг, вони сприяють підвищенню рівня життя сільських жителів та зростанню їх доходів; ефективному використанню праці й засобів виробництва; налагодженню виробничих зв'язків; інтеграції з аграрними формами господарювання тощо [137]. Додатковими функціями є такі як соціальна, морально-виховна, репродуктивна, естетична, екологічна.

Дослідження (обстеження) ОСГ здійснюється за різними критеріями (рис. 4.8).

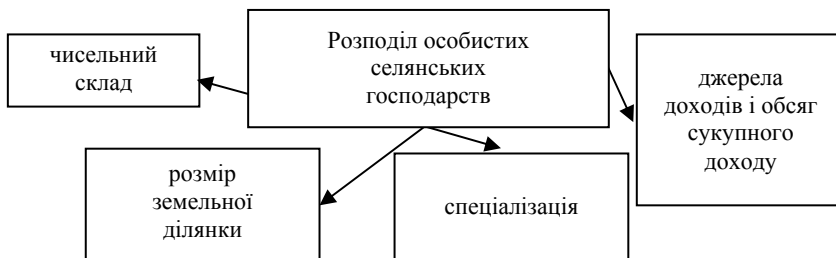


Рис. 4.8. Критерії класифікації ОСГ

Розвиток особистих селянських господарств і збільшення їх розмірів пов'язані зі скороченням зайнятості сільських жителів, свідчить про проблеми великотоварного виробництва та значні диспропорції в аграрному секторі економіці. На даному етапі, особисті селянські господарства забезпечують стабільне виробництво сільськогосподарської продукції.

За підсумками державного статистичного спостереження станом на 1 січня 2015 р. зареєстровано 4,1 млн домогосподарств, членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства».

Нині в Україні налічується 4,1 млн особистих селянських господарств, що використовують 6296,5 тис. га землі (близько 17% сільськогосподарських земель). Разом із тим кількість ОСГ зменшується. Так, протягом 2005–2014 рр. їх кількість скоротилася від 4915,3 до 4136,8 тис. од. (-15,8%), площа використовуваних ними ділянок від 6760,1 до 6296,5 тис. га (-6,9%). Якщо порівнювати розвиток ОСГ у 2014 та 2010 рр., то спостерігаються тенденції до зменшення результативних показників, проте вони не істотні. Середній розмір площі землі становить 1,52 га. Виробнича діяльність ОСГ характеризуються даними, наведеними в табл. 4.6.

Підприємницька діяльність господарств населення здійснюється як самостійно, так і спільно з іншими суб'єктами господарювання. Так, від 30-х років минулого століття основним організаційно-правовим видом виробничих об'єднань господарств населення були сільськогосподарські виробничі кооперативи.

Таблиця 4.6

Основні показники розвитку ОСГ (на 1 січня)

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 р. до 2010 р., %
Загальна кількість господарств, тис. од.	4612,1	4540,4	4359,0	4301,8	4241,6	4136,8	89,69
з них господарства, які:							
утримують худобу та птицю	3346,5	3267,2	3184,1	3111,9	3044,7	2922,2	87,32
мають у приватній власності сільсько-господарську техніку	222,1	234,1	255,4	277,2	303,5	323,1	145,48
Площа земельних ділянок, тис. га	6560,5	6655,4	6458,1	6501,0	6445,8	6296,5	95,98
у т. ч. з цільовим призначенням:							
для будівництва, обслуговування житлового будинку, господарських будівель	871,6	871,4	827,4	828,7	820,7	805,1	92,37
для ведення особистого селянського господарства	2879,1	2873,9	2730,9	2717,1	2692,0	2604,5	90,46
для ведення товарного сільськогосподарського виробництва	2740,5	2841,8	2819,9	2884,1	2858,0	2820,2	102,91
з них узятих в оренду	347,1	350,2	327,2	337,3	318,1	312,1	89,92
Середній розмір площі землі на одне господарство, га	1,44	1,53	1,51	1,52	1,52	105,56	1,44
Кількість худоби, тис. голів:							
великої рогатої худоби	2652,2	2454,2	2383,7	2566,8	2519,7	2177,3	82,09
у т. ч. корів	1804,0	1727,3	1676,8	1655,5	1624,7	1494,5	82,84
свиней	3311,3	3319,3	3045,4	3031,3	3049,0	2779,8	83,95

Джерело: сформовано за даними державної служби статистики України.

Незважаючи на значні переваги при об'єднанні господарств населення у виробничі кооперативи, їх кількість постійно зменшується. Лише за останні три роки кількість сільськогосподарських виробничих кооперативів зменшилася на 30 % і становила 818 од., а порівняно із 2000 р. – зменшення майже втричі. Сільськогосподарських виробничих кооперативів, що практично займаються виробничою діяльністю, нині налічується тільки 512 одиниць.

Розміри сільськогосподарських виробничих кооперативів суттєво різняться залежно від регіону України (рис. 4.9).

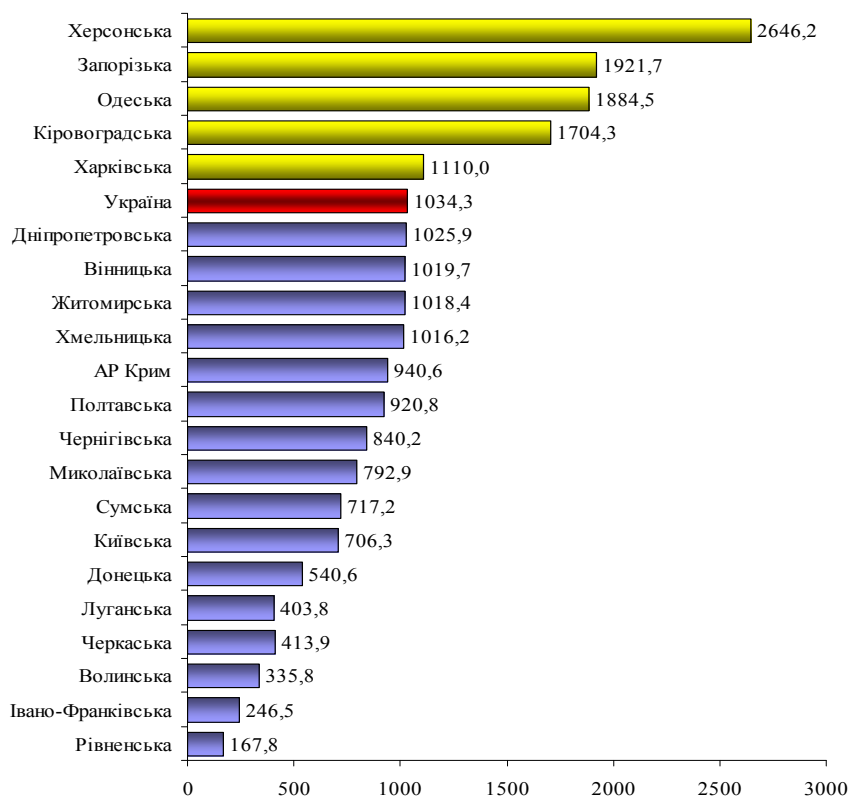


Рис. 4.9. Площа сільськогосподарських угідь середнього по регіону сільськогосподарського виробничого кооперативу в 2013 р., га
Сформовано за даними досліджень.

Так, найбільші за розмірами сільськогосподарські виробничі кооперативи припадають на п'ять областей зони Степу, а саме: Херсонську – середній розмір кооперативу понад 2,6 тис. га сільськогосподарських угідь; Запорізьку – відповідно понад 1,9 тис. га; Одеську – майже 1,9 тис. га; Кіровоградську – понад 1,7 тис. га; Харківську – середній розмір кооперативу понад 1,1 тис. га сільськогосподарських угідь.

Розміри сільськогосподарських виробничих кооперативів в інших областях є меншими і становлять від 16 % у Рівненській області до 99 % у Дніпропетровській області, порівняно з розміром середнього сільськогосподарського виробничого кооперативу України.

Подібний стан спостерігається й щодо кількості господарств населення, що провадять спільну діяльність через сільськогосподарські виробничі кооперативи.

Так, за даними рис. 4.10, середньооблікова чисельність працівників сільськогосподарського виробничого кооперативу у 2013 р. становила 35 осіб, або 12 господарств населення.

Залежно від області кількість господарств населення, що провадять спільну діяльність у формі сільськогосподарського виробничого кооперативу, теж різна. Так, у перерахунку на 1 господарство населення в Луганській області безпосередньо участь у діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу безпосередньо беруть 3 господарства населення, а у Житомирській області – до 18 господарств. При цьому, в 2013 р. рентабельність сільськогосподарської діяльності цих кооперативів у Луганській області дорівнювала 8,8 %, а у Житомирській області – 10,6 %.

У цілому показник рентабельності сільськогосподарських виробничих кооперативів України в 2013 р. був на рівні 2,6 %, що у 4,3 раза менше ніж відповідний показник 2010 року.

Наступна група організаційно-правових форм спільної діяльності господарств населення у формі виробничої кооперації пов'язана з різними видами ведення колективної діяльності. Специфічною особливістю участі господарств населення у діяльності таких об'єднань є ведення господарської діяльності на засадах спільної часткової власності. Члени господарств населення мо-

жуть брати участь у виробничій діяльності або ж надавати власні земельні ділянки цим підприємствам у постійне або тимчасове користування, в тому числі й на умовах оренди.

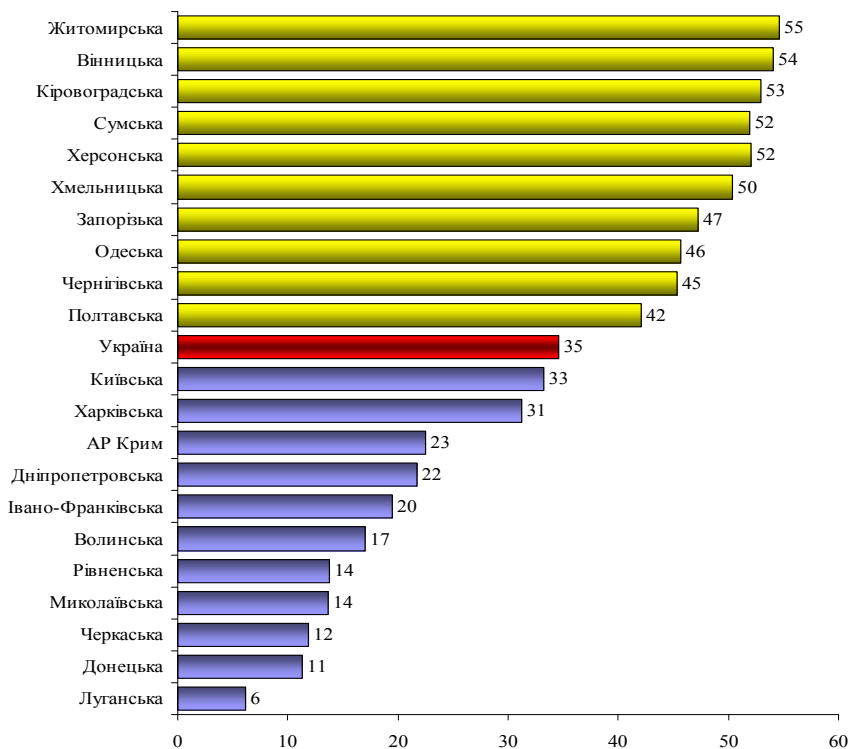


Рис. 4.10. Середньооблікова чисельність працівників сільськогосподарського виробничого кооперативу у 2013 р., осіб
Сформовано за даними досліджень.

Масове створення колективних сільськогосподарських підприємств в Україні було пов'язано, перш за все, з наслідками впровадження першого етапу аграрної реформи в Україні. Подальше реформування аграрної сфери економіки призвело до перетворення більшої частини колективних сільськогосподарських підприємств у приватні аграрні підприємства та господарські товариства. Основною формою спільної виробничої діяльності господарств

населення після реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств є господарські товариства.

Аналіз розвитку господарських товариств в Україні дозволяє стверджувати, що, незважаючи на майже 30 % зниження їх кількості порівняно з 2001 р., їх розміри стабілізувалися на рівні 2,2–2,3 тис. га сільськогосподарських угідь (рис. 4.11).



Рис. 4.11. Динаміка розмірів господарських товариств України та чисельності їх працівників

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Однак, відповідно до даних рис. 4.11, протягом досліджуваного періоду простежується зменшення середньооблікової чисельності працівників у цих товариствах. Так, протягом останніх п'яти років середньооблікова чисельність працівників середнього господарського товариства зменшилася на 14 %, а порівняно з 2001 р. – більш як удвічі. Таке зменшення зумовлено не лише застосуванням у господарській діяльності товариств інтенсивних технологій виробництва, але і збільшенням кількості акцій у розрахунку на одне господарство населення, шляхом їх викупу.

При цьому аналіз динаміки орендованих земель господарськими товариствами приводить до висновку, що за рахунок даного механізму подальше укрупнення цих об'єднань є несуттєвим і в перспективі стабілізується та становитиме близько 2290–2300 га/тов.

($R^2 = 0,7840$), або майже 99 % від загальної площі середнього по Україні господарського товариства.

Господарства населення здійснюють спільну діяльність також у формах переробної, заготівельно-збутової, постачальницької, садівничо-городницької та багатофункціональної обслуговуючої кооперації.

Нині в Україні провадять господарську діяльність 668 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. за результатами дослідження, залежно від області кількість членів господарств населення, які провадять спільну діяльність за цією організаційно-правовою формою господарювання, є різною (рис. 4.12).

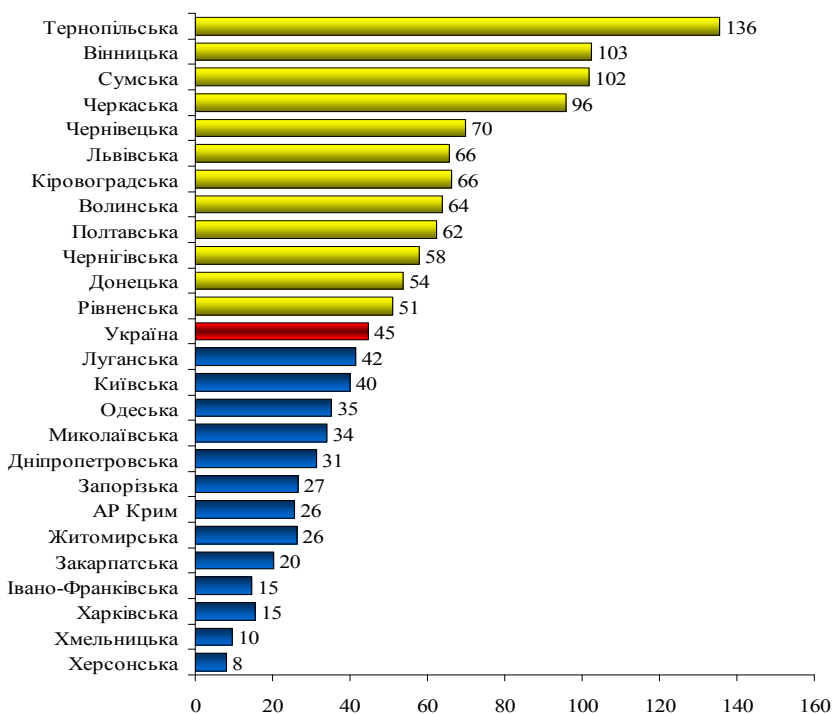


Рис. 4.12. Кількість членів середнього по регіону сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, 2013 р.

Сформовано за даними досліджень.

У середньому по Україні кількість господарств населення, що бере участь у діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, становить 15 господарств населення. При цьому найменшою є кількість членів середнього сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу в Херсонській області – 8 осіб, або 3 господарства населення.

У Вінницькій, Сумській і Черкаській областях кількість господарств населення перевищує середній показник участі в господарській діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу більш ніж удвічі, а у Тернопільській області – утричі.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що причинами такої нерівності в розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є не лише нерозуміння й неприйняття більшою частиною членів господарств населення важливості об'єднання зусиль, а й відсутність фінансових і організаційних можливостей для реалізації цієї ідеї.

Практика діяльності Міжнародної благодійної організації «Добробут громад» (Heifer-Ukraine) доводить, що за належного обсягу забезпечення початкових витрат об'єднання господарств населення можуть провадити успішну господарську діяльність, конкуруючи з іншими організаційно-правовими формами господарювання у сільському господарстві. Так, лише у 2013 р. за сприяння цієї організації було реалізовано 24 проекти, у яких спільну діяльність провадять понад 2,8 тис. господарств населення. Обсяг залучених коштів на ці цілі перевищив 13,7 млрд грн, з яких майже 42 % було залучено за рахунок державного бюджету, грантів, інших організацій, внесків господарств населення тощо.

Отже, практика розвитку спільної діяльності господарств населення зі створенням юридичної особи свідчить, що подальший шлях створення цими господарствами виробничих кооперативів є малоймовірним, адже динаміка скорочення чисельності членів цієї організаційно-правовою форми зумовлена передусім, селян до такої форми об'єднань. Динаміка розмірів господарських товариств дає підстави для висновку щодо сумнівності їх подальшого значного укрупнення та стабілізації розміру середнього господарського товариства на рівні 2290–2300 га сільськогосподарських

угідь. Тому найбільш привабливою формою спільної діяльності господарств населення зі створенням юридичної особи є сільсько-господарські обслуговуючі кооперативи, в яких члени господарств населення не втрачають права вільного вибору напрямів розвитку власних господарств і мають можливість отримати відповідний ефект від участі у діяльності такої організаційно-правовою форми.

Окрім виробничої сфери спільна діяльність господарств населення зі створенням юридичної особи відбувається і в невиробничій сфері сільського господарства. Найбільш важливою тут є кредитна кооперація.

Аналіз розвитку кредитних спілок свідчить, що протягом останніх п'яти років їх кількість має динаміку до зменшення (рис. 4.13).



Рис. 4.13. Динаміка розвитку кредитних спілок в Україні
Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Так, кількість кредитних спілок у 2013 р. порівняно з 2009 р. зменшилася на 17 % і становила 624 тис. од. При цьому процеси зменшення відбуваються й у чисельності членів кредитних спілок. Порівняно з 2009 р. кількість членів кредитних спілок України зменшилася більш як удвічі та в 2013 р. була на рівні 981 тис. осіб.

Ці процеси пов'язані, насамперед, з невідповідністю місії створення такої організаційно-правової форми сучасним напрямкам діяльності. Адже головною метою створення кредитних спілок було акумулювання тимчасово вільних коштів господарств населення і міських домогосподарств з метою надання їм пільгових кредитів.

Проте практика свідчить, що частка кредитів, які надаються кредитними спілками господарствам населення, є незначною (рис. 4.14).



Рис. 4.14. Динаміка кредитування господарств населення кредитними спілками України
Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Хоча нині й простежується позитивна динаміка кредитування господарств населення, частка таких кредитів є незначною і в 2013 р. становила лише 6 % загального обсягу кредитування, що у перерахунку на одне господарство дорівнює 29,5 грн/рік. Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що кредитні ресурси надаються господарствам населення на короткостроковій основі й недостатні для реалізації будь-яких значимих інвестиційних проектів, а збільшення частки кредитів цим господарствам є сумнівним.

Цей та інші стримуючі фактори, пов'язані, перш за все, з розміром відсотка за отримані у спілці кошти і відсутністю фонду гарантування вкладів, призводять не лише до зменшення членів кредитних спілок, а й відмову господарств населення у такій формі спільної діяльності.

4.3. Проблеми розвитку підприємницької діяльності господарств населення

Діяльність господарств населення забезпечує збереження й розвиток сімейної форми господарювання, самозайнятність членів селянських сімей і отримання ними додаткового доходу, зменшення витрат з державного і місцевих бюджетів сум по безробіттю, а також розвиток сільських територій.

Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що розвиток більшості господарств населення триває у напрямку ведення трудомісткого виробництва сільськогосподарської продукції. Насамперед це пов'язано з недостатністю фінансових і організаційних можливостей реалізації вагомих інвестиційних проектів цих господарств, що призводить до зниження продуктивності праці їхніх членів.

Неможливість використання переваг великого виробництва дані господарства певною мірою можуть компенсувати за рахунок: високої інтенсивності праці, що має вагоме значення для виробництва трудомістких видів продукції; ефективнішого використання землі та менших втрат вирощеної продукції; кооперування між собою, інтеграції з великими агроформуваннями і підприємствами третьої сфери АПК; поглибленої спеціалізації виробничої діяльності.

Однією із суттєвих проблем функціонування особистих селянських господарств є проблема збуту виробленої продукції. Відповідно до чинного положення Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 20 вересня 2015 року забороняється реалізація на ринках необробленого молока та домашнього сиру, а також туш або частин туш тварин подвірного забою. Відповідно до закону, селяни повинні здавати молоко на спеціальні пункти, а тварин – на бійні, зареєстровані ветеринарною службою. Фахівці називають його

євроінтеграційним, бо за стандартами безпечності харчових продуктів, які запроваджують, він наближає Україну до Європи.

З метою подальшого розвитку особистих селянських господарств та підвищення ефективності виробництва у цій формі господарювання необхідно вирішити низку питань: збільшувати площі їх землекористування за рахунок резервного фонду, земель запасу, земельних часток (паїв) та оренди земель; виділяти земельні ділянки під житлове будівництво на селі, що забезпечить кожному молоді сім'ю ділянкою для ведення особистого селянського господарства; продовжувати надавати земельні ділянки за рахунок земель запасу і резерву та земельних часток (паїв), а також для спільного використання під випасання худоби й сінокошіння; організовувати забезпечення населення сортовим насінням, садивним матеріалом, племінним молодняком худоби і птиці, кормами, мінеральними добривами, засобами захисту рослин, садово-городнім інвентарем; забезпечити ветеринарне обслуговування, підвищення рівня генетичного потенціалу у тваринництві з метою розповсюдження племінних тварин за видами, організувати пункти штучного осіменіння тварин; організувати технологічне й технічне забезпечення виконання необхідних сільськогосподарських робіт, транспортне й сервісне обслуговування; організувати виробництво надійної у використанні міні-техніки і технологічного обладнання для механізації трудомістких процесів для ведення рослинництва і тваринництва, забезпечити оптимальні ціни на них; сприяти особистим селянським господарствам в організації кредитних спілок, обслуговуючих кооперативів для надання послуг із заготівлі, зберігання, переробки та збуту сільськогосподарської продукції, спільного використання технічних і транспортних засобів з метою забезпечення товаровиробників матеріально-технічними ресурсами, збільшення переробки та реалізації виробленої продукції; удосконалити облік в особистих селянських господарствах з тим, щоб у кожному районі, сільській раді обліковувалися виробництво і його ефективність; провести класифікацію цих господарств на підсобні та товарні, які приєднали до особистого селянського господарства земельні частки (паї) тощо.

Варіанти існування особистих селянських господарств:

I варіант – підприємства працюють самостійно;

II варіант – об'єднуються (інтегрується) у кооператив, який забезпечує їх повною інформацією: яку, коли, в яких обсягах, з якою собівартістю і якістю виробити продукцію, а також на яких умовах, в яких обсягах та за якою ціною можна продати вироблену продукцію.

Розглянемо особливості діяльності особистого селянського господарства при ізольованому та інтегрованому виробництві (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Порівняльна характеристика діяльності особистих селянських господарств при ізольованому та інтегрованому виробництві

Вид послуг	Відокремлене особисте селянське господарство	Кооператив
Виконання технологічних операцій	За ринковими цінами	За внутрішніми цінами кооперативу
Закупівля виробничих ресурсів	За ринковими цінами	Включається до загальних потреб у ресурсах для кооперативу за оптовими цінами
Фінансові ресурси	Власні кошти	Пайові внески членів кооперативу, одержання безвідсоткового кредиту у формі послуг і ресурсів
Реалізація продукції	Стихійна, дрібні партії за нестабільними цінами	Формування великих партій стандартної продукції. Реалізація продукції за попередньо складеними замовленнями
Розподіл кінцевих результатів	Залишається в особистому селянському господарстві	Пропорційно до пайових внесків
Менеджмент	Одна або кілька осіб, які володіють особистим селянським господарством	Найм висококваліфікованих працівників для обслуговування особистого селянського господарства і роботи в кооперативі
Інформаційне забезпечення	Випадково або пошук інформації власними силами	Інформаційно-консультаційна служба

Особисті селянські господарства є базовими для розвитку сільськогосподарської кооперації, яка може і повинна забезпечу-

вати ефективне ведення сільськогосподарського виробництва. Адже саме ці господарі відчують потребу в кооперуванні для забезпечення виробництва і реалізації продукції.

Крім того, підписання економічної частини Угоди по асоціацію з ЄС спонукає до модернізації селянських господарств з тим, щоб їхня продукція могла потрапити на європейські ринки, а для цього потрібно, щоб така продукція була певної якості й вироблена в належних умовах, тобто відповідала європейським стандартам безпечності, що можливо лише за рахунок технологічного оновлення виробництва (спеціалізовані пункти забою, уникнення контакту молока з повітрям, швидке охолодження молокосировини тощо). Самостійно такі проблеми селянські господарства вирішити не в змозі.

Невирішеним питанням залишається низька механізація трудових процесів у даній категорії господарств та переважання ручної праці (особистої праці селянина і членів його родини) та високого трудонавантаження на членів сім'ї, що може бути вирішено шляхом трансформації особистих селянських господарств в інші організаційні структури та створення господарських об'єднань на основі кооперування з метою поглиблення спеціалізації й підвищення рівня товарності та поліпшення інфраструктурного забезпечення шляхом створення багатопрофільних обслуговуючих кооперативів.

Так, доходи більшості особистих селянських господарств, які становлять понад 80 % загальної кількості господарств населення, забезпечують лише першочергові потреби їхніх членів. Відповідно до даних рис. 4.15, доходи членів особистих селянських господарств у розрахунку на одного їх члена лише перевищують 1,2 тис. грн/міс., з яких 54 % – пенсії, допомоги і субсидії.

При цьому доходи від продажу сільськогосподарської продукції були на рівні 410,5 грн/міс., вартість спожитої сільськогосподарської продукції, виробленої у господарстві – 492, а підприємницької діяльності та самозайнятості – 226 грн/міс. У перерахунку на одного члена селянської сім'ї ці показники становлять відповідно 189, 227 і 104 грн/міс.

- Доходи від підприємницької діяльності
- Доходи від продажу сільськогосподарської продукції
- Доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайм нерухомості тощо)
- Пенсії
- Стипендії
- Допомоги, пільги, субсидії
- Грошова допомога від родичів
- Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства

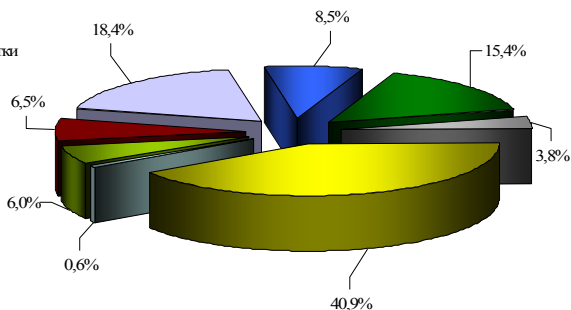


Рис. 4.15. Доходи членів особистого селянського господарства в перерахунку на одну особу (2014 р.)
Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Тому членам особистих селянських господарств практично неможливо залучити необхідні обсяги фінансування за рахунок фінансово-кредитних установ, що також виключає реалізацію будь-яких вагомих інвестиційних задумів, а отже, не дає можливість збільшити їхню продуктивність.

У цих умовах особливого значення набуває впровадження дієвих заходів з державної підтримки підприємницької діяльності цих господарств. Однак, незважаючи на значну роль такої підтримки, фінансування розвитку особистих селянських господарств за рахунок коштів державного бюджету є недостатнім.

Так, у 2013 р. державна підтримка надавалася за трьома прямими і трьома непрямими напрямками й становила близько 523 млн грн. Пряма державна підтримка була на рівні майже 500 млн грн і надавалася за такими напрямками:

- дотації господарствам за утримання молодняка тварин, перш за все, великої рогатої худоби;
- дотації за реалізацію худоби особистих селянських господарств на переробні підприємства;
- часткове відшкодування вартості індивідуального доїльного обладнання.

При цьому майже 82 % обсягів прямої державної підтримки становили дотації господарствам за збереження й утримання 145,6 тис. голів, або близько 17% сукупного стада молодняка худоби особистих селянських господарств.

Обсяги непрямой державної підтримки становили близько 73 млн грн і надавалися шляхом:

- дотацій сільськогосподарським підприємствам за придбання в особистих селянських господарств телиць;
- підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;
- фінансування діяльності дорадчих служб.

При цьому, згідно з розподілом видаткової частини Державного бюджету України, виділення коштів на фінансування діяльності дорадчих служб у 2013 р. не було передбачено. Тому дорадчими послугам змогли скористатися лише окремі господарства, що пояснюється відсутністю необхідних фінансових можливостей більшості особистих селянських господарств.

Зазначені заходи не характеризуються комплексністю, а обсяги державного фінансування незначні, що нівелює можливі ефекти для особистих селянських господарств та не сприяє підвищенню їхньої продуктивності. Фактично державна підтримка в 2013 р. була направлена на компенсацію вартості придбання тваринницької продукції особистих селянських господарств і не мала інвестиційної спрямованості.

Отже, з метою розвитку підприємницької діяльності цієї форми господарювання необхідно створити умови щодо переходу частини особистих селянських господарств на товарне виробництво сільськогосподарської продукції.

У галузі тваринництва найбільш реальним шляхом задоволення таких вимог є створення тваринницьких ферм, які б відпо-

відали європейським стандартам щодо виробництва тваринницької продукції.

Враховуючи, що у діяльності ОСГ беруть участь члени родини, такі ферми доцільно створювати на основі їх праці. Ця діяльність належить до сімейної форми діяльності, особливістю якої є не лише ведення спільної господарської діяльності усіма членами селянської родини та використання спільної власності, а й розподіл виробленої продукції чи отриманого доходу відповідно до вкладу кожного члена родини, які водночас є рівноправними власниками виробництва. У пікові періоди або в разі іншої необхідності на сімейній фермі може використовуватися праця не лише найманих працівників, а й неповнолітніх членів родини, що також відповідає вимогам Європейського Союзу щодо зайнятості неповнолітніх осіб у сільському господарстві.

Поняття «сімейна ферма» доцільно трактувати як форму підприємницької діяльності в сільському господарстві, що заснована на сімейній організації праці та спрямована на задоволення потреб селянської сім'ї, а також отримання доходів від реалізації виробленої сільськогосподарської продукції.

Історично зумовлені тенденції діяльності ОСГ, що підтверджуються даними офіційної статистики щодо концентрації землі, нарощування технічної озброєності, використання сторонньої робочої сили, відображають формування об'єктивних соціально-економічних передумов подальшого їх розвитку за такими напрямками:

1. Трансформація селянських господарств, що використовують землі понад встановлену законом граничну норму, в малі фермерські господарства та в інші форми сільськогосподарських підприємств.

За статистичними даними кількість ОСГ, які можуть набути підприємницький статус із створенням юридичної особи (за умови забезпечення інституційних умов його привабливості) може досягти 18 тис. господарств.

Відповідний розрахунок виходить із можливості приєднання до таких господарств земельних часток (паїв) подружжя, набутих відповідно до законодавства, або у порядку спадкування загальною площею до 10–15 га та можливостей членів одного сімейного

селянського господарства обробити землю без залучення постійних найманих працівників.

Реалізація зазначеного потенціалу ОСГ в областях і районах країни вимагає здійснення органами влади та місцевого самоврядування заходів, спрямованих на поліпшення інвестиційного клімату в галузі. Це сприятиме становленню економічної конкуренції в аграрному секторі, стабільності внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції, підвищенню рівня зайнятості та соціальної захищеності селян, наповненню місцевих бюджетів та інфраструктурному розвитку сільських територій.

2. Трансформація ОСГ, що мають у користуванні понад 2 га угідь, у суб'єкти підприємницької діяльності без створення юридичної особи (СПД ФО).

Необхідними передумовами такої трансформації є законодавча норма, відповідно до якої розширення землекористування ОСГ за рахунок приєднання їх членами земельних часток (паїв) у випадку, якщо в його результаті площа господарства становить понад 2 га (але не більше визначеної законом норми), вимагає реєстрації голови господарства як підприємця-фізичної особи (СПД ФО) з наданням йому необхідних преференцій в частині режиму оподаткування, залучення виробничих ресурсів тощо.

Близько 190 тис. особистих селянських господарств за сприятливих умов можуть набути статусу підприємців без створення юридичної особи (з огляду на певну забезпеченість засобами виробництва). Формами такої трансформації стануть сімейні ферми м'ясо-молочного напрямку, з вирощування свиней, птиці, рослинницькі господарства тощо.

Одним із головних завдань запропонованої програми є стимулювання трансформації зазначених господарств через впровадження механізмів державної допомоги на придбання малої техніки й обладнання, будівництво господарських будівель і споруд, забезпечення маркетингових можливостей таких господарств на ринках сільськогосподарської продукції й засобів її виробництва тощо.

3. Збереження особистими селянськими господарствами до 2 га та сімейними господарствами, що використовують присадибні ділянки, непідприємницького статусу.

Статистичні дані підтверджують абсолютну чисельну перевагу таких господарств як форми самостійного забезпечення селянських родин продуктами харчування. Земельним кодексом України визначено можливість їх розширення до 2 га. Така площа має залишитися фізичним критерієм непідприємницького статусу ОСГ. У цілому вона може бути оброблена без систематичного застосування засобів великої механізації.

Заходами державної політики щодо підтримки виробничої активності ОСГ, підтримуваними положеннями та ресурсами, передбаченими відповідною програмою, є розвиток обслуговуючої кооперації та системи надання послуг щодо виконання найбільш капіталоємних технологічних операцій з виробництва, зберігання та реалізації вирощеної продукції (рис. 4.16).



Рис. 4.16. Головні складові пропонованої програми розвитку особистих селянських господарств
Сформовано на основі досліджень.

Відсутність дієвої підтримки обслуговуючої кооперації ОСГ здатна послабити потенціал підприємницьких зусиль малих това-

ровиробників, обмежити перспективи їх виробничої та соціальної активності. Адже підприємницька діяльність господарств населення здійснюється як самостійно, так і на умовах кооперації.

Відповідно до статті 6 Закону України «Про особисте селянське господарство» майно, яке використовується для ведення ОСГ, може бути власністю однієї особи, спільною частковою або спільною сумісною власністю його членів. Враховуючи, що створення сімейних ферм відбувається на засадах сімейного підприємництва, майно, яке створюється, належить членам родини на засадах спільної сумісної власності. Відповідно до статті 368 Цивільного кодексу України спільною сумісною власністю є спільна власність двох або більше осіб без визначення часток кожного з них у праві власності, майно, набуте в результаті спільної праці та за спільні грошові кошти членів сім'ї, є їхньою спільною сумісною власністю, якою вони володіють і користуються спільно. При цьому весь отриманий дохід від діяльності сімейної ферми розподіляється відповідно до вкладу кожного члена родини у виробничу діяльність, а у разі виділення частки із майна, що є у спільній сумісній власності, вважається, що частки кожного із співвласників у праві спільної сумісної власності є рівними.

Проте сучасні погляди науковців, пов'язані зі створенням сімейних ферм, суттєво різняться. Нині є три основні підходи щодо вибору організаційно-правової форми цих ферм. Так, науковцями пропонується створювати сімейні ферми у вигляді:

1. Особистого селянського господарства.
2. Фізичної особи-підприємця.
3. Фермерського господарства.

Відповідно до проведених досліджень кожна з цих організаційно-правових форм має як переваги, так і недоліки. Так, у разі залишення сімейною фермою статусу особистого селянського господарства їх члени отримують такі переваги:

1. Відсутність фіскальних видатків у зв'язку зі статусом неприбуткової діяльності.
2. Можливість отримання державної підтримки шляхом:
 - дотацій за молодняк великої рогатої худоби (202 грн/госп.);

➤ часткового відшкодування вартості установок індивідуального доіння фізичним особам, які утримують у своєму господарстві не менше трьох корів (12 грн/госп.);

➤ часткового відшкодування вартості придбання ОСГ племінного поголів'я (19 грн/госп.).

3. Відсутність необхідності звітування перед фіскальними органами і у зв'язку з цим понесення незапланованих витрат.

4. Розподіл доходів і надбаного майна відповідно до принципів спільної сумісної власності.

Водночас сімейній фермі будуть притаманні й усі недоліки особистого селянського господарства, а саме:

1. Суттєво менша закупівельна ціна на вироблену продукцію.

2. Неможливість збуту виробленої продукції у разі впровадження європейських стандартів щодо виробництва сільськогосподарської продукції.

3. Невчасне або неповне отримання або у разі відмови держави повне неотримання коштів за п. 2 переваг і можливостей ОСГ.

4. Проблеми з реалізацією виробленої продукції на місцевих ринках збуту.

5. Утруднена можливість формування товарних партій виробленої продукції.

6. Неможливість отримання кредитів, у т.ч. й інвестиційних, на розвиток ОСГ.

7. Продовження стагнації ОСГ і неврегульованість економічних відносин.

У разі реєстрації сімейної ферми як фізичної особи-підприємця члени селянського господарства матимуть такі переваги:

1. Фіксовану суму податкових платежів порівняно з фермерським господарством.

2. Полегшену звітність перед фіскальними органами.

3. Можливість отримання додаткового державного фінансування.

4. Відповідність європейським стандартам щодо виробництва сільськогосподарської продукції.

5. Можливість отримання кредитів для розвитку підприємницької діяльності.

6. Можливість формування товарних партій для збуту виробленої продукції.

7. Продаж виробленої продукції не лише на переробні чи закупівельні підприємства, а й за іншими каналами збуту.

8. Можливість формування власного збагачення підприємця в результаті перерозподілу результатів господарської діяльності.

9. Урегульованість економічних відносин.

У процесі дослідження виявлено й певні недоліки, які полягають у наступному:

1. Суттєво менша закупівельна ціна на вироблену продукцію порівняно з фермерським господарством.

2. Збільшення вартості будівництва сімейної ферми у результаті дотримання європейських стандартів.

3. Вузька спеціалізація ведення господарської діяльності та у майбутньому квотування обсягів виробництва.

4. Невчасне або неповне отримання або у разі відмови держави неотримання коштів за п. 3 переваг і можливостей ФОП.

5. Необхідність звітування перед фіскальними органами і у зв'язку з цим понесення незапланованих витрат.

6. Соціальна напруга серед членів господарства у разі відповідальності перед третіми особами або перетворення в інші форми.

Сімейна ферма створюється на основі приватної власності, її виробнича діяльність пов'язана з товарним виробництвом сільськогосподарської продукції, у результаті продажу якої отримують дохід, а у виробничому процесі можуть брати участь наймані працівники. Тому сімейна ферма є формою фермерського господарства, яке у свою чергу відноситься до приватного підприємства.

Відповідно до статті 113 Господарського кодексу України приватним підприємством визнається підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» приватне підприємство підлягає реєстрації у місцевих органах державної влади.

Створення сімейної ферми відбувається в три етапи (рис. 4.17).

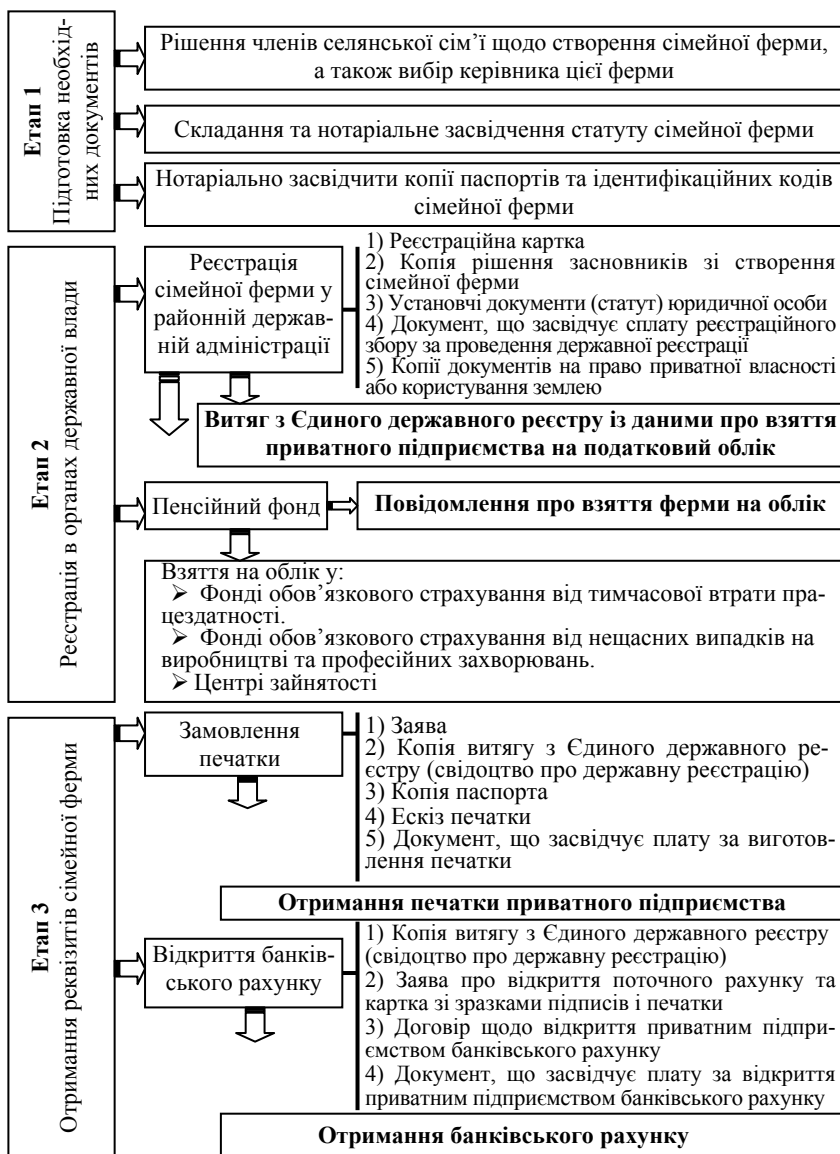


Рис. 4.17. Процедура створення сімейної ферми

Сформовано на основі досліджень.

На першому етапі «Підготовка необхідних документів» членам селянської родини необхідно:

1. Підготувати рішення (протокол) щодо створення сімейної ферми як форми фермерського господарства, а також вибрати керівника сімейної ферми.

У рішенні (протоколі) щодо створення сімейної ферми як форми фермерського господарства необхідно зазначити:

➤ розмір статутного капіталу; у яких частках статутний капітал розподіляється між засновниками, якщо їх кілька;

➤ склад цінностей, якими наповнюється статутний капітал (грошові кошти, майно тощо);

➤ порядок і результати оцінки майна (складається акт оцінки, який підписують усі засновники);

➤ строки і порядок сплати внесків, передачі майна до статутного капіталу. Якщо внесок буде грошовими коштами, то треба відкрити поточний рахунок у банку, підтвердження – довідка банку.

Передача майна оформляється актом приймання-передачі (можуть підписати засновник і майбутній керівник). Якщо передається майно, то повинен бути документ, що підтверджує право власності:

➤ особу-керівника сімейної ферми;

➤ рішення про затвердження статуту.

Чинним законодавством не передбачено будь-які обмеження щодо розміру статутного капіталу, а джерелами його формування можуть бути: грошові та матеріальні цінності членів селянської родини, доходи, отримані від реалізації продукції або надання послуг, доходи від цінних паперів, майно, придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій та громадян у встановленому законодавством порядку, а також інші джерела, не заборонені законодавством України.

Власником усіх переданих до статутного капіталу цінностей стає сімейна ферма.

2. Скласти і нотаріально засвідчити сімейну ферму як форму фермерського господарства. У статуті зазначається назва сімейної ферми, мета та завдання діяльності, розмір і порядок створення

статутного капіталу, порядок розподілу доходів і збитків, особа керівника та його повноваження, умови реорганізації або ліквідації тощо.

При цьому в статуті необхідно зазначити, що фермерське господарство утворюється для створення сімейної ферми, а отже, метою діяльності сімейної ферми може бути забезпечення фізичних і юридичних осіб, а також членів селянської родини власно виробленою сільськогосподарською продукцією.

Статут сімейної ферми оформляється і нотаріально засвідчується у кількості не менше трьох примірників (2 оригінали та 1 копія).

3. Нотаріально засвідчити копії паспортів та ідентифікаційних кодів членів селянської сім'ї – засновників ферми.

Другий етап створення сімейної ферми – *«Реєстрація в місцевих органах державної влади»*.

Реєстрацію можна доручити спеціалізованим підприємствам або довірити керівникові сімейної ферми.

Цей процес також відбувається у кілька етапів. На першому етапі необхідно зареєструватися у районній державній адміністрації. З цією метою оформити у державного реєстратора реєстраційну картку на проведення державної реєстрації юридичної особи, утвореної шляхом заснування нової юридичної особи. Реєстраційна картка заповнюється у трьох примірниках (1 оригінал і 2 копії), відповідно до типової форми картки щодо заснування нової юридичної особи.

Окрім того, державному реєстратору необхідно надати копію рішення засновників щодо створення юридичної особи, три нотаріально засвідчених примірники статуту сімейної ферми (2 оригінали та 1 копію), квитанцію про сплату реєстраційного збору за проведення державної реєстрації, а також копії документів на право приватної власності або користування землею. Такими документами можуть бути Державний акт на право приватної власності засновника на землю, Державний акт на право постійного користування землею засновниками сімейної ферми, нотаріально посвідчена копія договору про право користування землею засновниками сімейної ферми, у т.ч. й на умовах оренди.

Враховуючи, що процедура реєстрування у місцевих органах державної влади платна, необхідно надати квитанцію або інший платіжний документ, що засвідчує сплату реєстраційного збору за проведення державної реєстрації.

Відповідно до поданих документів державний реєстратор протягом двох днів приймає рішення щодо реєстрації сімейної ферми та вносить запис до Єдиного державного реєстру про державну реєстрацію. На наступний день після внесення запису керівникові сімейної ферми може бути виданий витяг з Єдиного державного реєстру, який є головним документом, що посвідчує реєстрацію цієї ферми.

Другий етап реєстрації в місцевих органах державної влади полягає у взятті на облік працівників сімейної ферми в Пенсійному фонді, Фонді обов'язкового страхування від тимчасової втрати працездатності, Фонді обов'язкового страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, а також у Центрі зайнятості.

Відповідно до чинного законодавства державний реєстратор повинен повідомити Пенсійний фонд про проведення державної реєстрації сімейної ферми так само, як і податкову службу. Пенсійний фонд повинен взяти працівників сімейної ферми на облік не пізніше робочого дня, наступного за днем отримання інформації від державного реєстратора. Протягом наступного робочого дня після взяття на облік Пенсійний фонд надсилає або видає керівникові сімейної ферми повідомлення про взяття працівників сімейної ферми на облік.

Окрім того, Пенсійний фонд надсилає відповідне повідомлення до Фонду обов'язкового страхування від тимчасової втрати працездатності, Фонду обов'язкового страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань і Центру зайнятості, які присвоюють працівникам сімейної ферми відповідний клас професійного ризику виробництва, а також провадять записи щодо їх зайнятості.

Третій етап створення сімейної ферми – *«Отримання реквізитів сімейної ферми»*. Такими реквізитами є печатка і банківський рахунок.

Відповідно до чинного законодавства сімейна ферма, як і будь-яке інше приватне підприємство, не зобов'язане мати печатку. Проте, враховуючи її можливі виробничі та комерційні зв'язки з іншими юридичними особами, такий реквізит необхідний при оформленні різних видів договорів та інших господарських операцій.

Виготовленням печаток займаються відповідні підприємства. Тому для виготовлення печатки керівник сімейної ферми має надати такому підприємству пакет документів, а саме: заяву на виготовлення печатки, копію витягу з Єдиного державного реєстру або свідоцтво про державну реєстрацію, копію паспорта, ескіз печатки, а також документ, що засвідчує плату за виготовлення печатки.

Після проходження усієї процедури сімейна ферма буде мати власну печатку для ведення будь-яких господарських операцій, передбачених чинним законодавством.

Окрім печатки, для ведення господарських операцій з юридичними особами та органами державної влади сімейна ферма повинна мати банківський рахунок. Рішення щодо вибору банку, який обслуговуватиме будь-які операції сімейної ферми, приймається керівником або рішенням засновників такої ферми. При цьому для відкриття банківського рахунку необхідно обраному банку надати такі документи: копію витягу з Єдиного державного реєстру або свідоцтво про державну реєстрацію, заяву про відкриття поточного рахунку та картку зі зразками підписів засновників чи керівника, а також печатки, договір щодо відкриття сімейною фермою банківського рахунку і документ про сплату за відкриття сімейною фермою банківського рахунку.

При цьому створення сімейної ферми, як форми фермерського господарства, дозволить членам селянської сім'ї не лише уникнути додаткових витрат, пов'язаних із неможливістю отримання державної допомоги для ведення господарювання, примусового переведення ферми в інші форми господарювання або продажу чи передачі в довгострокову оренду земельних ділянок, виплатою штрафів, пені та інших непередбачуваних витрат, а також надасть

змогу реалізувати власно виготовлену сільськогосподарську продукцію, напрацьовувати пенсійний стаж, отримувати державні субсидії, субвенції та інші преференції.

Напрями та механізми розвитку особистих селянських господарств:

У частині удосконалення законодавчих умов діяльності:

- внесення змін і доповнень до законодавчих актів стосовно забезпечення передумов добровільного переходу ОСГ у статус суб'єктів підприємництва (без створення або зі створенням юридичної особи);

- прийняття зобов'язальних норм, що вимагають реєстрації членами ОСГ суб'єкта підприємницької діяльності після досягнення господарством встановлених законодавством граничних критеріїв (площа більше 2 га – оформлення СПДФО, перевищення площі 15 га та/або вартості реалізованої продукції 500 тис. грн – створення юридичної особи);

- законодавче забезпечення системи реєстрації ОСГ, сімейних ферм та інших СПД, створюваних на їх основі;

- законодавча формалізація зайнятості членів ОСГ, системи їх соціального та пенсійного страхування.

У частині створення сприятливого податкового режиму, умов пенсійного забезпечення та державної підтримки:

- збереження режиму майнового оподаткування ОСГ, що залишаються у не підприємницькому статусі;

- звільнення від оподаткування створених на базі ОСГ підприємств (включаючи пільгове) на термін від 3 до 5 років;

- пільгове оподаткування ОСГ та створених на їх базі СПД при купівлі сільськогосподарської техніки, обладнання, засобів захисту та інших виробничих ресурсів;

- податкове стимулювання зустрічних поставок продукції в рахунок купівлі техніки та інших засобів виробництва (у т.ч. на умовах розстрочки платежів);

- впровадження прискореної амортизації та інших стимулів оновлення капітальних засобів виробництва суб'єктами підприємства, створеними на базі ОСГ;

- формування стимулюючих механізмів щодо сплати пенсійних внесків та участі членів ОСГ у пенсійних програмах;
- формування пенсійних внесків СПД ФО, створених на базі ОСГ як відсотка від суми вирученої продукції;
- включення створених на базі ОСГ суб'єктів підприємницької діяльності, а також створених ними обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів до складу першочергових (пріоритетних) учасників програм державної підтримки;
- запровадження спеціальної програми бюджетної підтримки створення та розвитку сімейних тваринницьких ферм на базі ОСГ, включаючи ті, що не набули статусу СПД.

У частині забезпечення доступності засобів і послуг щодо виробництва сільськогосподарської продукції та його організації:

- організаційна та фінансова підтримка створення СОК, що надають послуги своїм членам стосовно виконання найбільш капітало- та трудомістких операцій щодо вирощування сільськогосподарської продукції з низьким рівнем ринкової окупності;
- стимулювання розвитку системи сервісного технічного обслуговування засобів виробництва ОСГ і створених на їх базі СПД через організаційну та фінансову підтримку відповідних СОК та малих підприємств;
- державна підтримка розвитку системи ветеринарного обслуговування та забезпечення продовольчої безпеки споживачів у частині надання необхідних послуг, контролю якості продукції ОСГ та створених на їх базі суб'єктів аграрного мікропідприємництва;
- податкове та фінансово-кредитне стимулювання технічного оснащення особистих селянських господарств та створених на їх базі СПД через побудову під'їзних шляхів, пільгове оподаткування лізингу, часткову компенсацію витрат на будівництво гноєсховищ, міні-цехів, сушарок, кредитів на придбання тракторів, зернозбиральних комбайнів, охолоджувальних та очисних пристроїв, доїльних апаратів, іншої техніки та обладнання;
- стимулювання іноземних інвестицій у вітчизняне виробництво засобів сільськогосподарської техніки та обладнання через створення спільних підприємств, придбання відповідних ліцензій

за кордоном, сприяння виробництву високоякісних універсальних міні-тракторів тяглового класу 0,2-0,6-0,9 т.с. (з відповідним набором робочих машин), а також інших технічних засобів, що не виробляються в Україні.

У частині сприяння просуванню продукції, виробленої ОСГ і створеними на їх базі суб'єктами підприємництва:

- формування системи моніторингу аграрного ринку та збуту (заготівлі) сільськогосподарської продукції на мікрорівні (села, району) для обслуговування особистих селянських господарств, а також малих сільськогосподарських підприємств на кооперативних засадах із залученням коштів державної підтримки;

- створення та підтримка інтегрованого веб-ресурсу для інформування учасників ринку про обсяги виробництва та потенціал реалізації продукції ОСГ і створених на їх базі СПД;

- організаційне та науково-методичне сприяння розвитку заготівельних підприємств та кооперативів збуту сільськогосподарської продукції;

- організаційне та методично-правове забезпечення створення кластерних об'єднань у частині цільового характеру виробництва продукції, вирощуваної ОСГ, та створеними на їх базі СПД, її зберігання, переробки та реалізації;

- прийняття та реалізація програми створення й розвитку державної системи сільськогосподарського дорадництва.

У частині поліпшення соціальних умов діяльності ОСГ і створених на їх основі суб'єктів підприємництва:

- пропагування суспільного значення та престижу підприємницької діяльності через громадські організації та ЗМІ, інформування селян щодо переваг та порядку його здійснення;

- розвиток системи професійної орієнтації, розробка та реалізація програм залучення та підготовки сільської молоді до ведення ОСГ та здійснення підприємництва на селі;

- розробка й реалізація програми підтримки ОСГ та створених на їх базі СПД щодо побудови житла й сприяння формуванню відокремлених фермерських садиб;

- підвищення рівня обслуговування сільських жителів, сприяння зеленому туризму та підприємництву у несільськогосподар-

ській сфері на селі, розвитку торгової мережі, побутових закладів, народних промислів тощо;

- організаційно-методична і фінансова підтримка програм культурного розвитку сільських територій, мережі культурно-освітніх закладів та закладів охорони здоров'я.

З метою підвищення продуктивності особистих селянських господарств та переходу частини з них на ведення товарного виробництва у статусі суб'єктів підприємницької діяльності пропонується започаткувати з 2016 р. здійснення довгострокової державної програми розвитку сімейних ферм, яка передбачає надання державної підтримки для здійснення інвестиційних проектів з будівництва молочнотоварних ферм у формі компенсації частини капітальних витрат за рахунок державного і місцевих бюджетів. Зазначена програма має визначити головні критерії сімейних ферм, які б передбачали наступне:

1. Така форма має максимально спростувати процедури реєстрації та здійснення товарного виробництва сільськогосподарської продукції. Зокрема, це стосується підприємницької діяльності без створення підприємства (юридичної особи), без виділення часток співвласників господарства, а також спрощеного режиму оподаткування та звітності;

2. Сімейна ферма має об'єднувати малих сільськогосподарських товаровиробників як офіційних учасників прозорих аграрних ринків, упереджуючи їх цінові втрати, упорядковуючи їх доступ до державної підтримки та вирішуючи проблеми соціального (зокрема, пенсійного) забезпечення самозайнятих членів селянських сімей;

3. Сімейна ферма має бути ідентифікована як господарство, що (на відміну від особистого селянського) веде товарне виробництво;

4. Сімейна ферма має діяти на основі переважного використання праці членів сім'ї, які погодилися спільно вести товарне виробництво. На противагу найму постійних працівників залучення робочої сили має здійснюватися для виконання разових сезонних робіт.

Отже, головними ідентифікаційними характеристиками сімейних ферм могли б бути:

- граничні норми площі використовуваних земельних ділянок;
- гранична норма виручки від реалізації власної продукції;
- гранична норма залучення робочої сили на разові сезонні роботи за договорами;
- визначення голови господарства, членів господарства та використання спільної сумісної власності для його ведення на основі *спільної заяви* членів сім'ї, які мають намір визначити створювану сімейну ферму як основне місце своєї зайнятості;
- визначення членів сімейної ферми як осіб першого і другого ступеня спорідненості, які мають взаємні права та обов'язки, відповідно до ст. 3 Сімейного кодексу України;
- визначення голови господарства як особи, яка представляє господарство у зовнішніх ринкових та офіційних відносинах, здійснюється на основі його реєстрації СПД – фізичною особою;
- встановлення форм діяльності сімейної ферми (її голови) – виробництво, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції, а також надання відповідних послуг громадянам і юридичним особам в обсягах, що не перевищують визначених законом граничних норм грошових надходжень;
- визначення голови сімейної ферми як податкового агента та платника соціальних внесків членів господарства;
- визначення сімейних ферм як об'єктів державної підтримки їх розвитку через виділення коштів відповідно до затверджених інвестиційних проектів за рахунок державного і місцевих бюджетів.

Отже, для ідентифікації сімейної ферми як організаційно-правової форми, відмінної від особистих селянських господарств, до Закону України «Про особисте селянське господарство» (ст. 5) та Земельного кодексу України (ч. 2 ст. 121) потрібно внести одну

зміну: збільшення площі використовуваної ОСГ землі за рахунок виділених на місцевості земельних ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва (паїв) не може перевищувати встановлену норму – 2 га. До Земельного кодексу мають бути внесені також доповнення, що використання для ведення товарного сільськогосподарського виробництва земельних ділянок загальною площею більше 2 га вимагає створення сімейної ферми, а більше встановленої законом норми – сільськогосподарського підприємства. Такий напрям розвитку ОСГ має низку переваг. По-перше, усувається прогалина в загальному ланцюгу багатокладності сільськогосподарського виробництва, що виникла із прийняттям у 2002 р. нової редакції закону про фермерські господарства. Із законодавчого поля зникла сімейна форма фермерства, що не потребує створення підприємства. По-друге, фермерство зможе розвиватися шляхом трансформації ОСГ, що ведуть товарне виробництво. По-третє, сімейні ферми матимуть можливість розширення і зростання через наступне створення фермерських господарств (підприємств).

Частка особистих селянських господарств у загальному обсязі виробництва валової продукції становила в 2014 р. 44,7% загальних обсягів виробництва валової продукції сільського господарства проти 29,6% у 1990 р., 61,6% – у 2000 р. та 51,7% – у 2010 р. У 2014 р. ними вироблено 40,6% валової продукції рослинництва та 54,5% продукції тваринництва, у 1990 р. відповідно 18,9 і 40,8%.

Із кількісною зміною поголів'я худоби та птиці збільшується/зменшується виробництво м'яса, молока, вовни та яєць. Намітився чіткий перерозподіл напрямів продовольчої спеціалізації між категоріями господарств. Домінуючими у виробництві молока та яловичини (76,2%), баранини та козлятини (93,8%), кролятини (94,7%), конини (96,6%) та вовни (85,4%) є особисті селянські господарства, а свинини (50,8%), м'яса птиці (83,7%) та яєць (64%) – сільськогосподарські підприємства.

Сучасний стан розвитку, особливо тваринництва, свідчить про переміщення виробництва продукції в особисті селянські господарства та зберігання такої тенденції у майбутньому, незважаючи на те, що в особистих селянських господарствах немає ресурсних можливостей для виробництва продукції високої якості, яку потребує переробна промисловість.

Це свідчить про те, що, незважаючи на зростання ролі сільськогосподарських підприємств щодо окремих видів продукції останніми роками, особисті селянські господарства відіграють поки що визначальну роль у загальному обсязі виробництва, особливо продукції тваринництва та є основними постачальниками продовольства. Найістотнішими проблемами у їх діяльності є низький рівень технічної оснащеності, великі затрати праці, обмеженість фінансових ресурсів, старіння господарів та ін.

Особисті селянські господарства є головними виробниками деяких видів сільськогосподарської продукції, проте у формі ОСГ вони мають обмежені умови для розширеного відтворення, позбавлені можливості розвиватися, адже не мають статусу сільськогосподарського виробника, що унеможлиблює вихід на організований ринок. Нині особисті селянські господарства через низький рівень цін на їхню продукцію, відсутність стабільних каналів її збуту та належної ринкової інфраструктури не забезпечують належних доходів селян. Вони змушені збувати продукцію через неофіційні канали реалізації, які не передбачають відповідного відображення в системі статистики та сплати належних обов'язкових платежів. Проблемами ОСГ також є відсутність приміщень для зберігання, відсутність можливостей формування товарних партій необхідних розмірів та елементарної обробки продукції (наприклад, охолодження молока та м'яса) тощо.

Реорганізація у сімейні ферми та дрібні фермерські господарства, що є перспективними формами розвитку ОСГ, передбачає бажання та можливості особистих селянських господарств створювати власне товарне виробництво продукції. У перспективі

ОСГ зазнаватимуть трансформації в нові організаційно-правові структури. Ті з них, які вилучили земельні частки, господарюють самостійно та зуміли організувати ефективну господарську діяльність, можуть розширити землекористування за рахунок оренди або купівлі земельних часток (земельних ділянок), а інші поступово перетворяться в ефективні фермерські або приватні господарства. Значна частина особистих селянських господарств, не витримавши конкуренції із сільськогосподарськими підприємствами (включаючи фермерські господарства), можуть стати на шлях об'єднання зусиль з метою організації спільного господарювання, створюючи різні неформальні або й формальні (зокрема, сільськогосподарські виробничі кооперативи) об'єднання. Більшість ОСГ в міру зростання доходів населення з часом можуть припинити свою діяльність та існування, їх власники передадуть свої земельні частки в оренду або продадуть і будуть вирішувати проблеми власного працевлаштування у сфері сільськогосподарських підприємств або за їх межами.

Сімейні ферми, які утворюються на базі ОСГ створюються з метою ведення товарного виробництва у цій формі господарювання. Особливістю ведення господарської діяльності на цих фермах є використання праці членів селянської родини, у тому числі й неповнолітніх, і розподіл доходу відповідно до вкладу кожного члену родини, які водночас є рівноправними власниками виробництва. Основним напрямом на сімейній фермі є виробництво тваринницької продукції, насамперед, молока, яловичини, свинини, баранини, м'яса птиці, яєць тощо.

РОЗДІЛ 5. ПОГЛИБЛЕННЯ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ І КОНЦЕНТРАЦІЇ В ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУРАХ

5.1. Становлення й розвиток господарських формувань

Теоретичною основою необхідності розвитку різних форм господарювання є забезпечення сталого розвитку сільського господарства. З цією метою було обґрунтовано напрями розвитку різноукладності господарювання, поєднання індивідуальної, сімейної і колективної форм підприємницької діяльності. Водночас розвиваються особисті селянські господарства, фермерство, великі сільськогосподарські підприємства холдингового типу. Відпрацьовано організаційну структуру підприємництва, (рис. 5.1), яке здійснюється в будь-яких організаційних формах на вибір підприємця.

Господарські формування в Україні мають схожі ознаки з діючими в багатьох країнах світу. Так, малі селянські господарства та фермерські господарства України подібні до фермерських господарств у країнах Європи, великі підприємства – до великих партнерських ферм у США.

Особливою формою господарської діяльності виступають агрохолдинги – віртуальні організації без достатнього правового й інституційного забезпечення. Головною специфікою таких формувань є їх неформальна структура.

Агрохолдинг розглядається як сукупність аграрних підприємств, об'єднаних єдиним власником. Позитивними моментами в таких об'єднаннях є інвестиційна привабливість і можливість застосувати нові технології, окремі з них мають структури повного циклу – від сівби і до споживання продукції.

Затримка з інституційним забезпеченням і регулюванням діяльності агрохолдингів ускладнюватиме проблеми сільськогосподарського сектору економіки України.

Визначальним для вибору колективних форм організації праці стала багаторічна практика діяльності великих підприємств. Лише небагато селян почали господарювати самостійно. Широ-

кий вибір форм господарювання зумовив появу в аграрному секторі майже 60 тис. господарських структур різних типів. Найчисленнішою групою є фермерські господарства, які становлять близько 75% від загальної кількості суб'єктів господарювання. Суттєва частка господарських товариств (14,8%) і приватних підприємств (7,2), тоді як у державній власності залишилося лише 0,4% всіх підприємств (табл. 5.1).



Рис. 5.1. Система форм підприємницької діяльності в аграрній сфері економіки

Сформовано на основі досліджень.

Таблиця 5.1

Динаміка трансформації сільськогосподарських структур

Форми господарювання	2005 р.	2010 р.	2014 р.		
			кількість	до загальної кількості, %	до 2005 р., %
Усього	57877	56493	52543	100	90,8
Господарські товариства	7900	7769	7750	14,8	98,1
Приватні підприємства	4123	4243	3772	7,2	91,5
Виробничі кооперативи	1521	952	674	1,3	44,3
Фермерські господарства	42447	41726	39428	75,0	92,8
Державні підприємства	386	322	228	0,4	59,1
Інші підприємства	1500	1481	691	1,3	46,1

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Серед основних форм господарювання найбільшими за обсягами активів, сільськогосподарських угідь та чисельністю працівників є державні підприємства (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Середні розміри сільськогосподарських підприємств у 2014 р.

Вид підприємства	Чисельність працівників, осіб	Вартість активів, тис. грн*	Сільськогосподарські угіддя, га	У т. ч. рілля, га
Державні	70	16943,8	2539,0	1934,6
Недержавні	49	5845,7	2112,2	2169,5
Із них:				
господарські товариства	58	6744,4	2316,1	2166,6
приватні підприємства	31	3653,4	1780,6	1717,9
сільськогосподарські виробничі кооперативи	59	6237,8	1626	1538,6
Інші	61	8301,6	2356,7	2262,4
Усього	49	6224,9	2112,2	1934,6

*Вартість активів – дані за 2006 р.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

У господарських товариствах сконцентровано 58% угідь та 60% активів сільськогосподарських підприємств, зайнято 61% працюючих. Приватні підприємства використовують більше, ніж інші форми (крім товариств) сільськогосподарських угідь та пра-

цівників, але поступаються перед товариствами і кооперативам за вартістю активів (рис. 5.2).

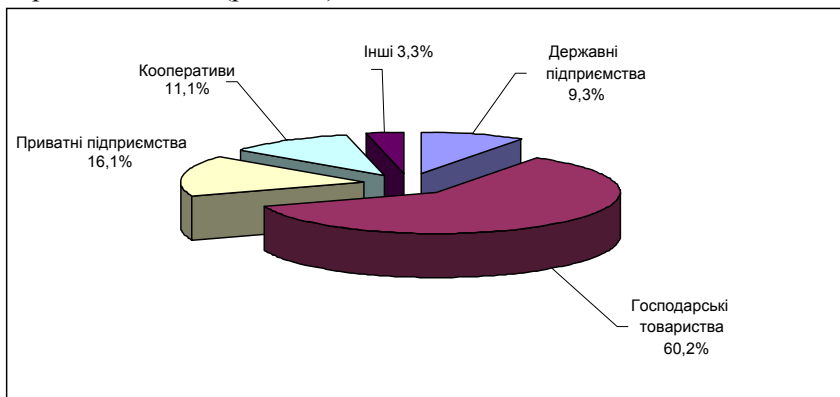


Рис. 5.2. Структура активів різних типів сільськогосподарських підприємств у 2006 р.

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

У цілому розміри сучасних сільськогосподарських підприємств (площі угідь) дозволяють використовувати багатопільні сівозміни, а обсяги активів і чисельність зайнятих – забезпечувати ведення високотоварного виробництва.

Результати роботи сільськогосподарських підприємств у цілому позитивні. Більшість із них прибуткові, однак рівень рентабельності у різних за формою підприємницьких структур неоднаковий. Найгірші показники у сільськогосподарських кооперативів і державних підприємств (табл. 5.3).

Це дає підстави для висновку, що трансформація та інституційне забезпечення істотно змінили систему аграрного менеджменту. Фактично ліквідовано протиприродну для господарської практики залежність управлінських відносин від трудових, їх чітко розмежовано. У приватному підприємстві власник або керівник в управлінні господарством юридично незалежний від своїх працівників, але він несе повну відповідальність за результати господарювання. Соціальна відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності – це об'єктивна закономірність соціалізації економіки. З огляду на складність соціально-економічного середовища су-

часні підприємницькі структури не можуть існувати як закриті системи. Одним з головних аспектів, які виникають при підприємницькій діяльності, є довіра з боку контрагентів.

Таблиця 5.3

Ефективність діяльності різних типів підприємств, 2014 р.

Показник	Усього	Державні	Недержавні					Разом недержавних
			товариства	приватні	кооперативи	інші		
Кількість підприємств:	8561	221	4829	2920	349	242	8340	
прибуткових	6877	135	3773	2527	252	190	6742	
збиткових	1684	86	1056	393	97	52	1598	
Отримано одним підприємством:								
прибутку, тис. грн	5826	1399	7681	3647	2286	5798	5914	
збитку, тис. грн	-2811	-646	-3812	-957	-1031	-3377	-2927	
Прибуток, збиток (-), млн грн	35331	133	24957	8839	476	926	35198	
Прибуток, збиток (-) в розрахунку на:								
1 га угідь, грн	1941	235	2218	1687	837	1604	1995	
одного працівника, грн	83,1	8,5	88,1	97,7	22,9	61,8	85,9	
одне підприємство, тис. грн	4127	603	5168	3027	1364	3827	4220	
Рівень рентабельності (збитковість), всього, %	26,3	6,4	25,9	30,7	15,5	22	26,6	
рослинництва	29,2	15,4	27,7	35,1	33,2	21,6	29,4	
тваринництва	13,4	-18,1	17,4	1,4	-15,7	20,2	14	

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

У сфері соціальної відповідальності влада, підприємницькі структури і суспільство мають спільні інтереси – це забезпечити добробут і підвищення рівня життя громадян, прагнення досягти позитивних змін в економіці. Істотним компонентом інституціалізації цих відносин можна вважати створення формальних правил і процедур, які б регулювали відносини сторін. Інституціоналізація є процесом формування стійкого комплексу правил, норм і взаємодій суб'єктів господарювання і населення.

Одночасно створено правову базу для економічної і соціальної відповідальності власника і підприємця за діяльність господарства.

В умовах розвитку й урізноманітнення форм господарювання в аграрному секторі економіки України, існування великих агрохолдингів забезпечує ефективну підприємницьку діяльність у цілому аграрній сфері економіки. Вони дозволяють зберегти сівозміни, переробні підприємства, соціальну інфраструктуру.

Економічна ефективність у сільськогосподарських підприємствах значною мірою визначається часткою прибутковішої сільськогосподарської в загальній товарній продукції. За існуючого нееквівалентного обміну між галузями сільського господарства, підприємства, які спеціалізуються переважно на виробництві зернових культур і соняшнику, більш ефективні порівняно з тими, які виробляють тваринницьку продукцію. Значний вплив на формування прибутковішого сільськогосподарського виробництва мають приватні підприємства та господарські товариства (табл. 5.4).

Сучасні аграрні перетворення вимагають поглибленого інституційного аналізу тих закономірностей, які відбуваються в процесі становлення й розвитку нових підприємницьких форм.

Таблиця 5.4

Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в різних категоріях господарств України, %

Організаційно-правові формування	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2014 до 2010
Недержавні – разом	21,5	27,5	20,8	11,4	26,1	4,6
із них:						
господарські товариства	20,0	26,4	19,7	10,5	25,3	5,3
виробничі кооперативи	12,5	15,9	7,2	3,5	15,6	3,1
приватні підприємства	27,8	34,2	25,6	14,3	30,4	2,6
інші	22,1	22	23,9	15,3	21,1	-1,0
Державні	1,2	4,2	0,4	0,4	6,2	5,0
Усього	21,1	27	20,5	11,2	25,8	4,7

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Висновки щодо результативності їх роботи можна зробити,

розглянувши основні показники виробничо-комерційної діяльності. Нами проаналізовано лише діяльність багатогалузевих господарюючих суб'єктів різних типів.

Безпосередньо різноманітність організаційно-правових підприємницьких структур формувалась як сукупність цих форм і співвідношення між окремими з них. Цей процес можна розглядати як безперервний і постійний. Частка певних організаційно-правових форм різна залежно від природно-кліматичної зони (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Кількість та структура аграрних підприємств за організаційно-правовими формами господарювання в Україні за 2014 р.

Організаційно-правова форма	Степ		Лісостеп		Полісся		Україна	
	кількість	%	кількість	%	кількість	%	кількість	%
Фермерське господарство	500	13,6	252	7,1	52	3,9	804	9,4
Приватне підприємство	908	24,7	866	24,4	342	25,8	2116	24,7
Колективне підприємство	4	0,1	3	0,1	3	0,2	10	0,1
Державне підприємство	73	2,0	87	2,4	31	2,3	191	2,2
Комунальне підприємство	5	0,1	6	0,2	3	0,2	14	0,2
Публічне акціонерне товариство	8	0,2	1	0,0	2	0,2	11	0,1
Приватне акціонерне товариство	1	0,0	2	0,1	1	0,1	4	0,0
Товариство з обмеженою відповідальністю	1879	51,0	2106	59,2	780	58,9	4765	58,8
Товариство з додатковою відповідальністю	28	0,8	15	0,4	2	0,2	45	0,5
Повне товариство	1	0,0					1	0,0
Командитне товариство	1	0,0		0,0	2	0,2	3	0,0
Кооператив			1	0,0		0,0	1	0,0
Сільськогосподарський виробничий кооператив	156	4,3	115	3,2	73	5,5	344	4,0
Інші організаційно-правові форми	33	0,9	31	0,9	2	0,2	66	0,8
Усього	3683	100,0	3554	100,0	1324	100,0	8561	100,0

Джерело: розраховано за даними форми № 50-с.г. Державної служби статистики України.

При проведенні інституціонального аналізу важливо з'ясувати особливості суб'єктів підприємницької діяльності. Дані про частку орендованої землі (сільськогосподарських угідь) в її загальній площі наведено в табл. 5.6.

Єдиною формою землекористування сільськогосподарських підприємств усіх організаційно-правових форм, крім державних, є оренда землі. Частка орендованих сільськогосподарських угідь у 2014 р. становила в зоні Степу 95,4%, Лісостепу – 95,5 %, Полісся – 96,7%, у середньому по Україні – 95,6%. Це дає підстави вважати всі наявні організаційно-правові форми підприємництва (крім державних) приватно-орендними.

Таблиця 5.6

**Частка орендованих сільськогосподарських угідь
у їх загальній площі в сільськогосподарських підприємствах
різних організаційно-правових форм, 2014 р.**

Організаційно-правова форма	Природно-економічна зона			По Україні
	Степ	Лісостеп	Полісся	
Господарські товариства	98,6	98,4	99,0	98,6
Приватні підприємства	99,6	99,0	99,5	99,3
Виробничі кооперативи	98,6	97,4	99,9	98,4
Державні підприємства	3,8	4,0	0,1	3,5
Селянські (фермерські) підприємства	98,9	98,0	99,0	98,5
У середньому	95,4	95,5	96,7	95,6

Джерело: розраховано за даними форми № 50-с.г. Державної служби статистики України.

Результатом приватизаційно-реструктуризаційних процесів став плюралізм організаційно-правових форм господарювання аграрних підприємств. Аналогічно розвивалися трансформаційні процеси і в інших постсоціалістичних країнах, включаючи й Росію. У Російській Федерації основною формою аграрних підприємств стали кооперативи, на які у 2002 р. припадало 60,3% загальної кількості підприємств. Акціонерні товариства стали організаційно-правовою формою 17,2% сільськогосподарських підприємств, 11,2% підприємств залишилися державними [138]. У країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) також сталися певні зміни організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі (табл. 5.7).

Звідси, загальною закономірністю у країнах ЦСЄ (включаючи і прибалтійські) стало зменшення частки кооперативів у загальній площі сільськогосподарських угідь, зростання частки індиві-

дуальних господарств та поява в ролі суб'єктів агробізнесу акціонерних та інших господарських товариств. Такий напрям трансформації землекористування сформував, як і в Україні, багатокладне аграрне виробництво. Отже, з цього погляду трансформація відносин власності в Україні відбувалась у руслі світової практики. За останні 10 років сформувалися корпоративні структури, так звані агрохолдинги, які організують свою діяльність на орендованій землі.

Таблиця 5.7

Динаміка структури землекористування та середніх розмірів сільськогосподарських підприємств та індивідуальних господарств у країнах Центральної та Східної Європи

Країна	Кооперативи		Держгоспи		Акціонерні та інші товариства		Індивідуальні господарства	
	1989 р.	1997 р.	1989 р.	1997 р.	1989 р.	1997 р.	1989 р.	1997 р.
Частка у загальній площі сільськогосподарських угідь, %								
Польща	4	3	19	7	0	8	77	82
Угорщина	80	28	14	4	0	14	6	54
Чехія	61	43	38	2	0	32	0	23
Словенія	0	804	0	0	92	96		
Естонія	57	0	37	0	0	37	6	63
Румунія	59	12	29	21	0	0	12	67
Болгарія	58	42	29	6	0	0	13	52
Словаччина	69	60	26	15	0	20	5	6
Литва	0	0	91	33	0	0	9	67
Латвія	54	0	41	1	0	4	5	95
Середній розмір угідь на одне господарство, га								
Польща	335	222	314	620	-	333	6,6	7,0
Угорщина	4179	833	7138	7779	-	204	0,3	3,0
Чехія	2578	1447	9443	521	-	690	5,0	34,0
Словенія	-	-	470	371	-	-	3,2	4,8
Естонія	4060	-	4206	-	-	449	0,2	19,8
Румунія	2374	451	5001	3657	-	-	0,5	2,7
Болгарія	4000	637	1615	735	-	-	0,4	1,4
Словаччина	2667	1509	5186	3056	-	1191	0,3	7,7
Литва	-	-	2773	372	-	-	0,5	7,6
Латвія	5980	-	6532	340	-	309	0,9	23,6

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

За різними джерелами, кількість агрохолдингів в Україні перевищує 60 (за даними Українського клубу аграрного бізнесу), вони обробляють 4 млн га землі. При цьому більшість дослідників відносять до агрохолдингів надвеликі за землекористуванням компанії (кілька десятків тисяч гектарів), включаючи сільськогосподарські підприємства з потужною базою по переробці, зберіганню та збуту продукції.

Агрохолдинги здебільшого зорієнтовані на виробництво рослинницької продукції та її наступну реалізацію (переважно на світовий ринок). Серед таких компаній провідні позиції займають „Ленд Вест компані”, „Мрія АгроХолдинг”, іноземні компанії Landkom, Trigon Agri та ін.

Більш інтегрованими є агрохолдинги, зорієнтовані на переробку сільськогосподарської продукції власного виробництва. До таких компаній належать Kernel, „Астарта Київ”, Укрзернопром, Миронівський хлібопродукт „Агропродінвест” та ін.

Зацікавленість у створенні інтегрованих агропромислових структур виявляють великі вітчизняні фінансово-промислові групи. Зокрема, група „Приват” планує створити холдинг „Приват-Агроцентр”, роботу в цьому напрямі ведуть компанії „Смарт-груп”, концерн „Енерго”, „Індустріальний Союз Донбасу” та ін.

Учасниками вертикальної інтеграції є великі промислові підприємства. Наприклад, сільськогосподарський підрозділ Маріупольського металургійного комбінату ім. Ілліча веде аграрне виробництво на площі понад 200 тис. га у чотирьох регіонах України.

Як свідчать результати досліджень, вертикально інтегровані агропромислові структури мають високий рівень капіталізації та інвестиційної привабливості. Більшість агрохолдингів мають глибоку вертикальну інтеграцію, об'єднуючи практично повний цикл виробництва, переробки, зберігання та реалізації сільськогосподарської продукції.

Значні масштаби діяльності вертикально інтегрованих компаній дають можливість максимально використовувати такі переваги інтеграції, як консолідація фінансових потоків і концентрація

ресурсів на ключових напрямках, використання комплексних передових технологій, формування безперервного продуктового ланцюга на всіх етапах діяльності, диверсифікація виробництва і підвищення ефективності використання власності та залученого капіталу й тим самим забезпечити високий рівень управління.

5.2. Політико-економічні важелі формування продовольчої безпеки

Продовольча безпека є першочерговою, життєво важливою та загальнопланетарною проблемою, до розв'язання якої долучаються дедалі більше країн світу. Основу продовольчої безпеки формують достатність продовольства і здатність людей фізично й економічно отримати його. Світова продовольча безпеки – це системне завдання, яке починається із глобального рівня і стосується кожної людини. Актуальність продовольчої проблеми в світі зумовлена постійним зростанням населення на планеті (на 77 мільйонів щороку) та збільшенням чисельності людей, які голодують або харчуються досить бідно. Щоб забезпечити харчування 9 млрд осіб, які проживатимуть на нашій планеті у 2050 р., необхідно збільшити світове виробництво продовольства на 70%. Оскільки важливість продовольства з часом тільки зростає, питання продовольчої безпеки поступово переходить у політичну площину, а тому постає на порядку денному зустрічей на найвищому рівні (G-8, G-20, Конференцій ООН (ФАО)). Світові продовольчі кризи, які періодично виникають, тільки підкреслюють важливість проблеми та її невирішеність в глобальному масштабі. Міжнародного забарвлення продовольчій проблемі надає той факт, що її вирішення неможливо досягти ізольованими зусиллями окремих країн, від яких потрібне добре налагоджене співробітництво незалежно від їх суспільних та політичних систем.

Продовольство – необхідна та безальтернативна частина фонду життєвих засобів, тому зростання його дефіциту сприймається як лихо, що потребує швидких дій. Тому можна наголошувати на соціальному характері продовольчої безпеки, що пов'язано із життєвою потребою людини у харчуванні та негативними наслід-

ками нестачі продуктів харчування для функціонування людської спільноти. Продовольча криза посилює соціальні проблеми і стає одним із дестабілізуючих факторів у внутрішній політиці. Аналітики Світового банку вказують на посилення тенденцій соціальної нерівності, а звідси і прогресування бідності у світі. Так, понад 795 млн людей у світі недоїдають, а ще мільярд не отримують достатньої кількості поживних речовин у своєму харчовому раціоні. Міжнародним рівнем бідності прийнято вважати проживання менше, ніж на 2 долари США в день (крайньої бідності – 1,24 дол. США). За підрахунками Світового банку, викорінення голоду у світі до 2030 року додатково потребує 267 млрд дол. США. У розвинутих країнах попит на продукти харчування є досить стабільним, змінюється лише структура споживання щодо покращення якісних параметрів раціону. Спільним для всіх країн є необхідність досягнення кількісних параметрів для якісного покращення раціону харчування. При цьому країнам, що розвиваються, треба вирішити, крім того, ще й проблему нарощування виробництва продовольства для задоволення внутрішніх потреб. При зростанні світових цін на продовольство найбільше постраждають країни, які імпортують значну частину харчових продуктів. Якщо розвинутих країнам у такому разі прийдеться витратити більший відсоток зі свого доходу на продовольство, то для бідних і/або імпортозалежних країн це загрожуватиме голодом і відповідною соціальною напругою. За даними ООН, продовольча криза загрожує 37 країнам. Суперечність сучасної продовольчої ситуації криється в тому, що поки населення одних країн потерпає від голоду та недоїдання, інші намагаються досягти гармонійного раціону харчування, а деякі борються із надлишками продуктів харчування або надмірним споживанням.

Єдиних норм харчування для планети не існує. Втім Продовольча сільськогосподарська організація ООН (ФАО) та Всесвітня організація охорони здоров'я рекомендують показник калорійності раціону людини – 2300–2400 ккал. При 1800 ккал говорять про недоїдання, 1000 ккал – очевидний голод. Середній по світу показник калорійності раціону становить 2700 ккал. Щодо структури харчового раціону, то він має містити не менше 100 г білків на

добу. Продовольча забезпеченість у світі характеризується значною нерівномірністю. Головною ареною голоду і недоїдання є країни, що розвиваються, а найбільше – їх сільські жителі, джерелом більшої частини доходів яких є сільськогосподарська діяльність, а більша частина виробленої продукції використовується для власного споживання. За даними Світового банку, 78% найбільшого населення проживало в сільській місцевості. Навіть у розвинутих країнах є прошарок населення, яке недоїдає. Недостатня забезпеченість продуктами харчування впливає на тривалість життя людей, їх здоров'я, працездатність, імунітет до хвороб, адаптацію до складних виробничих процесів. У світі в цілому виробляється достатня кількість продовольства, щоб прогодувати 7,3 млрд населення, проте нерівність у його розподілі, спричинена природними катастрофами, політичним насильством, геополітичними факторами, не дозволяє повноцінно існувати 1/7 людства. Саме в цьому напрямку й мають проявитися політична воля і зусилля світового співтовариства для вирішення проблеми голоду й недоїдання на планеті. Актуальність даного питання підтверджується тим, що в 2015 р. Нобелівську премію з економіки вручили професору Енгусу Дітону (Прінгстонський університет, США) за вивчення нерівності, споживання та соціального забезпечення.

Безперечно, рівень продовольчої безпеки залежить від розвитку аграрного сектору, зокрема від природних умов, наявних матеріальних і трудових ресурсів, економічної стабільності агропромислового комплексу, можливості збільшення товарної маси продукції й інших факторів. Роль сільського господарства при цьому постійно зростатиме, адже перед ним постає завдання ефективніше використовувати ресурсну базу, щоб нагодувати дедалі більшу кількість людей. Конкурентним є і використання культур на виробництво біопалива. Так, частина земель, які раніше призначалися для виробництва продуктів харчування, використовуються для вирощування культур з подальшою переробкою їх на біопаливо. Збільшення використання продовольства на промислові цілі призводить до зміни структури ринку продуктів харчування. Світова організація ООН прогнозує збільшення попиту на біопаливо найближчими роками на 170%, що може призвести до зро-

стання цін на продовольство. FAO надає статистичні дані, відповідно до яких, починаючи з 2000 року, використання злаків у промислових цілях зросло більш як на 25%. Відмітимо, що конкуренція за землю ускладнюється тим, що у світі придатних для обробітку продуктивних земель практично не залишилося. Ряд досліджень свідчать, що площа земель, економічно вигідних для вирощування сільськогосподарських культур, становить 1,5 млрд га, тобто весь доступний для обробітку земельний фонд фактично використано. Спроби культивувати пасовища призведуть до водної та вітрової ерозії, засолення ґрунту тощо.

Якщо збільшення сільськогосподарських площ, зокрема орних земель, не можливе у значних обсягах, то постає питання інтенсивного шляху розв'язання продовольчої проблеми, що полягає у реалізації заходів, які дадуть змогу збільшити віддачу від землеробства (використання високоврожайних культур, підвищення енергоозброєності сільського господарства, хімізація та ін.). Великі надії при цьому покладаються на біотехнології – генетично модифіковані організми (ГМО), які не підлягають впливу засухи, хвороб рослин та шкідників. Найбільші площі під такими культурами відведено у США, Канаді, Аргентині, Бразилії, Китаї, Індії. Майже третина харчових продуктів, що споживаються в Європейському Союзі, є генетично модифікованими організмами, у США цей показник досягає – 60%. Однак ряд учених не підтримує використання біотехнологій, апелюючи до того, що голод і недоїдання у світі спричинено не дефіцитом продовольства, а його недосконалою системою розподілу. До того ж у країнах, що розвиваються, значна частина врожаю (до 20%) втрачається при зберіганні.

Ще одним із потенційних напрямів вирішення світової продовольчої проблеми є вирощування по два врожаї на рік у країнах, які мають такі природні можливості. Проте ця ідея не знайшла достатнього поширення, оскільки такі країни через низький рівень їх економічного розвитку не в змозі забезпечити власне населення продуктами харчування.

Під впливом глобалізаційних процесів поступово формується міжнародна спеціалізація, за якої виникають осередки виробницт-

ва певного виду продовольства. Це призводить до перегляду торговельної політики, в основі якої спрощення обміну сільськогосподарськими товарами. У зв'язку з цим постає необхідність створення необхідних резервів для забезпечення від несподіваних спадів виробництва або різкого підвищення цін. Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО) мінімальним рівнем забезпечення вважає світові запаси продовольства від минулого врожаю – 17% до світового споживання або достатні для задоволення потреб протягом 2-х місяців.

Ціни на продовольство протягом останніх 10 років у світі зростали, а за даними Організації економічного співробітництва й розвитку на наступну декаду передбачається їх зростання ще на 20–55%. Від цього найбільше страждають країни, залежні від імпорту продовольства. Таке зростання пояснюється кількома причинами: збільшенням чисельності населення на планеті та підвищення попиту на продукти харчування, зростання цін на енергоносії, використання сільськогосподарської продукції на виробництво біопалива, скорочення пропозиції аграрної сировини, пов'язане зі стихійними лихами, несприятливими погодними умовами, підвищенням споживання продуктів харчування у найнаселеніших країнах світу (Індія, Китай, Пакистан), політична нестабільність в окремих країнах. Зростання цін на продукти харчування посилює соціальні проблеми і призводить до дестабілізації факторів внутрішньої політики держави. Значний вплив на світову ціну мають ТНК, які контролюють певні ринки продовольчих товарів (таких продуктів, як банани, чай, тютюн, бавовна та ін.). До основних політичних заходів, які приймаються країнами внаслідок зростання цін на сільськогосподарську продукцію, можна віднести: адресну продовольчу допомогу, грошові трансферти, субсидії споживчих цін, контроль і стабілізацію споживчих цін, заборону експорту, зниження/відміну тарифів і квот на імпорт, зниження податків для виробників та ін.

Боротьба між країнами з потужним аграрним потенціалом за сфери впливу на світовому продовольчому ринку тільки посилюється. Країни намагаються зайняти свою нішу та утриматись як найдовше на ринку тієї продукції, виробництво якої є найбільш

сприятливим та економічно обґрунтованим на їх території. Цілями національної агропродовольчої політики стає не лише досягнення продовольчої безпеки, а й підвищення продуктивності праці та виробництва на екологічно стійкій основі, поліпшення умов життя і доходів фермерів, збільшення інвестицій у сільське господарство, покращення функціонування ринку, прискорення доступу до нових технологій тощо. Значну роль у вирішенні продовольчої проблеми останнім часом відіграють бізнес-структури на засадах державно-приватницького партнерства.

Загрозливим викликом для світової продовольчої безпеки є зміна клімату, яка може призвести до зниження урожайності сільськогосподарських культур (повені, посухи) більше ніж на 20% у багатьох країнах, а також сприяти нестабільності цін на продовольство. Експерти наголошують на тому, що в наступні 5–7 років наша планета буде балансувати між глобальним потеплінням і похолоданням.

Досвід останніх десятиліть підтверджує посилення екологічних проблем у зв'язку із збільшенням чисельності людства, яке постійно розширює споживання природних ресурсів, що веде до зростання відходів виробництва і споживання. Основними напрямками загострення екологічної кризи є: дефіцит родючих земель, інтенсифікація сільського господарства, велике використання хімічних добрив, дедалі більший хімічний вплив на продукти харчування, воду, людське середовище, знищення лісів, зростаючі викиди в атмосферу забруднюючих речовин, стрімке зростання відходів тощо. Тиск людства на природні ресурси досяг такої межі, що природа вже не може відновлювати себе у колишньому обсязі.

Водні ресурси для виробництва продуктів харчування стають дефіцитом. До 2050 року глобальне споживання води для сільського господарства збільшиться на 19%. До того моменту на ці потреби буде задіяно 90% світових ресурсів питної води. Бажання збільшити сільськогосподарське виробництво без врахування можливостей природи до самовідновлення загрожує вичерпністю ґрунтових вод.

Отже, до основних факторів, що впливають на продовольчу ситуацію у світі, є: швидке зростання населення на планеті, полі-

тична ситуація у світі, географічні умови та розміщення ресурсів, економічна відсталість країн, що розвиваються, екологічна ситуація, обмеженість ресурсів, динаміка виробництва продовольства, світова торгівля, урбанізація тощо. У цілому можна виокремити ряд світових тенденцій формування й розподілу продовольчих ресурсів, зокрема: посилення конкуренції і розподілу сегментів ринку; зростання попиту на продукти харчування в розвинутих країнах світу у зв'язку з підвищенням рівня життя населення, що активізує імпорт певних видів продукції; непередбачуваність та нестійкість формування продовольчих ресурсів через кризові ситуації та несприятливу кон'юнктуру ринку; скорочення запасів продовольства, що спричиняє кризу в імпортозалежних державах; зростання ролі та значення безпеки харчування і його якості; складність прогнозування розвитку світової економіки; політизація міжнародної торгівлі й ін.

Нові виклики перед світовою продовольчою системою доповнюють завдання глобальної продовольчої стратегії, яка крім вирішення проблеми голоду чи недоїдання, доступу до продуктів харчування та їх постачання, повинна враховувати і певні взаємопов'язані чинники: політична ситуація у світі, енергоносії, зміна клімату, інвестиції, світовий транспорт і зв'язок, обмеженість ресурсів та їх використання без шкоди навколишньому природному середовищу тощо. Нинішня продовольча проблема характеризуються різними аспектами світового розвитку – від економічних і політичних до соціокультурних та етносоціальних. Основними факторами забезпечення продовольством у майбутньому будуть: проведення реформ, спрямованих на ефективніший розвиток сільського господарства, структурні зміни у виробництві продуктів харчування, розвиток біотехнологій, висока потреба в розвитку систем аграрних досліджень та впровадження їх у практику, інвестування в розвиток людського капіталу через підвищення рівня освіти найбільш вразливих верств населення, зміни в інфраструктурі сільської місцевості тощо.

Продовольча безпека визначається на різних рівнях: світовому, регіональному, національному, місцевому й на рівні домогосподарства. Інструментом гарантування продовольчої безпеки є

продовольча політика, відповідно до мети якої розробляється стратегія щодо досягнення достатніх обсягів пропозиції, ефективного попиту, економічної доступності продовольства для населення та системи управління, яка мінімізує деструктивний вплив негативних факторів на ринкову ситуацію. Застосування такого арсеналу соціальних, економічних і технологічних засобів повинно докорінно змінити сутність розвитку агропромислової сфери суспільного укладу на селі.

Кожна держава залежно від її рівня розвитку формує систему продовольчої політики, розробляє стратегії розвитку сільського господарства для задоволення внутрішньої потреби в продовольстві, окреслює напрями її здійснення. Базуючись на інтересах країни, стратегія не суперечить інтеграції у світову економіку. Проте варто пам'ятати, що кожна держава захищає власні економічні інтереси, оскільки глобальна конкуренція з роками лише посилюється. Отже, нові світові тенденції розвитку продовольчої системи змушують переглянути напрями й цілі продовольчої політики у багатьох країнах світу, в тому числі й в Україні.

Не останню роль у формуванні світової продовольчої політики відіграють інститути, діяльність яких спрямована на розробку сценаріїв розвитку, в тому числі можливих обсягів виробництва та торгівлі продовольством на міжнародному ринку. Світовий продовольчий ринок, як об'єкт моделювання, є складною, унікальною економічною системою, а прогноз його розвитку виступає своєрідним інструментом аграрної та продовольчої політики країн-виробників сільськогосподарської сировини і продовольства. На основі цих прогнозів з'являється можливість формувати цілі та задачі стратегічного характеру, що дозволяє в свою чергу перейти до парадигми «активного будівництва майбутнього». Однією із провідних організацій, що систематично здійснює прогностичні розрахунки, є Науково-дослідний інститут продовольства та сільськогосподарської політики (FAPRI) Університету штату Айова.

Розглянувши їх, відмітимо, що Україна займатиме вагоме місце в у світовій торгівлі фуражним зерном, олійними культурами та продуктами їх переробки. Частка нашої країни у загальному торговельному обороті по кукурудзі та ячменю досягне відповід-

но 7,5 і 28%. Згідно з прогнозами, 92,6% виробленого в Україні ріпаку буде експортовано. При цьому обсяги його виробництва до 2020 р. збільшаться на 46%, продажу – на 47%. Україні також відводиться роль потужного виробника та експортера соняшнику та соняшникової олії. Вона має можливості збільшити урожайність експортованих культур, використавши існуючі у світі агрономічні та науково-технічні досягнення. За прогнозами, виробництво яловичини збільшиться на 8,7%, свинини – на 34, курятини – на 14%. Середньостатистичний українець у 2020 р. споживатиме яловичини – 9 кг у рік, свинини – 23, курятини – 24 кг, в цілому – 54 кг м'яса. Для порівняння: в Аргентині цей показник дорівнюватиме – 105 кг, в Китаї – 71, в ЄС – 80, Росії – 66, в США – 108 кг. Отже, Україні необхідно зміцнити свої позиції у світі. Для цього слід чітко окреслити контури продовольчої політики держави, зокрема визначити та законодавчо зафіксувати зовнішньоекономічні цілі, системно поєднавши елементи окресленого світового бачення місця України з національними пріоритетами розвитку виробництва аграрної продукції.

Формування продовольчої системи України є динамічною підсистемою, що реагує на зміни внутрішнього та зовнішнього продовольчого ринку і за допомогою економічних і політичних інструментів регулює потік продовольства всередині країни разом із експортно-імпортними потоками. При цьому внутрішній продовольчий ринок характеризується відносною визначеністю, зокрема щодо норм і нормативів, платоспроможності населення, посівних площ, поголів'я тварин, урожайності та продуктивності, національних традицій тощо. Водночас світовий продовольчий ринок характеризується невизначеністю та зовнішніми ризиками.

Загострення продовольчої проблеми в Україні спонукало до розгляду її на державному рівні. Так, у 2011 р. було прийнято Закон України «Про продовольчу безпеку України», згідно з яким продовольча безпека – це соціально-економічне та екологічне становище, за якого всі соціальні й демографічні групи населення стабільно та гарантовано забезпечені безпечним і якісним продовольством у необхідній кількості й асортименті, необхідних і достатніх для фізичного та соціального розвитку особистості, забез-

печення здоров'я населення України. Продовольча безпека гарантується при незалежності продовольчого ринку, економічній доступності, споживанням населенням достатньої кількості харчових продуктів. Отже, продовольча безпека держави визначається виробничо-продуктивною стійкістю АПК, його здатністю вчасно реагувати на кон'юнктуру агропродовольчого ринку, наявністю необхідних за обсягами перехідних запасів, рівнем платоспроможності населення, недопущення імпоротної експансії продовольства, яке може бути вироблене в країні.

У законі визначено індикатори продовольчої безпеки, зокрема рівень розвитку агропродовольчої сфери, природно-ресурсний потенціал та ефективність його використання, стійкість продовольчого ринку та ступінь його незалежності, якість і безпечність харчової продукції, рівень споживання населенням харчових продуктів, їх економічна та фізична доступність.

Загальновідомо, що продовольча безпека забезпечується в тих країнах, де належно функціонує аграрний сектор, від стану якого залежить її рівень. В Україні загострення продовольчої безпеки було зумовлено зміною соціально-економічної ситуації, реформами в основних секторах економіки, невизначеністю політики держави щодо розвитку АПК та пріоритетності окремих його галузей, суперечливістю поглядів різних гілок влади на різних рівнях управління щодо мети, форм і методів здійснення аграрної реформи, що призвело до внутрішніх структурних диспропорцій, регіонально-галузевих деформацій виробництва сільськогосподарської продукції, поляризації соціально-економічного розвитку, розбалансованості продовольчих систем тощо. Крім того, сучасне інституціональне забезпечення є недосконалим в частині розв'язання проблем державного регулювання економічних відносин, формування ринкового середовища та відповідної його інфраструктури, дотримання цінового паритету, зменшення тиску монополізованих галузей на сільське господарство. Незважаючи на деякі позитивні досягнення аграрного сектору останніми роками, ряд проблем так і не вдалося вирішити протягом тривалого періоду реформування сільськогосподарської галузі. Зокрема, досі не завершено земельну реформу – не створено земельно-правової

бази, відсутній ринок сільськогосподарських земель. Створені в процесі реформування різноманітні за формами власності та господарським спрямуванням підприємницькі структури набули дуальної структури, за якої співіснує дві кардинально різні форми організації виробництва – великотоварні сільськогосподарські підприємства (13 115) та приватні малі формування – близько 4,5 млн особистих селянських господарств та 42 тис. фермерських господарств. При цьому чисельність зайнятих у приватному секторі втричі перевищує частку зайнятих у суспільному. Даний соціальний прошарок, який уже тривалий час забезпечує продовольчу безпеку України, виробляючи до 50% валової продукції сільськогосподарства, позбавлений доступу до сучасних технологій та кредитних ресурсів і практично не отримує державної підтримки. Водночас 450 найбільших підприємств (5,2%) отримали від держави 68,5% дотацій і виплат. Сучасні тенденції свідчать про поділ продовольчої спеціалізації серед різних категорій господарств. Так, виробництво експортноорієнтованої, високорентабельної, швидкоокупної продукції (м'яса птиці, яєць, зернових та зернобобових, олійних культур) сконцентровано у великотоварних сільськогосподарських підприємствах та їх об'єднаннях, які характеризуються динамічністю в нарощуванні обсягів конкурентоспроможної продукції. Малі підприємницькі структури утримують позиції щодо виробництва м'яса великої рогатої худоби, овець і кіз, конини, молока, вовни, меду, картоплі, овочів, баштанних, плодів і ягід. Отже, сучасне продовольче забезпечення населення України визначається функціонуванням великої кількості дрібних господарств, які за певними видами продукції майже повністю формують товарну пропозицію на ринку сільськогосподарської продукції та продовольства. Відмітимо, що монопродуктова орієнтація сільськогосподарських підприємств на виробництво зернових та олійних культур не сприяє збалансованому постачанню на ринок продуктів харчування, що породжує періодично ажіотажний попит та стрімке здорожчання тих чи інших продуктів харчування.

Мале підприємництво як інституційний сектор економіки давно домінує за чисельністю та обсягами виробництва продовольчої

продукції у провідних країнах світу, сприяючи підвищенню рівня добробуту громадян, створенню нових робочих місць на сільських територіях, зниженню бідності на селі тощо, а при правильній організації виробництва можуть скласти конкуренцію великотоварним господарствам. Більшість малих підприємницьких структур в Україні залишаються поза межами організованого продовольчого ринку. Водночас про необхідність їх інституційно-правового забезпечення вказують затверджені або подані до розгляду останнім часом документи на державному рівні. Так, у Національному плані дій Президента України на 2013 р. щодо впровадження Програми економічних реформ 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» зазначено: «Забезпечення сприятливих умов розвитку малого і середнього підприємництва» (пункт 80), в Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України № 806-р від 17 жовтня 2013 року, передбачено розвиток різних форм господарювання, в тому числі особлива увага держави спрямовується на господарства, що мають велику соціально-економічну роль для сільських громад. До них у першу чергу належать особисті селянські та фермерські господарства. У 2013 р. був розроблений та поданий до Верховної Ради України проект Концепції загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2020 рр.

Проблемою залишається виокремлення серед великої кількості особистих селянських господарств тих, які мають підприємницький зміст, для спрямування на них дієвих механізмів регулювання. Критеріями віднесення до таких господарств можуть бути: переважна кількість виробленої сільськогосподарської продукції реалізується, а не використовується для власного споживання; господарство розвивається та нарощує виробництво; відбувається модернізація основних засобів; наявність постійних каналів збуту тощо.

Подальша адаптація сільського господарства України до європейських та світових умов з метою забезпечення населення продуктами харчування потребує стимулювання розвитку аграрного підприємства, в тому числі малого.

Посилення конкурентної боротьби між господарськими формуваннями в аграрній сфері призводить до того, що для окремо взятого малого підприємства стає дедалі важче самостійно виробляти та реалізовувати сільськогосподарську продукцію, а конкурентні переваги досягаються шляхом їх агропромислової інтеграції. Це дозволяє підвищити ефективність як окремого підприємства, так і галузей економіки аграрної сфери та забезпечує безперервне виробництво продуктів харчування. Проте в процесі співпраці існує неузгодженість фінансових інтересів сільськогосподарських товаровиробників і переробних підприємств. Зокрема, негативними факторами виступають затримка розрахунків за реалізовану переважно господарствами населення продукцію або товарами. У сукупності це вказує на неврегульованість і незбалансованість міжгалузевих зв'язків. Відмітимо, що фактичні обсяги втрат виробників сільськогосподарської продукції залежать від ступеня монополізації тих галузей, з якими воно здійснює обмінні відносини. До того ж об'єктивною тенденцією є збільшення зловживань з боку організацій, які займаються збутом продукції.

Внутрішній ринок продовольства практично не регулюється та не контролюється державою. Аналіз свідчить про те, що цей ринок повністю перебуває в руках великої кількості посередників, особливо первинної ланки. У цілому наявність ринкових посередників є об'єктивною умовою функціонування сучасного ринку, які в даному випадку вирішують логістичні проблеми, формують оптові партії продукції та ін. Проте вони часто не виправдано занижують рівень закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію, що призводить до недоотримання прибутку особистими селянськими господарствами. Також значна кількість посередників призводить до подорожання кінцевої продукції, що зумовлює невдоволення кінцевого споживача. Нерідко посередницьку функцію беруть на себе власники ОСГ, які закуповують у своїй місцевості сільськогосподарську продукцію за заниженими цінами для її подальшої реалізації часто також посередникам. Міністерство аграрної політики та продовольства України останнім часом неодноразово наголошує на необхідності запровадження скороченого маркетингового ланцюга реалізації продукції, оминаючи посередницькі структури.

Одним із напрямів усунення посередників на шляху сільсько-господарської продукції від виробника до переробника, особливо щодо овочів, молока та м'яса, є створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які є водночас його власниками і клієнтами, але при цьому залишаються самостійно господарюючим суб'єктами.

Розвитку аграрного підприємництва в контексті забезпечення продовольчої безпеки сприятиме формування продовольчих брендів, у тому числі на основі регіональних продуктів. Продовольчі бренди набули значного розвитку в світі, тому для певної частини споживачів популярність і репутація торгової марки стали основними критеріями при виборі продукту харчування.

Закордонні виробники вдало використовують концепцію створення бренду та впроваджують конкурентні товарні марки зі стійкими оцінками українських споживачів (фірми Nestle, Coca Cola та ін.). Брендний принцип управління (brand management), який полягає у виділенні окремих брендів у самостійні об'єкти маркетингу, став загальноприйнятим інструментом просування товарів на ринок. Цілі, які досягаються при цьому: формування позитивного іміджу регіону, підтримка товарів (у т. ч. товарів на експорт), вироблених у регіоні; залучення інвестицій; розвиток туризму через перетворення регіону в привабливу для відвідувань територію; залучення кваліфікованої робочої сили тощо. Сильні бренди регіональних продуктів можуть стати візитною картою не лише регіону, а й країни в цілому. Водночас це призведе до популяризації міст і сіл конкретного регіону, де будуть вироблені продукти. Виробництво регіональних продуктів сприятиме розвитку сільського та екотуризму, що збільшить грошові потоки в регіон.

Отже, сучасні тенденції розвитку аграрного виробництва з позицій його впливу на продовольчу безпеку країни свідчать про його недореформованість, а також відсутність цілеспрямованих заходів державної продовольчої політики, спрямованих на забезпечення стабільного власного продовольчого ринку та використання потенційних вигод від виходу України на світові ринки продовольства.

З позицій споживачів продовольства важливим є не тільки фізичний доступ до продуктів харчування, а, в першу чергу, можливість їх придбати. Згідно із статистичними даними близько 50% населення України потрапляє в категорію бідного, ще 20% наближається до цього показника. Низька платоспроможність населення призводить до переважання рослинної продукції в раціоні. Так, споживання населенням харчових продуктів у розрахунку на душу населення по м'ясу, молоку, плодах, рибі та рибопродуктах не відповідає раціональним нормам за споживання понад норму хліба, картоплі та олії. Структура споживання змінюється на користь круп'яних виробів та овочів із зменшенням частки м'яса, риби, молока і молокопродуктів. Добовий раціон пересічного українця становить 2939 ккал, у тому числі 71,1% – продукти рослинного походження. Така структура характерна для країн, що розвиваються. Низькі доходи населення призвели до високої частки витрат на продукти харчування – близько 60% за низького рівня харчової енергії. Високою є диференціація вартості харчування за соціальними групами – чим біднішим є населення, тим вища частка витрат на продовольство в загальній сумі їхніх витрат. У Німеччині та США цей показник не досягає 20%. Загальноприйнятим критерієм продовольчої безпеки є коефіцієнт самозабезпеченості – питома вага сумарного вітчизняного виробництва продовольства у кінцевому споживанні, який повинен бути не нижчий 80%. По деяких продуктах стабільно існує імпортозалежність – риба і рибопродукти, плоди, ягоди, рослинна олія, деякі види м'яса.

Економічна та фізична доступність продовольства за останні півтора року значно зменшилася внаслідок інфляції, що знецінила національну гривню. Ціни на продукти харчування зростали за відсутності росту реальних доходів населення. Найважливішим фактором, що прискорює боротьбу за зменшення рівня бідності та голоду, залишається економічне зростання, в першу чергу в сільському господарстві. Вкладання коштів у сільське господарство – це найбільш ефективний шлях створення можливостей для формування доходів і покращення харчування. Поряд із цим важливими є інвестиції в програми соціального захисту. Однак задекла-

рована урядом ще у 2004 р. «Концепція поліпшення продовольчого забезпечення та якості харчування населення» практичних наслідків не мала, соціальних бюджетних трансфертів донині не було.

Вирішення продовольчої безпеки неможливе без забезпечення якості та безпечності харчових продуктів. У досягненні цього значна роль відводиться державному контролю за якістю та безпечністю харчової продукції, в тому числі нагляд за дотриманням у процесі господарської діяльності обов'язкових вимог: ветеринарні та фітосанітарні норми, безпека продуктів харчування, епізоотичний, карантинний, радіологічний і санітарний контроль. Слід констатувати повільне запровадження міжнародних стандартів і систем якості продуктів харчування. Водночас якість та безпечність харчової продукції безпосередньо впливає на продовольчу безпеку.

Отже, продовольча безпека країни визначається не тільки агропродовольчою політикою, а загальним макроекономічним розвитком. Через низькі реальні доходи населення продовольство для нього стає недоступним у повній мірі. Висока диференціація населення за рівнем доходів формує групи населення зі стійким недоїданням. До того ж велике значення має якість харчування, яке повинно бути достатньо калорійним та збалансованим за елементами. Тому для забезпечення продовольчої безпеки слід враховувати не тільки її аграрну складову, а й соціальну політику. Продовольча політика залежить від групи факторів, які належать до сфери соціальної політики:

- групи населення, що живуть за межею бідності й не мають достатнього доходу для споживання мінімального набору продуктів харчування,

- незбалансованість харчування за окремими складовими, що загрожує здоров'ю нації або окремих груп населення;

- незадовільний контроль за безпекою продуктів харчування.

Основні внутрішні загрози продовольчій безпеці України:

з боку виробника аграрної продукції:

- несформованість підприємницького суспільства на селі, що уповільнює становлення малого та середнього бізнесу;

- галузеві диспропорції виробництва з однобічною орієнтацією сільського господарства, зокрема на виробництво зернових та олійних культур. Відсутність ринкових механізмів впливу на зміну спеціалізації виробника;

- занепад у минулому розвинутих галузей сільського господарства: льонарство, вівчарство, хмелярство і тютюнництво;

- висока частка особистих селянських господарств у загальному обсязі виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції. Відсутність еволюції даних господарств у вищі форми організації виробництва;

- недореформованість земельного ринку;

- високий рівень імпортозаміщення деяких видів традиційної для України продукції, що дестабілізує вітчизняного виробника. Торговельне сальдо України по продукції тваринництва є стабільно від'ємним;

- недосконала інфраструктура продовольчого ринку;

з боку споживача продукції:

- недостатнє споживання окремих видів продуктів харчування, що обмежено низькою платоспроможністю населення, та відповідно перевищення споживання економічно доступних продуктів;

- висока частка витрат на продукти харчування у структурі загальних витрат;

- значна диференціація вартості харчування за соціальними групами;

- споживання продукції зі стихійних ринків, придбаній на неорганізованому ринку, невідомих виробників, сумнівної якості;

- неможливість задовольнити попит вітчизняними видами продукції;

- урбанізація, яка визначає формування нових стандартів продовольчого споживання змінюючи структуру харчування на користь «міжнародних» продуктів.

Потреба у визначенні стратегічних напрямів політики держави щодо забезпечення ефективного розвитку аграрної сфери як основи продовольчого забезпечення населення відповідно до

раціональних норм харчування та підвищення фізичної й економічної доступності продуктів харчування різних соціальних груп населення вимагає розробки теоретико-методологічних основ реалізації продовольчої політики, формування її концепції, кількісних та якісних параметрів, організаційно-економічних і соціальних механізмів її забезпечення, нарощування експортного потенціалу аграрного сектору. Потребує удосконалення нормативно-правове забезпечення розвитку аграрного сектору економіки шляхом розробки та практичної реалізації положень стратегічних документів за пріоритетними напрямками, зокрема розробити єдину комплексну стратегію сільського господарства та сільських територій на 2016–2020 рр.

Забезпечення продовольчої безпеки потребує реалізації певних заходів: формування ефективної державної політики в аграрній сфері, створення економічних передумов, які забезпечать сталий розвиток суб'єктів господарювання, формування умов для раціональної зайнятості населення та активізації соціальної політики, спрямованої на зменшення бідності та нерівності в доступності до продовольства, впровадження комплексних стратегій розвитку галузей АПК з метою збільшення виробництва продовольства і підвищення його ефективності, сприяння запровадженню передових технологій та програм для виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, забезпечення адекватності продовольчих поставок задоволенню потреб населення, гарантія екологічної безпеки.

Стратегічним завданням розвитку українського АПК є підвищення рівня продовольчої безпеки й нарощування експортного потенціалу аграрного сектору, тому основними пріоритетами є узгодження та збалансування обсягів внутрішнього виробництва, експорту й імпорту продовольства з урахуванням національних інтересів. Продовольча політика покликана гармонізувати інтереси національної економіки та агропродовольчого сектору, роль держави, бізнес-структур, політичних партій та громадських організацій для вирішення проблеми продовольчої безпеки України.

5.3. Тенденції зміни спеціалізації в підприємницьких структурах

5.3.1. Трансформація спеціалізації сільськогосподарських підприємств

Ринкові перетворення спричинили зміни у розвитку спеціалізації виробництва, оскільки ринок передбачає підтримку попиту і пропозиції не взагалі, а конкретних видів продукції та послуг. Спеціалізація визначає структуру виробництва й реалізації продукції за окремими її видами. Таким чином, прийнятними є основні важелі та методи регулювання як спеціалізації, так і ринкового середовища. Отже, ринкова економіка виступає одним із факторів поглиблення спеціалізації виробництва і водночас однією із форм організації виробництва, на якій ґрунтується суспільний поділ праці.

Спеціалізація аграрного виробництва є тим каталізатором, що забезпечує ефективніше використання ресурсів за незмінної площі сільгоспугідь та стає першоосновою збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення якості, зростання продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції, рентабельності, тобто ефективності підприємницької діяльності товаровиробників [139].

Ще донедавна проблемам спеціалізації сільськогосподарського виробництва надавалася значна увага, їх вважали акумулятивною складовою сільськогосподарського процесу виробництва.

Ринкові відносини передбачають активізацію самостійності та ініціативності суб'єктів господарювання, поглиблення спеціалізації (конкретних видів продукції та послуг), кооперації й інтеграції виробництва, однак не нехтуючи раціоналізацією структури виробництва, розміщенням його відповідно до наявних природно-економічних умов [140]. Розглянемо питання виробництва сільськогосподарської продукції відносно природно-економічних зон (табл. 5.8).

Частка природно-економічних зон у виробництві сільськогосподарської продукції в усіх категоріях господарств України, %

Продукція	Степ				Лісостеп				Поліся			
	1990 р.	2008 р.	2013 р.	2014 р.	1990 р.	2008 р.	2013 р.	2014 р.	1990 р.	2008 р.	2013 р.	2014 р.
Зерно	48	44	34,9	33,7	39	44,2	50,1	50,1	13	11,8	15	16,3
Цукрові буряки	11,5	4,8	4,5	4,1	71,8	76,3	72,1	76,9	16,7	18,5	23,3	19,0
Сояшник	76,4	72,7	62,7	57,4	23,5	26,6	33,3	37,1	0,2	0,8	4	5,5
Ріпак	-	43,3	33,4	32,0	-	46,4	44,7	44,9		10,4	22	23,2
Картопля	14,1	17,9	17	15,0	44,1	46,2	45,6	49,1	41,8	35,9	37,4	35,9
Овочі	51,8	44,4	46	44,2	33,4	34,7	34,9	36,1	14,8	21	19,1	19,8
Плоди і ягоди	47,9	41	34,7	27,7	32,6	36,9	44,8	47,5	19,5	22,1	20,5	24,8
Молоко	35,2	27,1	25,4	23,0	40,2	40,9	43,3	44,9	24,6	31,9	31,3	32,1
М'ясо всього (жива вага)	40,2	35,2	32,1	26,1	38,4	40,7	45,8	51,1	21,4	24,1	22,1	22,8
у тому числі:												
яловичина і телятина	33,5	30,3	27,3	25,1	40,8	36	40,4	43,4	25,7	33,7	32,3	31,5
свинина	42,8	38,4	38,7	34,4	38,9	34,4	35,2	37,2	18,3	27,3	26,1	28,4
баранина	63,1	62,5	57,2	42,7	19,6	14,6	16	25,5	17,2	22,9	26,7	31,8
м'ясо птиці	55,4	35,8	29,4	20,9	30,7	49,4	55,2	63,8	13,9	14,9	15,3	15,3
Вовна	72	83,4	81,9	76,1	20	8,1	8,7	11,8	9	8,5	9,4	12,1
Яйця	45,9	41,4	37,4	36,1	37,3	40,1	45,8	47,1	16,9	18,5	16,8	16,9
Припадає сільськогосподарських угідь	45,9	46,1	46,2	46,3	35,2	35,5	35,7	35,7	18,9	18,4	18,1	18,0

Джерело: дані Державної служби статистики України.

У зоні Степу зосереджено 46% сільськогосподарських угідь. Тут виробляється продукції рослинництва – 37,0% (зерна – 33,7%, соняшнику – 57,4, ріпаку – 32,0, овочів – 44,2 і плодів/ягід – 27,7%), тваринництва відповідно – 32,4%. Щодо продукції тваринництва, то зона Степу є абсолютним лідером з виробництва баранини (42,7%) та вовни (76,1%). У зоні Степу також виробляють 23% молока, 25,1 – яловичини, 34,4 – свинини, 20,9 – м'яса птиці, 36,1% – яєць. Отже, у степовій зоні підприємства спеціалізуються переважно на виробництві зерна озимої пшениці, ячменю, кукурудзи.

У Лісостепу виробляється майже 49,3% продукції рослинництва. Щодо тваринництва, то частка виробництва продукції галузі тут у 2014 р. порівняно з 1990-м збільшилася від 38,9 до 52,7%.

Лісостеп займає третину сільськогосподарських угідь від наявних в Україні. У цій зоні виробляється 50,1% зерна, 76,9% – цукрових буряків, 49,1% – картоплі і 44,9% – ріпаку та 37,1% – соняшнику. Овочі займають 36,1%, плоди і ягоди – 47,5%. Водночас тут зосереджено виробництво 63,8% м'яса птиці та понад 40% молока, яловичини і яєць від обсягів вироблених у цілому по країні. Виробництво свинини займає 37,2%.

У зоні Полісся на рослинництво припадає 13,8%, тваринництво – 14,9%. Аналізуючи діяльність господарських суб'єктів поліської зони всіх форм власності й господарювання, можна бачити, що вирощування зернових культур становить 16,3%, цукрових буряків – 19,0, ріпаку – 23,2, картоплі – 35,9, плодів і ягід – 24,8, молока – 32,1, яловичини – 31,5, свинини – 28,4, баранини – 31,8%.

Ретроспективний аналіз свідчить, що одним із наслідків економічної кризи стало значне звуження спеціалізації сільськогосподарського виробництва. Орієнтація виключно на кон'юнктуру ринку зумовила зменшення площі чистих і зайнятих парів, багаторічних трав та збільшення частки посівів соняшнику і зернових культур. Порушення системи сівозмін призводить до виснаження ґрунтів і зниження продуктивності гектара сівозмінної площі, що негативно позначилося на економічних показниках виробничої діяльності більшості аграрних підприємств.

Показники виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами по природно-економічних зонах наведено в табл. 5.9. Відповідно можна дійти висновку, що сільськогосподарські підприємства зони Лісостепу виступають лідерами по виробництву рослинництва (49,3%) і тваринництва (52,7%).

Таблиця 5.9

Частка природно-економічних зон у виробництві продукції в сільськогосподарських підприємствах України у 2013 р., %

Продукція	Степ	Лісостеп	Полісся	Україна
Валова продукція усього	35,8	50,2	14,1	100,0
Рослинництва – всього	37,0	49,3	13,8	100,0
Зерно	31,1	54,8	14,1	100,0
Цукрові буряки	5,2	75,9	18,9	100,0
Соняшник	58,8	36,0	5,2	100,0
Ріпак	32,2	45,5	22,3	100,0
Картопля	14,5	53,4	32,1	100,0
Овочі	76,7	20,0	3,3	100,0
Плоди і ягоди	13,3	17,4	69,3	100,0
Тваринництво – всього	32,4	52,7	14,9	100,0
Молоко	18,3	63,7	18,0	100,0
М'ясо всього (жива вага)	33,8	50,8	15,4	100,0
<i>У тому числі:</i>				
яловичина і телятина	19,7	59,4	20,8	100,0
свинина	42,4	41,5	16,2	100,0
баранина	71,9	22,6	5,5	100,0
м'ясо птиці	31,7	54,0	14,3	100,0
Вовна, т	84,3	12,0	3,6	100,0
Яйця, млн шт	40,7	51,2	8,1	100,0
Припадає сільськогосподарських угідь	46,3	41,5	12,2	100,0

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Сільськогосподарські підприємства зони Степу посідають лідируючі позиції з виробництва соняшнику (58,8%), овочів (76,7%), свинини (42,4%), баранини (71,9%), вовни (84,3%).

Господарства Полісся найбільше виробляють плодів і ягід – 69,3%.

Розвиток спеціалізації сільськогосподарських підприємств можна ґрунтовніше висвітлити за типами сільськогосподарських підприємств, які виробляють певну продукцію, за однакового поєднання головних і додаткових галузей, з однаковим рівнем інтен-

сивності, відповідною структурою засобів виробництва, технологією та методами організації праці.

Нині спеціалізацію та її вплив на виробництво можна простежити лише по сільськогосподарських підприємствах, адже особисті селянські господарства, які виробляють більше половини продукції, не звітують щодо реалізації сільськогосподарської продукції, тому визначити в них частку окремих видів реалізованої продукції немає можливості.

Розглянемо частку природно-економічних зон у реалізації продукції (табл. 5.10).

Таблиця 5.10

Частка природно-економічних зон у реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах України у 2013 р., %

Продукція	Степ	Лісостеп	Полісся	Україна
Товарна продукція усього	35,8	50,1	14,1	100,0
Рослинництва – всього	37,7	48,7	13,6	100,0
Зерно	30,3	55,5	14,3	100,0
Цукрові буряки	7,4	60,5	32,1	100,0
Соняшник	59,2	35,8	5,0	100,0
Ріпак	32,3	44,9	22,8	100,0
Картопля	15,9	48,6	35,5	100,0
Овочі	86,7	11,3	2,0	100,0
Плоди і ягоди	13,7	16,6	69,7	100,0
Тваринництво – всього	29,8	54,6	15,6	100,0
Молоко	18,0	64,6	17,5	100,0
М'ясо всього (жива вага)	29,4	48,5	22,0	100,0
<i>У тому числі:</i>				
яловичина і телятина	19,3	56,4	24,3	100,0
свинина	34,5	47,0	18,5	100,0
баранина	76,6	17,6	5,8	100,0
м'ясо птиці	26,7	41,2	32,1	100,0
Вовна	83,4	13,2	3,4	100,0
Яйця	40,3	51,5	8,2	100,0

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Найвищу частку реалізації продукції рослинництва та тваринництва займають сільськогосподарські підприємства зони Лісостепу (48,7% і 54,6%). Ця зона є лідером у реалізації зерна (55,5%), цукрових буряків (60,5%), ріпаку (44,9%), картоплі

(48,6%), молока (64,6%), яловичини (56,4%), свинини (47%), м'яса птиці (41,2%), яєць (51,5%).

Рівень спеціалізації господарства прийнято визначати за показником структури товарної продукції, тобто часткою вартості товарної продукції головних (головної) галузей у загальній товарній масі. Вважають, що до вузькоспеціалізованих аграрних підприємств належать такі, в яких головна галузь, на якій вони спеціалізуються, займає в структурі товарної продукції 90% і більше. До цієї групи підприємств відносять птахофабрики, свинокомплекси тощо. До господарств, що спеціалізуються на виробництві продукції однієї галузі, слід відносити ті, у яких ця галузь дає понад 50% товарної продукції. Спеціалізованими на виробництві продукції двох галузей вважають підприємства, в яких ці галузі в сукупності у структурі товарної продукції перевищують 67%, у тому числі кожна з них не менше 25%. Спеціалізацію їх визначають за галуззю, продукція якої переважає (наприклад, буряко-молочний, скотарсько-льонарський напрям господарства тощо). До тих, що спеціалізуються на трьох галузях, відносять господарства, які одержують від цих галузей 75% і більше товарної продукції, причому кожна із цих галузей повинна виробляти не менше 24% і не більше 33,3% товарної продукції. До багатогалузевих відносять підприємства, на які не поширюється жодний із зазначених критеріїв.

Розміщення і спеціалізацію суб'єктів сільськогосподарського виробництва відображають дані табл. 5.11. Розглядаючи структуру товарної продукції за 2013 р. можна констатувати значне перевищення частки рослинництва порівняно із тваринництвом. Щодо структури товарної продукції зони Степу, то частка продукції рослинництва досягає 80,2%, у тому числі 34% – зерно, соняшник – 29,4%. Частка тваринництва – 19,8% (свинина – 5,2%, яйця – 7%). Отже, господарства степової зони спеціалізуються в рослинництві на вирощуванні зернових культур і соняшнику, у тваринництві – на виробництві свинини, а їхній традиційний напрям спеціалізації скотарсько-зерново-соняшниковий трансформувалася в пореформений період у зерново-соняшниково-яєчно-свинарський [141].

Таблиця 5.11

Структура товарної сільськогосподарської продукції, %

Продукція	Степ				Лісоступ				Поліся			
	1190	2008	2013	2013 р. до 1990 р. (+,-)	1190	2008	2013	2013 р. до 1990 р. (+,-)	1190	2008	2013	2013 р. до 1990 р. (+,-)
Рослинництва – всього	42,06	75,74	80,16	38,10	37,04	71,57	65,37	28,33	26,67	60,13	53,37	26,70
<i>У тому числі:</i>												
зерно	15,24	41,25	33,98	18,74	12,41	42,66	37,36	24,95	4,60	35,05	23,68	19,08
цукрові буряки	1,55	0,32	0,20	-1,35	10,26	4,45	1,19	-9,07	5,30	4,37	2,63	-2,67
сосяшник	43,36	14,16	29,42	-13,94	1,49	5,81	12,64	11,15	0,00	0,55	5,66	5,66
картопля	0,34	0,40	0,37	0,03	0,91	0,42	0,66	-0,25	2,86	1,96	1,59	-1,27
овочі	3,06	1,26	2,11	-0,95	1,25	0,26	1,34	0,09	1,06	0,37	0,97	-0,09
плоди і ягоди	2,04	1,05	1,33	-0,71	0,88	0,49	0,66	-0,22	0,29	0,04	7,50	7,21
Тваринництва – всього	57,94	24,26	19,74	-38,20	62,96	28,43	28,84	-34,12	73,33	39,87	39,03	-34,30
<i>У тому числі:</i>												
М'ясо всього молоко	17,50	3,49	3,41	-14,09	20,37	8,46	8,68	-11,69	24,46	10,15	8,07	-16,39
(жива вага)												
яловичина	14,59	1,94	0,92	-13,67	21,35	4,68	1,91	-19,44	33,75	8,80	2,90	-30,85
свинина	8,76	7,14	5,19	-3,57	7,21	5,22	5,08	-2,13	3,74	6,08	7,16	3,42
баранина	0,34	0,08	0,05	-0,29	0,15	0,01	0,01	-0,14	0,76	0,01	0,01	-0,75
м'ясо птиці	–	2,32	0,63	0,63	0,35	0,28	0,89	0,54	–	4,90	2,10	2,10
вовна	1,33	0,01	0,00	-1,33	2,86	5,84	0,00	-2,86	0,35	0,00	0,00	-0,35
яйця	2,79	7,07	7,05	4,26	0,40	0,00	6,34	5,94	1,42	5,49	3,68	2,26

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Щодо спеціалізації зони Лісостепу, то частка продукції рослинництва в структурі товарної продукції у 2013 р. зросла до 74,1% проти 37,0% у 1990 р., а продукції тваринництва – зменшилася відповідно від 63,0 до 28,3%, або на 34,7%. За цей період частка зерна у грошових надходженнях зросла на 25% і досягла 43,3%. Традиційний напрям спеціалізації – скотарсько-буряківничо-зерновий трансформувався в теперішній час у зерново-соняшниково-молочний, а також у цій зоні збільшилася частка яєць до 6,3% у структурі товарної продукції [142]. Загалом господарські суб'єкти лісостепової зони спеціалізуються в рослинництві на вирощуванні зернових культур, соняшнику і ріпаку, у тваринництві – на виробництві молока, свинини та яєць.

Зона Полісся: рослинництво – 71,7% (зернові – 42,8%, ріпак – 9,5, соняшник – 6,1%), тваринництво 28,3% (молоко – 8,7%, свинина – 7,7%); традиційний напрям спеціалізації – скотарсько-льонарсько-картоплярський трансформувався в пореформений період у зерново-ріпаково-молочний з розвиненим свинарством. Вагому частку в структурі товарної продукції віднедавня почав займати ріпак. Отже, господарства Полісся всіх форм власності й господарювання спеціалізуються в рослинництві на вирощуванні зернових культур, соняшнику і ріпаку, у тваринництві – на виробництві молока та свинини. За таких умов більше продукції скотарства має вироблятися на Поліссі, м'яса свиней і продукції птахівництва – в зоні Степу, де виробляється більше зерна, а в Лісостепу – продукції скотарства як зони інтенсивного рослинництва.

Формування аграрного ринку нерозривно пов'язано з поділом праці, який здійснюється у формі спеціалізації підприємств на виробництві окремих видів продукції. З переходом до ринкових відносин, розвитком різних форм власності й господарювання досягти оптимальної концентрації галузей і раціональної структури виробництва можна шляхом поглиблення його спеціалізації на базі кооперації відповідно до наявних природно-економічних і біологічних ресурсів.

5.3.2. Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва продукції рослинництва

Аналіз залежності ефективності виробництва зерна від рівня спеціалізації за даними табл. 5.12 свідчить, що із зростанням частки зерна у структурі товарної продукції підвищується рентабельність його виробництва. При досягненні частки зернових культур у виручці від реалізації сільськогосподарської продукції понад 67% ефективність їх виробництва становить 2,77%. При цьому господарства третьої групи, яких налічується 1658 од., мають найвищий показник прибутку від реалізації 1 ц зерна, що становить 3,56 грн, завдяки найвищій ціні реалізації – 132,07 грн/ц. Саме в даній групі найбільша площа припадає на 1 господарство – 1502 га. Отже, ефективнішими в даній зоні є господарства з часткою зернових культур у загальній товарній масі понад 67%.

Таблиця 5.12

Залежність ефективності виробництва зерна від рівня спеціалізації в сільськогосподарських підприємствах

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації зерна у структурі товарної продукції, %			Усього
	до 33,3	33,4-66,9	більше 67	
Кількість господарств	2747	3871	1658	8276
% до усього	33,19	46,77	20,03	100,00
Площа, тис. га	2045,93	5303,63	2490,30	9839,86
на 1 господарство, га	744,79	1370,09	1501,99	1188,96
Виробництво, тис. ц	75596,37	233341,48	134432,89	443370,74
% до усього	17,05	52,63	30,32	100,00
на 1 господарство, тис. ц	27,52	60,28	81,08	53,57
Реалізовано, тис. ц	44336,60	194813,42	118003,80	357153,82
% до усього	12,41	54,55	33,04	100,00
на 1 господарство, тис. ц	16,14	50,33	71,17	43,16
Урожайність, ц/га	36,95	44,00	53,98	45,06
Повна собівартість 1 ц, грн	132,54	125,85	128,50	127,56
Ціна 1 ц, грн	128,56	128,07	132,07	129,45
Рентабельність, %	-3,00	1,76	2,77	1,48
% спеціалізації	16,11	50,31	78,98	44,16

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Залежність ефективності виробництва пшениці від рівня спеціалізації характеризується наступними показниками. Найвищу рентабельність мають підприємства з часткою виручки у товарній продукції 33,4–66,9%, показник прибутку від реалізації 1 ц зерна – 6,0 грн (найвища ціна реалізації по групах – 137 грн/ц, найнижча собівартість – 131 грн/ц). Саме дані господарства (3791 од.) виробляють 54,1% пшениці (82671 тис. ц) та реалізують 53,1% даного виду продукції (65951 тис. ц). Отже, найефективнішими в цій зоні є господарства з часткою пшениці в загальній товарній продукції 33,4–66,9%.

Досліджуючи вплив рівня спеціалізації на ефективність вирощування ячменю можна констатувати, що з підвищенням частки цієї культури в структурі товарної продукції збитковість його виробництва зростає. Оптимальним рівнем спеціалізації можна вважати сільгосп підприємства з часткою ячменю в структурі товарної продукції до 33,3% (збитковість при цьому на рівні -0,2%). Таких господарств найбільше в Україні – 4291 од., вони виробляють 72,3% та реалізують 70,5% загального обсягу ячменю в Україні, забезпечують найвищу врожайність 23,5 ц/га.

Щодо кукурудзи, то із зростанням її частки в загальних грошових надходженнях підвищується ефективність виробництва цієї культури (табл. 5.13). Враховуючи це, найбільш доцільно господарствам, що спеціалізуються на вирощуванні кукурудзи, мати у структурі товарної продукції від 33,4 до понад 67% виручки від її реалізації за умови забезпечення дотримання необхідної агротехніки вирощування, що запобігатиме виснаженню ґрунтів.

За даними табл. 5.13, 2766 господарств двох останніх груп виробляють (85,6%) та реалізують (85,7%) основну масу всієї кукурудзи в Україні при найвищій урожайності та ціні реалізації.

Основний обсяг виробництва цукрових буряків (93,5%) виробляють неспеціалізовані підприємства (359 од.) з часткою виручки у товарній продукції до 33,3%, хоча висока собівартість їх виробництва і не призводить до високої рентабельності (2,5%). Господарства з часткою виручки від цукрових буряків у структурі товарної продукції 33,4–66,9% працюють інтенсивніше, забезпечують високу врожайність і виробляють у 4,1 раза та реалізують май-

же у 6 разів більше цукрових буряків у розрахунку на одне господарство (460 тис. ц).

Таблиця 5.13

Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва кукурудзи в сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації кукурудзи у структурі товарної продукції, %			Усього
	до 33,3	33,4-66,9	більше 67	
Кількість господарств	2645	1800	966	5411
% до усього	48,88	33,27	17,85	100,00
Площа, тис. га	587,51	1 246,39	1 595,62	3 429,53
на 1 господарство, га	222,12	692,44	1 651,78	633,81
Виробництво, тис. ц	34 404,29	83 016,33	120 808,82	238 229,44
% до усього	14,44	34,85	50,71	100,00
на 1 господарство, тис. ц	13,01	46,12	125,06	44,03
Реалізовано, тис. ц	27 464,97	69 248,47	95 167,53	191 880,97
% до усього	14,31	36,09	49,60	100,00
на 1 господарство, тис. ц	10,38	38,47	98,52	35,46
Урожайність, ц/га	58,56	66,61	75,71	69,46
Повна собівартість 1 ц, грн	114,27	114,05	122,95	118,50
Ціна 1 ц, грн	107,76	117,43	126,01	120,31
Рентабельність, %	-5,70	2,96	2,49	1,52
% спеціалізації	8,84	26,57	49,86	26,19

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Щодо виробництва хмелю, то ефективними є господарства з часткою виручки від цієї культури у структурі товарної продукції 33,4–66% (табл. 5.14).

Аналіз даних табл. 5.14 свідчить, що лише 10 підприємств займаються вирощуванням хмелю, отже, товаровиробники не мають належного економічного інтересу займатися виробництвом цієї культури.

Розглядаючи вплив спеціалізації на ефективність виробництва овочів відкритого ґрунту, слід зазначити чіткий тренд зростання ефективності з підвищенням рівня спеціалізації, проте у третій групі підприємств при рівні спеціалізації 78,6% спостерігається збитковість виробництва, яка перетворюється на рентабельність при спеціалізації до понад 90% (табл. 5.15).

Таблиця 5.14

**Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва хмелю
в сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.**

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації хмелю у структурі товарної продукції, %			Усього
	до 33,3	33,4-66	більше 67	
Кількість господарств	4	2	4	10
% до усього	40,00	20,00	40,00	100,00
Площа, тис. га	0,13	0,08	0,08	0,29
на 1 господарство, га	31,75	40,50	20,25	28,90
Виробництво, тис. ц	1,71	0,94	0,80	3,46
% до усього	49,51	27,30	23,19	100,00
на 1 господарство, тис. ц	0,43	0,47	0,20	0,35
Реалізовано, тис. ц	1,51	0,92	0,92	3,36
% до усього	45,02	27,47	27,50	100,00
на 1 господарство, тис. ц	0,38	0,46	0,23	0,34
Урожайність, ц/га	13,48	11,65	9,90	11,97
Повна собівартість 1 ц, грн	4552,28	4691,54	2954,93	4151,22
Ціна 1 ц, грн	3542,89	4997,07	2549,30	3669,13
Рентабельність, %	-22,17	6,51	-13,73	-11,61
% спеціалізації	12,04	46,44	93,50	21,63

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Таблиця 5.15

**Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва овочів
відкритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.**

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації овочів відкритого ґрунту в структурі товарної продукції, %				Усього
	до 33,3	33,4-66,9	66,9-90	більше 90	
Кількість господарств	326	48	17	13	404
% до усього	80,7	11,9	4,2	3,2	100,0
Площа, тис. га	8	5	5	2	19
на 1 господарство, га	23	94	274	184	47
Виробництво, тис. ц	1991	1101	2069	1626	6788
% до усього	29,3	16,2	30,5	24,0	100,0
на 1 господарство, тис. ц	6	23	122	125	17
Реалізовано, тис. ц	1417	1045	1974	1640	6076
% до усього	23,3	17,2	32,5	27,0	100,0
на 1 господарство, тис. ц	4	22	116	126	15
Урожайність, ц/га	264,4	242,9	445,0	679,9	355,3
Повна собівартість 1 ц, грн	139	133	97	78	108
Ціна 1 ц, грн	149	160	88	91	116
Рентабельність, %	7,3	20,9	-9,2	16,2	7,1
% спеціалізації	3,7	48,4	78,6	95,4	10,8

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Як видно з даних табл. 5.15, в Україні досить невелика кількість високоспеціалізованих на виробництві овочів відкритого ґрунту господарств. Хоча господарства з часткою виручки від овочів відкритого ґрунту у структурі товарної продукції 67 – до понад 90% виробляють разом 54,4% та реалізують 59,5% від усього обсягу овочів відкритого ґрунту в Україні. Це досягається завдяки високій урожайності, великим площам сільськогосподарських угідь, низькій собівартості виробництва.

Найбільш ефективними з виробництва овочів закритого ґрунту є господарства з часткою 67–90% у структурі товарної продукції. Проте господарства останньої групи зі спеціалізацією 99,4%, яких найбільша кількість – 35 од., мають найбільші площі сільськогосподарських угідь, виробляють та реалізують 88,3% від загального обсягу всіх видів овочів закритого ґрунту в Україні, проте висока собівартість виробництва є причиною їх невисокої рентабельності (табл. 5.16).

Таблиця 5.16

Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва овочів закритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації овочів закритого ґрунту у структурі товарної продукції, %				Усього
	до 33,3	33,4-66,9	67-90	більше 90	
Кількість господарств	23	3	5	35	66
% до усього	34,8	4,5	7,6	53,0	100,0
Площа, тис. га	104	55	448	3605	4211
на 1 господарство, га	4507	18333	89600	102990	63808
Виробництво, тис. ц	14	5	124	1077	1219
% до усього	1,1	0,4	10,1	88,3	100,0
на 1 господарство, тис. ц	1	2	25	31	18
Реалізовано, тис. ц	13	5	123	1069	1211
% до усього	1,1	0,4	10,2	88,3	100,0
на 1 господарство, тис. ц	1	2	25	31	18
Урожайність, ц/га	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3
Повна собівартість 1 ц, грн	1193	802	616	931	901
Ціна 1 ц, грн	964	756	683	964	934
Рентабельність, %	-19,2	-5,7	10,8	3,6	3,7
% спеціалізації	3,5	46,6	82,2	99,4	74,3

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Щодо виробництва плодів, то воно є рентабельним у всіх господарствах. Остання група підприємств, що налічує 23 од., характеризується високими рівнями спеціалізації – 98,4% та врожайності – 295,3 ц/га, що забезпечило високу рентабельність, адже ціна перевищує собівартість у 4,9 раза. Дані підприємства виробляють 76,7% і реалізують 77,9% всього обсягу плодів, вирощених в Україні (табл. 5.17).

Таблиця 5.17

Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва плодів у сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації плодів у структурі товарної продукції, %				Усього
	до 33,3	33,4-66,9	67-90	більше 90	
Кількість господарств	231	45	30	23	329
% до усього	70,2	13,7	9,1	7,0	100,0
Площа, тис. га	15	8	8	26	57
на 1 господарство, га	66	173	271	1146	175
Виробництво, тис. ц	521	855	989	7785	10149
% до усього	5,1	8,4	9,7	76,7	100,0
на 1 господарство, тис. ц	2	19	33	338	31
Реалізовано, тис. ц	475	820	933	7839	10066
% до усього	4,7	8,1	9,3	77,9	100,0
на 1 господарство, тис. ц	2	18	31	341	31
Урожайність, ц/га	34,4	109,6	121,5	295,3	176,6
Повна собівартість 1 ц, грн	261	232	202	40	81
Ціна 1 ц, грн	274	235	249	196	208
Рентабельність, %	4,9	1,3	22,9	385,4	155,3
% спеціалізації	2,6	52,3	78,2	98,4	28,8

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Проте в нашій країні недостатньо підприємств, що спеціалізуються лише на вирощуванні плодів, що пов'язано в першу чергу з природно-кліматичними умовами та якісними характеристиками ґрунтів [139].

Щодо виробництва винограду, то воно є прибутковим у всіх господарствах, рентабельність зростає відповідно до підвищення рівня спеціалізації (табл. 5.18).

Підприємства третьої і четвертої групи (57 од.) виробили 72,8% винограду, або на 46% більше ніж одержали 118 підприємств перших двох груп. Як можна переконатися, найбільш ефек-

тивними є суб'єкти господарювання останньої групи з часткою винограду у виручці від реалізації сільськогосподарської продукції понад 90% та рівнем рентабельності виробництва 98,6%. Добрими економічними показниками характеризуються господарства третьої групи, де на одне господарство припадає 478 га, а обсяги виробництва на 1 га найвищі (урожайність) і досягають 130,4 ц/га, що у 2,6 раза більше, ніж у господарствах першої групи, 2,5 – другої, 1,6 – четвертої та у 1,7 раза більше, ніж у цілому по сільгосп-підприємствах України.

Таблиця 5.18

Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва винограду в сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації винограду в структурі товарної продукції, %				Усього
	до 33,3	33,4-66,9	67-90	більше 90	
Кількість господарств	99	19	13	44	175
% до усього	56,6	10,9	7,4	25,1	100,0
Площа, тис. га	11	6	6	18	42
на 1 господарство, га	113	310	478	418	238
Виробництво, тис. ц	567	305	810	1529	3212
% до усього	17,7	9,5	25,2	47,6	100,0
на 1 господарство, тис. ц	6	16	62	35	18
Реалізовано, тис. ц	269	220	788	1173	2451
% до усього	11,0	9,0	32,2	47,9	100,0
на 1 господарство, тис. ц	3	12	61	27	14
Урожайність, ц/га	50,9	51,8	130,4	83,1	77,1
Повна собівартість 1 ц, грн	220	280	159	190	192
Ціна 1 ц, грн	242	293	359	456	387
Рентабельність, %	9,8	4,4	126,1	139,3	101,7
% спеціалізації	5,9	44,7	80,8	98,6	44,1

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Щодо виробництва ягід, то господарства другої і третьої групи (11 господарств, або 9,32%) виробляють основний обсяг ягід – 51,81%. Низька собівартість забезпечує високу рентабельність 91,76%, ці господарства працюють інтенсивніше і найбільше виробляють (3,48 тис. ц) та реалізують (3,77 тис. ц) ягід у розрахунку на одне господарство (табл. 5.19).

Таблиця 5.19

**Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва ягід
у сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.**

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації ягід у структурі товарної продукції, %			Усього
	до 33,3	33,4-66,9	більше 67	
Кількість господарств	107	6	5	118
% до усього	90,68	5,08	4,24	100,00
Площа, тис. га	1,01	0,24	0,29	1,53
на 1 господарство, га	9,39	39,33	57,80	12,97
Виробництво, тис. ц	34,45	19,66	17,39	71,50
% до усього	48,19	27,49	24,32	100,00
на 1 господарство, тис. ц	0,32	3,28	3,48	0,61
Реалізовано, тис. ц	35,54	19,59	18,83	73,96
% до усього	48,05	26,49	25,45	100,00
на 1 господарство, тис. ц	0,33	3,27	3,77	0,63
Урожайність, ц/га	34,28	83,29	60,18	46,73
Повна собівартість 1 ц, грн	1128,11	1398,11	649,61	1077,84
Ціна 1 ц, грн	1124,63	1390,43	1245,71	1225,87
Рентабельність, %	-0,31	-0,55	91,76	13,73
% спеціалізації	1,44	38,27	79,65	3,15

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Отже, в сучасних ринкових умовах спеціалізація аграрного виробництва виступає важливим чинником розвитку аграрного виробництва й підвищення його конкурентоздатності. Дослідження безпосереднього впливу спеціалізації на ефективність вирощування окремих продуктів рослинництва доводить, що удосконалювати структуру виробництва слід на основі раціонального територіального розміщення та спеціалізації виробництва шляхом формування оптимальних виробничих структур.

Важливим принципом формування спеціалізованих сільськогосподарських підприємств є врахування зональних природно-економічних умов з метою ефективного використання природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, наявних ринків збуту, обґрунтована цінова політика, що спонукає товаровиробників до зниження собівартості продукції, матеріально-технічне забезпечення, запровадження інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій. Більшість сільськогосподарських підприємств усіх природно-економічних зон у рослинництві спеціалізуються на виробництві зерна.

5.3.3. Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва продукції тваринництва

Виробництво яловичини в сільськогосподарських підприємствах є збитковим (табл. 5.20). Однак зі зростанням частки грошових надходжень від реалізації м'яса великої рогатої худоби у структурі товарної продукції рівень збитковості поступово знижується. Якщо в господарствах першої групи збитки від реалізації яловичини сягали 870 грн на кожному реалізованому центнері, то у формуваннях останньої групи вони становили 100 грн, або були в 8,7 раза меншими. Зосередження 92,8% господарств, які займаються відгодівлею і дорощуванням молодняку великої рогатої худоби, в першій групі з низьким рівнем частки яловичини у загальній виручці від реалізації продукції рослинництва і тваринництва є свідченням того, що цей вид продукції виробляють не спеціалізовані, а в багатогалузеві господарства.

Про вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва молока свідчать дані табл. 5.21.

Таблиця 5.20

Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва яловичини в сільськогосподарських підприємствах зони Степу, 2013 р.

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації яловичини у структурі товарної продукції, %				Усього
	до 33,3	33,4-66,9	67-90	більше 90	
Кількість господарств	1926	100	25	24	2075
% до усього	92,8	4,8	1,2	1,2	100,0
Поголів'я, тис. гол.	832,8	26,2	8,5	14,0	881,5
на 1 господарство, гол.	432	262	340	585	425
одержано приросту, ц	1456	38	11	13	1517
% до усього	96,0	2,5	0,7	0,8	100,0
на 1 господарство, тис. ц	756	376	443	524	731
Реалізовано, тис. ц	1670	98	46	61	1875
% до усього	89,1	5,2	2,5	3,2	100,0
на 1 господарство, ц	867	981	1858	2533	904
Середньодобовий приріст, г	479	393	357	246	472
Повна собівартість 1 ц, грн	1911	1522	1554	1339	1864
Ціна 1 ц, грн	1042	1093	1146	1239	1054
Рентабельність, %	-45,5	-28,2	-26,3	-7,4	-43,5
% спеціалізації	4,2	44,2	77,9	98,7	4,7

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Таблиця 5.21

**Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва молока
в сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.**

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації молока у структурі товарної продукції, %				Усього
	до 33,3	33,4-66,9	67-90	більше 90	
Кількість господарств	1247	482	113	21	1863
% до усього	66,9	25,9	6,1	1,1	100,0
Поголів'я, тис. гол.	274,7	179,2	50,7	5,0	509,6
на 1 господарство, гол.	220	372	449	236	274
Виробництво молока, тис. ц	11876	9712	2827	303	24718
% до усього	48,0	39,3	11,4	1,2	100,0
на 1 господарство, тис. ц	10	20	25	14	13
Реалізовано, тис. ц	10768	9030	2667	291	22756
% до усього	47	40	12	1	100
на 1 господарство, тис. ц	9	19	24	14	12
Надій, кг	4323	5418	5574	6114	4850
Повна собівартість 1 ц, грн	311	291	319	317	304
Ціна 1 ц, грн	338	350	362	386	346
Рентабельність, %	8,4	20,0	13,4	21,8	13,6
% спеціалізації	11,7	45,8	73,0	93,4	20,0

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Щодо виробництва молока, то господарства з різним рівнем спеціалізації довели, що можуть працювати ефективно і є прибутковими. Суб'єкти господарювання з часткою молока у виручці від реалізації продукції більше 90% мають найвищий рівень рентабельності його виробництва – 21,8%, друге місце за рівнем рентабельності (20%) займають підприємства другої групи – з рівнем спеціалізації 45,8%, де виробляється 39,3% і реалізовується 40% від усього обсягу молока. Отже, в сільськогосподарських підприємствах, спеціалізованих на виробництві молока, доцільно мати в структурі товарної продукції 33,4–66,9% та понад 90% грошових надходжень від його реалізації.

Свинина виробляється здебільшого в багатогалузевих суб'єктах господарювання, адже 84,8% всіх господарств – це господарства з часткою м'яса свиней у структурі товарної продукції до 33,3% (табл. 5.22).

Таблиця 5.22

**Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва свинини
в сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.**

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації свинини у структурі товарної продукції, %				Усього
	до 33,3	33,4-66,9	67-90	більше 90	
Кількість господарств	1802	92	61	171	2126
% до усього	84,8	4,3	2,9	8,0	100,0
Поголів'я, тис. гол.	980,8	525,7	622,3	1045,1	3173,9
на 1 господарство, гол.	544	5714	10202	6111	1493
Одержано приросту, тис. ц	1255	972	1199	1711	5138
% до усього	24,4	18,9	23,3	33,3	100,0
на 1 господарство, ц	697	10568	19655	10008	2417
Реалізовано, тис. ц	1028	497	1016	1551	4093
% до усього	25,1	12,1	24,8	37,9	100,0
на 1 господарство, ц	570	5403	16662	9070	1925
Середньодобовий приріст, г	351	507	528	449	444
Повна собівартість 1 ц, грн	1774	1553	1363	1522	1549
Ціна 1 ц, грн	1443	1488	1548	1649	1553
Рентабельність, %	-18,7	-4,2	13,6	8,4	0,2
% спеціалізації	4,3	46,7	78,6	98,5	15,5

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Переваги поглиблення спеціалізації на виробництві свинини підтверджуються виробничими показниками підприємств двох останніх груп. Саме ці господарства (10,9% від загальної кількості) одержали 56,6% приросту свинини, а на кожному реалізованому центнері мають 150,2 грн прибутку, проти 330,8 грн збитку порівняно з господарствами першої групи, а рентабельність їх виробництва становить 10,3 %. Отже, за даними дослідження, в умовах багатуукладної економіки доцільно створювати спеціалізовані господарства з часткою свинини в структурі товарної продукції понад 67%.

Виробництво баранини та козлятини зосереджено переважно у неспеціалізованих господарствах, оскільки 93,2% її виробляється в агроформуваннях першої групи (97%), де у структурі товарної продукції ці два види продукції не перевищують 33,3%. Лише три високоспеціалізовані (рівень спеціалізації – 95,7%) господарства ведуть рентабельне виробництво. Вони мають найвищі показ-

ники в розрахунку на одне господарство: поголів'я овець – 1448 гол. (у 4,9 раза більше, ніж у першій групі), приріст – 221 ц (табл. 5.23).

Таблиця 5.23

Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва баранини та козлятини в сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації овець у структурі товарної продукції, %				Усього
	до 33,3	33,4-66,9	67-90	більше 90	
Кількість господарств	323	5	2	3	333
% до усього	97,0	1,5	0,6	0,9	100,0
Поголів'я, тис. гол.	95,5	1,8	1,4	4,3	103,0
на 1 господарство, гол.	296	366	686	1448	309
Одержано приросту, тис. ц	15,5	0,3	0,1	0,7	16,7
% до усього	93,2	1,9	0,9	4,0	100,0
на 1 господарство, ц	48	64	72	221	50
Реалізовано, тис. ц	18	3	0	1	22
% до усього	82,0	12,7	1,3	3,9	100,0
на 1 господарство, ц	56	560	147	286	66
Середньодобовий приріст, г	45	48	29	42	44
Повна собівартість 1 ц, грн	2276	1410	1946	1571	2134
Ціна 1 ц, грн	1223	1178	1063	1870	1241
Рентабельність, %	-46,2	-16,5	-45,4	19,0	-41,9
% спеціалізації	0,5	36,0	72,4	95,7	0,6

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Виробництвом м'яса птиці в Україні ефективно займаються 67 вузькоспеціалізованих господарств, так при рівні спеціалізації понад 90%, вони досягають рентабельності 23,2%, при цьому вони одержують 88,3% всього приросту, реалізують 49,8% всього м'яса птиці в Україні.

Ефективність виробництва яєць, як прогнозувалося Канінським П. К. також підвищується зі зростанням рівня спеціалізації [143]. Переваги поглиблення спеціалізації на виробництві яєць підтверджуються виробничими та економічними показниками підприємств 4-ї групи господарств. Тут 49 господарств (24,9%) одержали 72,1% і реалізували 73,8% від усіх вироблених і реалізованих яєць в Україні, а на кожному реалізованому центнері одержали 236 грн прибутку (табл. 5.24).

Таблиця 5.24

**Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва яєць
в сільськогосподарських підприємствах, 2013 р.**

Показник	Групи за часткою виручки від реалізації яєць у структурі товарної продукції, %				Усього
	до 33,3	33,4-66,9	67-90	більше 90	
Кількість господарств	104	19	25	49	197
% до усього	52,8	9,6	12,7	24,9	100,0
Поголів'я, тис. гол.	4137	1221	8552	27545	41456
на 1 господарство, гол.	39776	64284	342084	562151	210435
одержано яєць, млн шт.	561	319	2359	8391	11630
% до усього	4,8	2,7	20,3	72,1	100,0
на 1 господарство, тис. ц	5395	16783	94369	171242	59036
Реалізовано, млн шт.	290	276	2364	8258	11188
% до усього	2,6	2,5	21,1	73,8	100,0
на 1 господарство, ц	2786	14524	94578	168536	56794
На 1 курку, шт.	136	261	276	305	281
Повна собівартість 1 ц, грн	651	519	453	429	442
Ціна 1 ц, грн	545	590	632	665	653
Рентабельність, %	-16,3	13,7	39,3	55,0	47,7
% спеціалізації	3,2	47,3	85,1	95,9	57,5

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Зональні особливості спеціалізації тваринництва зумовлюються спеціалізацією рослинництва, структурою сільськогосподарських угідь, обсягами виробництва фуражного і продовольчого зерна.

Отже, за даними аналізу впливу спеціалізації на ефективність виробництва сільськогосподарських культур можна зробити певні висновки. Зі зростанням частки зерна у структурі товарної продукції підвищується рентабельність його виробництва. При досягненні частки зернових культур у виручці від реалізації сільськогосподарської продукції понад 67% ефективність їх виробництва становить 2,77%. Досягнення ж спеціалізації на рівні вище 90% вважаємо необґрунтованим та таким, що негативно позначиться на сізовмінах, якості ґрунтів тощо.

Щодо виробництва пшениці, то найвищу рентабельність 4,9% мають підприємства з часткою виручки у товарній продукції 33,4–66,9%.

Оптимальним рівнем спеціалізації характеризуються сільськогосподарські підприємства з часткою ячменю в структурі товарної продукції до 33,3% (збитковість при цьому на рівні $-0,2\%$). Їх налічується найбільше в Україні – 4291 од., вони виробляють 72,3% і реалізують 70,5% від усього обсягу ячменю в Україні.

Щодо кукурудзи, то із зростанням частки цієї культури в загальних грошових надходженнях підвищується ефективність її виробництва. Враховуючи це, господарствам, спеціалізованим на вирощуванні кукурудзи доцільно, мати у структурі товарної продукції від 33,4 до понад 67% виручки від її реалізації.

Основний обсяг цукрових буряків (93,5%) виробляють неспеціалізовані підприємства (359 од.) з часткою виручки у товарній продукції до 33,3%. Однак господарства з часткою виручки від цукрових буряків у структурі товарної продукції 33,4–66,9% працюють найбільш інтенсивно, забезпечують високу врожайність, виробляють у 4,1 раза та реалізують майже у 6 разів більше цукрових буряків у розрахунку на одне господарство (460 тис. ц).

Щодо виробництва хмелю, то ефективними є господарства з часткою виручки від хмелю у структурі товарної продукції 33,4–66%.

Овочі відкритого ґрунту ефективно виробляти у господарствах з рівнем спеціалізації 33,4–66,9% та понад 90%; овочі закритого ґрунту, плоди, виноград та ягоди – у господарствах з рівнем спеціалізації понад 67%.

Виробництво яловичини в сільськогосподарських підприємствах є збитковим. Однак із зростанням частки грошових надходжень від реалізації м'яса великої рогатої худоби у структурі товарної продукції рівень збитковості поступово знижується.

У сільськогосподарських підприємствах, що спеціалізуються на виробництві молока, доцільно мати в структурі товарної продукції 33,4–66,9% та понад 90% грошових надходжень від його реалізації для досягнення рентабельності виробництва.

Рентабельне виробництво свинини забезпечують спеціалізовані господарства з часткою свинини у структурі товарної продукції понад 67%.

Виробництво баранини нині ефективно лише у трьох високоспеціалізованих (рівень спеціалізації – 95,7%) господарствах, які

застосовують інноваційні технології, тому доцільно створювати більшу кількість таких господарств.

Виробництвом м'яса птиці в Україні ефективно займаються 67 вузькоспеціалізованих господарств, які при рівні спеціалізації понад 90% досягають рентабельності 23,2%, при цьому вони одержують 88,3% всього приросту, реалізують 49,8% від загального обсягу м'яса птиці в Україні. Ефективність виробництва яєць підвищується зі зростанням рівня спеціалізації. Переваги поглиблення спеціалізації на виробництві яєць підтверджуються виробничими й економічними показниками 49 господарств (24,9%), які одержали 72,1% і реалізували 73,8% від усіх вироблених яєць в Україні, а на кожному реалізованому центнері одержали 236 грн прибутку.

З метою підвищення ефективності виробництва необхідно, насамперед, збільшити вихід продукції на одиницю площі сільськогосподарських угідь, що досягається шляхом інтенсифікації, спеціалізації на невеликій кількості видів продукції, забезпеченні високої концентрації (раціональних розмірів) виробництва, а також підвищенні врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин. Факторами, що сприяють поглибленню спеціалізації, є вдосконалення техніки і технологій, застосування інноваційних підходів до управління підприємствами, розвиток транспортних комунікацій, вміння ефективно використовувати різноманітність погодних умов і місця розташування. З іншого боку, поглиблення спеціалізації стримує низка факторів, а саме: необхідність раціонального використання землі, поєднання галузей і застосування сівозмін; раціональне використання техніки і трудових ресурсів протягом року (тому в підприємстві повинно розвиватися і рослинництво і тваринництво); традиції самозабезпечення сільського населення продуктами харчування і послугами; прагнення забезпечити економічну стійкість господарства шляхом згладжування ризиків від одного виду діяльності іншим. Процеси спеціалізації дрібних багатогалузевих господарств стримує також відсутність необхідної технічної бази (наприклад, малогабаритних технічних засобів для обробітку ґрунту) та надійної постачальницько-збутової мережі з малою кількістю посередників.

Глобалізаційні та євроінтеграційні процеси вимагають відродження спеціалізації, активного пошуку нових організаційних форм коопераційного співробітництва виробничих і обслуговуючих структур агропромислового виробництва з метою здійснення ефективних соціально-економічних перетворень в сільськогосподарському виробництві та формування конкурентоспроможного ринку сільськогосподарської продукції, яка повинна зайняти належний сегмент на вітчизняному й зовнішньому ринках продовольства. Чітко виражена спеціалізація економіки областей України та різна чутливість окремих галузей національного господарства до фінансових потрясінь зумовлює необхідність подальшого дослідження кооперативних та кластерних аспектів взаємодії підприємств аграрного сектору економіки, фінансових і державних інституцій в регіонах.

5.4. Стан розвитку підприємництва в кормовиробництві

З огляду на світові тенденції до загострення техногенних і продовольчих проблем, окрім нагальної необхідності нарощування обсягів аграрного виробництва, у новому ракурсі постало питання збереження національних ресурсів шляхом раціоналізації їх використання та екологізації економіки. Нинішній період розвитку вітчизняного АПК супроводжується нераціональним, екстенсивним використанням природних ресурсів, застосуванням морально й технічно застарілої техніки, інноваційною та інформаційною інертністю. Тому подальші дії щодо його відродження повинні спиратися на досягненні абсолютно та якісно протилежних показників суспільної користі.

Теорія сталого економічного розвитку передбачає такий розвиток суспільства та національного господарства, за якого задоволення потреб теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Інші концепції економічного розвитку, що передували цій теорії, в основу розбудови економічних систем ставили матеріальні потреби соціуму, їх задоволення різними засобами, насамперед шляхом інтенсивного використання природних систем. Згідно з теорією

сталого розвитку всі соціально-економічні процеси в системі повинні розвиватися в межах дотримання балансу між трьома компонентами: природа-суспільство-виробництво. У цьому ключі розкривається зміст, з одного боку, соціально спрямованого, з іншого – екологічнобезпечного виробництва.

Для вітчизняного аграрного сектору, особливо галузей скотарства й кормовиробництва, формування сталої моделі економічного розвитку має особливе значення. На сучасному етапі домінантою розвитку цих галузей в Україні є ресурсно-витратний спосіб господарювання, що реалізується через високозатратне виробництво продукції тваринництва, нераціональні способи формування й використання кормових ресурсів, низьку продуктивність засобів виробництва тощо. У кінцевому підсумку вітчизняна продукція скотарства зникає з ринкового середовища країни взагалі, відповідні сегменти замінюються імпортними товарами, а галузь стає збитковою і безперспективною. Продукція кормовиробництва в Україні взагалі не виступає об'єктом ринку, доказом чого є:

- відсутність стійкого попиту на продукцію кормовиробництва через постійне скорочення поголів'я худоби, неплатоспроможність покупців, експортну ізоляцію виробників кормів, неконкурентоспроможність тощо;

- відсутність внутрішньої конкуренції між виробниками кормів, а також конкурентного середовища в даній галузі;

- дезінтеграція в галузях тваринництва й кормовиробництва, що породжує дисбаланс між потребою в кормах і їх пропозицією, порушення пропорцій між поголів'ям і кормовими ресурсами.

Незважаючи на очевидні й глибинні ознаки галузевої кризи, в якій знаходяться галузі кормовиробництва й скотарства, світовий досвід і помилки радянської епохи господарювання переконують у неможливості в сучасних умовах досягти зростання рівня виробництва й споживання без урахування екологічних імперативів розвитку, охорони навколишнього середовища, економії земельних та інших природних ресурсів тощо. Тільки в такий спосіб можна перейти від примітивних нині заходів щодо кількісного збільшення економічних результатів до якісних і докорінних змін у

галузях, що приведуть до поліпшення добробуту населення, на-самперед сільського.

Варто зазначити, що екологічна складова в контексті розвитку кормовиробництва існує об'єктивно з огляду на біологічно цінні властивості кормових культур. Надто важливе значення зернобобових культур, що використовуються в кормових цілях, і бобових трав (однорічних та багаторічних) у біологічному землеробстві. Наукові дослідження в агрономії засвідчують, що використання бобових культур як попередників у посівах пшениці, кукурудзи, ячменю сприяє збільшенню врожайності останніх на 30–40 %. Ґрунтозахисна роль кормових культур виявляється через їх довгорічний біологічний потенціал, що знижує технічне й технологічне навантаження на ґрунти. Бобові культури є природними продуцентами азотних добрив, що, крім біологічного значення, зумовлює зниження собівартості вирощування сільськогосподарських культур – наступників у сівозміні.

Крім того, суміші багаторічних й однорічних кормових трав використовуються для підвищення продуктивності природних угідь. Шляхом осушення перезволожених земель і боліт, знищення чагарників, вапнування кислих ґрунтів та інших технологічних операцій для висівання трав поліпшується стан занедбаних лук і пасовищ.

З урахуванням паритетності складових сталого розвитку галузі (економічної, соціальної та екологічної), їхню інтегрованість і тісну залежність, в основі формування сталої моделі лежить стійка економічна система з характерними їй властивостями, закономірностями і законами. Без налагодженої економічної бази неможливими є заходи щодо реалізації будь-яких соціальних програм, удосконалення екологічних параметрів в аграрній сфері. Саме економічна система об'єднує суспільно-економічні відносини, в результаті яких активується соціальна й екологічна системи. Матеріальна субстанція формує засоби досягнення соціальних благ, створює можливості для трансформації суспільної думки в напрямках не лише матеріального добробуту, але й безпечного існування. Структуру формування моделі сталого розвитку кормовиробництва, основними інтегрованими елементами якої є економі-

чна, соціальна й екологічна системи з відповідними системоутворюючими чинниками наведено на рис. 5.3.



Рис. 5.3. Структура і цільовий зміст концепту сталого розвитку кормовиробництва в Україні

Сформовано за даними досліджень.

За роки ринкових трансформацій в аграрному секторі кормовиробництво втратило основну властивість свого функціонування

як галузі – системність, у зв'язку з чим опинилося в стані глибокої галузевої кризи. З-поміж основних ознак складного стану кормовиробництва передусім варто виділити:

- зменшення посівних площ і валового збору кормових культур, а також зернофуражних і зернобобових, що використовуються у кормових цілях;

- скорочення комбікормового виробництва, банкрутство низки комбікормових заводів;

- технологічний занепад виробництва кормових культур, що спричинив зниження їх урожайності, виходу кормів з одиниці посівної площі, вмісту протеїну, вітамінів та мікроелементів;

- моральний і фізичний знос агротехніки, заготівельного обладнання, устаткування комбікормового виробництва, купівельна неспроможність підприємств щодо оновлення й модернізації свого технічного стану;

- дезінтеграція кормовиробництва й тваринництва, порушення виробничих пропорцій між поголів'ям і кормовими ресурсами, що зумовлює дефіцит одних кормів або надлишок інших, дисбаланс у раціонах годівлі сільськогосподарських тварин, заміну необхідних високопоживних кормових компонентів наявними;

- збитковість кормовиробництва й тваринництва, висока собівартість кормових ресурсів і кормомісткість тваринницької продукції, трудо- й фондомісткість вирощування кормових культур;

- активний експорт фуражного зерна й насіння зернобобових культур та імпорт готових комбінованих кормів, зокрема соєвого шроту й макухи, біологічно активних домішок.

Економічна ситуація в кормовиробництві вирішально впливає на економіку скотарства, оскільки витрати на корми становлять левову частку собівартості молока й м'яса, а тому значною мірою визначають ефективність їх виробництва. Вирощування худоби на м'ясо в сільськогосподарських підприємствах України стабільно збиткове (рис. 5.4).

Протягом 2000–2013 рр. рівень збитковості коливався від мінімального значення -44,3 % у 2003 р. до максимального -21,4 % у 2001 р. За результатами групування, 83,3 % сільськогосподарських підприємств м'ясного скотарства у 2013 р. мали збитки, при

цьому найбільша їх частка, а саме 26,4 % з рівнем збитковості у середньому -60,3 %. За таких показників виробництва неможливо вести на належному рівні селекційну та племінну роботу в тваринництві, здійснювати відтворення поголів'я, модернізацію виробництва.

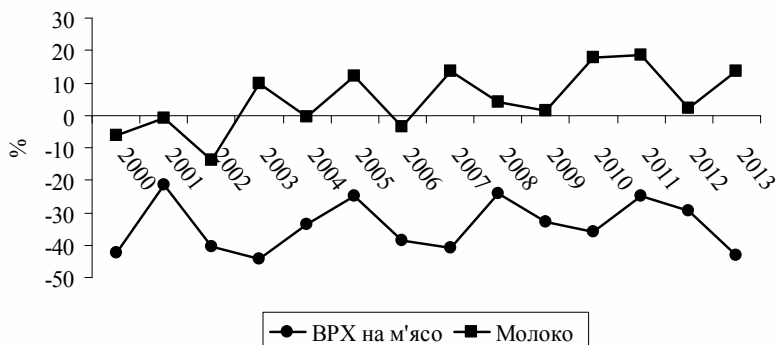


Рис. 5.4. Динаміка рентабельності молочного й м'ясного скотарства у сільськогосподарських підприємствах України

Наведена динаміка середньої рентабельності сільськогосподарських підприємств м'ясного скотарства свідчить про затяжний характер кризи в цій галузі, спровокований, насамперед, низькою продуктивністю худоби та некерованою ціновою кон'юнктурою. У 2013 р. середньодобовий приріст великої рогатої худоби на вирощуванні в сільськогосподарських підприємствах, відгодівлі та нагулі становив 508 г. Світовий досвід, а також результати діяльності високорентабельних сільськогосподарських підприємств переконують, що потенціал продуктивності м'ясної худоби становить 700–1000 г на добу. Впродовж останніх років простежується стабільна тенденція до зростання показника середньодобового приросту великої рогатої худоби на м'ясо в сільськогосподарських підприємствах України (рис. 5.5).

За 2004–2013 рр. цей показник зріс на 152 г, або 43 %. Однак середній темп приросту за визначений період (4 %) свідчить про досить повільне підвищення продуктивності у м'ясному скотарстві суспільного сектору через неналежний економічний стан і кормовиробництва й системи годівлі.

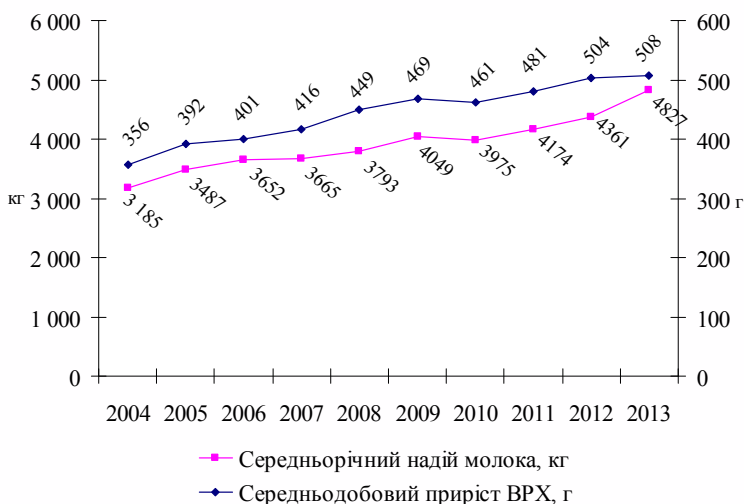


Рис. 5.5. Динаміка продуктивності молочних корів і ВРХ на м'ясо у сільськогосподарських підприємствах України

Групування сільськогосподарських підприємств за середньодобовими приростами худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі в 2013 р. показало, що з 3754 сільськогосподарських підприємств 2114, або 57 % до загальної кількості, увійшли до найбільш чисельної групи з продуктивністю 301–600 г на добу. Ними вироблено 85 тис. т, або 54 % до загального обсягу приросту. В середньому на 1 підприємство припадало 40 т приросту. Близько 20 % сільськогосподарських підприємств мали продуктивність більше 600 г і виробили 21 % до загального приросту. В 2013 р. порівняно з 2009-м частка підприємств найменш продуктивної групи (до 300 г приросту) зменшилася на 4 в. п., а середньої (301–600 г) і найпродуктивнішої (понад 600 г) зросла на 1,2 і 3 в. п. відповідно.

У молочному скотарстві економічна ситуація більш оптимістична. Від 2007 р. рівень рентабельності виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах України коливався в інтервалі 1,4–18,5%. Останні кілька років підприємства молочної галузі привертають увагу потенційних інвесторів, оскільки, по-перше, інвестиційні проекти в цьому напрямі мають коротший період

окупності порівняно з іншими галузями тваринництва; по-друге, на молочну продукцію завжди стабільно високий попит; по-третє, в Україні досить розвинута молокопереробна ланка; по-четверте, у більшості молочних ферм сформувалися раціональні системи кормовиробництва, про що свідчить стабільне підвищення продуктивності корів упродовж останніх кількох років. У 2013 р. середньорічний надій молока від 1 корови у сільськогосподарських підприємствах становив 4827 кг, що вище на 69% порівняно з показником 1990-го, на 86 % – з показником 2000-го, на 30 % – з показником 2010 року. У середньому за 2004–2013 рр. продуктивність молочних корів зросла на 4,7 %.

Групування сільськогосподарських підприємств України за середньорічною продуктивністю корів у 2009 і 2013 рр. показує, що підвищується не лише продуктивність, але й частка господарств, що отримують надій молока більше 4 тис. кг у рік. При цьому частка низькопродуктивних сільськогосподарських підприємств молочного скотарства знижується (рис. 5.6).

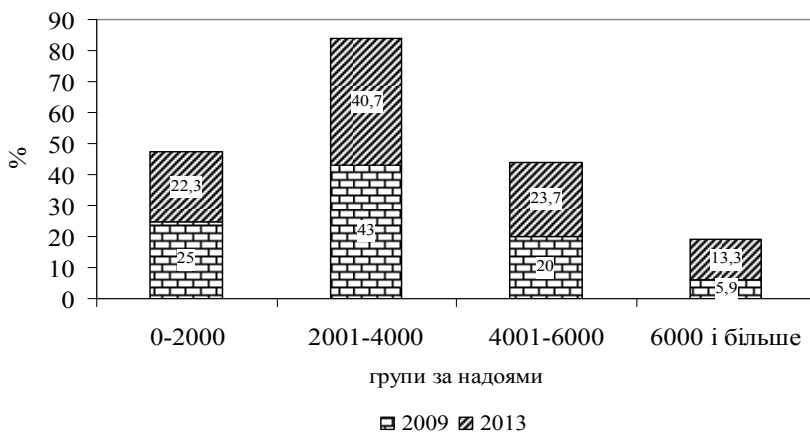


Рис. 5.6. Групування сільськогосподарських підприємств за середньорічною продуктивністю корів

У 2012 р. середній світовий показник продуктивності корів становив 2319 кг, що майже вдвічі менше від середньодобових

надоїв у сільськогосподарських підприємствах України. Але у країнах з високо-розвинутим молочним скотарством показники в 2-3 рази вищі: у США – 9841 кг, Швеції – 8717, Канаді – 8817, Данії – 8529, Фінляндії – 8098, Великобританії – 7684 кг. Деякі сільськогосподарські підприємства України за рахунок високоякісної селекційно-племінної роботи, розробки й впровадження раціональних і високоенергетичних систем кормовиробництва, забезпечення належних умов утримання худоби отримують високі надої молока з відповідними якісними показниками. Для прикладу наведено динаміку продуктивності й ефективності м'ясного та молочного скотарства в Державному підприємстві дослідному господарстві «Олександрівське» Інституту кормів та сільського господарства НААН (табл. 5.25).

Таблиця 5.25

Динаміка показників продуктивності та рентабельності м'ясного й молочного скотарства у ДП ДГ «Олександрівське»

Рік	Середньодобовий приріст ВРХ на м'ясо, г	Рівень рентабельності виробництва ВРХ на м'ясо, %	Середньорічний внайдій молока, кг	Рівень рентабельності виробництва молока, %
1990	653	29,8	4225	36,9
2000	512	-12,1	3661	67,9
2005	521	12,7	6086	26,2
2006	529	-19,1	6174	44,0
2007	583	-30,4	4796	58,3
2008	739	-17,6	5556	26,2
2009	745	-41,8	6708	27,5
2010	680	-54,0	7108	63,6
2011	795	-24,5	7495	68,7
2012	707	-40,7	7583	25,8
2013	681	-58,9	6533	23,8

Джерело: дані Державної служби статистики України.

З наведених даних можна переконатися, що виробничий потенціал у сільськогосподарських підприємствах України використовується в середньому на 50–60 % порівняно з дослідним господарством, на 40–50 % – порівняно з найкращими світовими показниками продуктивності тварин. У дослідних господарствах висока

продуктивність дійних корів забезпечує отримання рентабельності виробництва молока на рівні 20–70 % за досліджуваний період.

Окрім продуктивності худоби на ефективність виробництва продукції скотарства значною мірою впливають витрати кормів на їх виробництво. Науково й економічно обґрунтованими витратами кормів у розрахунку на одиницю продукції є такі: для виробництва 1 кг молока – 1–1,1 кг корм. од., для виробництва 1 кг приросту худоби – 8–9 корм. од. Понаднормові витрати кормів у м'ясному скотарстві суспільного сектору становлять 7–8 корм. од. У наведеному дослідному господарстві в останні роки витрати кормів на виробництво м'яса великої рогатої худоби наближалися до нормативних, однак несприятливою була кон'юнктура на ринку кормів і продовольства: низькі закупівельні ціни на м'ясо, зростання обсягів імпорту сировини, неспроможність виробників продукції скотарства закуповувати якісні закордонні комбікорми і відсутність вітчизняної альтернативи тощо.

За раціональних систем годівлі й належних умов утримання тварин можливо досягти максимального показника продуктивності використання кормів, що у молочному скотарстві становить 1–1,1 ц молока на 1 ц корм. од., а в м'ясному – 0,110–0,125 ц приросту на 1 ц корм. од. Цей показник у молочному скотарстві досягає оптимального значення в останні кілька років (табл. 5.26).

Так, у дослідному господарстві протягом 2007–2013 рр. показник продуктивності використання кормів для виробництва молока коливався від мінімального значення 0,741 до 0,1 ц; у сільськогосподарських підприємствах України – від 0,083 до 0,104 ц.

На 1 ц корм. од. кормів, витрачених для виробництва 1 ц приросту тварин, припадає у сільськогосподарських підприємствах України в середньому 0,064–0,069 ц продукції (50–65 % від потенційного значення), у ДП ДГ «Олександрівське» – 0,083–0,104 ц (70–85 % від потенційного значення).

Про вирішальний вплив рівня годівлі на економічний стан скотарства свідчить тісний кореляційний зв'язок, виявлений між продуктивністю корів і витратами кормів на 1 корову (рис. 5.7). Регресійний аналіз показав, що збільшення витрат кормів на 1 корм. од. зумовлює підвищення продуктивності на 80 кг.

Таблиця 5.26

**Витрати кормів на виробництво одиниці продукції скотарства
в сільськогосподарських підприємствах**

Показники	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Україна							
Витрати кормів на 1 ц молока, ц корм. од.	1,3	1,27	1,21	1,18	1,12	1,09	1,06
Продуктивність використання кормів, ц/ц корм. од.	0,769	0,787	0,826	0,847	0,893	0,917	0,943
Витрати кормів на 1 ц приросту ВРХ, ц корм. од.	14,80	14,49	15,23	15,69	14,98	15,52	14,97
Продуктивність використання кормів, ц/ц корм. од.	0,069	0,069	0,066	0,064	0,067	0,064	0,067
ДП ДГ «Олександрівське»							
Витрати кормів на 1 ц молока, ц корм. од.	1,35	1,3	1,15	1,07	1,07	1,0	1,2
Продуктивність використання кормів, ц/ц корм. од.	0,741	0,769	0,870	0,935	0,935	0,1	0,833
Витрати кормів на 1 ц приросту ВРХ, ц корм. од.	10,37	11,34	10,19	12,06	10,6	9,6	9,6
Продуктивність використання кормів, ц/ц корм. од.	0,096	0,088	0,098	0,083	0,094	0,104	0,104

Сформовано за даними Державної служби статистики України.



Рис. 5.7. Зв'язок продуктивності корів і витрат кормів на їх відгодівлю по областях України в 2013 р. ($R^2=0,83$)

Сформовано за даними досліджень.

У цілому рівень використання кормів у тваринництві можна оцінювати за кількісними (обсяги) і якісними (структура, вміст протеїну, мікроелементів тощо) критеріями. Як свідчать результати аналізу, протягом 1990–2013 рр. витрати кормів для годівлі худоби та птиці в господарствах усіх категорій на всі види продукції тваринництва скоротилися втричі, у тому числі концентрованих – у 2,3, комбікормів – 2,4, грубих – 2,8, соковитих – 3,6, інших видів – 4,4 раза (табл. 5.27).

Таблиця 5.27

Динаміка витрат кормів худобі та птиці у господарствах України всіх категорій, тис. т корм. од.

Корми	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Всього	103562	42513	37481	33874	33659	34093	34644
Концентровані	35524	12037	12918	14799	14719	15235	15457
з них комбікорми	15156	2258	3934	5707	5755	6206	6413
Грубі	15004	7191	5685	5036	5081	5155	5323
Соковиті	35301	15087	12628	9933	9653	9565	9788
Інші види	17733	8198	6250	4106	4206	4138	4076

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Сільськогосподарські підприємства зменшили витрати кормів за вказаний період майже у всемеро, у тому числі грубих і соковитих – відповідно в 11 і 13 разів, а господарства населення наростили витрати грубих і соковитих кормів, частка яких у структурі використання зросла за вказаний період на 7 в. п. (від 12 до 19 %) і 2 в. п. (від 33 до 35 %) відповідно.

Зміни у структурі використання кормів за категоріями підприємств зумовлені, насамперед, концентрацією виробництва галузей птахівництва та свинарства у великих сільськогосподарських підприємствах та спеціалізацією дрібних товаровиробників на вирощуванні тварин молочного й м'ясного напрямку. Внаслідок обмежених фінансово-економічних, організаційних, технічних і технологічних можливостей господарства населення ведуть скотарство переважно екстенсивним способом. В його основі годівля худоби низькоякісними незбалансованими кормами, що призводить

до зниження продуктивності, збільшення тривалості виробничого циклу та збитковості.

Сільськогосподарські підприємства України у розрахунку на 1 ум. гол. великої рогатої худоби в 2013 р. витрачали в середньому 25,6 корм. од. (середнє значення за п'ятирічний період (2009–2013 рр.) становило 26,7 корм. од.). Групування сільськогосподарських підприємств за наявністю кормів у розрахунку на 1 умовну голову худоби показує, що 63 % господарств заготовляють менше 25 корм. од., 6,1 % увійшли до групи 25,1–30 корм. од. і 14,5 % – понад 30 корм. од. у розрахунку на 1 умовну голову великої рогатої худоби.

Для порівняння наведено динаміку виробництва кормів різних видів на 1 умовну голову худоби в дослідному господарстві «Олександрівське» у динаміці за період 1990–2013 рр. Як свідчать дані рис. 5.8, протягом цих років обсяги виробництва основних видів кормів зросли: концентрованих – від 1649 корм. од. в 1990 р. до 3337 корм. од., грубих – від 854 до 2615 корм. од., соковитих – від 604 до 1733 корм. од. У цілому виробництво кормів усіх видів за цей період зменшилося в 2,5 раза.

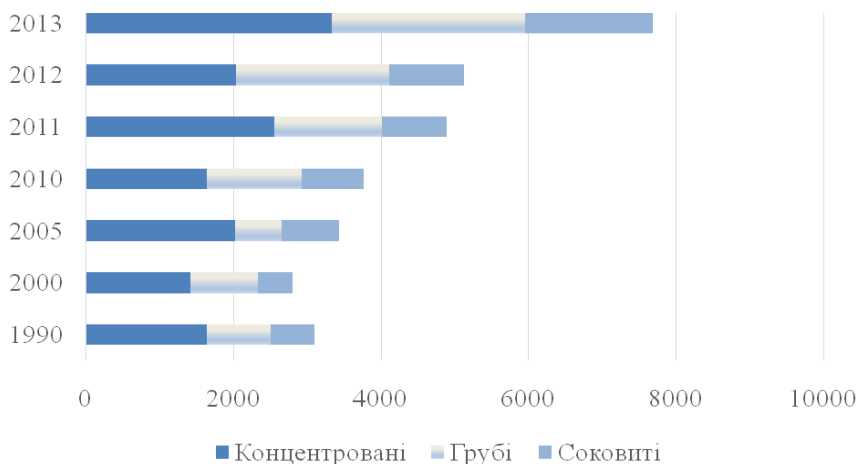


Рис. 5.8. Динаміка виробництва кормів на 1 ум. гол. ВРХ у ДП ДГ «Олександрівське», корм. од.

Важливо, що в структурі концентрованих кормів найпоживнішими й найціннішими за мікроелементним і вітамінним складом є комбікорми, макуха, шрот, вітамінно-трав'яне борошно. З огляду на високу ціну цих кормів тваринники вдаються до економії та заміни їх на дешевші, однак із низьким рівнем перетравності й засвоювання тваринами, зокрема зернофураж, висівки й ін. Нестабільна ситуація на вітчизняному ринку комбікормів пояснюється високою імпортозалежністю галузі, а також кількісним зменшенням комбікормових заводів в Україні, їхніх виробничих потужностей. Так, у 2013 р. комбікормові заводи України виробили близько 6 млн т корм. од. комбікормів, що становить лише 45 % від фактичних витрат комбікормів сільськогосподарськими підприємствами.

Ситуація на вітчизняних ринках комбікормів і тваринницької продукції нестабільна. Досить часто у період зниження цін на продукцію тваринництва, зокрема на молоко й м'ясо, зростають ціни на основні види комбікормів (рис. 5.9).

Визначені тренди показали, що ціни реалізації соняшникового шроту січня до грудня 2012 р. в середньому зростали щомісяця на 159 грн, соєвого – на 188 грн. Закупівельні ціни на молоко й м'ясо великої рогатої худоби мали протилежні тенденції. Параметри лінії тренду закупівельних цін на м'ясо свідчать про те, що щомісяця в середньому за визначений період 1 л молока дешевшав на 37 коп., а 1 кг м'яса – на 11 коп. Це зумовлює ціновий диспаритет на ринку кормів, що створює несприятливі умови для розвитку інтенсивного, високопродуктивного тваринництва.

Водночас висока продуктивна дія комбінованих кормів посилює попит на них з боку тваринницьких підприємств. Так, у 2013 р. сільськогосподарські підприємства закупили 931,3 тис. ц комбікормів для худоби, що на 7 % більше ніж у 2010 р. Середня закупівельна ціна за цей період зросла від 186 до 241 грн, або на 30 %.

Залежно від частки комбікормів у раціонах тварин і відповідного типу годівлі у світовому масштабі виділяють країни з так званим високотехнологічним (high-input) та низькотехнологічним (low-input) скотарством. До країн першого типу належать США,

Ізраїль, Німеччина та північноєвропейські держави. Скотарські господарства цих країн щорічно використовують понад 4 тис. кг комбикормів у розрахунку на 1 голову великої рогатої худоби, за рахунок чого отримують надой більше 10 тис. кг у рік, приріст ваги молодняка – понад 800 г на добу.

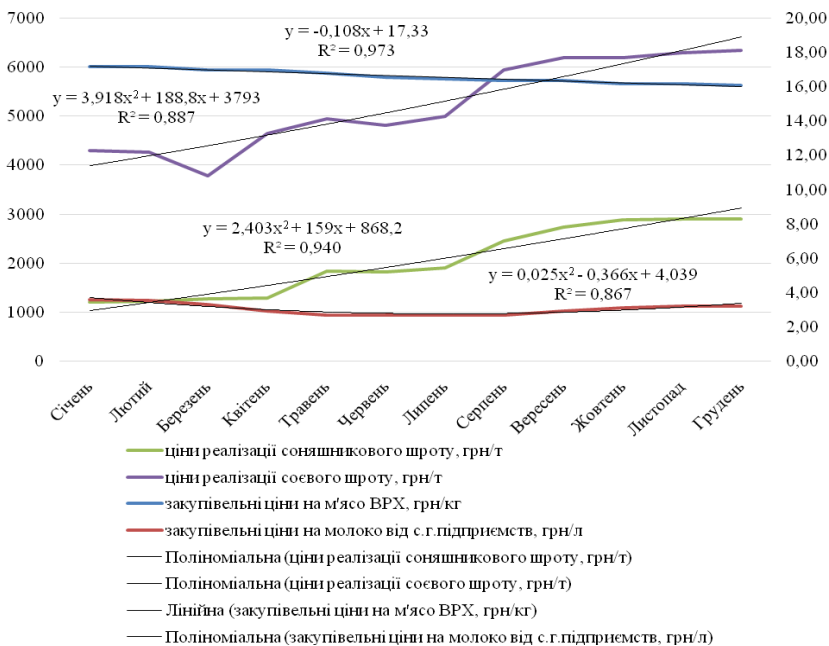


Рис. 5.9. Динаміка і тенденції цінової кон'юнктури на ринку комбикормів і молока в Україні, 2012 р.

Складено за даними інформаційно-аналітичного порталу про молоко і молочне скотарство.

У господарствах комбикормового типу годівлі переважає стійловий або стійлово-табірний методи утримання худоби, що передбачають достатньо інтенсивну і високотехнологічну систему заготівлі необхідних кормів, не тільки комбінованих, хоча саме вони становлять левову частку раціонів, але й додаткових: силосу,

сіна, соломи тощо. Деякі підприємства організують зелений конвеєр влітку для згодовування тваринам зеленої маси кормових культур із додаванням концентратів. Однак частіше вони вдаються до годівлі, в основі якої використання однотипних упродовж року концентрованих, грубих і соковитих кормів. Відповідно до раціонів годівлі тварин формують посівні площі необхідних зернових, зернобобових і кормових культур із найбільшим виходом урожаю і поживних речовин з одиниці площі.

В Україні однотипна годівля худоби також набуває поширення в останні роки, особливо в східних областях з незадовільним станом природних пасовищ, а створення штучних потребує великих капіталовкладень, у тому числі на багаторазові зрошувальні роботи. При складанні однотипних раціонів господарства уникають перехідних періодів у годівлі худоби, використовують консервовані корми (сіно, силос, сінаж). Концентрація зусиль на процесах вирощування й заготівлі грубих і соковитих кормів дає можливість збільшити вихід кормів з одиниці площі на 20–30 %.

Основними складовими концентрованих кормів є шроти і макухи різних білкових культур, зокрема соняшнику, сої, ріпаку тощо. Виробництво цих культур в Україні забезпечить вирішення проблеми нестачі кормового білка зокрема і концентрованих кормів у цілому. На сьогодні до складу концентрованих кормів вітчизняного виробництва входить здебільшого тільки соняшниковий шрот і макуха. Соевий і ріпаківий білок майже не використовуються в годівлі сільськогосподарських тварин, а переважно експортуються за кордон як зерно. Пояснюється це, насамперед, недостатньо розвинутою переробною ланкою, неповним завантаженням потужностей з переробки культур сої і ріпака, низьким попитом на шроти з боку тваринників, їх високою ціною.

На думку провідних науковців у галузі кормовиробництва, зокрема А.О. Бабича, В.Ф. Петриченка, М.Ф. Кулика та інших, вирішити низку проблем, пов'язаних насамперед із дефіцитом кормового білка, низькопротеїновими й незбалансованими раціонами, низькою продуктивністю худоби, значною мірою можливо шляхом нарощування виробництва сої та продукції її переробки. Згідно з розробленою Інститутом кормів та сільського господарс-

тва Поділля НААН галузевою комплексною програмою «Виробництво, переробка, ефективне використання сої та її продуктів переробки на 2012–2017 рр.» в 2017 р. посівні площі під соєю становитимуть близько 2,0 млн. га, урожайність – 2,5 т/га, виробництво насіння – 5,1 млн. т. Це сприятиме, як зазначено:

- збільшенню виробництва високобілкових ресурсів;
- покращенню складу попередників у сівозміні, азотного балансу ґрунту, що забезпечить значне підвищення урожайності зернових і зростання виробництва зерна;
- збільшенню виробництва високобілкових кормових ресурсів, забезпеченню збалансованої годівлі;
- підвищенню продуктивності та зниженню собівартості продукції тваринництва і птахівництва, збільшенню споживання населенням вітчизняних молока та м'яса;
- забезпеченню стабілізації й підвищенню родючості ґрунтів безпосередньо за рахунок накопичення соєю з атмосфери 100–130 кг/га біологічного азоту;
- створенню експортних ресурсів сої і збільшенню валютних надходжень.

У 2014 р. ННЦ «Інститутом аграрної економіки» спільно з Інститутом кормів та сільського господарства Поділля НААН було розроблено баланс кормового білка в Україні на 2013/2014 маркетинговий рік у розрахунку на наявне поголів'я худоби й птиці. За його результатами, пропозиція кормового білка за вказаний період становила 8,4 млн т, у тому числі за рахунок зернових культур – 5,0 млн т, зернобобових – 0,11, зеленої маси кукурудзи – 0,19, однорічних і багаторічних трав на сіно – 0,7, однорічних і багаторічних трав на зелений корм потреба – 0,2, сіножатей на сіно – 0,13, сіножатей на силос і сінаж – 0,003, культурних пасовищ на силос і сінаж – 0,004 млн т. За розрахунками кормовий білок, отриманий із зернових культур, зеленої маси кукурудзи, повністю покриває потребу в ньому. Однак потреба в кормовому білкові зернобобових культур становить 211,2 тис. т, а її забезпеченість – 41 тис. т, або 20 %. З огляду на це сучасні тенденції в Україні до нарощування посівних площ, урожайності й валового збору сої беззаперечно виправдані. Насіння містить 38–42 % білка високої якості.

Окрім того, у насінні сої 18–23 % жиру, 25–30 % вуглеводів, наявні ферменти, вітаміни, мінеральні речовини та ін. За рахунок вирощування цієї культури можливо відтворити білковий баланс у скотарстві.

Другу категорію країн за рівнем розвитку скотарства у світі формують Нова Зеландія, Австралія, Ірландія, де поширені трав'яний тип годівлі худоби. Для цього відведено великі площі під соковиті корми, створюються культурні пасовища і підвищується продуктивність природних сінокосів і пасовищ. Продуктивність молочної і м'ясної худоби за трав'яної системи годівлі значно нижча, однак позитивними моментами є нижчий рівень ремонту стада (менше 20 % у молочному скотарстві, а при концентратній годівлі понад 30 %), поліпшення репродуктивних функцій худоби, а також обнадійливі перспективи подальшого розвитку органічного виробництва тваринницької продукції. За рахунок використання дешевих зелених кормів одержують корми значно нижчої вартості, а продукцію тваринництва – нижчої собівартості. Це дає змогу підприємствам мати досить високу рентабельність виробництва продукції скотарства попри невисоку продуктивність худоби.

Трав'яний спосіб годівлі передбачає пасовищне або пасовищно-стійлове утримання тварин. Природно-кліматичні умови країн, що спеціалізуються на розвитку «low-input» скотарства дають можливість випасати худобу майже впродовж усього року. Для цього господарства відводять великі площі під природні та культурні пасовища. За цієї системи розробка зеленого конвеєру набуває особливого значення.

В Україні трав'яний тип годівлі ефективно використовують господарства Полісся й Лісостепу. Тривалість використання зелених кормів становить 160–170 днів. Для задоволення фізіологічних потреб корови споживають близько 60–80 кг зеленого корму на добу, нетелі – 35–55, молодняк старше одного року – 20–35 і молодше року – 15–20 кг. Нині пасовища в Україні не можуть забезпечити повної потреби в зеленій масі для худоби, тому залежно від сезону в раціон годівлі додають сіно, силос та інші соковиті корми разом із концентратами. Незважаючи на високу продуктивність і користь зелених кормів для високопродуктивних корів,

слід додавати мінеральні добавки, вітаміни, що зазвичай входять до складу високоякісних комбікормів.

Основними сільськогосподарськими культурами, що формують зелений конвеєр у господарствах України, є однорічні – кукурудза, овес, вика, райграс; багаторічні – люцерна, конюшина, еспарцет тощо. Важливе значення у забезпеченні білкового балансу в годівлі молочної і м'ясної худоби належить однорічним і багаторічним травам. У зв'язку зі зменшенням поголів'я худоби, особливо в суспільному секторі, порушенням господарствами агротехнологій вирощування сільськогосподарських культур і систем кормовиробництва, виробництво кормових трав в Україні скорочується. Так, з 1990-го (період максимальних посівів кормових трав в Україні за останні декілька років) по 2013 р. посівні площі однорічних трав зменшилися в 6 разів, багаторічних – у 4 рази. За цей період урожайність однорічних трав на сіно знизилася на 6 %, на зелений корм – на 31, багаторічних на сіно – на 1, багаторічних на зелений корм – на 28 %. Через зменшення посівних площ кормових трав та екстенсивний напрям вирощування значно скоротився їх валовий збір. Вирощування одно- і багаторічних трав на сіно зменшувалося за вищевказаний період нижчими темпами порівняно з однорічними й багаторічними травами на зелений корм. Так, у 2013 р. було вирощено 4377,3 тис. т однорічних і багаторічних трав на сіно та 4739,5 тис. т на зелену масу, що відповідно в 1,5 і 18,3 рази менше, ніж у 1990 р.

Критичним з біологічної й агротехнічної точок зору є стан природних і сіяних кормових угідь в Україні. За аналізований період зібрані площі сіножатей і культурних пасовищ на сіно зменшилися відповідно на 43 і 53 %; сіножатей і культурних пасовищ на силос, сінаж і зелений корм – відповідно у 49 та 9 разів. Більшість природних пасовищ вкрита чагарниками, купинами, потопає в болотах, чим пояснюється низька їх продуктивність. Зокрема, урожайність сіножатей на сіно протягом 1990–2013 рр. зменшилася на 16 %, культурних пасовищ на сіно та силос, сінаж і зелений корм – на 46 і 20 % відповідно. Приріст за вказаний період спостерігається лише у продуктивності сіножатей на силос, сінаж і зелений корм і становить 37 %.

За результатами дослідження, продуктивність природних луків і пасовищ в Україні можна збільшити принаймні вдвічі за допомогою комплексу заходів з докорінного й поверхневого поліпшення природних кормових угідь. Насамперед, природні кормові угіддя надзвичайно потрібні у використанні дрібним особистим господарствам як малозатратне джерело отримання кормів. У 2013 р. господарства населення активно використовували тільки сіножаті на сіно – 96 % від їх загальної зібраної площі, 66 % площі сіножатей та культурних пасовищ – на силос, сінаж і зелену масу і 14 % культурних пасовищ на сіно використовували сільськогосподарські підприємства.

У 1990 р. кормові трави забезпечували понад 60 %, а в 2013 р. – лише чверть виробництва рослинного кормового білка в Україні. Варто зауважити, що нинішні тенденції у виробництві кормових трав є надзвичайно негативними з погляду повноцінності кормозабезпечення сільськогосподарських тварин, а також згубних екологічних наслідків у вітчизняному землеробстві. Адже вирощування бобових багаторічних трав сприяє не тільки отриманню повноцінної сировини для заготівлі об'ємних високобілкових кормів, а й відтворенню родючості ґрунту та покращенню його структури. Згідно з «Концепцією розвитку кормовиробництва в Україні до 2025 року», розробленою науковцями Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН, бобово-злакові суміші повинні займати у структурі польових кормових культур по зонах: Полісся – 50–55 %, Лісостепу – 45–50 %, Степу – 40–45 %.

На прикладі ДП ДГ «Олександрівське» продемонстровано економічну доцільність виробництва багаторічних трав у кормовиробництві та їх використання у годівлі худоби (рис. 5.10). Відповідно у 2013 р. господарства одержали з 1 га посівної площі 323 ц кукурудзи на силос і зелений корм, 40 ц сіна однорічних трав, 327 ц зеленої маси однорічних трав, 40 ц сіна багаторічних трав і 537 ц зелених кормів багаторічних трав, що в еквіваленті на їх кормову поживність становить 65; 20; 56; 20 і 97 ц корм. од.

За рахунок високої кормової продуктивності однорічних і багаторічних трав дослідне підприємство збільшило вирощування їх продукції. Так, з 1990 по 2013 рр. валовий збір зеленої маси всіх видів зріс у 1,6 раза – від 158,6 до 250,4 тис. ц, у тому числі одно-

річних трав на зелений корм – у 1,7 раза – від 17,8 до 30,8 тис. ц, багаторічних трав на зелений корм – в 1,4 раза – від 70,7 до 95,5 тис. ц. Стрімке скорочення поголів'я худоби у господарстві – від 2288 гол. у 1990 р. до 1407 гол. у 2013-му, а також нарощування виробництва кормових трав зумовили значне зростання виробництва кормів багаторічних і однорічних культур у розрахунку на 1 умовну голову тварин (табл. 5.28).

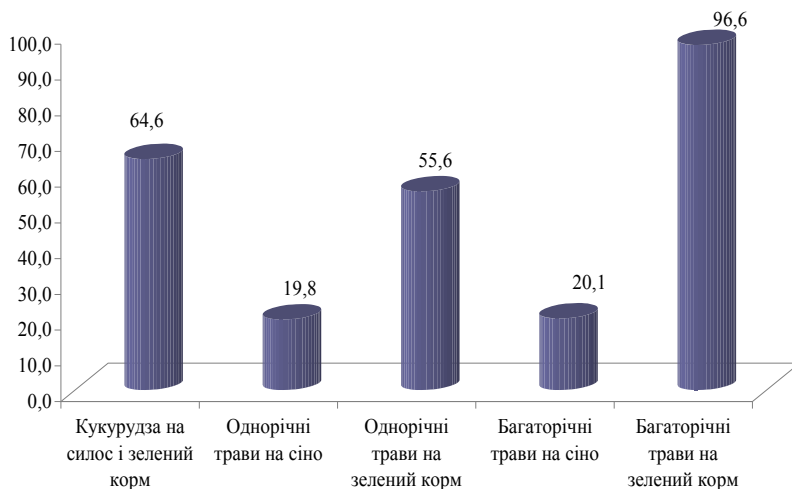


Рис. 5.10. Вихід кормів з 1 га посівної площі у 2013 р. , ц корм. од.
Сформовано за даними досліджень.

Таблиця 5.28

**Динаміка виробництва кормів у розрахунку на 1 ум. гол. тварин
у ДП ДГ «Олександрівське», ц корм. од.**

Вид кормів	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зелена маса всіх видів	11,0	16,7	22,0	25,9	18,8	33,3	21,6	34,5	31,1	25,5	42,1
- сіно	2,3	0,0	2,7	0,5	1,6	2,1	2,4	1,3	5,2	3,1	6,3
- силос	6,5	6,1	6,6	8,3	1,6	13,1	9,8	15,8	18,0	14,2	16,7
- сінаж	2,9	5,7	3,7	3,6	-	5,1	2,9	8,3	9,5	3,8	12,5
- солома і полова	11,0	16,7	22,0	25,9	18,8	33,3	21,6	34,5	31,1	25,5	42,1

Сформовано за даними досліджень.

Відповідно до наведених даних, найбільше в 2013 р. у господарстві зросло виробництво сінажу: порівняно з попереднім періодом – у 3,3 раза, порівняно з 1990 р. – у 4,3 раза. Для заготівлі сінажу в дослідному господарстві використовують зелену масу бобових та бобово-злакових трав. Сінаж за своєю кормовою і біологічною цінністю наближається до зелених кормів, а тому сприяє не тільки підвищенню продуктивності великої рогатої худоби, але і позитивно впливає на її фізіологічний стан та якість тваринницької продукції. Поживність сінажу в оптимальні фази збирання й заготівлі становить 0,38–0,44 корм. од. в 1 кг натурального корму. В 1 кг бобового сінажу міститься 140–150 г, а злакового – 110–120 г перетравного протеїну. У господарстві бобові трави збирають у фазі бутонізації, а злакові – виходу в трубку. Для рівномірного висушування трав, покращення й підтримання якості заготовленого корму, поліпшення та прискорення якості ферментативних процесів, які відбуваються при дозріванні сінажу, застосовують сучасні біологічні консерванти.

Порівняльний аналіз собівартості виробництва різних сільськогосподарських культур, що вирощують у ДП ДГ «Олександрівське», у перерахунку на собівартість 1 корм. од. кожної з них доводить нагальну необхідність відтворення виробництва одно- і багаторічних кормових трав (рис. 5.11).

Проведені дослідження на базі ДП ДГ «Олександрівське» показали, що впродовж весняно-літнього періоду частка зелених кормів у раціонах молочних корів господарства становила у середньому близько 30 % за поживністю, 35 % – за чистою енергією лактації і 35 % – за вартістю.

Поживність корму в цей період зростає в середньому на 30 %, вміст перетравного протеїну – на 23, вихід чистої енергії лактації – на 20, середньодобова молочна продуктивність – на 15 % (рис. 5.12).

При цьому вартість 1 ц корм. од. зменшується на 16 %, вартість 1 ГДж чистої енергії лактації – на 6, вартість кормів на виробництво 1 ц молока – на 9, собівартість молока – на 4 %. Отже, використання кормів з однорічних і багаторічних трав є економічно обґрунтованим і перспективним з огляду на постійне загострення внутрішнього конкурентного середовища.

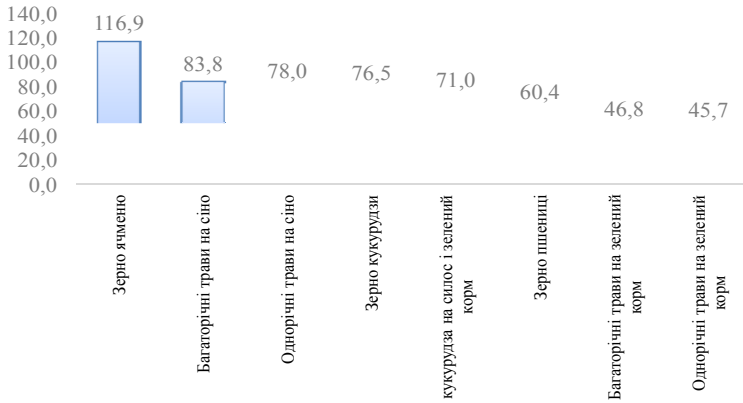


Рис. 5.11. Собівартість виробництва 1 ц корм. од. корму різних сільськогосподарських культур у ДП ДГ «Олександрівське», 2013 р. Сформовано за даними досліджень.

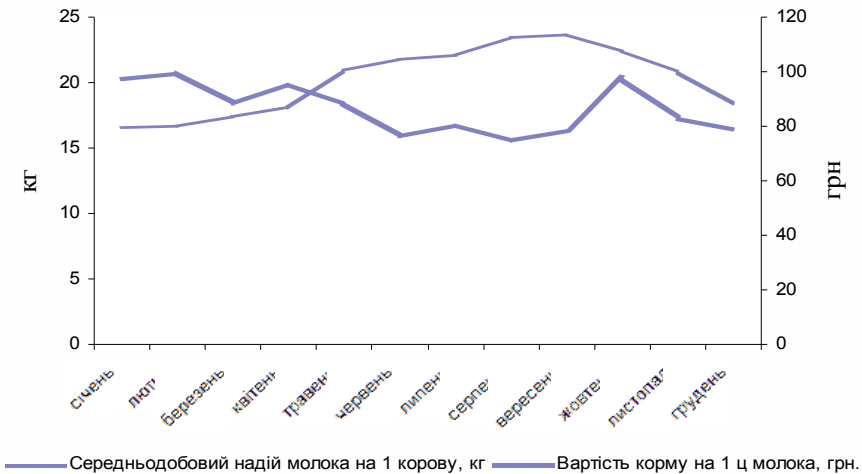


Рис. 5.12. Помісячна динаміка середньодобових надойів молока і вартості кормів, витрачених на виробництво 1 кг молока у ДП ДГ «Олександрівське» в 2013 р.

Сформовано за даними досліджень.

Таким чином, кормовиробництво відіграє провідну роль у забезпеченні сталого розвитку скотарства, насамперед з огляду на забезпечення збалансованої годівлі худоби, підвищення її продуктивності й обсягів виробництва продукції. Першочерговим завданням є відновлення принципів системності цілісності й інтегрованості у кормовиробництві та скотарстві з метою високої організації виробництва кормів, формування єдиного й нерозривного процесу кормовиробництва–кормозаготівлі–кормозабезпечення–кормовикористання, встановлення тісних господарських зв'язків між підприємствами рослинництва, комбікормового виробництва й скотарства (рис. 5.13).

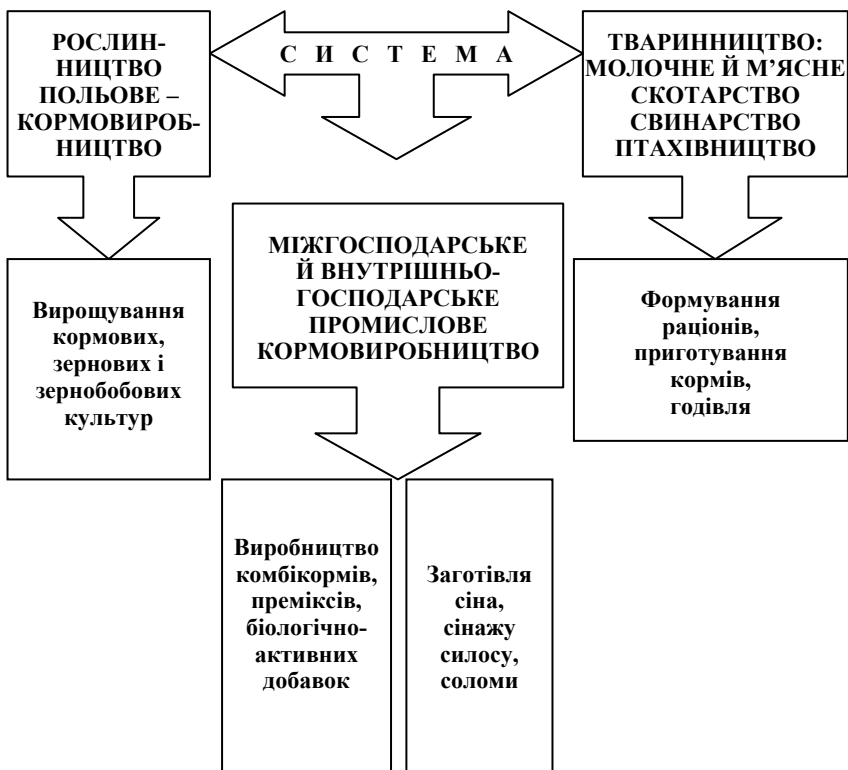


Рис. 5.13. Схема формування системності розвитку кормовиробництва
Сформовано на основі досліджень.

Стосовно польового кормовиробництва слід зазначити, що потребує оптимізації структура посівних площ кормових культур, упровадження високоврожайних сортів одно- й багаторічних трав, зернофуражних і бобових культур, удосконалення технологічних параметрів вирощування сільськогосподарських культур, що використовуються в кормових цілях, раціональне використання природних сінокосів і пасовищ та підвищення продуктивності культурних кормових угідь. Найбільш критична ситуація склалася в комбікормовому виробництві, вирішення якої передбачає розбудову нових переробних потужностей на базі існуючих комбікормових заводів та інвестування створення нових підприємств. На внутрішньогосподарському рівні потрібно розробляти інноваційні підходи до заготівлі кормів і вдосконалювати механізм прискорення їх трансферу. На базі скотарських підприємств слід здійснювати поглиблений контроль за якістю й безпекою кормів і кормової сировини, процесом розробки раціонів та умовами утримання худоби. Лише комплексний підхід на всіх перелічених етапах сприятиме підвищенню економічних, соціальних та екологічних складових сталого розвитку скотарства в Україні.

РОЗДІЛ 6.

МЕТОДОЛОГІЯ СТИМУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

6.1. Інститут кооперації у розвитку інтеграційних відносин в аграрній сфері економіки

Дуглас Норт визначає інститути як «правила гри» у суспільстві, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми [3]. Формальні інститути – це правові акти (конституція; закони, нормативні акти держави), неформальні – загальноприйняті умовності, договори, добровільно прийняті кодекси поведінки, звичаї, традиції. Представники неоінституціонального напрямку економічної думки [144] зосереджуються також на неформальних аспектах взаємодії інститутів та організацій, а також окремих індивідів [145]. Згаданий дослідник також наголошує, що окрім існування формальних і неформальних інститутів мають бути «способи та ефективність забезпечення їх дотримання», «механізми примусу до виконання», а їхня сукупність утворює «весь характер гри» [3].

Для того щоб формальні інститути виконували свою місію, потрібні організації, які створюються для впровадження правил та контролю за їх дотриманням. Формальні кооперативні інститути передбачають створення формальних організацій (наприклад, Міністерство сільського господарства Грузії створило Агентство з розвитку сільськогосподарських кооперативів) [146], а неформальні інститути теж можуть передбачати створення організацій, в тому числі таких, що не мають писаних норм (наприклад, громадські толоки як традиції спільної праці, усні домовленості кількох фермерів про спільну реалізацію продукції чи спільне використання техніки).

Хоча інститути є нематеріальними ресурсами суспільства, однак вони визначально впливають на розвиток економічних організацій, в тому числі таких як сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, на характер економічних відносин: визначаючи «рамки, в межах яких люди взаємодіють один з одним» [3], «набір

альтернатив, які є у кожної людини» [3], можливості, якими володіють члени суспільства.

Якщо інститути – це правила, то організація – це гравець, що має дотримувати встановлених правил, які можуть змінюватися по мірі власної діяльності та розвитку організації. За Д. Норттом, «організація – це група людей, об'єднаних прагненням спільно досягти якої-небудь мети» [3].

Відповідно до Закону України «Про кооперацію», «кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування». Отже, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив є організацією, що об'єднує інститути з людьми, які використовують можливості, створені цими інститутами, та залежить від таких можливостей. Це є справедливим і для кооперативних об'єднань, створених сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами, а також заснованих ними кооперативних підприємств.

Інституційні зміни дають ключ до розуміння того, що відбувається в інформаційному забезпеченні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, оскільки «інститути зменшують невизначеність, структуруючи щоденне життя..., інститути визначають і обмежують набір альтернатив» [3], інституційний підхід до дослідження проблем інформаційного забезпечення дозволить оцінити процеси та внести пропозиції щодо мінімізації невизначеностей у цій сфері, її структуризації й розвитку на основі нового набору альтернатив.

Кооперація є одним із фундаментальних понять у світовій економічній науці, проте – малодослідженою. Кооперативи виникли під впливом соціально-етичних ідей і були новою формою організації виробництва й соціального захисту їхніх членів. Сільськогосподарська кооперація як особлива форма соціально-економічної діяльності є важливою інституцією, властивою всім економічним системам.

Думка про форму організації виробництва з колективною власністю, добровільну працю, взаємодопомогу, гуманні, мораль-

ні відносини між людьми протягом усієї історії людства інтуїтивно була притаманна знедоленим верствам населення. Кооперування люди практикували давно, розуміючи, що лише на засадах взаємодопомоги і взаємовиручки можна забезпечити своє існування.

Кооперація являє собою систему кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів (ст. 1 Закону України «Про кооперацію»).

Кооперативна організація – це кооператив або кооперативне об'єднання. Кооператив сприймається не лише як тип підприємства, але і як ідеологія життя і спосіб виживання сільськогосподарських товаровиробників у конкурентному середовищі, як засіб адаптації до ринкових умов.

Кооперація (що лат. означає «співпраця») вживається у двох значеннях:

широкому – кооперація як процес незалежно від організаційних форм – спільні, спрямовані дії, свідомі або несвідомі, добровільні чи примусові окремих суб'єктів на основі об'єднання ресурсів (трудових, матеріальних, інтелектуальних, власних або залучених) для досягнення певного ефекту для себе чи інших осіб. Це можуть бути міжгосподарська кооперація праці – міжгалузєва, міжнародна, горизонтальна чи вертикальна, кооперування виробництва, кооперативні зв'язки тощо, конкретному – якщо йдеться про певну форму співпраці. Для позначення сутності кооперативів існує форма організації, яка має назву кооперативів: кредитна, споживча, сільськогосподарська, житлова та ін.

Будь-який кооператив базується на спільних діях (як процес), а кооперація виявляється через конкретну форму. Кооператив – лише одна з багатьох форм кооперації, яку можна розглядати із загальної й конкретно історичної сторони.

Загальна сторона кооперації – це її внутрішня економічна сутність, що існує незалежно від форми, а саме: протистояння посередницьким структурам, переваги великомасштабного підприємства; координація дій, розподіл ризиків та отримання послуг за мінімальними цінами; розширення доступу до ринків та економія нетрансакційних витрат.

Конкретно-історична сторона кооперації – це організаційні форми кооперативів у різних соціально-економічних формаціях.

Кооперативом є юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної, господарської й іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.

Українська кооперація має 145-річну історію. Перше кооперативне товариство було створено в 1866 р. у Харкові. Специфіка кооперативів як громадсько-господарських соціально орієнтованих та демократичних організацій визначала особливу роль людського фактора. Її успіхи пояснювалися тим, що серед засновників і популяризаторів кооперативної ідеї були найавторитетніші на той час провідники української громади, такі як В. Антонович, М. Драгоманов, С. Подолинський, С. Качала, Д. Танячкевич, М. Баллін, М. Левитський та ін. [147].

Відродження й розвиток кооперації в Україні у повному її розумінні на основі тісного взаємозв'язку теорії з науковим прогнозом і апробацією розробок на практиці є важливим поступом вперед у вирішенні проблеми зміни існуючих організаційно-економічних і правових відносин та структурної перебудови сільського господарства на основі приватизації землі, засобів виробництва в умовах переходу до ринку. Кооперація як високо значиме унікальне явище може стати рушійною силою й однією з основ економічної політики держави на селі.

Інституційними передумовами розвитку сільськогосподарської кооперації були реформи російських державних діячів С. Вітте і П. Столипіна, які передбачали розвиток кредитної системи, удосконалення законодавства, просвітньої роботи на селі, залучення до експорту сільськогосподарської продукції дрібних селянських господарств.

Формування наукової концепції розвитку сільськогосподарської кооперації залежить від нагромадженого багатоговікового досвіду й теоретичної спадщини. Значний внесок у розвиток кооперативної ідеї належить відомим теоретикам кооперативного руху і вченим економістам-аграрникам: Р. Оуену, Ш. Фур'є, Г. Шульце-

Делічу, В. Райфайзену, О. Чайнову, М. Туган-Барановському, М. Кондратьєву, А. Мудрику, А. Мартосу, Є. Храпливому. У наш час – В. Зіновчуку, О. Крисальному, М. Маліку, Л. Молдаван, Г. Черевку, В. Апопю, С. Злупку, В. Пантелеймоненку, В. Гончаренку та ін. Проте вони вели наукові дослідження в різні епохи, мали різні погляди на суть і підходи до розвитку кооперації.

Наявність великої кількості різних позицій щодо визначення сутності кооперації зумовлюється її завданнями, місцем, роллю і значенням у розвитку суспільства. Реалізація ж кооперативних ініціатив у конкретних історичних умовах на основі реальних економічних інтересів сільськогосподарських виробників є внеском кожного у становлення кооперативного руху як абстрактно-логічної концепції.

Не можна стверджувати, що у світовій теорії або практиці вже сформовано вичерпне уявлення про справжню природу кооперації, її логічні, теоретичні, методологічні засади. Кооперативний рух і на практиці, і в теорії перебуває у процесі безупинного становлення, видозміни й розвитку. Розвиток кооперації через механізм зворотного зв'язку впливає також на другий свій детермінант – специфічну ситуацію. Аграрні перетворення, в межах яких здійснюється розгортання кооперативного руху, цим якби відкривають ще один бік сутності, доповнюються, збагачуються ним як у теоретичному, так і практичному плані.

Характерною ознакою світового розвитку кооперації слід вважати те, що в одній окремо взятій країні він відбувся відповідно до певної історичної ситуації, і, водночас, її поступ характеризувався сталістю кооперативних принципів, майже однакових для всіх країн.

Кооперативні принципи – це система абстрактних ідей, сформованих у результаті практичного досвіду, які відображають особливі цілі й унікальність кооперативної організації та є керівними настановами для тих, хто має бажання створити кооператив. У міжнародних кооперативних принципах відображено загальнолюдські цінності – свободу, демократію, взаємодопомогу, соціальну справедливість, економічну відповідальність, освіту та ін.

Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» (ст. 2) передбачено такі принципи діяльності кооперативу [148]:

- добровільність членства фізичних і юридичних осіб у кооперативі та безперешкодний вихід із нього;
- обов’язкова трудова участь членів у діяльності виробничого кооперативу;
- обов’язкова участь членів у господарській діяльності обслуговуючого кооперативу;
- відкритість і доступність членства для тих, хто визнає статут кооперативу і бажає користуватися послугами;
- демократичний характер управління, рівні права у прийнятті рішень за правилом «один член кооперативу – один голос»;
- обмеження виплат часток доходу на паї;
- розподіл доходу між членами кооперативу відповідно до їхньої участі в діяльності кооперативу;
- контроль членів кооперативу за його роботою.

У світовій практиці широкого розвитку набуло кооперування у сферах, що надають послуги сільськогосподарському виробникові в організації таких процесів, як збут і переробка виробленої продукції, матеріально-технічне забезпечення й інші види обслуговування виробництва через створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Через систему кооперативів, що належать безпосередньо сільгоспвиробникам, реалізується від 40 до 90% продукції аграрного сектору. Так, у країнах Заходу кооперативи забезпечують до 50% обсягів виробництва продукції харчової промисловості, комбікормів. Через кооперативи постачається значна частина пально-мастильних матеріалів (у США – 44%, Фінляндії – 40%). Через кооперативи, наприклад у країнах ЄС, реалізується товарної продукції аграрного сектору понад 60%, у скандинавських державах – 80%, у Японії та Китаї – 90%.

Про актуальність і важливість розвитку кооперації свідчить той факт, що Генеральна асамблея ООН 18 червня 2002 р. прийняла спеціальну резолюцію 56/114 «Кооперативи в процесі соціального розвитку», в якій міститься ряд рекомендацій і закликів до урядів країн-членів щодо розвитку кооперації. Зокрема, врахувати

і використовувати внесок кооперативів у соціальний розвиток: подолання бідності, забезпечення продуктивної зайнятості населення, розширення соціальної інтеграції; стимулювання і сприяння створенню й розвитку кооперативів, особливо тих, що створюються найбільш уразливими групами населення; забезпечення партнерства між урядами і кооперативним рухом; формувати бази статистичних даних про розвиток кооперативів і їхній внесок у національну економіку; опрацювання програм заохочення кооперативів до навчання, обміну досвідом на регіональному і національних рівнях.

Надають допомогу в розвитку обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів і країни Європейської Співдружності. Найбільш характерними видами допомоги є: законодавче унормування некомерційної природи кооперативів; співпраця з кооперативами на ринках; оплата праці спеціалістів кооперативів; участь у формуванні матеріально-технічної бази (Литва – 25% первинного капіталу); оплата складування продукції, вилучення з продажу тощо; консультаційне забезпечення.

Налагоджено співробітництво з генеральною конфедерацією сільськогосподарських кооперативів ЄС (СОРА-COGECA) – організацією, що визнається європейськими установами як головний представник сільськогосподарського і рибальського кооперативного сектору та Міжнародним кооперативним альянсом – міжнародною організацією, яка об'єднує національні, регіональні союзи та федерації кооперативів, переважно споживчих, кредитних і сільськогосподарських. У Статуті Міжнародного кооперативного альянсу наведено визначення кооперативу, його неприбуткового статусу та кооперативних принципів, які зафіксовано і в Законах України. Ця організація має консультативний статус в ООН і діє з метою сприяння розвитку кооперації в усіх країнах, що пропагують принципи й методи кооперативного руху. Членом Міжнародного кооперативного альянсу є і Українська спілка споживчих товариств.

Традиційно у світі існує три основних види кооперативів: споживчі, кредитні та сільськогосподарські. Останні поділяються на виробничі й обслуговуючі (рис. 6.1).

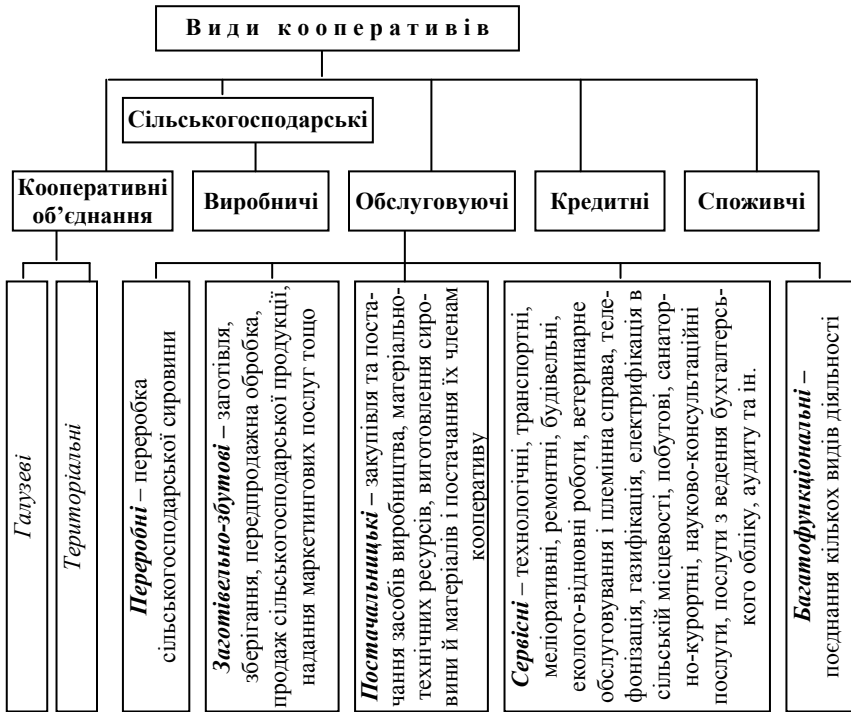


Рис. 6.1. Види кооперативів

Сформовано на основі опрацьованої літератури.

Споживчі кооперативи – це об'єднання осіб для задоволення своїх потреб у споживчих товарах за нижчими цінами.

Кредитні кооперативи (спілки, товариства, банки) – це об'єднання фізичних і юридичних осіб з метою фінансової взаємодопомоги й організації взаємного кредитування на кооперативних некомерційних засадах.

Відповідно до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» в аграрному секторі економіки функціонують виробничі й обслуговуючі кооперативи.

Сільськогосподарські виробничі кооперативи – це об'єднання фізичних осіб з метою спільного господарювання у сфері сільського господарства шляхом поєднання власних матеріальних і тру-

дових ресурсів, створення для себе робочих місць та отримання прибутку від виробничої діяльності.

Характерна особливість виробничого кооперативу полягає в тому, що члени кооперативу беруть участь у діяльності своєю працею і що земельна ділянка кооперативу може формуватися за рахунок передачі права користування належних земельних ділянок його членів або як пайовий внесок до пайового фонду, яке чинним Земельним кодексом України не передбачено. Таким чином, земельні відносини між кооперативом як юридичною особою та його членами як засновниками неврегульовані. Парадокс криється у тому, що члени кооперативу самі собі здають земельні угіддя в оренду.

При реформуванні колективних сільськогосподарських підприємств із метою збереження оптимальних масштабів виробництва (сівозмін, тваринницьких приміщень, виробничої інфраструктури) на їхній базі утворювались в основному господарські товариства, приватно-орендні підприємства та сільськогосподарські виробничі кооперативи. Пізніше під адміністративним тиском кількість сільськогосподарських виробничих кооперативів різко зменшилася (від 3600 у 2000 р. до 434 у 2012 р.), оскільки в пошуках ефективного власника перевагу надавали розвитку господарських товариств і приватних підприємств, а не колективним формам організації виробництва. Важливим у діяльності виробничих кооперативів є те, що вони крім виробничих функцій виконують і соціальні, чим забезпечують робочі місця і збереження українського села та сільських територій.

Практика роботи виробничих сільськогосподарських кооперативів протягом 2000–2012 рр. показала позитивні результати. Значних економічних успіхів досягнуто в сільськогосподарському виробничому кооперативі «Батьківщина» Котелевського району Полтавської області, який очолює протягом 47 років Герой України О.Г. Коросташов.

У загальній масі виробнича кооперація має нижчі показники порівняно з іншими структурами (табл. 6.1), що пояснюється витратами на виконання соціальних функцій і розвиток сільських територій.

Таблиця 6.1

Порівняльна оцінка потенціалу і соціально-економічних показників діяльності сільськогосподарського підприємства та виробничих кооперативів

Показник	Категорія підприємства				Сільськогосподарські виробничі кооперативи до загальної кількості підприємств, %	
	Сільськогосподарські підприємства		Сільськогосподарські виробничі кооперативи			
	2010	2012	2010	2012	2010	2012
Кількість, од.	9180	9160	551	434	6	4,7
на 1 підприємство, га	2010,2	2020	1708	1617	85,0	80,0
на 1 працівника, га	35,6	38,2	25,3	28,1	71,1	73,6
Прибуток (+), збиток (-) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, млн грн	12982,1	20528,7	265	172,4	2,0	0,8
на 1га с.-г. угідь, грн	703,5	11094,4	281,5	245,7	40,0	22,1
на 1 працівника, тис. грн	25,1	42,3	7,1	6,9	28,3	16,3
Рівень рентабельності (збитковості)	20,7	20,2	12,1	7,1	58,5	35,1

Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Маючи спільну мету, виробничі кооперативи досягають її через підвищення ефективності виробництва та вирішення соціальних питань. Вирішуючи останні, кооперативи програють іншим формам у ефективності виробничої діяльності. З урахуванням демографічної ситуації тенденція до зменшення кількості господарств кооперативного типу з колективною формою праці збережеться. На період до 2020 року з'являться нові форми підтримки підприємницької діяльності – товариства зі спільного обробітку землі і збуту продукції без створення юридичних осіб або зі створенням, але з обмеженими функціями і залишаться класичні форми виробничих кооперативів.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи – це об’єднання сільськогосподарських виробників із метою досягнення вищої ефективності (збільшення доходів і зменшення витрат) їхніх приватних господарств.

Перспективним вважалось створення обслуговуючих кооперативів на базі майна членів реформованих господарств. Ще у 2001 р. було видано практичний посібник «Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи» (К. : «Урожай», 2001 р., тираж 15 тис. прим.), який містив розділ про особливості створення СОК у процесі реорганізації КСП. Але практика не підтвердила, на перший погляд, цілком логічний і зрозумілий шлях для сільськогосподарських товаровиробників.

Відповідно до рекомендацій найбільшого поширення набули три типи кооперативів: спеціалізовані (заготівля, переробка, маркетинг сільськогосподарської продукції, матеріально-технологічне, інформаційно-консультаційне обслуговування); агроторгові доми та багатофункціональні кооперативи (рис. 6.2).

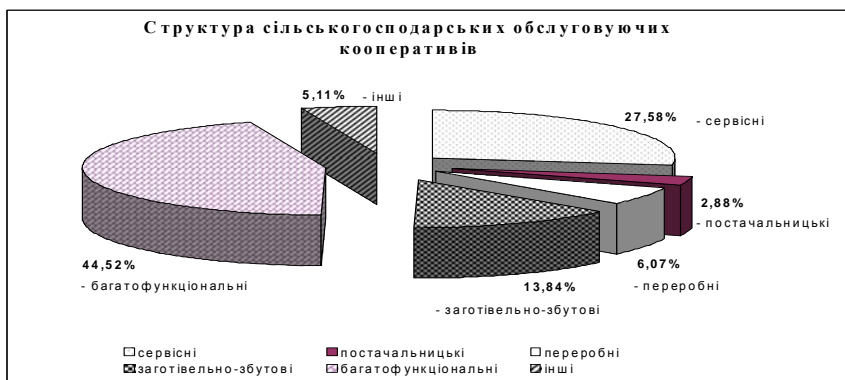


Рис. 6.2. Структура обслуговуючих кооперативів
Розроблено за даними Мінагрополітики України.

Агроторгові доми створюються на районному рівні. Вони не мають права власності на продукцію й ресурси і діють як ринкові агенти, отримуючи плату за надані ними послуги. Можливі й міжрайонні торгові доми та регіональні об’єднання агроторгових до-

мів. Проте такого типу формування втрачають кооперативну суть. Кооперативи створюються при сільських громадах для надання послуг, пов'язаних із веденням особистих господарств населення. Перспективною можуть бути інтеграція кооперативів з агроторговими домами, які функціонують на кооперативних засадах. Проте динаміка формування сільськогосподарських кооперативів є негативною (рис. 6.3, 6.4).



Рис. 6.3. Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні станом на 1 січня

Сформовано за даними Мінагрополітики України.

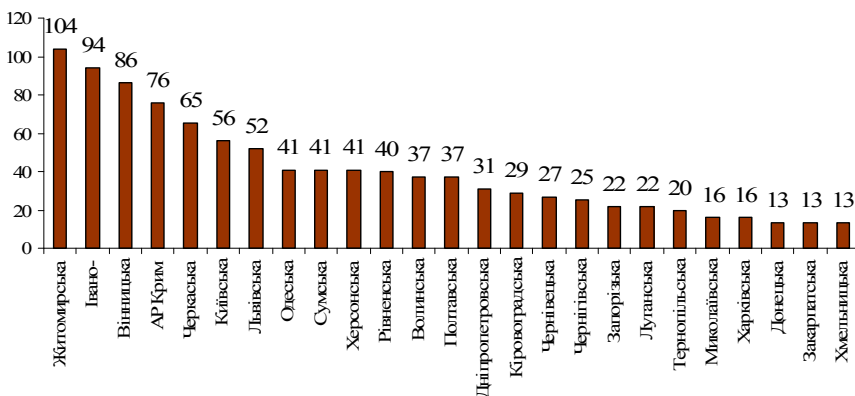


Рис. 6.4. Наявність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за областями на 1 січня 2014 р.

Сформовано за даними Мінагрополітики України.

Проте частина з них працює із порушеннями кооперативних принципів, а інша частина лише формально може належати до кооперативів. Кооперативами охоплено тільки 0,3% населення України.

Нині в Україні із 1022 зареєстрованих налічується 613 працюючих обслуговуючих кооперативів. Із працюючих кооперативів 43% займаються багатьма видами діяльності (багатофункціональні), 7% – переробні та 2% – постачальницькі.

Кооператив є формою, ефективність функціонування якої найбільшою мірою залежить від соціального капіталу. Із зростаючою складністю міжсуб'єктних відносин економічна діяльність базується більшою мірою не на формі організаційної структури, яка спирається на відносини власності та влади, а переходить у структури, що мають у своїй основі довіру та спільні цінності.

Соціальний капітал характеризується як знання, довіра, культура, що мають прояв у стійких міжсуб'єктних відносинах колективних структур (кооперативи, асоціації). Розрізняють три типи соціального капіталу: індивідуальний, організаційний і суспільний.

Індивідуальний соціальний капітал базується на відносинах з колегами з урахуванням соціальних навичок. При цьому можливе максимальне сприяння інтересам одного за рахунок нехтування інших.

У колективних формуваннях існують групи, які поділяють думки і сприяють певним діям щодо зміцнення даної структури. У результаті консолідації дій виникають синергетичні ефекти від взаємодії між певними індивідами. Такий стан можливий у кооперативних структурах. Але чим більша чисельність членів, тим складніше віднайти довіру й однотайність у діях членів організації.

Суспільний тип соціального капіталу характеризується напрямками, довірою, мережею, які підвищують ефективність за рахунок спрощення координації дій і співробітництва в неформальних структурах.

У методологічному плані формування організаційних структур полягає у висвітленні параметрів міжособистісних і організаційних відносин. При цьому постають проблеми досягнення

узгоджувальних позицій, довіри між членами й інтенсивності організаційних позицій. Існує певна залежність різних організаційних (підприємницьких) структур від соціального капіталу. Такі відносини ускладнені у виробничих кооперативах, де менеджери є замовниками в системі трудових відносин і агентами в системі управління. Рядові члени через підвищені владні повноваження дисциплінують управлінський персонал. Недоліком відносин є ускладнення у вимозі належного виконання робіт з боку менеджерів, адже рядові члени кооперативу водночас є власниками і працівниками.

Соціальна місія виробничого кооперативу реалізується зосередженням уваги на таких напрямках як підвищення рівня добробуту й освіти, розвитку соціальної інфраструктури і збереження села як основи нації.

Ще раз зазначимо, що сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи є особливим типом корпоративних підприємств, створених шляхом добровільного об'єднання капіталів і зусиль сільськогосподарських товаровиробників (фізичних і юридичних осіб), які є водночас його власниками і клієнтами, але при цьому залишаються самостійно господарюючими суб'єктами.

Обслуговуючі кооперативи орієнтовані не на отримання прибутку, а на якісне обслуговування своїх клієнтів-власників для забезпечення прибуткової діяльності шляхом обслуговування за цінами, максимально наближеними до собівартості. Практика роботи обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів протягом 2002–2012 р. продемонструвала позитивні результати. Можна назвати деякі з таких кооперативів: «Південний союз» с. Чукалівка Херсонської, «Агродвір Сервіс» с. Зіболки Львівської, «Авігаїл» з м. Берегово Закарпатської, «Західний» Рівненської, «Ратай» Тернопільської областей та ін.

Як свідчить досвід, ефективна господарська діяльність будь-яких організаційно-правових структур – виробників сільськогосподарської продукції можлива лише за достатнього їх нормативного і правового забезпечення. За роки незалежності в Україні прийнято низку законів про розвиток споживчої та сільськогосподарської кооперації, кредитні спілки.

Відродження реальних кооперативних відносин у вітчизняному аграрному секторі було розпочато з прийняттям Верховною Радою України у 1997 р. відповідного Закону «Про сільськогосподарську кооперацію», який відкрив широкі можливості для сільськогосподарських товаровиробників у створенні власних, повністю ними контрольованих структур агробізнесу. Цей Закон передбачив можливість створення не лише низових сільськогосподарських кооперативів (горизонтальна кооперація), а й таких організаційно-правових форм кооперації, як кооперативні об'єднання. Визначенню їхнього правового статусу надається велике значення для подальшого розвитку національного кооперативного руху, для чого Україна має значний потенціал у розвитку кооперації.

Передумовами розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні є понад 300 тис. особистих селянських господарств, що виробляють товарну продукцію, а близько 4,3 млн – для власного споживання. Налічується 41 тис. фермерських господарств та 16 тис. сільськогосподарських підприємств.

Площа землекористування в особистих селянських господарств становить 6,5 млн га, з них для ведення товарного виробництва – 2,5 млн га, особистого селянського господарства – 1,65 млн га. Налічується худоби – 2,8 млн голів, у т.ч. корів – майже 1,9 млн голів.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 3 червня 2010 р. № 557 «Про державну цільову програму підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року» передбачено створити близько 10 тис. кооперативів і виділити кошти в сумі 7 млрд грн. Визначено, що виконання Програми забезпечить створення до 100 тис. робочих місць, товарооборот сільськогосподарської продукції через кооперативи збільшиться на 20%, що стабілізує внутрішній ринок.

Організація одного кооперативу потребує значних коштів. Лише на створення молочарського кооперативу потрібно 319 тис. грн у цінах 2010 р. (табл. 6.2). Загальна сума витрат може досягти 6,9 млрд грн на організацію та формування матеріально-технічної бази кооперативів (табл. 6.3).

У процесі дослідження виявлено проблеми організаційного характеру та з'ясовано їх причини.

Таблиця 6.2

Розрахунок потреби коштів для формування матеріально-технічної бази одного сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу

Кооператив по заготівлі та збуту молока		
	Кількість	Сума, тис. грн
Танк (ванна) для охолодження молока	1	50,0
Обладнання для очищення молока (комплект)	1	10,0
Обладнання для аналізу молока	1	7,0
Прилад для визначення чистоти молока «Рекорд»	1	1,0
Ванна для миття обладнання	1	2,5
Шафа сушильна	1	2,0
Стіл лабораторний	1	1,0
Відра, бідони		5,0
Молоковоз	1	150,0
Доїльні апарати «Брацлавчанка»	10	38,0
Ремонт приміщення		50,0
Дезінфікуючі матеріали (на рік)	1	2,5
Всього		319,0

Розрахункові дані.

Таблиця 6.3

Прогнозні обсяги та джерела фінансування, млн грн

Джерела фінансування	Обсяг фінансування	У тому числі за роками						
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Державний бюджет	6900	411,0	632,7	1630,5	1300,9	1116,2	977,3	741,4
Інші джерела	720	9	70,3	181,2	144,5	124	108,6	82,4
Усього	7620	450	703	1811,7	1445,4	1240,2	1085,9	823,8

Розрахункові дані.

Потреба в коштах на підтримку, формування та поліпшення матеріально-технічної бази сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів становить:

1) компенсація вартості придбання холодильного та іншого обладнання для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із заготівлі та реалізації молока – 1,59 млрд грн (319 тис. грн х 5000 кооперативів);

2) для забезпечення компенсації вартості спермодоз для штучного осіменіння корів – 0,6 млрд грн (з розрахунку, що один ко-

оператив надаватиме послуги з штучного осіменіння 400 корів на рік за середньої вартості спермодози 50 грн = $(5000 \times 400 \times 50) = 100$ млн грн \times 6 років = 600 млн грн;

3) компенсація вартості придбання сільськогосподарської техніки для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів з надання сервісних агробізнес-послуг (багатофункціональні) – 3,76 млрд грн (752,7 тис. грн \times 5000 кооперативів);

4) компенсація вартості придбання обладнання для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із заготівлі, зберігання та реалізації плодоовочевої продукції – 0,85 млрд грн (855,0 тис. грн \times 1000 кооперативів);

5) компенсація вартості послуг із зберігання плодоовочевої сільськогосподарської продукції на складах (за оренду приміщень) – 1,5 млрд грн (з розрахунку мінімальної потреби у спеціалізованих плодоовочевих сховищах 10,0 тис. кв. м на область, всього 250,0 тис. кв. м за річної вартості оренди за 1 кв. м 1040 грн) = $(250,0 \times 1040 \times 6 \text{ років}) = 1560,0$ млн грн);

6) компенсація вартості будівництва зерносховищ (кооперативних елеваторів) у кількості 450 од., ємність одного елеватора – 10,0 тис. тонн, загальним обсягом капіталовкладень – 9,0 млрд грн.

Проте відсутність загально визнаних методологічних позицій щодо розуміння сутності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу загальмувала розвиток кооперативного руху на селі. 3-поміж причин також можна назвати псевдокооперативний рух наприкінці 80-х років минулого століття, недовіру до колективних форм і відсутність коштів для створення обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів.

Указом Президента України від 3 грудня 1999 року № 1529 «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» зобов'язано Кабінет Міністрів України та органи місцевого самоврядування здійснити заходи щодо підтримки особистих селянських господарств шляхом створення селянами та суб'єктами господарювання неприбуткових обслуговуючих кооперативів.

Фінансову підтримку сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам надано відповідно до постанови Кабінет Міністрів України від 9 березня 2011 р. № 272 "Про затвердження Порядку

використання коштів обслуговуючих кооперативів". Бюджетні кошти були спрямовані на конкурсних засадах на фінансову підтримку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, членами яких є виключно особисті селянські, фермерські господарства та фізичні особи – сільськогосподарські товаровиробники, для придбання сільськогосподарської техніки, обладнання та устаткування вітчизняного виробництва у розмірі 90% вартості техніки без урахування сум податку на додану вартість за умови попередньої оплати кооперативом постачальнику техніки 10 %.

У 2012 р. за бюджетною програмою "Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі" для державної підтримки сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам було виділено 5,0 млн грн. Із затвердженої суми станом на 1 січня 2013 р. використано тільки 330 тис. грн.

На даному етапі не ведеться централізованого збору, обробки й узагальнення статистичної інформації про обсяги діяльності обслуговуючих кооперативів, їхню спеціалізацію, товарообіг, фінансові результати діяльності та інші характеристики. Не існує також органу, який би ідентифікував відповідність діяльності кооперативів міжнародним кооперативним принципам і законодавчій базі України та здійснював моніторинг розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації за видами діяльності, ведеться лише моніторинг кількісного складу цих формувань без аналізу результатів роботи.

Великого значення для розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації набуває співробітництво з підприємствами споживчої кооперації. Це забезпечить стабільне надходження сировини до переробних підприємств споживчої кооперації, використання торговельної мережі. Таке співробітництво можливе у формі спільної заготівельно-збутової діяльності та переробки сільськогосподарської продукції.

Перспективним є створення кредитних спілок у зоні діяльності обслуговуючих кооперативів. В Україні діють дві організаційні структури, які об'єднують первинні організації кредитних спілок і забезпечують координацію та формують інформаційне поле: Національна асоціація кредитних спілок України (НАКСУ), яка

об'єднує 140 кредитних спілок України і Всеукраїнська асоціація кредитних спілок (ВАКС). Станом на 1 січня 2013 р. в Україні було зареєстровано 862 кредитних спілки та 1230 відокремлених підрозділів.

Для методичного забезпечення розвитку кредитної кооперації в Національному науковому центрі "Інститут аграрної економіки" розроблено "Посібник з формування та функціонування кредитних спілок в адміністративному районі сільської місцевості" (2009 р.), рекомендації для кредитних спілок "Кредитування в сільській місцевості" (2006 р.) і Концепцію розвитку кредитних спілок у сільській місцевості (2009 р.).

Агропромисловий комплекс України, що є складною соціально-економічною системою, функціонує й розвивається як впорядкована структура організаційних елементів, які взаємодіють на базі різноманітних видів зв'язків, у тому числі – інтеграційних. Коопераційні підприємства, організації – складові АПК – природно прагнуть до об'єднання, інтеграції. Ця тенденція посилюється з кожним роком шляхом створення кластерних структур (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

Основні напрями інтеграції господарських формувань в АПК

Види господарських формувань, од.	Кількість	Механізми інтеграції	
Особисті селянські господарства, тис.	4302,0	Кооперація	Кластеризація
Фермерські господарства, тис.	41,0		
Сільськогосподарські підприємства, тис.	16,0	Корпоратизація	
Агрохолдинги	60,0		

Сформовано на основі досліджень.

Це дозволить створити модель інтеграційних відносин в аграрній сфері, модель організованого ринку (рис. 6.5).

У результаті дослідження функціонуючих в Україні кооперативних структур виявлено основні проблеми, що стримують їх розвиток: такий тип підприємств як сільськогосподарський обслуговуючий кооператив не передбачено у Господарському кодексі України; нерозуміння й неготовність сільськогосподарських формувань і сільського населення до кооперування, недооцінка суті та переваг кооперативної моделі аграрного підприємництва через те,

що кооперативна ідея не отримала ефективної політичної й інформаційної підтримки; неузгодженість інтересів учасників кооперації, наявність різних за розмірами суб'єктів господарювання; відсутність систематичної підготовки й відбору кооперативних лідерів і нестача менеджерів вищого рівня.

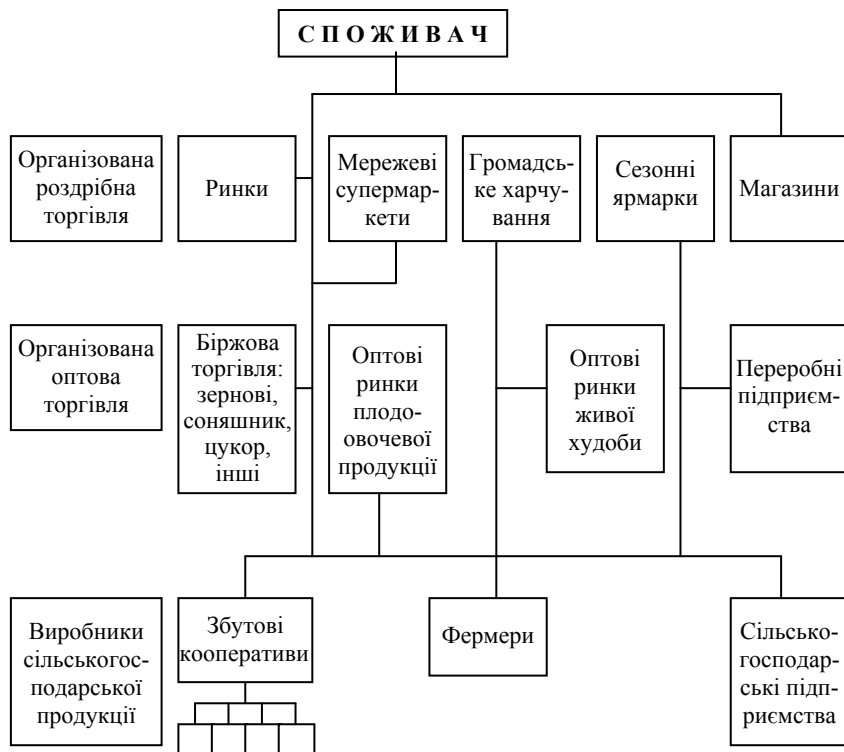


Рис. 6.5. Модель організованого ринку

Розроблено на основі проведених досліджень.

Аналіз стану розвитку сільськогосподарської кооперації, як інституту інтеграційних відносин, і проблем, які стримують її розвиток, переконує в необхідності організаційних, правових та економічних заходів: відновити чинність державної цільової програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих

кооперативів; розробити Національну концепцію кооперації як основи інфраструктури аграрного ринку і розвитку сільських територій; сприяти формуванню регіональних центрів кооперації, де спільно з дорадчими службами надавати консультаційну допомогу новостворюваним кооперативам, дбати про підвищення освітнянських знань потенційних кооператорів, створити школу кооперативних лідерів, організувати атестацію державних службовців, відповідальних за розвиток кооперації; для забезпечення кадрами кооперативних формувань запровадити підготовку спеціалістів сільськогосподарської кооперації у ВНЗ аграрного профілю. Забезпечити освіту та стажування за кордоном вітчизняних спеціалістів із кооперативного розвитку вищого рівня кваліфікації; активізувати наукові дослідження з питань розвитку кооперації та інтеграції в аграрному виробництві, ширше використовувати синергетичний підхід для методологічного обґрунтування системного розвитку кооперативного сектору з виокремленням структуроутворюючих чинників формування багаторівневої горизонтально-вертикально інтегрованої кооперативної системи. Систематизувати економічні показники оцінки ефективності функціонування кооперативних структур і розширити дослідження чинників, що негативно впливають на розвиток кооперації. Вагомою має бути і роль громадських організацій у становленні й розвитку кооперації та інтеграційних відносин.

Феномен сільськогосподарської кооперації полягає в тому, що вона має подвійну природу. З одного боку, це економічна структура – підприємство, що виконує певні бізнесові функції, керуючись економічними інтересами своїх клієнтів-власників. З іншого боку, кооператив – це соціальне утворення, де ті, хто кооперується, знаходять *соціальний захист*, разом задовольняючи свої економічні інтереси, що надто важливо для дрібних товаровиробників.

Другий важливий аспект розвитку кооперації полягає в тому, що кооперативи є базою для формування соціального капіталу населення, допомагають у *розвитку сільської місцевості*, створюють робочі місця, сприяють зростанню кваліфікації сільських жителів.

На шляху розвитку кооперативів можуть поставити перешкоди. Кооперативам важче забезпечити належну конкурентоспроможність з об'єктивних причин. Зокрема, колективно прийняті рішення менш гнучкі порівняно з комерційними структурами. Виражений соціальний характер кооперативу утруднює проведення агресивної аграрної маркетингової політики. Можуть бути і внутрішні чинники, які перешкоджають становленню кооперативного сектору, а саме: нестача кваліфікованих менеджерів, слабка активність членів у підтримці своєї організації в здійсненні прийнятої стратегії. Не завжди у членів кооперативу є свідоме переконання в правильності обраного шляху, взаємна довіра й особиста віддача, до того ж за умови обмежених фінансових ресурсів. Проблемним питанням є інвестування кооперативного сектору. Кооперативи не співпрацюють із зовнішніми інвесторами через неприбутковий характер діяльності, а можливості залучення внутрішніх інвестицій не такі потужні як в акціонерному бізнесі. Відсутність зовнішніх джерел надходження коштів і обмеженість власних ресурсів гальмує створення матеріально технічної бази сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Для розвитку кооперації важлива реальна підтримка з боку державних органів, розуміння того, що кооперація є необхідною формою господарювання, здатною створити умови економічної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам через формування фонду підтримки кооперативів. Крім того, слід запровадити пільгове кредитування кооперативів за схемами, що застосовуються для сільськогосподарських підприємств.

Держава підтримує кооперативну діяльність шляхом створення гарантійно-кредитних установ; вирішення питання диференційованого підходу до оподаткування обслуговуючих кооперативів, сприяння кадровому забезпеченню кооперативного сектору економіки й розвитку інтеграційних формувань. Організація 10 тис. кооперативів (у середньому один кооператив на 2–3 населених пункти) забезпечить роботою 50 тис. осіб у сільській місцевості, реалізацію на внутрішньому ринку через кооперативи не менше 20% від їх загального товарообігу.

У Національному науковому центрі «Інститут аграрної економіки» розроблено модель обслуговуючого кооперативу (рис. 6.6).

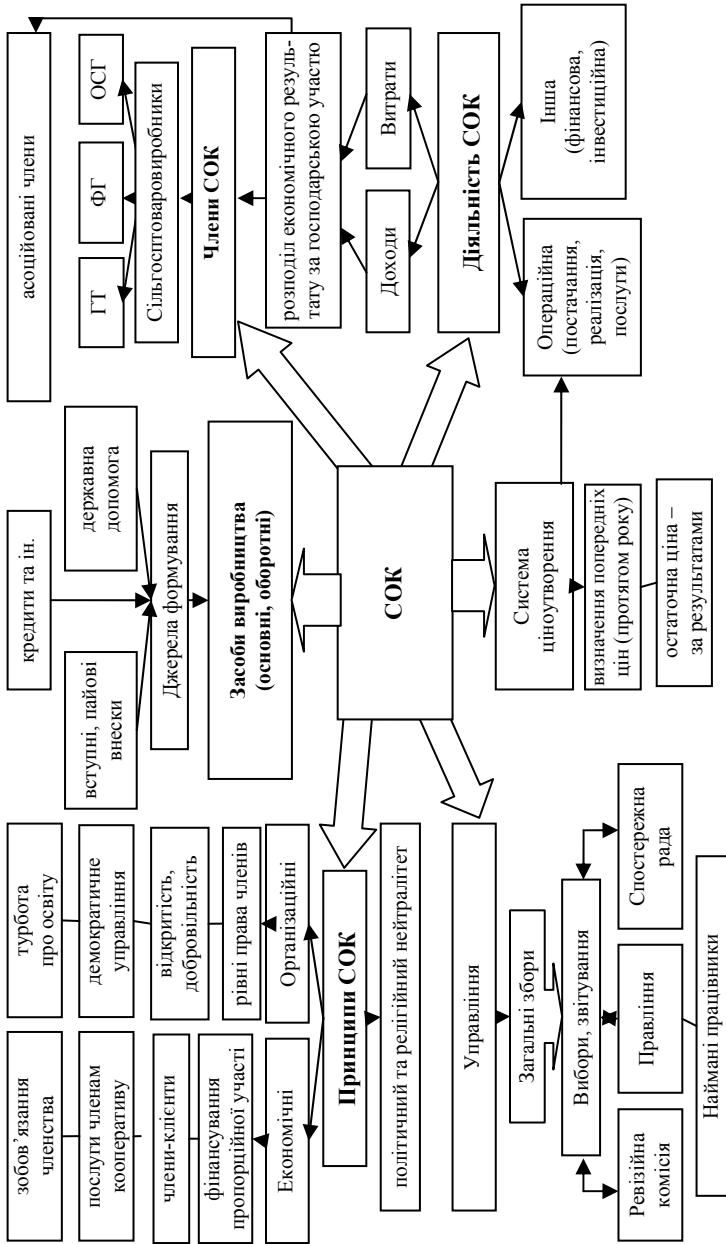


Рис. 6.6. Модель сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу (СОК)

Розроблено на основі проведених досліджень.

6.2. Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації

В умовах невизначеного вектора економіки України та соціально-політичних ускладнень важливим є розвиток соціального капіталу. Це питання нерозривно пов'язане з необхідністю активізації аграрного сектору економіки через кооперативні відносини, які залежать від стану функціонування особистих селянських господарств (ОСГ). Домогосподарства в Україні виробляють майже половину сільськогосподарської валової продукції, понад 70% трудомісткої сільськогосподарської продукції повсякденного споживання – картоплі, інших овочів, фруктів, молока та м'яса – особисті селянські та фермерські господарства, які не мають постійно діючих каналів реалізації такої продукції. Як наслідок, значна частина вирощеної сільськогосподарської продукції, особливо у віддалених від приміської зони селах, згодовується худобі або псується. Частина її потрапляє до кінцевих споживачів, але через посередників, чи продається селянами на стихійних ринках.

З огляду на свою соціальну значимість цей сектор особистих селянських господарств вимагає особливої уваги державних органів, дослідників, науковців та громадських організацій. Актуальність розв'язання проблеми посилюється недостатнім рівнем розвитку соціальної сфери на селі та якості наданих послуг порівняно з міським населенням, агресивною політикою посередницьких формувань.

У зв'язку зі значною кількістю особистих селянських, фермерських господарств і фізичних осіб – сільськогосподарських товаровиробників доцільно сприяти формуванню за їх безпосередньою участю кооперативного сегмента аграрного ринку. Водночас його формування стримується недосконалістю законодавства, слабкою матеріальною базою, відсутністю кваліфікованих кадрів – організаторів кооперативного руху, недостатньою обізнаністю селян щодо переваг об'єднання зусиль на засадах кооперації для подальшого розвитку й недостатньою державною підтримкою.

Як наслідок, в Україні практично зупинився процес створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, а окремі з

них припинили свою діяльність. Станом на 1 січня 2014 року в Україні було зареєстровано 1017 таких кооперативів, тобто на рівні 2005 року. Порушені проблеми вимагають наукової дискусії з акцентуванням уваги науковців на розвитку сільськогосподарської кооперації. Недостатньо уваги приділяється організаційно-економічним та соціологічним заходам, залученню інвестицій для розвитку кооперації та відстоювання інтересів дрібних товаровиробників.

Зауважимо, що останніми роками в Україні нагромаджено відповідний досвід розробки методик формування кооперативів та інших засад кооперативотворчості. Світова практика кооперативного руху вже півтора століття доводить і продовжує виявляти високу результативність його економічних та соціальних функцій. Організаційна структура, а також формальні й неформальні кооперативні зв'язки активно мобілізують внутрішні резерви учасників кооперації на досягнення максимальних результатів у діяльності кожного кооператора та їх об'єднань різних рівнів. Кооперування є логічною стадією подальшого розвитку реформ, яка стає можливою завдяки виникненню значної кількості незалежних приватних власників. Йдеться про утворення нової організаційної структури сільського господарства, побудованої «знизу-догори» на таких фундаментальних засадах ринкової економічної системи, як провідна роль індивідуального матеріального інтересу, реалізація можливості економічного вибору, розвиток здорової конкуренції, обмеження державного втручання і регулювання в АПК.

Кооперація покликана надати сільським товаровиробникам можливість одержувати зиск не тільки від виробництва, але і від подальших стадій руху виробленої ними продукції, брати участь у великомасштабному бізнесі, використовувати професійних управлінців, розподіляти ризик, контролювати канали збуту своєї продукції і постачання, впливати на ціни, бути рівноправними партнерами у ринкових відносинах.

Важливою є місія кооперації сільських товаровиробників у протистоянні безконтрольному поширенню посередницького бізнесу. Ця проблема існує не тільки в Україні, адже кожна країна ринкової економіки пройшла шлях обмеження посередницького

бізнесу. Проте в Україні посередницькі структури настільки вросли в сільське господарство, що, без перебільшення, це стало проблемою національного масштабу. Село потерпає від надмірно високих цін на матеріально-технічні ресурси та надто занижених цін на вироблену сільськогосподарську продукцію. Проблема диспаритету цін посилюється надзвичайно великою чисельністю ринкових посередників.

Найефективніший спосіб боротьби із паразитуючим посередництвом – це розвиток альтернативної структури обслуговування агропромислового комплексу на кооперативних засадах, яку контролюватимуть ті, хто нею користуватиметься, тобто сільськогосподарські товаровиробники.

Слід відзначити, що кооперативна ідея знаходить дедалі більше поширення на українському ґрунті. Але цей процес проходить скрізь свідомість людей, вимагає від них власного переконання, довіри і неабиякої особистої віддачі й потребує тривалого часу. Швидкість економічних змін в умовах глобалізації економічної діяльності настільки велика, що наука не завжди встигає за змінами, що відбуваються в об'єктах їх аналізу.

Якщо життєздатність фермерського господарства ґрунтується на тому, що тут в особі фермера поєднується власник, суб'єкт господарювання й працівник, то у великих приватних сільськогосподарських підприємствах суб'єкту господарювання протистоять наймані працівники, в яких відсутня мотивація до високопродуктивної праці як у фермера. Тому завдання полягає в тому, щоб знайти в існуючих господарських структурах такі форми господарювання, які б максимально сприяли заінтересованості до високої мотивації праці – основи ефективності виробництва. Однак розвитку виробничої кооперації не приділяється достатньої уваги як із боку владних структур, так і власників землі та майна.

Масового переходу до «фермеризації» при реформуванні аграрного сектора в Україні не відбулося, тому альтернативою повинно бути кооперування селян-власників і створення системи виробничих кооперативів. Вони виконують важливі соціальні функції, компенсуючи наслідки ринкової трансформаційної аграрної сфери. Тут принципово важливо використати переваги виробни-

чих кооперативів у розвитку соціального відродження села, сільської території, чого не можуть зробити підприємства інших організаційно-правових форм.

Формування кооперативної форми господарювання має певні особливості об'єктивного порядку, що стримують організацію виробничих кооперативів. Це досить складний шлях переходу до кооперативної форми господарювання. Так, організація виробничих кооперативів супроводжується глибокою структурною перебудовою виробничих структур – створенням асоціації кооперативів (СВК «Батьківщина» Котелевського району Полтавської області).

Тут усі виробничі підрозділи наділені правами економічної самостійності (дві тракторно-рільничі бригади, дві молочнотоварні ферми, ферма дорощування молодняку великої рогатої худоби, свиноферма, птахоферма і вівцеферма, автопарк, механічна майстерня й будівельний цех).

Успіх діяльності кооперативу ґрунтується на дотриманні певних організаційно-економічних засад. Це – раціональне управління підприємством та всіма його структурами, належні організаторські здібності всіх керівників і спеціалістів, високий професійний рівень голови правління О. Г. Коросташова, суворе дотримання трудової й технологічної дисципліни, постійна турбота про людей праці, порівняно висока матеріальна і моральна заінтересованість з одночасним заохоченням ініціативи в підвищенні відповідальності кожного працівника та демократичним управлінням.

У виробничих кооперативах принципи відкритого членства й обов'язкової трудової участі членів кооперативу не узгоджуються з принципом оптимальної чисельності членів, що визначається виробничою необхідністю. Якщо результати діяльності виробничих кооперативів виявляються незадовільними, логічно буде подальша їхня реструктуризація.

Практика роботи виробничих сільськогосподарських кооперативів протягом 2000–2014 років показала позитивні результати. Зокрема, можна послатися на вже згаданий СВК «Батьківщина» Полтавської, «Устинівський» та «Плосківський» Київської, «Урожай» Волинської областей. Виробництво валової продукції на од-

ного працівника становить 40–50 тис. грн, з розрахунку на 1 га одержують 500-1000 грн чистого прибутку, що в 3-4 рази вище, ніж у середньому по області.

Соціальна місія виробничого кооперативу реалізується концентрацією уваги на таких напрямках, як підвищення рівня добробуту, освіти, розвитку соціальної інфраструктури і збереження села як основи нації.

Принципи кооперації в умовах аграрного сектору економіки України на сучасному етапі успішно застосовуються в СВК «Батьківщина» Котелевського району Полтавської області – добровільному статутному об'єднанні громадян-власників особистих земельних та майнових паїв для спільного, колективного господарювання. Членами кооперативу є 356 осіб і 449 асоційованих членів, які передали в оренду власні земельні ділянки загальною площею 4403 га, орних земель – 3919 га, сінокосів і пасовищ – 483 га, лісових насаджень – 307 га. Майнові паї також передані в статутний пайовий фонд.

Створення кооперативів можливе за наявності у суспільстві відповідних передумов суспільного, юридичного, економічного та психологічного характеру. Відсутність хоча б однієї з цих передумов може стати значною перешкодою у створенні кооперативів або й призупинити цей процес. І навпаки, чим реальніші передумови, тим швидше відбувається становлення кооперативів, подальше об'єднання й формування цілісної кооперативної системи в національному масштабі.

Слід зазначити, що кооперативний рух за своєю сутністю має передусім соціальну спрямованість і є одним із чинників розвитку соціального капіталу. Соціальний капітал сільських громад значною мірою формується на колективній та общинній базі. Основою соціального капіталу є зв'язки, тобто відносини виробничо-господарського характеру й відносини між індивідуумами та елементами організаційної структури сільського соціуму (люди, підприємство, інститути й інституції).

Соціально-економічні умови розвитку сільських територій формують демотиваційне середовище для сільських жителів, які занурюються у свої проблеми без надії на зовнішню підтримку.

У загальному процесі роль соціального капіталу для розвитку організаційних структур можна пояснити через центральну категорію інституціональної економічної теорії – категорію трансакційних витрат. Знижуючи рівень цих витрат (в умовах формування кооперативних структур), соціальний капітал сприяє розвитку насамперед тих організаційних структур (кооперативи), що ґрунтуються на довірі між їхніми членами, децентралізації, колективному прийнятті рішень.

Методологічний підхід до визначення залежності організаційних форм від соціального капіталу полягає у виявленні параметрів внутрішньоорганізаційних відносин, конкретна реалізація яких залежить від якості взаємовідносин між членами кооперативу. Нами виділено такі параметри: 1) проблемність досягнення консенсусних позицій; 2) необхідність довіри між членами; 3) інтенсивність агенційних проблем. Агенційні відносини виникають, коли один економічний суб'єкт («замовник») передає іншому суб'єктові («агенту») право приймати рішення і діяти в його («замовника») інтересах. Проблема агенційних відносин полягає в тому, що «агент» прагне реалізувати переслідує свої власні інтереси й може ефективно сприяти реалізації інтересів «замовника» лише за умов оптимальної конфігурації контрактних відносин між ними. Цим можна пояснити ті недоречності, що стосувалися діяльності кредитних спілок. Отже, важливість цих параметрів при організації кооперативу означатиме ступінь залежності їх від соціального капіталу (табл. 6.5).

Одним із вдалих був 2012 р., коли врожайність зернових у кооперативі «Батьківщина» становила 46,9 ц/га, цукрових буряків – 317, соняшнику – 22,8 ц/га; надій від корови досяг 6000 кг молока. Одержано 3,7 млн грн чистого доходу при загальному рівні рентабельності виробництва 52,7%.

Основними чинниками досягнутого кооперативом «Батьківщина» є раціональне управління структурами, побудоване на корпоративних принципах, організаторські здібності та високий професійний рівень керівників і спеціалістів, суворе дотримання трудової й технологічної дисципліни, постійне навчання кадрів та розв'язання соціальних проблем членів та асоційованих членів

кооперативу. Дотримання технологічних вимог і пошук резервів притаманні для всіх членів досліджуваного кооперативу.

Таблиця 6.5

Залежність організаційних форм від соціального капіталу (СК)

Організаційно-правова форма	Якісні аспекти міжособистісних відносин			Залежність від СК
	Досягнення консенсусу	Агенційні проблеми	Значення довіри	
Сільськогосподарський виробничий кооператив	Ускладнено прийняття колективних рішень	Суттєві агенційні проблеми («агенти» як «замовники і !амов-ники» як «агенти»)	Довіра необхідна	Висока
Обслуговуючий кооператив	Менш ускладнено прийняття рішень на принципі справедливості	Стандартні агенційні відносини між членами СОК	Те саме	Те саме
Господарське товариство	Менш ускладнено рішення на принципі справедливості	Стандартні агенційні відносини між найманими робітниками і членами ТОВ	– " –	Середня
Державне підприємство	Проблеми несуттєві при ієрархічному прийнятті рішень	Суттєві агенційні проблеми через відсутність ефективних «замовників»	Довіра не обов'язкова	Те саме
Публічне акціонерне товариство	Менш ускладнено рішення на принципі справедливості	Стандартні відносини між найманими робітниками і членами ПАТ	Те саме	Низька
Фермерське господарство	Проблеми несуттєві	Агенційні відносини не існують (в умовах відсутності найманої праці)	Довіра існує на сімейних зв'язках	Дуже низька

Власні дослідження.

Досить нерівномірно на селі розвивається обслуговуюча кооперація. Спостерігається велика строкатість у показниках діяльності кооперативних структур як в областях, так і в окремих регіонах. Так, у Карпатському регіоні на Івано-Франківщині діє

94 кооперативи, Львівщині – 52, а в Чернівецькій області – тільки 27. У центральних областях: Черкаській – 65, Вінницькій – 86, Київській – 56, Житомирській – 104. На сході України в Харківській області зареєстровано 16 кооперативних підприємств, а в Сумській, Луганській та Донецькій областях – відповідно 41, 22 і 13. Рівномірніше розміщені кооперативні підприємства в центральних областях України, проте їх насиченість у цілому залишається досить низькою – 2,5–5,0 кооперативів на один адміністративний район.

У суспільстві не утвердилося переконання, що кооперативний принцип господарювання – це захист підприємницької діяльності товаровиробників від посередницьких структур, які часом незаслужено присвоюють значну частку їхнього прибутку.

Майже 40% кооперативів займаються одночасно багатьма видами діяльності, тобто це багатофункціональні кооперативи (табл. 6.6), тоді як «золоте правило» кооперації проголошує, що починати потрібно із простого та просуватися до складного. Зазвичай в кооперативах такого типу витрати на послуги значно вищі порівняно з тими, що спеціалізуються на наданні однієї-двох видів послуг.

Аналіз розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів показує, що найменшу участь у їх формуванні беруть сільськогосподарські підприємства, які хоч і меншою мірою, але так само відчують негативний вплив монополізму трейдерів сільськогосподарської продукції, посередників, що постачають засоби виробництва, переробних та інших підприємств АПК.

Недоліками значної частини сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є комерціалізація їх діяльності, недотримання інших кооперативних принципів у внутрішньогосподарських відносинах. Відсутність в Україні динамічного кооперативного руху пояснюється тим, що суб'єкти господарювання ще не усвідомили необхідності й сутності захисту своїх економічних інтересів.

Важливим соціальним аспектом розвитку кооперації є перетворення кооперативів, особливо при сільських громадах, в осередки розвитку демократії та самоврядування в сільській місцевості. Оскільки демократичне суспільство у нашій країні лише форму-

ється, принципово важлива підтримка ініціативи створення самодіяльних організацій, особливо в сільській місцевості. Кооперативна ідея відповідає принципам християнської моралі, іншим загальнолюдським цінностям.

Таблиця 6.6

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) станом на 1 січня 2014 року

Напрямок діяльності СОК	Кількість СОК, од.		За видами діяльності, од.									
			переробні		заготівельно-збутові		постачальницькі		інші		багатofункціональні	
	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі
З обробітку землі та збирання врожаю	242	57	4	3	5	12	3	3	0	176	109	
Молочарські	290	99	4	7	77	121	4	3	13	5	82	3
М'ясні	28	6	7	3	7	3	1	1	4	3	9	6
Плодоовочеві	108	85	3	1	58	49	7	5	9	2	31	28
Зернові	47	36	7	6	13	8	1	1	4	2	22	19
Інші	302	175	11	8	23	15	7	3	101	68	160	81
Усього	1017	668	46	28	293	208	24	16	174	110	480	306

Джерело: Дані Мінагрополітики України

Кооперативи сприяють розвитку сільської місцевості, забезпечують створення робочих місць, що зменшить безробіття на селі, підвищення кваліфікації сільських жителів, рівня їхнього матеріального добробуту, що знімає соціальну напругу, викликану ринковою трансформацією аграрного сектора.

У процесі формування кооперативного руху в Україні може виникнути ризик економічного банкрутства кооперативів через

вплив внутрішніх і зовнішніх чинників. До внутрішніх належать недотримання кооперативами кооперативних принципів господарювання, некомпетентність, безвідповідальність та нечесність членів правління й виконавчої дирекції; індиферентність рядових членів до стану справ своєї організації, небажання економічно підтримувати своє підприємство; відсутність виваженої стратегічної орієнтації, схильність до авантюристичних методів ведення бізнесу; ігнорування членами кооперативу та найманими працівниками особливої економічної природи своєї організації, порушення ділової етики тощо. Зовнішні чинники можуть негативно впливати через агресивну або недобросовісну конкуренцію з некооперативними бізнесовими структурами; некомпетентність і корумпованість державних чиновників; порушення зовнішнього фінансового забезпечення; підбурювання громадської думки проти розвитку кооперації та ін.

Сільськогосподарські кооперативи, навіть у розвинутих країнах, зазнають ризиків неможливості забезпечення належної конкурентоспроможності. Цей вид ризику пов'язаний з певними об'єктивними прорахунками кооперативів як економічних організацій. По-перше, система прийняття принципових управлінських рішень в кооперативах не така гнучка, як у приватному бізнесі, де їх оперативно приймає одна особа або дуже обмежене коло осіб, чи в акціонерному бізнесі, де ця функція делегована професійному менеджменту. По-друге, кооперативи постійно відчують потребу у фінансових ресурсах для розширеного відтворення власного бізнесу, оскільки стимули вкладення капіталу для їхніх членів відносно невисокі.

Для розвитку кооперації необхідна реальна підтримка з боку державних органів, розуміння того, що кооперація – ефективна форма господарювання, здатна створити умови щодо економічної підтримки сільськогосподарських товаровиробників через формування фонду підтримки кооперативів.

Для успішного функціонування й розвитку сільськогосподарської кооперації необхідно розробити і прийняти регіональні програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (на перспективу 10–15 років); активізувати роботу місцевих

органів влади щодо розробки регіональних програм; сприяти активізації громадянського суспільства через розвиток соціального капіталу.

У перспективі найбільш поширеними організаційними моделями сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів будуть:

- спеціалізовані кооперативи з виконання певних функцій (переробні, маркетингові, постачальницькі, сервісні);

- багатофункціональні кооперативи, що створюватимуться на районному рівні у формі агроторгових домів, що можуть об'єднувати всіх товаровиробників і здійснювати збут продукції та забезпечувати необхідними матеріалами, ресурсами своїх клієнтів-власників, надавати їм інформаційно-консультаційні послуги;

- кооперативи при сільських громадах, що створюються власниками особистих селянських господарств одного або кількох сіл для надання послуг, пов'язаних із веденням цих господарств.

Для успішного функціонування й розвитку сільськогосподарської кооперації на селі передбачається:

- відновлення державної цільової програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

- розробка регіональних програм розвитку сільськогосподарської кооперації, спрямованих на розбудову і розвиток інфраструктури аграрного ринку;

- сприяння організації кооперативних фінансових структур, зокрема кооперативних банків;

- створення регіональних центрів науково-методичного супроводу розвитку кооперації та перепідготовки кадрів у вищих навчальних закладах (ВНЗ) і дорадчих сферах;

- розширення підготовки фахівців у ВНЗ за спеціальностями «кооперативна економіка», «кооперативний менеджмент», «кооперативне право».

Створення до 2020 року 10 тис. сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів потребує 6,9 млрд грн на організацію та формування матеріально-технічної бази. Для прикладу: вартість обладнання для молочарського кооперативу становить – 320 тис. грн, овочевого – 850, зернового – 43,2 млн грн, багатофункціонального – 750 тис. грн з відповідною державною підтримкою.

Створення 10 тис. кооперативів (у середньому один кооператив на 2–3 населених пункти) реально забезпечить 50 тис. робочих місць у сільській місцевості, надання послуг сільськогосподарським товаровиробникам на суму до 32 млрд грн, реалізацію на внутрішньому аграрному ринку через кооперативи не менше 20% від загального товарообігу.

6.3. Проблеми розвитку кооперативних відносин у сільському господарстві

Розвиток підприємництва залежатиме від активізації виробничої діяльності, що можливо при дотриманні певних принципів, спонукальних факторів і мотивів.

Основними принципами активізації підприємницької діяльності є:

- забезпечення державою правової та економічної рівності суб'єктів підприємницької діяльності та особистих селянських господарств;

- розвиток орендних відносин на майно і землю, створення передумов для конкуренції та подолання монополізму;

- формування інтегрованих агропромислових структур на основі поєднання інтересів підприємств різних галузей;

- розвиток внутрішньогосподарських економічних відносин на основі соціального капіталу;

- підтримка обслуговуючих кооперативів як форми доступу малих товаровиробників до ринків продукції та засобів виробництва.

Факторами, що спонукають суспільство активізувати підприємницьку діяльність в аграрній сфері, є:

необхідність забезпечення продовольчої безпеки як форми доступності продуктів харчування усім верствам населення (включаючи найбідніші соціальні групи);

- зменшення прибутковості сільського господарства для малих і середніх неінтегрованих виробників з огляду на монополізацію ринків засобів виробництва;

- надскладна демографічна ситуація на селі, що негативно впливає на наявність суб'єктного складу підприємництва, наявність робочої сили та активність внутрішнього ринку;

- критичний стан об'єктів соціальної інфраструктури на селі.

Особисті мотиви активізації підприємницької діяльності:

- покращення матеріального становища, розширення матеріальних і фінансових ресурсів духовного розвитку;
- самореалізація у задалегідь відомих, психологічно комфортних умовах сільського соціуму;
- бажання реалізувати переваги щодо знань про свою місцевість, природне середовище та особистісну підтримку;
- збереження сільського способу життя як особливого (завичай, етнічно однорідного) середовища соціальної взаємодії;
- інфраструктурний розвиток та престиж рідного села.

Диверсифікація є однією із суспільних форм організації виробництва, що означає проникнення підприємств в нові для них сфери діяльності, які не пов'язані з основним виробництвом. Економічна політика буде спрямована на створення інституційних та економічних передумов різних форм диверсифікації:

- у межах окремих підприємств за рахунок використання наявних і залучених ресурсів (створення продукції подібної, до існуючої, виробництво зовсім нової продукції, диверсифікація ринків і технологій);
- у процесі злиття та поглинання, що передбачає об'єднання підприємств, пов'язаних або не пов'язаних технологічним ланцюжком;
- запровадження нових видів діяльності та формування відповідних ринків. Диверсифікація забезпечить ряд конкурентних переваг підприємствам і місцевим громадам, дасть змогу повніше використовувати трудові, матеріальні ресурси, землю та підприємницьку ініціативу, стабілізує середовище діяльності підприємства, що зробить його менш вразливим до кризових явищ.

Диверсифікація сільської економіки пов'язана як із урізноманітненням сільськогосподарського виробництва, так і з розширенням сфери несільськогосподарської діяльності на селі. До основних видів несільськогосподарської діяльності в розвитку сільських територій належать:

- сфера послуг;
- народні промисли та ремесла;
- сільська торгівля;

- заготівля та переробка диких плодів, ягід і лікарських рослин;
- сільський, зелений туризм та агротуризм.

Формування альтернативних джерел доходів сільського населення через несільськогосподарську зайнятість здійснюватиметься через реалізацію таких заходів:

- удосконалення нормативного і правового забезпечення несільськогосподарської діяльності на селі;
- підтримка малого несільськогосподарського бізнесу в сільській місцевості у питаннях реалізації вироблених товарів, продукції та послуг і розвитку відповідної інфраструктури;
- розвиток фінансово-кредитної підтримки малого несільськогосподарського бізнесу;
- підтримка розвитку матеріально-технічної бази, в тому числі через надання суб'єктам несільськогосподарського бізнесу державного і муніципального майна (будівель, приміщень, обладнання тощо), земель (лісових угідь, природоохоронних територій, водоймищ тощо) для ведення підприємницької діяльності на селі;
- кадрова, наукова та інформаційно-консультаційна підтримка суб'єктів несільськогосподарського підприємництва;
- поширення позитивного досвіду організації та ведення несільськогосподарської діяльності на селі.

Стратегічною метою розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є подальше формування кооперативного сектору аграрної сфери економіки для ефективного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників на найбільш сприятливих для них умовах і за їх безпосередньою участю.

Разом із тим суб'єкти господарювання сформовані в процесі аграрної реформи, ще не усвідомили можливостей захисту своїх економічних інтересів на основі кооперування. Як наслідок, проблеми розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації включають:

- недостатню соціальну підтримку селянами розвитку обслуговуючої кооперації;
- обмежені фінансові можливості селянських господарств для формування матеріально-технічної бази кооперативів;

- недосконалість чинного законодавства в частині повернення селянам ПДВ за продане молоко через сільськогосподарський кооператив;

- відсутність централізованого збору, обробки та узагальнення статистичної інформації про обсяги діяльності обслуговуючих кооперативів, їх спеціалізацію, товарообіг, фінансові результати діяльності та інші характеристики;

- недостатню державну підтримку розвитку кооперації.

Розвиток підприємницьких структур пов'язаний з підвищенням ефективності через активізацію інноваційно-технічного, організаційного та фінансового менеджменту.

У перспективі розвиватимуться всі форми підприємницької діяльності (господарські товариства, приватні підприємства, кооперативи). Кількісне збільшення підприємницьких структур можливе за рахунок особистих селянських господарств. Можливий значний ріст (10–15%) приватних підприємств і корпоративних структур (агрохолдингового типу) при незначному скороченні інших підприємницьких формувань.

Основними будуть такі напрями:

- вибір найефективніших форм підприємницької діяльності для конкретного регіону;

- реорганізація соціальної сфери села, що дозволить підвищити ефективність підприємницької діяльності;

- подолання тенденції скорочення кількості підприємств, забезпечення мультиплікації суб'єктів.

Якщо брати до уваги сучасні тенденції міжнародного кооперативного руху, то пріоритет за кредитними (33%), багатопрофільними (27%); сільськогосподарськими (21%), споживчими (14%) кооперативами. Домінуюче становище належить кооперативам в аграрній сфері. Ідея перспективного розвитку сільськогосподарської кооперації зумовлена трьома основними моментами:

- 1) наявністю дрібнотоварних виробників, готових добровільно об'єднатися в кооперативи – виробничі та обслуговуючі;

- 2) зниженням й знеціненням індивідуальних доходів сільського населення, готовністю до пошуку способів їх підвищення;

- 3) спроможністю кооперативів забезпечити оптимальність організаційних, економічних і технологічних параметрів сільсько-

господарського виробництва та інших аспектів господарської діяльності;

4) можливістю кооперативу розвивати економічні зв'язки, укладом сільського життя, забезпечення гарантій соціального захисту і соціальної підтримки селян.

Таким чином, стратегічні напрями розвитку кооперації в аграрній сфері мають бути такими:

- розвиток кооперації окремих виробників сільськогосподарської продукції – фермерських господарств, індивідуальних власників, громадських господарств, тобто створення виробничих сільськогосподарських кооперативів;

- модифікація виробничих кооперативів у напрямку створення виробничо-переробних, виробничо-збутових та інших видів багатофункціональних кооперативів;

- поширення універсальних обслуговуючих кооперативів – заготівельно-збутових, постачальницьких, агросервісних та інших;

- розвиток міжгосподарської горизонтальної та вертикальної кооперації, що ґрунтується на постадійній технологічній спеціалізації господарств-учасників.

У стратегічному плані розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації передбачає виконання таких заходів:

- забезпечити зростання частки сільськогосподарської продукції, що буде реалізована через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи від 0,5% у 2012 р. до 20% у 2020 р.;

- надати пріоритетну підтримку створенню кооперативів із спільного використання техніки (кооперативні міні-МТС) на засадах співучасті держави та членів кооперативів цього типу (з розрахунку, не менше один кооператив-МТС у кожному сільськогосподарському районі);

- провести розбудову заготівельних молочарських кооперативів з використанням передового досвіду кооперативу другого рівня, тобто задіяння продовольчого ланцюга «Від ферми – до споживача», зокрема включення в цю модель малих підприємств із переробки та фасування молочної продукції;

- досягти до 2020 р. функціонування повноцінних 3-4 спеціалізованих або багатофункціональних кооперативів у кожному ра-

йоні. Для заощадження коштів на ведення бухгалтерського обліку і звітності застосувати модель «базовий сільськогосподарський кооператив – філії в селах району»;

- здійснювати економічну та технологічну підтримку малих форм господарювання з боку держави, Міністерства аграрної політики та продовольства України через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, діяльність яких відповідає міжнародним принципам кооперації;

- надавати державну підтримку в спорудженні оптових та роздрібних ринків через діючі сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи;

- довести обсяги продажу сільськогосподарської продукції без залучення посередницьких господарських суб'єктів до 30% у тваринництві та 40% – у рослинництві станом на кінець 2020 р. шляхом розширення мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та оптово-роздрібних ринків;

- збільшити кількість робочих місць для продажу сільськогосподарської продукції на продовольчих ринках на 20%. Забезпечити наявні робочі місця техніко-технологічним сервісом і лабораторним аналізом якості й безпеки продукції;

- передбачити у структурі НААН діяльність зональних науково-дослідних центрів підтримки й розвитку кооперації, враховуючи складність процесу створення повноцінних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Становлення й розвиток обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, як первинної ланки в інфраструктурі аграрного ринку, сприятиме стабілізації сільськогосподарського виробництва, розвитку малих і середніх форм агробізнесу, створенню нових робочих місць, підвищенню життєвого рівня сільського населення.

Окрім виробничої та обслуговуючої значну роль у формуванні кооперативного руху відіграє споживча і кредитна кооперація.

Споживча кооперація в Україні – це добровільне об'єднання громадян для спільного ведення господарської діяльності з метою поліпшення свого економічного та соціального стану. Вона здійснює торговельну, заготівельну, виробничу та іншу діяльність, не заборонену чинним законодавством України, сприяє соціальному

і культурному розвитку села, народних промислів і ремесел, бере участь у міжнародному кооперативному русі.

Для розвитку споживчої кооперації здійснюватимуться з відповідним терміном реалізації:

- оптимізація кредитно-кооперативної мережі, її орієнтація на задоволення потреб сільгосптоваровиробників і розвиток неаграрного підприємництва на селі (2013–2015 рр.);

- входження в єдине кредитно-кооперативне об'єднання Всеукраїнської асоціації кредитних спілок, Національної асоціації кредитних спілок України, Всеукраїнської асоціації кредитних спілок військовослужбовців, а також регіональних та автономних асоціацій (2015–2016 рр.);

- внесення змін у правову структуру управління діяльністю кредитної спілки, позбавлення права голосування за дорученням членів кредитної спілки, відсутніх на Загальних зборах (2013–2014 рр.);

- поширення досвіду передових кредитних спілок із збереження кооперативних цінностей та міжнародних принципів у практичній діяльності. Внесення необхідних змін в чинний Закон України «Про кредитні спілки» щодо викладу змісту принципів кооперації та відповідальності посадових осіб за їх порушення (2013–2014 рр.);

- підтримка пропозиції членів кредитних спілок, їх асоціацій щодо прийняття Закону України «Про Фонд гарантування вкладів членів кредитних спілок» (2013–2014 рр.);

- активізація діяльності кредитних спілок у напрямі підтримки розвитку територіальних громад, насамперед з сільської місцевості. Поширення ініціативи передових кредитних спілок щодо участі в соціально-економічному розвитку сіл району;

- створення необхідних законодавчих та інституціональних умов для створення Українського кооперативного банку та його регіональних філій;

- удосконалення критеріїв оцінки діяльності кредитної спілки як кооперативно-фінансової установи. Державному регулятору та державним аудиторам проводити моніторинг дотримання коо-

перативних принципів, внести відповідальність за втрату кредитними спілками їх кооперативної сутності;

- з метою збільшення участі кредитних спілок у розвитку малих форм господарювання на селі Міністерство аграрної політики та продовольства України здійснюватиме фінансово-кредитну підтримку сільських товаровиробників через кредитні спілки, які дотримуються міжнародних принципів кооперації.

Кредитна кооперація – неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб їхніх членів у взаємному кредитуванні на наданні фінансових послуг за рахунок грошових внесків членів, відсотків по судах, кредитів банків і субсидій держави.

Розвитку кредитної кооперації сприятимуть такі заходи:

- з метою усунення загроз втрати споживчої кооперації як складової частини інфраструктури, внести системні зміни в концептуальну політику Укркоопспілки, її переходу від комерційного типу господарювання до кооперативного;

- здійснити невідкладні зміни в підходах до оподаткування сільгосппродукції, закупленої в селянських господарствах, що одразу стає дорожчою на 20% ПДВ, тобто неконкурентоспроможною на ринку;

- спростити механізм бюрократичних вимог, які вимушено виконують підприємства споживчої кооперації в процесі заготівель овочів, фруктів та інших видів сільгосппродукції;

- повернути втрачений статус члена споживчої кооперації як основного користувача послуг. Правлінню Укркоопспілки створити реальні можливості для залучення членів споживчої кооперації до управління кооперативною діяльністю;

- виконати необхідні організаційно-господарські заходи щодо забезпечення належного сервісу на відомчих ринках. Укоопспілці створити повноцінні робочі місця для реалізації сільгосппродукції її виробникам;

- внести необхідні зміни в концепцію «держава – споживча кооперація», сприйняття Укркоопспілки не як комерційно-

господарського суб'єкта, а як установи кооперативного типу, що має відповідати міжнародним принципам кооперації.

6.4. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації

У процесі розвитку кооперації були створені унікальні «самобутні» підприємства – кооперативи, в яких споживачі їхньої продукції або послуг стали одночасно власниками, керівниками, постачальниками капіталу, матеріально-технічних ресурсів у кооперативних підприємствах. Пройшовши історичну адаптацію до змін економічних-соціальних умов, принципів господарювання, впливу ринкових і продуктивних сил та дій держави, вони були створені в різних сферах або секторах економіки, охопивши різні соціальні групи та ієрархію їх взаємодії. Сучасна кооперація посідає значне місце в таких сферах економіки, як фінансовий сектор – кредитна кооперація, сектор виробництва – виробнича кооперація, сектор розподілу та споживання – споживча або обслуговуюча кооперація (рис. 6.7). Кооперативи виконують також соціальні функції по відношенню до своїх членів.

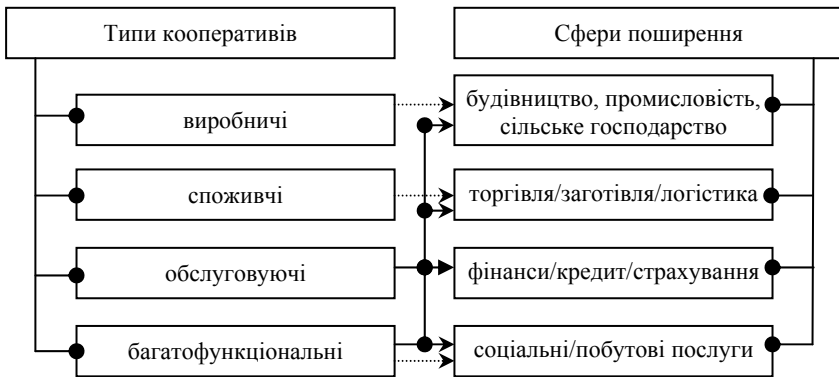


Рис. 6.7. Типи кооперативів і сфери їх поширення

Сільське господарство в економічно розвинених країнах, зважаючи на соціально-економічні особливості, перетворилося в галузь з одним із найбільш розвинутих секторів кооперації, поде-

куди займаючи від 1/3 до 2/3 у загальному галузевому валовому продукті.

Відомо, що фінансовий чинник є одним із найпотужніших мотиваторів розвитку майже всіх економічних процесів, тому збільшення фінансового забезпечення – фінансування кооперативів безпосередньо сприятиме їх зміцненню й появі нових, збільшенню кількості їх членів, зростанню оборотів і кінцевих доходів.

Доступні джерела фінансування діяльності обслуговуючих кооперативів для ефективного їх використання наведено на рис. 6.8.

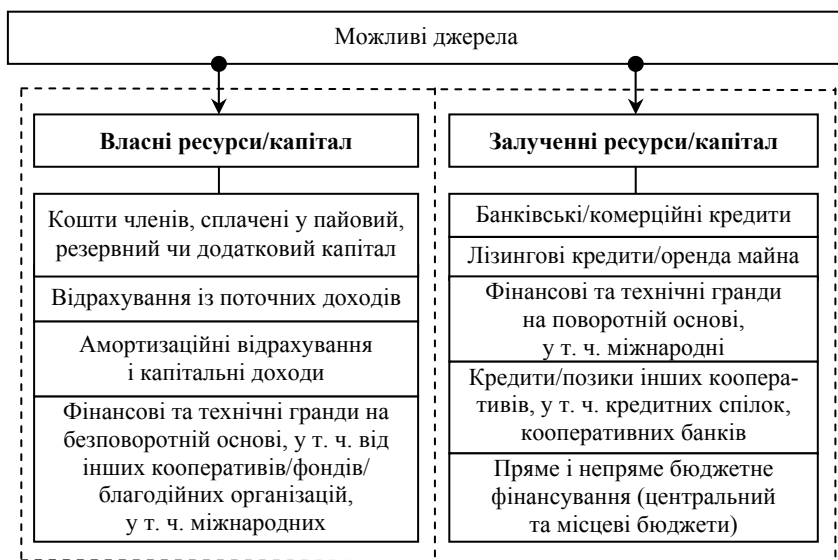


Рис. 6.8. Джерела фінансового забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

До внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів кооперативних організацій доцільно віднести вступні, пайові та додаткові внески членів кооперативу. Можливим є також залучення позичок членів кооперативу, яке проводиться на договірних засадах і передбачає обов'язкове повернення коштів в обумовлений термін.

До зовнішніх джерел мобілізації фінансових ресурсів обслуговуючими кооперативами слід включити довго- та короткостро-

кові позики банківських установ, а також комерційне кредитування, лізинг майна. Економічно доцільним вбачається залучення кредитних ресурсів через кредитні спілки та кооперативні банки, що відповідає особливостям кооперативної форми господарювання і гарантує аграріям порівняно дешеві й пільгові кредити.

Реалізація сприятливих умов для розвитку існуючих та появи нових кооперативів значною мірою залежатиме від посилення фінансової основи сільськогосподарської кооперації – збільшення фінансування. Можна виділити такі основні форми збільшення фінансування розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації:

I. Розвиток кредитної кооперації, у тому числі в сільській місцевості, для мобілізації та перенаправлення частини внутрішніх коштів у СОК – у перспективі формування на базі фінансових кооперативів спеціалізованої системи сільськогосподарського кредиту за моделлю Farm Credit System;

II. Підвищення самофінансування кооперативів за допомогою збільшення поточних доходів і докапіталізації кооперативів. На початковому етапі виконання цього завдання можливе на основі зростання чисельності членів кооперативів і збільшення пайових внесків – нарощування обсягів операційної активності, освоєння ринків;

III. Бюджетне фінансування (з центрального та місцевого), у тому числі стартове, проектне, цільове, створення фонду гарантування під комерційне/банківське та міжнародне кредитування, закупівля та передача СОК потрібних технічних засобів;

IV. Поширення практики співпраці комерційних підприємств з обслуговуючими сільськогосподарськими кооперативами за моделлю компанії «Данон» – проекти «Розвиток молочних кооперативів», «Кооперативна навчальна ферма та послуги», «Екофрукт» реалізуються в Україні спільно з міжнародною благодійною організацією «Добробут громад» – Heifer Ukraine і за підтримки «Данон Екосистем Фонду», співпраці з міжнародними проектами в межах підтримки розвитку кооперації, підвищення доходів і зайнятості сільського населення – проекти уряду Канади «Підвищення конкурентоспроможності молочного сектору України»,

Проект розвитку зерносповищ та сільськогосподарських кооперативів в Україні (Канадський кооперативний зерновий проект).

Розвиток кооперативних банків з позицій посилення конкурентних переваг кредитної кооперації країни пов'язаний з тим, що вони спроможні ефективніше й швидше вирішити ті проблеми та завдання, що постають перед кредитними спілками і кооперативним рухом загалом. Серед них:

- необхідність залучення нових споживачів – як членів, так і не членів кредитних кооперативів, фізичних та юридичних осіб;

- потреби ефективнішого збалансування фінансів первинних кредитних кооперативів, забезпечення їх ліквідності, створення внутрішньосистемного кредитного ринку на зразок міжбанківського;

- розвиток спектру додаткових фінансових послуг, які можуть надавати кредитні спілки своїм членам, іншим споживачам – платіжні системи, валютні операції, трастове управління, управління активами, лізинг;

- фінансове та правове, податкове консультування й інші інформаційні послуги для споживачів, членів і новостворених кооперативів;

- потреба формування цілісної системи управління ризиками, гарантування виконання кредитними кооперативами своїх зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами;

- розробка та запровадження системи стандартів, інструментів, алгоритмів управління кредитними ризиками своїх позичальників, формування бюро кредитних історій, участь у вже існуючих бюро;

- збільшення капіталізації первинних установ і системи в цілому за рахунок операцій із випуску і продажу цінних паперів на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках, залучення державних кредитів;

- реструктуризація активів і пасивів кооперативної системи за рахунок подовження строків вкладення і залучення коштів, сек'юритизації кредитних портфелів, розширення спектра вкладень за галузями та інструментами, диверсифікація джерел залучення і вкладення коштів;

– реклама та роз’яснення переваг кооперативного кредиту, любіювання інтересів кредитних кооперативів усіх рівнів, представлення українського кредитно-кооперативного руху в міжнародних кооперативних організаціях;

– зниження вартості залучення й розміщення кооперативних фінансових ресурсів, за винятком операцій на фінансових ринках, щодо розміщення вільних коштів кооперативів;

– стандартизація операцій, підготовка професійно підготовлених кадрів.

Надто важливою є роль кооперативних банків для вирішення фінансових завдань, побудови основної та сервісної інфраструктури кооперативної системи, налагодження цілісної й ефективної стратегії розвитку даної системи.

Із позицій необхідності створення мережі кооперативних банків для розвитку банківської мережі країни варто вказати на три моменти:

1) кооперативні банки мають статус неприбуткових організацій, а це, як показав аналіз дохідності діяльності аналогічних структур Нідерландів, Німеччини, Франції, означає максимальне звуження спредів і процентної марж, що у свою чергу означає наступне: кооперативні банки намагаються встановлювати максимально високі проценти на вклади своїх членів і споживачів, натомість кредитування й інші послуги надаються за максимально можливих низьких процентів. У результаті в банківській системі з’являється сегмент, який обмежує ріст кредитних ставок, роблячи кредитування доступнішим, натомість він створює альтернативу депозитним вкладенням, що обмежує надмірну прибутковість банків, сприяє активізації кредитування, підвищенню доходів населення. Якщо в Україні протягом найближчих десятиліть сформується фінансово потужна система кооперативних банків із частками депозитного і кредитного ринків, аналогічними європейським країнам, то банківський сектор отримає впливового внутрішньосистемного регулятора вартості грошей;

2) спеціалізація банків на певних секторах і галузях економіки. Відомо, що комерційні банки, як прибуткові організації, ставлять за мету одержання максимального прибутку. Досягнення її можливе, насамперед, через кредитування та фінансове обслуго-

ування тих підприємств, фізичних осіб, галузей, які можуть сплачувати найвищі відсотки та комісію за максимальної оборотності кредитних ресурсів та їх убезпечення від кредитних ризиків. Тому комерційні банки найчастіше й найохочіше обслуговують високодохідні та швидко оборотні галузі – торгівля, роздрібне кредитування, промислові підприємства в містах, а такі галузі як сільське господарство, обслуговування малих і середніх підприємств, комунальних, комунікаційних підприємств, у тому числі в сільській місцевості, є для них не надто привабливими. Саме цю нішу найчастіше займають кооперативні банки, таким чином охоплюючи значну частину населення і підприємств – забезпечуючи більш рівномірне фінансове обслуговування всієї території країни, окремих галузей економіки та різних верств її населення;

3) поява допоміжних регуляторів, що частково виконують функції Центрального банку. Як показали дослідження розвитку кооперативних банків у Європі, наявність регіональних, а особливо центральних кооперативних банків, дає змогу сформувати Центральному (Національному) банку країни допоміжну систему нагляду за діяльністю частини банків, покращуючи їх регульованість. При цьому ці регулятори спроможні часто виконувати свої функції навіть краще ніж Центральний або Національний банк, що є результатом досягнення компромісу між кооперативними банками та їх центральним банком, а не дії примусових важелів.

Цим та вищою соціально-економічною спрямованістю, демократизацією управління кооперативними банками порівняно з комерційними пояснюється необхідність їх створення й розвитку в Україні. Досягти цього можна через розбудову вже діючої системи кредитної кооперації, що характеризується наявністю кредитних спілок, тривалим їх функціонуванням і поступовим розвитком, формуванням допоміжних організацій, шляхом врахування потреб і можливостей державних органів, Національного банку, спілок та їхніх членів.

Врахування сучасного стану нормативної бази, фінансового стану кредитних кооперативів, переваг кооперативних банків як базової форми організації системи кооперативних фінансів, зарубіжного досвіду дає підстави визначити кілька сценаріїв або програм появи й розвитку кооперативних банків в Україні:

перший – необхідні зміни щодо обмежень діяльності не вносяться у законодавство або усуваються тільки основні обмеження щодо операцій кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок з обслуговування не членів фізичних осіб та малих і середніх підприємств;

другий – у законодавстві усувається більшість вимог щодо обмеження діяльності кредитних спілок і об'єднаних кредитних спілок у частині пасивних і активних операцій та можливості обслуговувати не членів, у тому числі юридичних осіб, та дозволяється створювати спеціалізовані фінансові установи;

третій – у законодавстві усуваються більшість основних обмежень щодо операцій кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок з обслуговування не членів фізичних осіб, набуття членства юридичними особами, у т. ч малими і середніми підприємствами, паралельно розвивається законодавство про кооперативні банки, стимулюється їх створення, участь у них первинних кредитних кооперативів, розширюються права банків щодо створення спеціалізованих, сервісних фінансових установ.

Перший сценарій не прийнятний з позицій впливу на формування динамічної, конкурентоспроможної системи кредитної кооперації та мало ймовірний врахувавши динаміку набуття членства, зміни активів, формування громадської думки щодо кредитного кооперативного руху.

Імовірнішими та перспективнішими є другий і третій сценарії майбутнього розвитку. Реалізація другого сценарію передбачає розвиток в Україні Канадської чи Ірландської моделі організації кредитної кооперації. Вона супроводжуватиметься необхідністю вирішення додаткових проблемних завдань, пов'язаних із підтримкою розвитку кредитних спілок (їх капіталізація, управління ризиковістю), встановленням меж дозволеного, зокрема щодо кола осіб, які можуть набувати членства, можливості обслуговування не членів. Попередні дослідження показали, що дані обмеження в Канаді чи США частково усунено, проте слід чітко встановити статус неприбутковості й розмежувати оподаткування доходів, одержаних від операцій з членами, асоційованими членами спілки та споживачами їхніх послуг, порядок створення й управління сервісною та допоміжною інфраструктурою. Крім того, посилю-

ється загроза появи так званих «схемних кредитних спілок», які можуть відчутно зашкодити позитивному іміджеві кредитних кооперативів. Отже, цей сценарій можна розглядати як один з основних, але він супроводжуватиметься тривалим, проблемним для контролюючих, податкових державних органів, здійсненням.

У результаті найбільш пріоритетним залишається останній – третій сценарій розбудови кредитної кооперації, який дає можливість, усунувши основні обмеження щодо членства, кола потенційних споживачів послуг кредитних спілок, розширення спектра операцій із залучення та розміщення коштів або розширивши їх, створити сприятливі умови для формування повноцінних первинних кооперативів, спроможних поступово забезпечити високу якість базових фінансових послуг на місцях. При цьому знижується ризик появи «проблемних місць» часткового зняття обмежень. Проте інші послуги, забезпечення збалансування системи кооперативних фінансів первинного рівня, налагодження їх роботи – це функції вищого рівня об'єднання, який формуватиме кооперативний банк. Варто вказати й на те, що ділові кола, фінансові ринки, регулятори краще сприймають саме такі установи як «банк» а ніж «об'єднану кредитну спілку», тому що характер роботи банку зрозуміліший для них, не потребує скасування обмежуючих умов законодавства про кредитну кооперацію. Слід врахувати й новітні українські та світові тенденції, які переконують, що найпотужніші кооперативні системи спираються на кооперативні банки й навіть у тих країнах, де первинними кооперативами є спілки, створені як альтернатива кооперативно-банківській системі, або окремі обслуговуючі кооперативні банки. Переконливим є приклад США з їх банківською *Farm Credit System*, сільськогосподарською системою та споживчим кооперативним банком – *National Customer Cooperative Bank*, Великобританії та Японії із банком для обслуговуючих кооперативів і банком для споживчих товариств.

Україні як територіально великій, достатньо густонаселеній, з високою часткою сільських територій і сільського населення, потужним потенціалом сільського господарства, АПК, старою системою споживчої кооперації, наявною системою кредитних спілок країною можна запропонувати модель, що найбільше відповідає цим умовам і потребам – змішану модель США та Японії. Тобто

формування й розвиток кооперативно-банківської, змішаної моделі із вираженою секторною спеціалізацією (рис. 6.9).

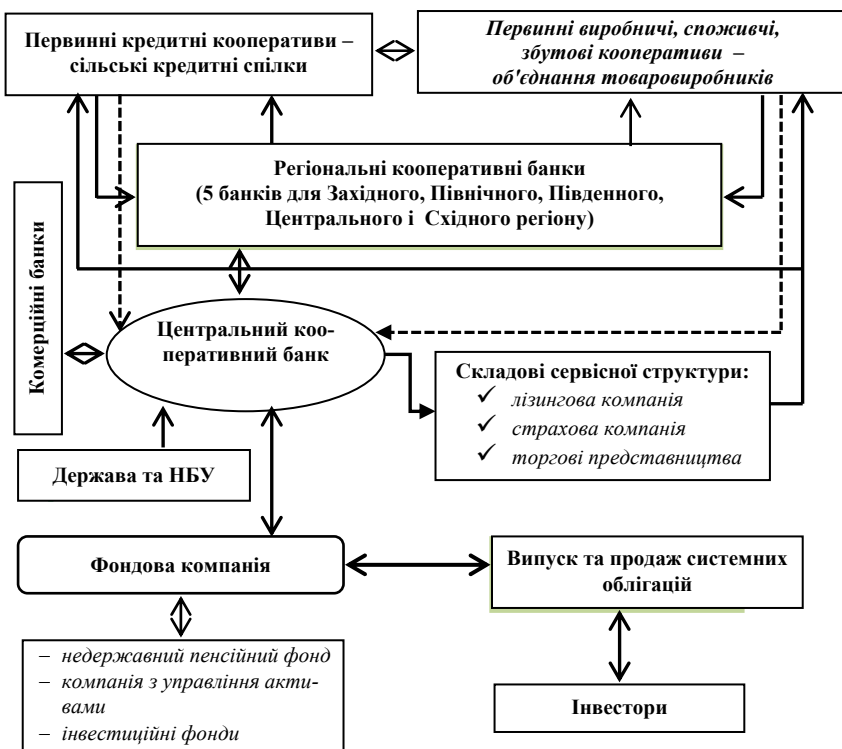


Рис. 6.9. Складові національної кредитної системи підтримки кооперативного руху, що охоплює й обслуговуючу сільськогосподарську кооперацію

Таку систему формуватимуть три гілки кооперативних банків або окремих банківських установ:

перша – кредитні спілки, переважно розміщені у містах – перший рівень, регіональні кооперативні банки – другий рівень, центральний кооперативний банк з відповідною сервісною структурою і регулюючими функціями – третій рівень;

друга – споживчі товариства та обслуговуючий споживчий кооперативний банк, наприклад банк «Укркоопспілка»;

третя – кредитні спілки, переважно сільські, кредитні асоціації сільськогосподарських товаровиробників, сільських громад, обслуговуючі кооперативи у сільській місцевості – перший рівень, банк обслуговуючих кооперативів, спеціалізована сервісна кооперативна банківська система (на зразок *Farm Credit System*) – другий рівень.

Таким чином, структура системи кредитної кооперації має бути дво- або тривірневою залежно від гілки кредитної кооперації. Розглянемо етапи їх створення.

Перший етап – підготовка відповідної концепції розвитку вказаних гілок, особливо у частині кооперативний банк, кредитна спілка. Створюються належні законодавчі й інституціональні умови для ефективного кредитування, передусім у сільській місцевості та малих містах, у тому числі іпотечного кредитування і кредитування суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств, надання послуг у здійсненні розрахунків для своїх членів. При цьому може статися розмежування щодо кредитних спілок, створених фізичними особами, та фермерськими, малими і середніми підприємствами – кредитні спілки для фізичних осіб і кредитні спілки для юридичних осіб – кредитні асоціації, їх об'єднання. Визначення кредитних спілок як першого рівня має супроводжуватися такими законодавчими змінами:

- надання права набуття членства в кредитній спілці суб'єктам малого підприємництва та фермерським господарствам, юридичним особам з визначенням асоційованого їх членства, що дає можливість отримувати послуги кредитної спілки, але без права на участь в її управлінні;

- доповнення переліку видів фінансових послуг, які кредитні спілки можуть надавати своїм членам, зокрема з оплати за їхнім дорученням товарів (робіт, послуг) та факторингу;

- надання кредитним спілкам права придбавати державні та іпотечні цінні папери, перелік яких встановлює Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, а також здійснювати приймання вкладів від членів і не членів – населення, що проживає на території кредитних спілок, та видачу їм кредитів в іноземній валюті.

Другий етап – сприяння створенню регіональних кооперативних банків. Вносяться відповідні зміни у Закон України «Про кредитні спілки», приймається окремий Закон «Про кооперативні банки» або доповнюються статті Закону України «Про банки і банківську діяльність», що визначають основи функціонування цього типу банків. Паралельно відпрацьовуються нормативні положення щодо оподаткування кооперативних банків. На цьому етапі слід передбачати можливість доступу до необхідних фінансових ресурсів як шляхом їх перерозподілу в межах системи кредитної кооперації, так і залучення відповідних ресурсів із зовнішніх джерел. На законодавчому рівні необхідно визначити, що засновниками кооперативних банків можуть бути кредитні спілки, кредитні асоціації, споживчі товариства, обслуговуючі та виробничі кооперативи. Основним інструментом реалізації цього етапу, крім розвитку нормативної бази, є сприяння поширенню позитивної думки серед визначеного кола потенційних членів щодо створення кооперативних банків, підтримка реорганізації існуючих, фінансово найбільш потужних кредитних спілок у перші місцеві та регіональні кооперативні банки, їх ліцензування.

Третій етап – підтримка розвитку новостворених місцевих і регіональних кооперативних банків, поглиблення їх спеціалізації, збільшення капіталізації. Крім інформаційної та організаційної підтримки їх державою, членами, засновниками, важливою на цьому етапі буде фінансова підтримка з боку держави, міжнародних фінансових, у тому числі кооперативних, організацій. Її можна забезпечити через надання відповідними органами й організаціями грантів і пільгових державних кредитів на формування та поповнення статутного капіталу, формування резервів або участь держави у капіталі кооперативних банків, з подальшим правом кооперативів викупити державну частку протягом 10–20 років. Такий досвід був успішно реалізований у США (Національний споживчий кооперативний банк) та Японії (Норінчукін банк). На цьому ж етапі регіональні банки мають почати виконувати функції центральних банків для кредитних спілок, кредитних асоціацій, місцевих кооперативних банків, готувати підґрунтя для створення центрального банку системи.

Четвертий етап – централізація місцевих і регіональних кооперативних банків – створення Центрального кооперативного банку, збільшення його капіталізації, набуття ним функцій «банку кооперативних банків», створення спеціалізованих установ для надання додаткових фінансових послуг, приєднання до нього установ і фондів гарантування виконання зобов'язань перед кредиторами і вкладниками. Одним з інструментів цього може бути надання прямих державних, фінансових гарантій на залучення кооперативними банками зовнішніх і внутрішніх боргових ресурсів. Для більшої ефективності кошти, призначені для гарантування, варто передавати центральному кооперативному банку в трастове цільове використання з правом використання не задіяних за призначенням коштів у операціях на фінансових ринках, накопиченням цих коштів і доходів на окремих рахунках. Після досягнення кооперативними банками належного рівня спроможності виконувати свої зобов'язання ці кошти за рішенням повноважного органу (наприклад Міністерства фінансів або Національного банку чи їх спільного рішення) можуть бути залишені в кооперативній гарантійній системі або повернені до бюджету. Можливе перенаправлення частини бюджетних коштів, призначених для підтримки села і сільського господарства через кооперативні банки, надання статусу фінансових агентів з обслуговування з правами контролю виконання умов бюджетної підтримки безпосередніми одержувачами коштів, платіжних агентів щодо цих коштів. На цьому етапі через центральний кооперативний банк може бути реалізована програма створення спеціалізованого земельно-іпотечного банку за зразком німецького кооперативного іпотечного банку – Munchener Hypothekenbank eG. Концентрація обслуговування первинних землевласників та орендарів земель сільськогосподарського призначення у кооперативних банках і сільських кредитних спілках, їх заставне кредитування надає виключні права кооперативній банківській системі на виконання функцій щодо ринку землі та її іпотеки, іпотеки і лізингу інших засобів виробництва сільського господарства.

П'ятий етап – стабілізація нормальної роботи всієї системи, її інтеграція у світові кооперативні системи, зокрема в Європейську Асоціацію кооперативних банків. Виконання цих завдань перехо-

дить повністю в компетенцію сформованої мережі кооперативних кредитних організацій усіх рівнів. Державі на цьому етапі відводиться контролююча роль.

Систему кредитної кооперації, засновану на діяльності кооперативних банків, можна вважати більш прийнятною моделлю розвитку кредитної кооперації в Україні.

Аналізуючи роботу кредитних спілок у сільській місцевості, слід привернути увагу до ефективного виду забезпечення сільського кредиту, що ґрунтується на ідеї засновника німецької кредитної кооперації Ф. В. Райфайзена про «позикове коло» (передбачає солідарну відповідальність позичальників). Така взаємна порука («позикове коло») дає їм можливість направити отримані кошти на придбання, наприклад, партії пально-мастильних матеріалів, достатньої для забезпечення потреб їхніх особистих господарств. Зазвичай купити пальне оптовою партією можна із суттєвою знижкою, що опосередковано зменшує процентну ставку на отриманий у кредитній спілці кредит.

Згадані «позикові кола» на практиці успішно почали застосовувати з 1997 р. окремими вітчизняними кредитними спілками. Так, при розробці кредитних продуктів, орієнтованих на сільських товаровиробників, правління кредитних спілок «Каса взаємодопомоги» (м. Полтава), «Харківська каса взаємодопомоги» (м. Харків), «Громада» (м. Херсон) враховують сезонну потребу дрібних та середніх селянських і фермерських господарств в оборотних коштах. Для задоволення існуючого попиту на кредити названі спілки виділяють великі суми на фінансування сільгоспвиробників-учасників «позикового кола».

Воно може бути доцільним і в інших випадках. Так, підготовчий етап до відкриття відділень чи філій кредитних спілок у сільській місцевості може починатися з формування вищезгаданого «позикового кола». Таку діяльність варто розпочати з надання коштів сільській громаді у формі кредиту під солідарну відповідальність. У такий спосіб, ще до реєстрації відділення чи філії, відпрацьовується механізм кооперативного кредитування, формується ініціативна група, яка здійснює координаційні функції. У подальшому вона може стати основою керівних органів управління відділення чи філії кредитної спілки. Проте це можливо лише за

умови, якщо місцеве керівництво (наприклад, сільська чи селищна рада) зацікавлене у поширенні кооперативної ідеї фінансової взаємодопомоги, користується авторитетом серед односельців і має бажання вести організаційну роботу для підвищення їх добробуту.

Враховуючи, що сільгоспвиробники невеликого населеного пункту не мають можливості створити кредитну спілку через відсутність коштів і специфіку сезонного попиту на кредити, реальним шляхом вирішення їхніх фінансових проблем може бути створення кредитного кооперативу (товариства) типу Ф. В. Райфайзена. Така модель ще не застосовується в Україні, але вона набула поширення в Європі з другої половини XIX ст. та у вітчизняній практиці дорадянського періоду під назвою «кредитне товариство».

Згадаємо, що ідея такого кредитного кооперативу була запропонована Ф. В. Райфайзеном і полягає в тому, що його позичковий фонд формується не за рахунок грошових внесків від членів (що є визначальним для кредитної спілки), а за рахунок пільгового кредитування з боку держави. Названа модель у сучасній Україні може мати наступний вигляд (рис. 6.10).

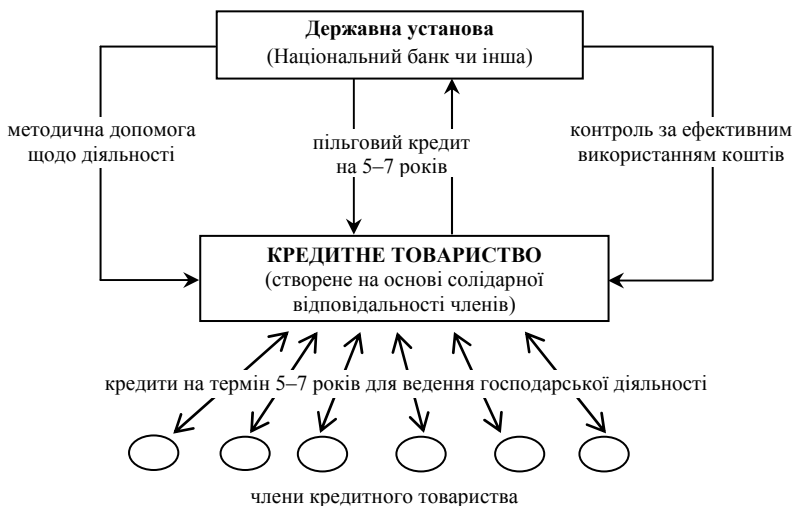


Рис. 6.10. Модель взаємодії кредитного товариства з уповноваженою державною установою

Згідно з наведеною схемою, кооператив (товариство) після його реєстрації може отримати певну суму державних коштів (наприклад, 1 млн грн), на основі якої буде сформовано позичковий фонд, а також необхідну оргтехніку в лізинг. Такий пільговий державний кредит може надаватись на 5–7 років, під 5 % річних, і забезпечується солідарною відповідальністю всіх членів кредитного кооперативу (товариства). З отриманих коштів кооператив зможе надавати своїм членам довготермінові кредити на 5–7 років, орієнтовно під 15 % річних. Обов'язковою умовою може бути спрямування позичених коштів лише на розвиток господарства.

За рахунок різниці між процентами, сплаченими членами-позичальниками та зовнішніми зобов'язаннями перед державою, кооператив зможе утримувати свою діяльність, і що особливо важливо – формувати резервний капітал. При цьому, з метою забезпечення ефективної роботи кредитного товариства, уповноважена державна установа здійснюватиме його методичний супровід і постійний моніторинг кредитного портфеля. У разі ліквідації кооперативу, резервний капітал спрямовується на розвиток кооперативної системи, або повертається до бюджету.

В основі кооперації лежить об'єднання зусиль, споріднених насамперед економічним інтересом, осіб. Кооперація інтересів відповідних учасників передбачає, в тому числі, пошук ефективних способів між суб'єктної дії носіїв кооперативної ідеології. Такими носіями є виробничі, обслуговуючі та кредитні кооперативи. Незважаючи на певну відмінність у кінцевих цілях кожного з згаданих типів кооперативів, вони можуть суттєво допомогти один одному. Взаємодія між кредитними і виробничо-сервісними кооперативами за пропонованою схемою спрямована на отримання стійкого синергетичного ефекту. Зокрема, кредитні кооперативи і їх члени зацікавлені у збільшенні як пайової так і клієнтської баз.

Цільове членство у кредитній спілці представників інших форм кооперації є вирішенням цього завдання. Натомість виробничо-сервісні кооперативи зацікавлені в стабільних і доступних джерелах фінансування. При цьому система не втрачає можливості саморегулювання, координування дій, набуваючи можливостей додаткового представлення інтересів на вищому рівні.

Як, це показано на рис. 6.11, члени виробничих і сервісних кооперативів через механізм участі в кредитній спілці отримують змогу поповнювати пайовий капітал, а пізніше фінансувати діяльність своїх організацій за рахунок ресурсів інших членів кредитної спілки, а при необхідності рефінансувати брак коштів позиками об'єднаної спілки.

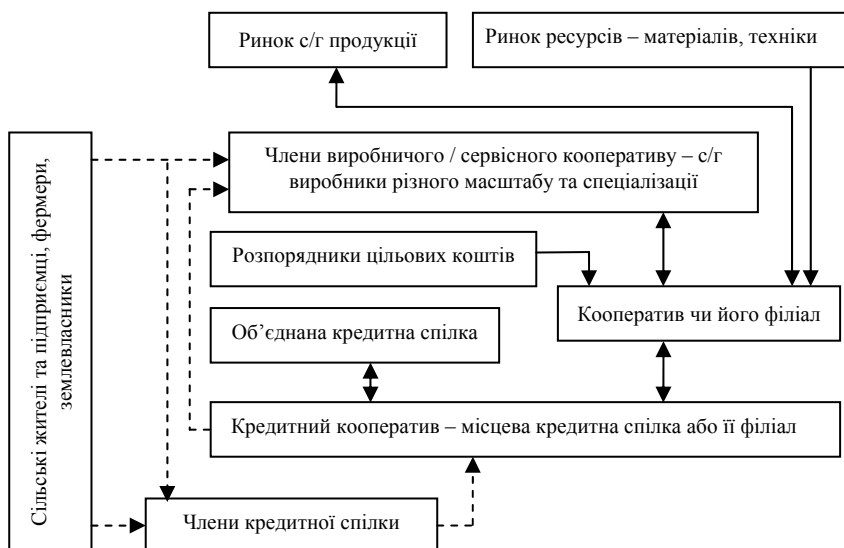


Рис. 6.11. Механізм участі в кредитній спілці

Кредити кредитної спілки можуть надходити як через безпосередню позику іншим кооперативам так і через особисті кредити їх учасникам, які вносять потів їх для виконання планів виробництва та закупки. В свою чергу виробничий або сервісний кооператив може гарантувати погашення та використовувати можливість отримання цільових бюджетних коштів, передбачених механізмами державної підтримки для с/г виробників – маючи додаткове джерело або розвитку або погашення.

Стосовно бюджетного фінансування кооперативної діяльності, то тут слід враховувати, що бюджетне фінансування здатне позитивно вплинути на роботу кооперативів, якщо матиме цільовий

та регулярний характер. Важливо забезпечити адресне надходження коштів безпосередньо членам кооперативних організацій, а також незалежний контроль за їх використанням. Крім того, потрібно зауважити, що бюджетна підтримка обслуговуючих кооперативів буде доцільною лише на початковому етапі їх розвитку до досягнення потрібних показників капіталізації, виробництва, операційної і фінансової ефективності.

6.5. Інформаційне забезпечення розвитку виробничих і обслуговуючих кооперативів

Важливим чинником формування інформаційного забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації як системи є існування сприятливих інституційних основ – інститутів та інституцій, здатних забезпечити його діяльність під впливом численних факторів – правових, економічних, соціальних, психологічних, культурних, морально-етичних тощо, а також під впливом різноманітних організацій різного рівня – держави, недержавних організацій. Інститути та організації, на думку представників економічної школи інституціоналізму [149], є рушійною силою розвитку суспільства.

Розглядаючи формальні інститути інформаційного забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, маємо на увазі передусім, правову систему, яка охоплює сукупність усіх правових явищ у їх взаємодії, а також систему права як комплекс взаємопов'язаних і взаємодіючих чинних юридичних норм, тобто внутрішню будову права як системи правових норм [150]. Такі правові норми викладені в законодавчих актах.

Законодавство як вертикальна ієрархічна система відображає ієрархію органів державної влади, що визначає ієрархію нормативно-правових актів за їх юридичною чинністю [151]. Використовуючи метод аналізу ієрархій [152], розглянемо ієрархічну модель законодавства, яка продемонструє мету вибору, критерії, альтернативи й інші фактори, що впливають на вибір рішень у сфері інформаційного забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Це допоможе проаналізувати різні аспекти законодавства, заглибитися в суть завдань, які необхідно вирішити для роз-

виту інформаційного забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

Вершиною формальних інститутів є Конституція України, що "має найвищу юридичну силу. У контексті нашого дослідження важливими є ті положення Основного Закону, що якоюсь мірою пов'язані з проблемами інформаційного забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: про забезпечення інформаційної безпеки; про гарантії щодо конфіденційності та захисту інформації; про право вільного доступу до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення. Також кооперативні організації та їхні члени, фізичні та юридичні особи як потенційні члени кооперативів мають рівні права з іншими суб'єктами, в тому числі на інформаційне забезпечення.

Інше законодавство в частині інформаційного забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації можна розділити на дві групи:

- 1) законодавство про інформацію;
- 2) законодавство про кооперацію, в тому числі про сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію.

Усі відносини щодо створення, збирання, одержання, зберігання, використання, поширення, охорони, захисту інформації регулюються Законом України «Про інформацію» [153], яким встановлюються основні принципи інформаційних відносин (гарантованість права на інформацію; відкритість, доступність інформації, свобода обміну інформацією; достовірність і повнота інформації; свобода вираження поглядів і переконань; правомірність одержання, використання, поширення, зберігання та захисту інформації; захищеність особи від втручання в її особисте та сімейне життя), а також основні напрями державної інформаційної політики.

Законом визначено, що право на інформацію забезпечується:

- створенням механізму реалізації права на інформацію;
- створенням можливостей для вільного доступу до статистичних даних, архівних, бібліотечних і музейних фондів, інших інформаційних банків, баз даних, інформаційних ресурсів;

- обов'язком суб'єктів владних повноважень інформувати громадськість та засоби масової інформації про свою діяльність і прийняті рішення;

- обов'язком суб'єктів владних повноважень визначити спеціальні підрозділи або відповідальних осіб для забезпечення доступу запитувачів до інформації; здійснення державного і громадського контролю за додержанням законодавства про інформацію; встановлення відповідальності за порушення законодавства про інформацію.

Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [154] визначає одним з головних пріоритетів прагнення побудувати орієнтоване на інтереси людей, відкрите для всіх і спрямоване на розвиток інформаційне суспільство, в якому кожен міг би створювати і накопичувати інформацію та знання, мати до них вільний доступ, користуватися й обмінюватися ними, щоб надати можливість кожній людині повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи суспільному та особистому розвитку й підвищуючи якість життя.

В його положеннях наголошується, що ступінь розбудови інформаційного суспільства в Україні порівняно зі світовими тенденціями є недостатнім і не відповідає потенціалу та можливостям країни. Така ситуація склалася з певних причин:

- відсутня координація зусиль державного і приватного секторів економіки з метою ефективного використання наявних ресурсів;

- ефективність використання фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів, спрямованих на інформатизацію, впровадження ІКТ (інформаційно-комунікаційних технологій) у соціально-економічну сферу, зокрема в сільське господарство, є низькою;

- створення інфраструктури для надання органами державної влади та органами місцевого самоврядування юридичним і фізичним особам інформаційних послуг з використанням мережі Інтернет відбувається повільно;

- рівень комп'ютерної та інформаційної грамотності населення є недостатнім, впровадження нових методів навчання із застосуванням сучасних ІКТ – гальмується;

- спостерігаються нерівномірність забезпечення можливості доступу населення до комп'ютерних і телекомунікаційних засобів, поглиблення «інформаційної нерівності» між окремими регіонами, галузями економіки та різними верствами населення.

Одним із механізмів реалізації Основних засад мало стати фінансування загальнодержавних програм, державних цільових програм з впровадження ІКТ, соціально важливих проектів, таких як забезпечення доступу до ІКТ у сільській місцевості, а також у важкодоступних районах.

Формальний аналіз Конституції України, законодавства про інформацію дає підстави для твердження, що маємо сприятливі загальні формальні інститути для інформаційної діяльності, при цьому прослідковується орієнтація на людину, на забезпечення її доступу до інформації та задоволення потреб у ній.

Обґрунтовує таку думку наявність Закону України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», одним з основних методів якої, відповідно до Закону, є інформаційне забезпечення суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність у сільській місцевості, сільського населення тощо [155].

У статті 5 Закону України «Про кооперацію» зазначено, що законодавство про кооперацію ґрунтується на нормах Конституції України і Цивільного кодексу України, цього Закону, інших нормативно-правових актів з питань кооперації. Однак спеціальні норми щодо сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Цивільний [156], Господарський [52], Податковий [157], Земельний кодекси України [124], а також інші закони не оперують навіть поняттям «сільськогосподарський обслуговуючий кооператив».

Закон України «Про кооперацію» [158], що є рамковим законом для всіх видів кооперативів, у тому числі сільськогосподарських обслуговуючих, передбачає, що держава сприяє підготовці висококваліфікованих кадрів для системи кооперації, розвитку мережі кооперативної освіти, проведенню наукових досліджень з питань кооперації (ст. 37). Цією статтею встановлюється, що мають бути в наявності певна інфраструктура, суб'єкти та об'єкти, існування яких має за мету ведення таких видів діяльності як наукова, навчальна, освітня на користь кооперації, які підтримуються державою.

Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» у редакції 2012 року не містить окремих норм у частині інформаційного забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Водночас, норму статті 15 цього Закону, а саме що «центральні та місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування забезпечують сприяння розвитку і зміцненню економічної самостійності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та їх членів, підвищенню ефективності їх діяльності», можна використовувати при формуванні механізмів державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, у тому числі в частині інформаційного їх забезпечення, зокрема, державної підтримки через державні та регіональні програми.

Слід зауважити, що у першій у редакції цього Закону 1997 року подання (так записано у Законі) сільськогосподарським кооперативам інформаційної, консультативно-методичної та іншої допомоги визначалося одним із завдань об'єднання (асоціацій, спілок) таких кооперативів. Тобто наголошується на тому, що, використовуючи механізми кооперації, кооперативи можуть формувати власну систему інформаційного забезпечення через створені ними об'єднання. Хоча ця норма у теперішній редакції Закону відсутня.

На відміну від двох попередніх законів, у Законі України «Про кооперацію в СРСР» [159], який залишається до цього часу елементом української правової системи, він містить досить значний перелік норм, що стосуються інформаційного забезпечення кооперативів. Цей закон закріплює, відповідно до існуючих в колишньому СРСР державних устоїв, значну роль держави у діяльності кооперативів, зокрема, в частині інформаційної підтримки державою кооперативів. Тепер цей Закон практично не застосовується в Україні для регулювання відносин у сільськогосподарській обслуговуючій кооперації.

Отже, спеціальні закони про кооперацію фактично є нейтральними по відношенню до інформаційного забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, тому, що не містять прямих норм у цій частині або передбачені норми не застосовуються.

На етапі становлення формальних кооперативних інститутів важливою була роль правових актів Верховної Ради України. У 1991 р. Верховна Рада УРСР у постанові «Про Програму надзвичайних заходів щодо стабілізації економіки України та виходу її з кризового стану» [160] визначила такі завдання:

- всебічно сприяти розширенню мережі кооперативних, сімейних та інших недержавних суб'єктів господарювання і малих підприємств;

- всіляко сприяти організації інформаційних, консультаційних і навчальних центрів, інноваційних і страхових фондів, що їх обслуговують;

- з метою подання допомоги селянським (фермерським) господарствам і сільськогосподарським кооперативам у первинному облаштуванні, створенні пільгових умов для оподаткування, кредитування і страхування при їх становленні утворити з другого півріччя 1991 р. Український фонд підтримки селянських (фермерських) господарств і сільськогосподарських кооперативів.

У постанові «Про Концепцію Національної програми відродження села на 1995–2005 роки» 1994 р. йдеться про інформаційну базу для розроблення Національної програми відродження села, у якій кооперативи розглядались одним із основних напрямів «відродження селянина як справжнього господаря» [161].

До прийняття Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» у 1997 р., у постановах законодавчого органу України та інших правових актах йшлося виключно про виробничу кооперацію. Після прийняття зазначеного Закону Верховна Рада України у постанові «Про виконання земельного законодавства при реформуванні аграрного сектора економіки» [162] (2000 р.) визначила за необхідне Кабінету Міністрів України сприяти розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, зокрема заготівельно-збутових, кооперативних агроторгових домів, кредитних спілок та дорадчих служб у сільській місцевості.

Це положення отримало розвиток у постанові «Про рекомендації парламентських слухань про хід реформування та заходи щодо поліпшення ситуації на селі» (2003 р.) [163], що передбачала сприяння розвитку сільськогосподарських обслуговуючих коопе-

ративів, дорадчих служб, зокрема, опрацювання та подання на розгляд Верховної Ради України проекту закону України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», який був прийнятий як Закон України у 2004 р.

Аналіз реалізації Кабінетом Міністрів України рекомендацій парламентських слухань про хід реформування та заходи щодо поліпшення ситуації на селі показує, що більшість із них уряд не виконав, парламент жодного разу не заслуховував інформацію уряду. Дослідження дають підстави для висновку, що ситуація з реалізацією інших постанов Верховної Ради України була такою самою. Як наслідок, фактична відсутність системної роботи з інформаційного забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Проблема поглиблювалася й відсутністю організацій, які б таку роботу проводили. Хоча Український фонд підтримки селянських (фермерських) господарств і кооперативів по виробництву сільськогосподарської продукції був створений [164], але фактично роботою з кооперативами не займався і пізніше був перейменований в Український державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств.

Були й формальні спроби створити організації з розвитку сільськогосподарської кооперації. Програма становлення й розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій, затверджена наказом Міністерства аграрної політики України від 31 серпня 2000 р. № 168, вперше передбачала, окрім створення Фонду підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів ще й створення організацій інформаційного забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – регіональних центрів розвитку сільськогосподарської кооперації [165]. Такі центри передбачалося з часом трансформувати у регіональні об'єднання обслуговуючих кооперативів. Із зазначеного документа можна зрозуміти, що такі центри мали бути створені як структурні підрозділи заснованої тоді Національної спілки сільськогосподарських кооперативів України, які б надавали допомогу сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам, сприяли їх створенню й розвитку, забез-

печували органи влади і місцевого самоврядування об'єктивною оперативною інформацією щодо розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, взаємодію та зворотний зв'язок між органами місцевого самоврядування і сільськогосподарськими кооперативами на засадах взаємопорозуміння та вирішенню інших життєвих питань становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Жоден із центрів не був створений, а згодом припинила існування й Національна спілка сільськогосподарських кооперативів України. Одна із головних причин – відсутність «механізмів примусу» для реалізації правових норм і державних програм, зокрема, відсутність інститутів (як формальних, так і неформальних) щодо відповідальності посадових осіб за невиконання державних програм, а також ресурсного забезпечення державних рішень.

Враховуючи практику розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та політичної відповідальності [166], можна дійти до висновку, що тема кооперації є суспільно чутливою й активно використовується політичними силами під час виборчого процесу. Однак низька політична культура політичних еліт перетворює будь-які передвиборчі обіцянки лише на гасла, а орієнтація їх на задоволення особистих чи корпоративних (тобто особистих через корпоративні) інтересів залишає мало простору для справжньої зацікавленості сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами.

Галузеві та державні програми, спрямовані на розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, є зразком їхньої інституційної неспроможності через відсутність ресурсного забезпечення.

Програмою розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003–2004 роки передбачалося, що «фінансове забезпечення Програми буде здійснюватись у порядку, визначеному законодавством, за рахунок коштів вітчизняних і зарубіжних інвесторів, пайових внесків членів кооперативів, коштів, передбачуваних у місцевих бюджетах відповідно до регіональних програм, а також інших джерел, не заборонених законодавством» [165]. Але держава усунулася від фінансового забезпечення влас-

ної програми, оскільки у цей період коштів державного бюджету не передбачалося.

У Державній цільовій економічній програмі підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року йшлося про діяльність з «організації інформаційно-роз'яснювальної роботи серед особистих селянських, фермерських господарств та фізичних осіб – сільськогосподарських товаровиробників про конкурентні переваги провадження їх діяльності у складі таких кооперативів» [167]. Незважаючи навіть на таке спрощене розуміння значення інформаційного забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, у Програмі не були передбачені кошти на таку діяльність, а тільки на поліпшення матеріально-технічної бази кооперативів. Інформаційне ж забезпечення якщо й здійснювалося, то спонтанно, несистемно і за рахунок коштів проектів міжнародної технічної допомоги.

Недосконалість інститутів породила проблему псевдо- чи квазі-кооперативів [168], які виникали часто з метою «освоєння» бюджетних коштів.

Непереборною проблемою для розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації виявилися норми Податкового кодексу України, з прийняттям якого кооперативи як форма економічного об'єднання виробників сільськогосподарської продукції стали вкрай непривабливим [157].

Ключовою проблемою вітчизняного законодавства є нерозуміння представниками органів влади сутності кооперації, зокрема, неприбуткової природи кооперативів. Більшість експертів [169, 170] наголошують на цій проблемі постійно, оскільки подвійне оподаткування СОК – оподаткування прибутку кооперативу як юридичної особи та наступне оподаткування прибутку його членів – робить цю форму об'єднання селян непривабливою. І хоча проблему подвійного оподаткування вдалося вирішити шляхом внесення змін до податкового законодавства, залишається безліч правових колізій і норм, несприятливих для розвитку кооперативів [171].

Важливою частиною формальних інститутів є правові акти місцевих органів влади, зокрема, програми місцевого розвитку та

місцеві програми розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Більшість таких програм розроблялися на виконання розпорядчих актів Кабінету Міністрів України. Наприклад, на виконання Постанови Кабінету Міністрів України від 3 червня 2009 року № 557 «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року» [167] місцевими органами влади була затверджена низка місцевих програм [172, 173]. Окремі ж програми ініціювалися місцевими органами влади і передбачали надання консультаційних послуг суб'єктам сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, зокрема, через сільськогосподарські дорадчі служби, а також фінансування надання таких послуг із місцевих бюджетів [174], однак обсяги фінансування або були незначними, або взагалі не передбачалися, як і кількість таких ініціатив. Тобто, на сьогодні місцеві програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів не відіграють значної ролі у розвитку СОК, а інформаційне забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації є спонтанним і вибірковим.

Навіть за наявності окремих ідеальних правових інститутів, надзвичайно важливим є те, як ці інститути працюють і взаємодіють. В організації такої взаємодії важливу роль відіграють неформальні інститути та організації.

За роки радянської влади було здевальвовано ідею кооперації, зневажено кооперативні принципи, звичаї, традиції, умовності та кодекси поведінки, тобто знищено неформальні кооперативні інститути, як і кооперативні організації. М. П. Гриценко наголошує, що «створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів стримує недостатня поінформованість сільського населення про їх діяльність і переваги. Попередні десятиліття радянської історії підірвали довіру людей до інституту кооперації» [175].

Неформальні правила поведінки, як вважають, наприклад, М. Б. Чижевська і Д. Норт, завжди передують формальним, а також дослідники порушують питання, чому в сучасних українських реаліях повноцінно не функціонує процес самоорганізації при конструюванні кооперативного сектору як необхідної складової

багатоукладної соціально орієнтованої економіки [176]. На думку згаданої дослідниці, проблема криється в існуванні особливого інституціонального середовища на теренах колишнього Радянського Союзу.

Як зауважує В. М. Роменська, неформальним інститутам притаманний виключно еволюційний хід розвитку, формальним – еволюційний і революційний [177], саме тому, на нашу думку, потрібен досить тривалий період часу для формування неформальних інститутів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Неформальні інститути суттєво впливають на швидкість і масштаби розвитку кооперативного руху постсоціалістичних країнах, тому основні зусилля держави і недержавних органів мають бути сконцентровані на формуванні неформальних інститутів, зокрема відродженню довіри до кооперації на селі. Робота по відродженню таких інститутів – ще один важливий напрям діяльності системи інформаційного забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

Слабкість інститутів дослідники пояснюють відсутністю узгодженої національної стратегічної політики щодо розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [178]. На наш погляд, відсутність такої стратегії є наслідком недостатньої обізнаності політичних еліт і суспільства загалом про можливості сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, про світовий досвід та світовий внесок кооперації у соціально-економічний розвиток, а також про досвід української сільськогосподарської кооперації. Систематичне поширення такої інформації є важливим для зміни неформальних інститутів, що приведе до зміни формальних.

Серед ключових проблем кооперації дослідники називають також відсутність повної та достовірної інформації, яка була б поширена професійними аграрними організаціями та донесена до кожного сільськогосподарського товаровиробника [178]. Такі організації, навіть і якщо вони існують, мають дуже низьку спроможність для організацій повноцінної системи інформаційного забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, пе-

редусім фінансову спроможність, а також організаційну й інтелектуальні ресурси.

Ускладнилася ситуація з організаціями, діяльність яких спрямована на інформаційне забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації як системи.

У 1998 р. з метою розбудови сільськогосподарського кооперативного руху в Україні після прийняття Закону «Про сільськогосподарську кооперацію» 5 кооперативів заснували Національну спілку сільськогосподарських кооперативів України. Основними завданнями Спілки визначили надання допомоги в створенні сільськогосподарських кооперативів, захист прав кооперативів та їхніх членів перед органами державної та регіональної влади, розробка проектів нормативно-правових актів державного та регіонального значення з питань розвитку сільськогосподарської кооперації, організацію та проведення короткострокових постійно діючих семінарів і курсів підвищення кваліфікації для персоналу та членів кооперативів, здійснення роботи щодо міжнародного співробітництва членів НССКУ, організацію оперативного центру обміну інформацією з питань фінансування, права, ринків збуту та матеріальних ресурсів, технологій тощо. Спілка мала регіональні відділення [179].

Установча конференція Національного кооперативного альянсу України (НКАУ) відбулась 25 червня 2001 р., а його засновниками стали Національна Асоціація Кредитних Спілок України (НАКСУ, Укркоопспілка та Національна спілка сільськогосподарських кооперативів України (НССКУ) [180]. Однак через деякий час НССКУ і НКАУ практично припинили свою діяльність.

У 2008 р. прийнято рішення про створення Всеукраїнської громадської організація «Союз учасників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України» (СУСОКУ). Організація мала займатися вивченням її членами ефективних методів ведення сільського господарства, допомогою в їх професійній підготовці, що стало одним із важливих напрямів роботи Союзу. Ситуація склалася так, що СУСОКУ, маючи завданням підтримку СОК, не володіє достатніми ресурсами для проведення організаційної та

інформаційної діяльності у цій галузі. Тому для забезпечення діяльності СУСОКУ використовуються або залучені благодійні кошти, або кошти проектів і програм міжнародної технічної допомоги. У такій ситуації неможливо проводити системну інформаційну роботу, яка обмежується тільки показовими публічними заходами.

Кримську асоціацію учасників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України (КАУСОК) створено у 2010 р. за підтримки Програми розвитку та інтеграції Криму ПРООН. Асоціація мала надавати безкоштовну консультаційну, організаційно-економічну й правову допомогу своїм членам [180].

Ще один важливий для сільськогосподарської обслуговуючої кооперації суб'єкт – Міжнародна благодійна організація «Добробут громад», яка входить до мережі «Хайфер Інтернешнл», що була заснована в 1944 р. у США й виконує проекти у 125 країнах світу [181]. Ця організація працює в частині інформаційного забезпечення з дуже вузьким колом осіб, як правило, в місцевості, де планується створення кооперативу за її підтримки, чи веде діяльність уже створений кооператив.

В Україні головний внесок в інформаційне забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів належить не українським урядовим чи неурядовим організаціям, навіть не науковим установам, а проектам міжнародної технічної допомоги. Власне, за підтримки таких проектів працюють найбільш успішні сільськогосподарські дорадчі служби, які створили перші об'єднання кооперативів у Львівській та Дніпропетровській областях, реалізуються інформаційно-просвітницькі проекти, готуються зміни до законодавства [182].

Де-юре в Україні є необхідні для розвитку інформаційного забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації мінімальні формальні інститути. Де-факто якість правових норм, що пов'язані із сільськогосподарською обслуговуючою кооперацією та її інформаційним забезпеченням, є невисокою, а відсутність «механізмів примусу» для реалізації навіть не завжди досконалих правових норм та державних програм, відсутність правових норм щодо відповідальності посадових осіб за невиконання дер-

жаних програм [183], їхнього ресурсного забезпечення знижує ефективність використання зазначених інститутів для досягнення мети кооперації [170, 184, 185].

Реалізація формальних норм і правил ускладнена неналежним ресурсним забезпеченням. Неформальні інститути сільськогосподарської обслуговуючої кооперації тільки починають формуватися на локальному рівні.

Українські організації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є слабкими, тому їхній вплив на формування таких інститутів є незначним. Основна роль належить проектам міжнародної технічної допомоги та підтримуваним ними сільськогосподарським дорадчим службам.

Слабкість неформальних інститутів та організації кооперативів є перешкодою на шляху формування формальних інститутів СОК.

В інформаційному забезпеченні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації залишається чимало інституційних невизначеностей, що суттєво обмежує набір альтернатив для розвитку. Мінімізувати такі невизначеності можна шляхом реалізації низки заходів. Насамперед, слід вести постійний моніторинг впливу формальних інститутів на розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та через систему зворотних зв'язків вносити корективи у законодавство, політику та механізми їх реалізації для розширення набору альтернатив інформаційного забезпечення.

Для підвищення ефективності формальних кооперативних інститутів слід зробити їхньою невід'ємною частиною «механізм примусу» та реальне ресурсне забезпечення запланованої діяльності. Формальні інститути мають передбачати стимули для розвитку неформальних інститутів, а також як державних, так і недержавних організацій, чия діяльність спрямована розвиток як сільськогосподарської обслуговуючої кооперації (кооперативні об'єднання) загалом, так і на розвиток інформаційного забезпечення (сільськогосподарські дорадчі служби).

Як вважає Д. Норт, джерелом інституційних змін є зміни світосприйняття людей, що відображається у зміні відносних цінностей та/або в зміні уподобань [186]. Важливим спрямуванням системи інформаційного забезпечення стає робота із політиками та політичними організаціями, органами влади, від яких залежить як якість формальних інститутів, так і умови для розвитку неформальних інститутів та кооперативних організацій, а також ресурсне їх забезпечення. Доповнювати таку діяльність має постійне системне поширення ідеї сільськогосподарської обслуговуючої кооперації серед сільського населення.

Створення інформаційних потоків, спрямованих на законодавців, науковців і населення задля поліпшення формальних інститутів сільськогосподарської обслуговуючої кооперації потребує скоординованої системної роботи організацій, зацікавлених в її розвитку. Створення координаційного кооперативного центру мало б стати пріоритетом як державних, так і недержавних організацій, у тому числі міжнародних донорських організацій.

РОЗДІЛ 7.

РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ТРАНСФОРМАЦІЯХ АГРАРНОЇ СФЕРИ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

7.1. Розвиток підприємництва як складова економічних трансформацій в аграрній сфері економіки

Інституціоналізація підприємництва в аграрній сфері економіки України відбулася завдяки проведенню господарської реформи, яка все ще не завершена, але інституційний каркас ринкових механізмів розвитку і регулювання галузевих відносин практично сформовано. Завдяки відносно прийнятній інституційній динаміці господарської реформи аграрне підприємництво постало флагманом добробуту української нації.

Результатом господарської реформи як інституційного механізму становлення аграрного підприємництва є створення різнопланових за інституційно-правовими ознаками формувань. Наявні сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм є наслідком трансформації й наступної дії інституційного механізму та його підсистем (механізмів).

Господарський механізм аграрної економіки ще динамічно змінюється адже трансформації тривають, що передбачає подальшу структурування підприємницьких формувань за організаційно-правовими формами господарювання. Причини згаданої динаміки полягають у нестійкості загального законодавчо-нормативного поля, а також у суто економічних мотивах, пов'язаних із подальшим перерозподілом власності на землю і майно (табл. 7.1).

Створений та функціонуючий в регуляторному плані інституційний механізм як сукупність специфічних механізмів розвитку-регулювання аграрного підприємництва склався в результаті загальноекономічної трансформації господарського укладу. Цей процес розпочався ще на початку 90-х рр. ХХ ст. з набуттям незалежності України, що було зумовлено необхідністю перетворення сільського господарства на високопродуктивну конкурентоспроможну галузь національної економіки.

Таблиця 7.1

**Динаміка кількості суб'єктів господарювання
в сільському господарстві України**

Організаційна форма підприємства	Роки							
	2002	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Кількість діючих сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання (на 1 липня), од.</i>								
Сільськогосподарські підприємства, всього	61178	57877	59059	57152	56493	56133	55866	55858
Господарські товариства	9337	7900	7879	7819	7769	7757	8121	8295
Приватні підприємства	4116	4123	4326	4333	4243	4140	4183	4153
Виробничі кооперативи	2111	1521	1101	1001	952	905	856	810
Фермерські господарства	43042	42447	43894	42101	41726	41488	40732	40856
Державні підприємства	570	386	354	345	322	311	294	278
Інші форми	2002	1500	1505	1553	1481	1532	1680	1466

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Змінилася інституційна структура виробників за рахунок плюральності форм господарювання, що дає підстави наголошувати на переорієнтації колективного інституційного механізму господарювання на ринковий. Регуляторні дії держави щодо підприємництва набули ефективності, перш за все в аспекті інституціоналізації ринкової моделі відносин власності шляхом розпаювання землі та майна. Це визначальна умова, яка сьогодні дає підстави говорити про загальну макроекономічну ефективність інституційного механізму й господарського зокрема, по відношенню до аграрних підприємницьких структур, які забезпечують передові позиції сільськогосподарського розвитку України у світі.

Результатом створення й дії інституційного механізму та його підсистем (механізмів) є: перехід від адміністративно-командної системи розвитку виробничих формувань до ринкової – на базі колгоспів і радгоспів були створені підприємницькі структури

різних організаційно-правових форм; зміна суспільно-економічного устрою; радикальне переформатування інституційної системи розвитку-регулювання господарських відносин; закріплення нової системи виробничих відносин із визнанням рівноправності всіх форм власності та господарювання; активізація приватної ініціативи.

Для забезпечення організаційного розвитку господарського інституційного механізму регулювання аграрного підприємництва було видано низку нормативно-правових актів, зокрема: постанову Верховної Ради України «Про земельну реформу» (1990 р.); Закон України «Про селянське (фермерське) господарство» (1991 р.); Закон України «Про форми власності на землю» (1992 р.); Декрет Кабінету Міністрів України «Про приватизацію земельних ділянок» (1992 р.); Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» (1994 р.); Указ Президента України «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» (1995 р.); Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (1999 р.); Земельний кодекс України (2001 р.); Закон України «Про особисте селянське господарство» (2003 р.) та ін. Своєю дією вони забезпечили роздержавлення земель через розпаювання, що створило передумови для формування різнотипних за організаційними формами господарських суб'єктів. Відомо, що у 1991 р. (до реформування) в Україні у сільському господарстві налічувалося 14 010 сільськогосподарських підприємств (колгоспи, міжгоспи, радгоспи), а у 2013 р. – 47,4 тис. (разом із фермерськими господарствами), сільськогосподарських підприємств (без фермерських) – 8,2 тис. од, фермерських господарств – 40,8 тис.; згідно з даними Ф-50 с.г. – великих та середніх підприємств налічується 0,9 тис. од.; малих підприємств – 39,9 тис. од. Значне місце займають господарства населення, адже вони стали основними постачальниками продовольчих продуктів у період кризи й залишаються такими сьогодні.

Господарський механізм, сформований у процесі здійснення господарської реформи, є результатом інституціоналізації аграр-

ного підприємництва. Він формує інституційні засади ефективності й конкурентоспроможності, тому аналітична складова згаданого питання має теоретико-емпіричну конструкцію, яку ми й втілюємо в методології дослідження даного питання. Питання надзвичайно широке, а його емпірика носить міждисциплінарно-гуманітарний характер, тому важко здійснити суто економічну оцінку, тому пропонуємо інституційну (інституціональний аналіз).

Логіка дослідницького процесу в оцінці інституційної динаміки господарської реформи і контексту інституціоналізації аграрного підприємництва дає нам підстави говорити про інституціоналізатори наявних сьогодні ефектів суспільно-економічного поступу: утвердження ринкових інституцій функціонування відносин власності (роздержавлення землі та майна); формування законодавчої бази становлення аграрного підприємництва; створення ринковотипної законодавчої бази з проблем оподаткування, кредитування, страхування, державної підтримки; розбудова інституцій експортно-імпоротної політики формування умов для виходу агровиробників на зовнішні ринки збуту продукції.

Названі складові регуляторної політики щодо аграрної сфери у загальнопрактичному контексті сформували достатній рівень мотивацій, забезпечивши зростаючий рівень макроекономічної агрогосподарської ефективності. Результатом аграрної реформи в Україні, за оцінками науковців Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки», з думкою яких значною мірою погоджуємося, є: створення і практичне впровадження національної моделі реформування аграрного сектору в цілому й земельних відносин зокрема; забезпечення багатокладності виробництва на селі за рахунок розвитку підприємств різних форм господарювання; підвищення ефективності господарювання і закріплення України як конкурентоспроможного гравця на світовому ринку сільськогосподарської продукції й продовольства (– *авт.*); введення в систему ринкових відносин і вартісних опосередкувань особистих селянських господарств, які вийшли за межі «самозабезпечувальної» моделі функціонування й т. ін. Перелічене є національно-ідентичними особливостями інституціоналізації регуляторної по-

літики держави, які, реалізуючись на практиці, через створення ринкових інституційних механізмів забезпечили перехід від колгоспно-радгоспної системи господарювання до ринкової системи, тобто підприємницької. Встановлено, що господарський механізм, який, безумовно, відіграє вирішальну роль у регулюванні аграрного підприємництва, є інституційним за своєю природою, а щодо національного агрогосподарського буття, то в історико-еволюційних оцінках в його формуванні превалює контекст етапності.

Досліджуючи аспекти інституціоналізації господарського механізму, слід наголосити на надзвичайно глибинному переформатуванні відносин власності, які інституційно зумовили фактичну появу сучасного українського підприємця. За змістовними характеристиками згадана інституціоналізація відбувалася шляхом здійснення загальнодержавних заходів, передбачених конкретними завданнями земельної, господарської реформи, інфраструктурної, податкової, соціальної реформ (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

**Напрями й ознаки інституціоналізації господарського механізму
(інституційних норм господарської реформи)
в аграрній сфері України**

Напрями	Характеристики й вплив на розвиток аграрного підприємництва
<i>Земельна реформа</i>	Не завершена - земля не стала товаром, бо відсутня відповідна інституційна база
<i>Господарська реформа</i>	Не завершена – наявні системні анти конкурентні, дискримінаційні дії і вибірковий підхід до підтримки підприємств різних організаційно-правових форм господарювання
<i>Реформа інфраструктури</i>	Не завершена – системні труднощі з забезпеченням збуту сільськогосподарської продукції, особливо в малих і середніх виробників (монополізовані канали реалізації)
<i>Податкова реформа</i>	На етапі переформатування інституційної бази – часті зміни податкової політики
<i>Соціальна реформа</i>	Не завершена – село непривабливе для життя і праці, поглиблюються процеси депопуляції й деселянізації

Сформовано на основі досліджень і теоретико-методологічних узагальнень.

Формуючись у ринковому аспекті, господарський механізм зазнав системних змін, проте багато проблем поки що залишаються невирішеними. Зокрема, через недостатню активізацію інвестиційного процесу не подолано головну інституційну проблему ефективного, соціально спрямованого розвитку аграрного бізнесу на селі – відчуження селянина від землі, адже він лише формальний власник – без можливості вартісно-опосередкованого розпорядження нею на ринку.

Достатньо вагомих підстав стверджувати, що реформаційні перетворення як системні підвалини інституціоналізації регулювання забезпечили змінену відносно минулого конструкційну схему середовища господарювання, але розбудова аграрного підприємницького комплексу, а також, зокрема, інституціоналізація господарського механізму й регулювання загалом поки що не забезпечили загального балансу вигод для суспільства. Маємо на увазі розподіл ефектів, зокрема від підвищення продуктивності та ефективності в усіх можливих проявах, тобто між усіма членами соціуму, але на конкурентних засадах. Причина криється в тому, що в інституційному плані регулювання виявилось неефективним, нестабільним, інколи навіть деструктивним, тому що рівні ефективності аграрного бізнесу значно коливаються по роках (табл. 7.3, рис. 7.1 і 7.2).

Для одних підприємців аграрна діяльність – це високоприбутковий бізнес (великі й надвеликі підприємства, які мають змогу експортувати продукцію), а для інших – засіб для виживання на селі (переважна більшість дрібних і малих виробників). Саме тому ефективність господарського механізму сприймається економічними агентами – учасниками ринку по-різному й залежно від набутих ними вигод і понесених витрат, а також місця в системі конкурентного ринку й механізмі розподілу доходів.

Емпіричні характеристики ефектів діяльності господарських суб'єктів, зокрема щодо рівня рентабельності продукції (табл. 7.3), засвідчують стабільне зростання прибутковості агробізнесу. Протягом 2002–2011 рр. рівень рентабельності підвищився від 4,9 до 27,0%, тому є вагома підстава стверджувати про набуття галуззю, підприємствами, нової більш високої якості організації

підприємницького процесу. Наступні 2012 і 2013 рр. також виявилися високопродуктивними, адже сільське господарство дійсно постало як локомотив економічного зростання, стабільності економіки держави. У ці роки інституційні умови внутрішньодержавного регуляторного впливу і зовнішньоринкова ситуація виявилися найбільш сприятливими для вітчизняної системи агрогосподарування. Господарська діяльність набула привабливості, вмотивованості, хоча можна наголошувати й на тому, що запорука підприємницького успіху не в інноваційно спрямованому виробництві, а у доступності зовнішніх більш ємно дохідних ринків.

Таблиця 7.3

**Ефекти діяльності суб'єктів господарювання
в сільському господарстві України**

Показники	Роки							
	2002	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Виробництво продукції сільського господарства у порівнянних цінах 2010 р., млрд грн								
Сільськогосподарські підприємства	67,9	72,8	101,5	96,3	94,1	121,1	113,1	136,6
Господарства населення	100,6	106,8	100,1	101,7	100,8	112,6	110,2	116,3
Індекс продукції сільського господарства, %								
Господарства усіх категорій	100,0	106,6	119,7	117,5	115,7	138,8	132,6	150,1
у т.ч.: сільськогосподарські підприємства	100,0	107,2	149,5	141,9	138,6	178,4	166,6	201,3
Господарства населення	100,0	106,2	99,6	101,1	100,2	112,0	109,6	115,6
Рівень рентабельності продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах, %								
продукція – усього	4,9	6,8	13,4	13,8	21,1	27	20,5	11,2

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Інституційні умови ринку, дія інституційного господарського механізму на рівні галузі й підприємств реально сприяли підвищенню продуктивності праці, адже валова продукція (рис. 7.1) зберігає стійку тенденцію до зростання як у сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення.

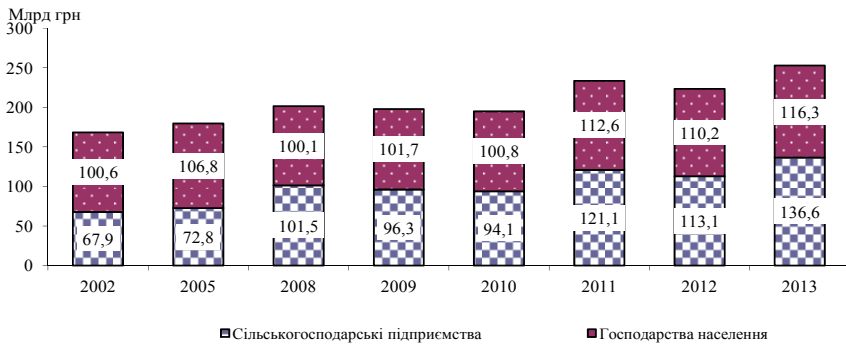


Рис. 7.1. Валова продукція сільського господарства за категоріями господарств, млрд грн
Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Досягнуто стану, за якого сільськогосподарські підприємства, починаючи з 2011 р., стабільно переважають господарства населення в обсягах валової продукції за її вартістю – це позитивний момент, який засвідчує ефективність регуляторного впливу господарського механізму, перш за все в макроекономічному вимірі оцінок його дієвості.

Система агрогосподарювання функціонально забезпечує результат, мотивацію, тобто спостерігаємо сталість тенденцій до підвищення продуктивності праці. Проте, нещодавно (2002–2005 рр.) і раніше – від 90-х рр. минулого століття, ситуація була протилежною, тобто продуктивність знижувалася. При цьому зазначимо, що індекс продукції сільського господарства сільськогосподарських підприємств за останні роки (2008–2013 рр.) стабільно зростав у 1,5-2 рази, а по господарствах населення таке зростання становило близько 10% щороку (до рівня 2002 р.) (рис. 7.2).

Наведені параметри ефективності підприємницької діяльності, а саме – продуктивності суб'єктів господарювання, дають підставу стверджувати, що в макроекономічному вимірі інституційна динаміка господарської реформи й регуляторна політика держави щодо інституціоналізації підприємництва виявилися прийнятними – забезпечили позитивний баланс вигід і витрат (прибутковості).



Рис. 7.2. Індекс продукції сільського господарства основних товаровиробників, % до 2002 р.

Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Господарська реформа у своїй інституційній динаміці, а також процеси інституціоналізації сільськогосподарських підприємств до умов ринку, різноаспектно, у контексті розмірів та ефективності виробничих структур, вплинули на галузеві ефекти – рослинництво (табл. 7.4) і тваринництво (табл. 7.5).

Таблиця 7.4

Розміри та ефективність виробничих структур (суб'єктів господарювання) України в рослинництві

Показники	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
<i>Земельна площа у користуванні сільгоспдідприємств, на кінець року, тис. га:</i>								
Загальна земельна площа	43619	40601	29426	23150	21377	21265	21409	21167
Сільськогосподарські угіддя	38701,3	35684	27536	22117	20590	20499	20666	20437
у тому числі:								
рілля	31853	28672	23190	19994	19237	19204	19395	19187
сіножаті	6788,9	1622	1201	615	410	393	392	391
пасовища		3785	2441	1179	729	696	673	656
<i>Кількість техніки сільськогосподарських підприємств, на кінець року, тис. шт.</i>								
Трактори	497,3	442	318,9	216,9	151,3	147,1	150,1	146,0
зернозбиральні комбайни	105,2	70,1	65,2	47,2	32,8	32,1	32	30
вантажні автомобілі			65,2	47,2	32,8	32,1	32	30
<i>Урожайність сільськогосподарських культур, усі категорії господарств, з 1 га ц.</i>								
Зернові культури	35,1	24	18,3	25,9	27,6	39	33,4	43
Цукрові буряки (фабричні)	275,7	203,1	171	255,4	281,5	370,9	420,6	419,4

Продовження табл. 7.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Соняшник	15,3	13,9	11,5	12,9	15,6	18,9	17,6	22,3
<i>Внесення добрив у сільськогосподарських підприємствах</i>								
мінеральні – у поживних речовинах на 1 га посівної площі, кг	141	21	13	32	58	68	72	79
органічні – на 1 га посівної площі, т	8,6	32	1,3	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5
<i>Рівень рентабельності продукції у сільськогосподарських підприємствах, %</i>								
Продукція рослинництва	98,3	55,5	30,8	7,9	26,7	32,3	22,3	11,1
<i>Виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. тонн</i>								
Сільськогосподарські підприємства								
Зернові культури	49564	31182	19964	28790	29779	44219	36075	49659
Цукрові буряки (фабричні)	44262	28884	11594	12145	12663	17145	16838	9101
Соняшник	2509	2734	3026	3710	5586	7289	7131	9446
Господарства населення								
Зернові культури	1445	2748	4495	9225	9492	12528	10141	13392
Цукрові буряки (фабричні)	3	766	1605	3322	1086	1595	1601	1689
Соняшник	62	126	432	996	1186	1382	1256	1605

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Дослідження, й зокрема емпіричні оцінки розмірів виробничих структур як у рослинництві, так і у тваринництві, засвідчують фундаментальні зміни ресурсної складової, а також ефектів у товарно-продуктовому вимірі.

Інституціоналізуючись як регулятивний сегмент розвитку ринку, система правил і норм, запропонованих державою, господарський механізм упорядкував ресурсні можливості сільськогосподарських підприємств у рослинництві (див. табл. 7.4) таким чином, що їх розміри (за площею угідь зокрема) значно зменшилися. Якщо, наприклад, у 1990 р. (до реформи) загальна земельна площа у користуванні сільськогосподарських підприємств (колгоспи й радгоспи), становила 43,6 млн га, то у 2000 р. – 29,4 млн га, з подальшим зменшенням щороку до 21,1 млн га у 2013 р. (сільськогосподарські угіддя займали відповідно по роках: 38,7; 27,5; 20,4 млн га; рілля – 31,8; 23,1; 19,1 млн га). Такі дані наводять на думку про те, що селяни, отримавши у власність земельну ділянку (пай), кардинально змінили свої пріоритети – почали вести одноосібне виробництво і створювати фермерські господарства. Це природно, адже змінилася інституційна база господарського ме-

ханізму. При цьому, на теренах колишніх колективних сільсько-господарських підприємств утворилися структури ринкового типу, в тому числі великі й надвеликі, які завдяки переливу капіталу з інших галузей забезпечили високий ефект фондо- й ресурсооснащеності, а також динамічне збільшення обсягів виробництва за значно меншої площі (наприклад, по зернових 2013 р. перевищив 1990-й, але господарюючі структури сформували цей результат за значного підвищення врожайності, тобто через інтенсифікацію).

Тобто, сільськогосподарські підприємства стали на дійсно інтенсивний шлях розвитку (див. табл. 7.4), і ця тенденція поки що зберігається, хоча природно-кліматичні умови вносять свої корективи в досягнення господарського результату. Також слід привернути увагу до парадоксу господарств населення, які, не маючи достатніх ресурсів і не використовуючи інноваційних технологій, залишаються основними постачальниками сільськогосподарських товарів на внутрішній ринок, перш за все тваринницької продукції (табл. 7.5).

У тваринництві дії суб'єктів ринку (сільгоспідприємства і господарства населення) зовсім інші, ніж у системі продукування продукції рослинництва. З огляду на відповідні інституційні умови функціонування ринку, можливості держави щодо підтримки, переважні обсяги продукції тваринництва (передусім молоко) надходять від господарств населення (див. табл. 7.5). Це власне український парадокс – господарства населення, на відміну від товарних сільгоспідприємств, виявилися більш інституційно й ресурсоспроможними виробляти продукцію тваринництва, забезпечуючи власні потреби й запиту ринку.

Поки що така ситуація зберігається – господарства населення одержують у тваринництві значно вищий інституційний (соціальний, економічний) ефект, але через нестачу ресурсів, зокрема трудових і матеріальних, обсяги виробництва не зростають, що простежується по молоку. Таким чином, позитивний господарський поступ може бути знівельований часом, якщо не буде інституційно унормовано (через підтримку) ситуацію, за якої сільськогосподарські підприємства стануть активними гравцями ринку продукції тваринництва. Цю ситуацію потрібно невідкладно виправляти, у тому числі через зміну інституційних умов господарювання.

Таблиця 7.5

**Розміри та ефективність виробничих структур
(суб'єктів господарювання) України в тваринництві**

Показники	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
<i>Поголів 'я худоби та птиці в сільгосп підприємствах, на кінець року, тис. голів:</i>								
Велика рогата худоба	21083	13701	5037	2492	1526	1511	1507	1438
Свині	14071	7153	2414	2602	3625	3319	3557	3879
Вівці та кози	7166	2423	413	271	298	290	265	249
Птиця всіх видів, млн гол.	133	54	25	67	111	106	118	132
<i>Поголів 'я худоби та птиці в сільськогосподарських підприємствах, на кінець року, у % до господарств усіх категорій:</i>								
Велика рогата худоба	85,6	78,0	53,5	38,3	34,0	34,1	32,4	31,7
Свині	72,4	54,4	31,6	36,9	45,5	45,0	46,9	49,0
Вівці та кози	85,1	59,1	22,0	16,6	17,2	16,7	15,3	14,3
Птиця всіх видів, млн гол.	54,0	36,1	20,5	41,1	54,2	52,7	55,1	57,4
<i>Виробництво основних видів продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах:</i>								
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	3099	1107,3	438,1	588,1	1134,4	1215,3	1271,2	1441,3
Молоко, тис. т	18634,1	9443	3668,7	2582,5	2216,6	2245,9	2535,3	2582,5
Яйця, млн шт.	10126	4170,8	2977,3	6458,1	10249,6	11738,2	11977,4	12234,2
Вовна, т	26466	9733	1311	692	710	647	556	470
<i>Виробництво основних видів продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах, у % до господарств усіх категорій:</i>								
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	71,1	48,3	26,3	36,8	55,1	56,7	57,5	60,3
Молоко, млн. т	76,0	54,7	29,0	18,8	19,7	20,3	22,3	22,5
Яйця, млн. шт.	62,2	44,4	33,8	49,5	60,1	62,8	62,7	62,4
Вовна, тис. т	88,8	69,9	38,6	21,7	16,9	16,7	14,9	13,4
<i>Середній річний удій молока від однієї корови, кг:</i>								
Сільськогосподарські підприємства	2941	1908,0	1588	2952	3975	4109	4676	4827
Господарства населення	2637	2722	2960	3643	4110	4192	4276	4343
<i>Середня вага голови великої рогатої худоби, яка продана переробним підприємствам, кг:</i>								
Сільськогосподарські підприємства	393	326	311	375	414	424	439	438
Господарства населення	360	364	328	386	452	432	444	461
<i>Витрати кормів худобі та птиці, корм. од</i>								
Сільськогосподарські підприємства	78209	44985	15951	11790	11774	11484	11953	12234
Господарства населення	25353	25985	26562	25691	22100	22175	22140	22410
<i>Рівень рентабельності у сільськогосподарських підприємствах, %</i>								
Продукція тваринництва	22,2	-16,5	-33,8	5	7,8	13	14,3	11,3

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Багато проблем нагромадилося на мікрорівні, де поки що господарський механізм не спрацьовує: високі затрати на одиницю продукції; зниження витрат на оплату праці й мотиваційно-стимулятивні заходи; натуралізація виробництва (особисті та фермерські господарства). Тому переважають нині фундаментальні інституційні негативи, а село поступово деградує.

Тут обґрунтованим буде висновок, що для сформованого нині механізму господарювання й регуляторної політики щодо аграрного підприємництва характерними є ознаки дисфункціональності.

Внаслідок ряду дисфункцій спозиціоновані різномірні ефекти, які унормовують висновок про системну дефективність інституціоналізації, адже головним надбанням агропідприємницької системи виявилось просто нарощення експорту сільськогосподарської продукції й валового виробництва (рослинництва зокрема), а якісні параметри і стандарти життя на селі значно погіршилися (селяни не отримують зиску від високих урожаїв). Згідно з регулятивними перспективами загальнодержавно-політичного плану, що інституціоналізують регуляторну політику, таким, наприклад, як: Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», задекларовані конкретні цілі держави, але, за нашими оцінками, досягнуті по-різному (табл. 7.6).

З оцінок, здійснених нами методом логічного споглядання на ситуацію, щодо досягнення інституційно унормованих цілей, випливає висновок про те, що результати трансформації господарського інституційного механізму поки що не забезпечили справедливий ринковий перерозподіл вартостей, соціальний добробут, збільшення популяції селян (сільських жителів) (табл. 7.7, рис. 7.3 і 7.4).

Село як середовище життя і господарювання деградує, зокрема в аспекті популяції населення (рис. 7.3), адже засобів для «продуктивного», високодохідного працевлаштування не вистачає, тому зайнятість знижується (рис. 7.4). Цьому передують економічний й особливо соціальний інституційний дефект господарського механізму регулювання – інституціоналізації підприємництва – він забезпечує лише безперспективне витрачання ресурсів.

Уся додана вартість дістається посередникам і підприємствам переробних галузей, а безпосередній сільгоспвиробник не має достатніх засобів для відтворення.

Таблиця 7.6

Цілі державної регуляторної політики в ефектах інституціоналізації аграрного підприємництва

Мета	Ефект (сучасний стан)	Проблеми й причини недосягнення (основні, найбільш загальні)
<i>Гарантування продовольчої безпеки країни</i>	Досягнуто повною мірою	Існують окремі проблеми вартісного характеру – ціноутворення, але продовольча безпека гарантована
<i>Перетворення аграрного сектора на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому і зовнішньому ринках сектору економіки держави</i>	Досягнуто частково – ефект нестійкий й інфраструктурно не гарантований	Аграрний сектор конкурентоспроможний, але ситуація нестабільна, відсутня інфраструктура для гарантування утримання завойованих ринків збуту; до зовнішніх, високодохідних ринків збуту мають доступ лише великі агрокомпанії; проблемою є те, що конкурентоспроможність забезпечена переважно за рахунок обсягів і нижчої вартості, а не якості агротовару. Причини криються у відсутності державної підтримки-регулювання експорту й недостатності досвіду позиціонування на зовнішньому ринку
<i>Збереження селянства як носія української ідентичності, культури й духовності нації</i>	Не досягнуто – системний, суцільний деструктив	Депопуляція, деселянізація, різка деінституціоналізація й величезні розриви в доходах сільських і міських жителів, на користь міських жителів
<i>Комплексний розвиток сільських територій і розв'язання соціальних проблем на селі</i>	Не досягнуто – ситуація надскладна	Тривалий період позиціонування села як донора для економіки за усіма видами ресурсів й фінансування державою за залишковим принципом

Примітка. Цілі визначено Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», а ефекти й проблеми визначено автором.

Таблиця 7.7

Загальні характеристики демо-економічного розвитку села в Україні

Показник	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
<i>Наявне сільське населення</i>								
Населення – всього, млн осіб	16969,3	16609,6	16091	15272	14438	14337	14253	14174
% до всього населення	32,73	32,11	32,55	32,30	31,41	31,32	31,23	31,12
<i>Показники оцінки популяції населення у сільській місцевості</i>								
Кількість народжених, тис. осіб	12,7	11,1	9,2	9,4	11,9	12,1	12,6	12,3
Кількість померлих, тис. осіб	16,1	19,1	18,8	20,5	18,6	17,7	17,7	17,7
Природний приріст населення, тис. осіб	-3,4	-8	-9,6	-11,1	-6,7	-5,6	-5,1	-5,4
<i>Показники зайнятості населення у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві</i>								
Кількість зайнятого населення, тис. осіб	5000	5300	4334	3634	3095	3393,8	3496	3578
Кількість найманих працівників, тис. осіб	4344,4	4219,1	2785,7	1437,3	805,9	728,8	741,8	661,4
Вивільнено працівників з підприємств, установ та організацій, тис. осіб		13,035	20,4	18,9	4,2	5,1	3,7	
Попит на робочу силу, тис. осіб		10,4	8,1	10,4	2,7	2,9	2,5	2,3
Працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю, тис. осіб		181,9	188,8	181,9	134,5	152,2	152,3	138,2
Середньорічна кількість штатних працівників, тис. осіб	4881	3888	2551	1137	672	634	648	571
Зайнятість молоді (наймані працівники у віці 15-34 років), тис. осіб			355,3	252,2	145,8	142,7	147,3	129,1
<i>Доходи населення</i>								
Середньомісячна заробітна плата працівників у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, грн	260 крб	37	111	415	1430	1800	2023	2556

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

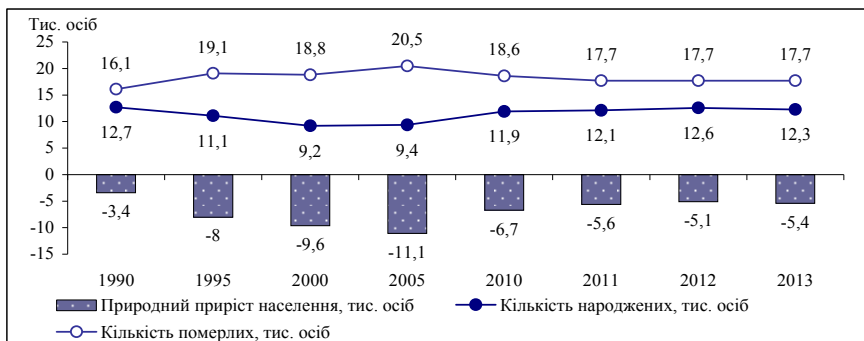


Рис. 7.3. Показники оцінки чисельності населення у сільській місцевості
Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Відомо, що демографічні показники розвитку нації залежать від економічного добробуту, який формується у підприємницькій системі під впливом господарського інституційного механізму регулювання. Стосовно аграрної сфери тривалий час діють стійкі демотиватори для життя і праці на селі, адже економіка такого життя дає можливість задовольнити мінімум потреб. Також знижується зайнятість, народжуваність, тобто село деградує.

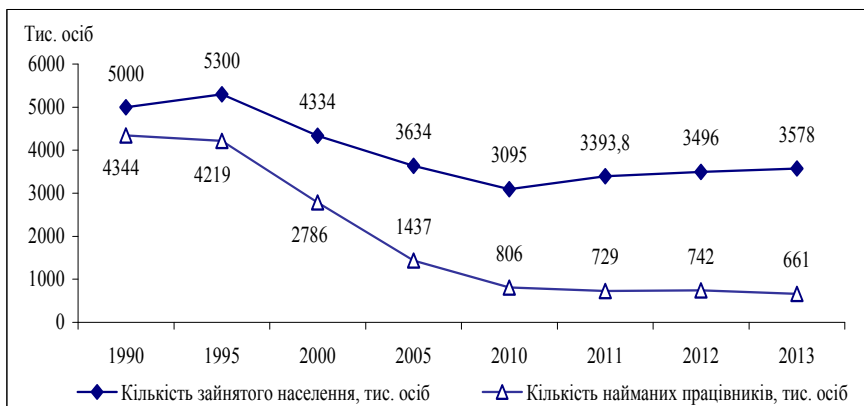


Рис. 7.4. Показники зайнятості населення у сільському господарстві,
мисливстві, лісовому господарстві
Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Через прояв соціально-економічних негараздів (табл. 7.8), село вмирає і проблеми дефективності господарського механізму в засадах його інституціоналізації всебічно підтверджують нашу тезу про те, що село є середовищем життя і господарювання. Тут усе пов'язано, бо селянин живе, працює й відтворюється на землі, яка є головним джерелом матеріальних благ, засобом продовольчої безпеки, проте ця позиція інституційно врахована не до кінця – в регулятивному плані.

Таблиця 7.8

Інституційне забезпечення освіти і культури в сільській місцевості

Показник	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
<i>Розвиток освіти в сільській місцевості</i>								
Кількість дошкільних закладів, всього, тис.	12,6	10,9	8,9	8,4	8,9	9,3	9,5	9,8
У них місць, тис.	615	551	285	283	315	328	340	356
Кількість дітей у закладах у розрахунку на 100 місць, осіб	551	314	159	192	261	291	313	326
<i>Розвиток культури в сільській місцевості</i>								
Кількість масових та культурних бібліотек, тис.	18,7	18	15,7	15,1	14,9	14,7	14,7	14,6
Бібліотечний фонд, млн примірників	188	168	151	146	138	133	131	129
Кількість закладів культури клубного типу, тис.	21	19,8	17,7	16,8	16,5	16,4	16,4	16,4

Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Наведені в табл. 7.6 висновки і табл. 7.7–7.9 – статистичні дані дають підстави говорити про те, що в результативному плані успішно інституціоналізованим у розвиток аграрного підприємництва виявився лише аспект забезпечення продовольчої безпеки. Частково, в загальноекономічному аспекті, можна говорити про другу мету (див. табл. 7.6), адже високий рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції досягнуто й Україна зараз серед визнаних лідерів на світовому ринку зерно-

вих, олійних, енергетичних культур. Таким чином, ствердним є висновок про те, що аграрні трансформації, інституціоналізація регулювання, процес господарської реформи й формування господарського механізму підприємницької діяльності все ще продовжуються. Простежується така особливість як певна інерційність в зміні інституцій та інститутів, які упорядковують регуляторну політику держави.

Таблиця 7.9

Ефекти інституціоналізації ринкового господарського механізму у розвиток-регулювання аграрного підприємництва в Україні

Показники	Роки						До рівня попереднього року	
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2012	2013
<i>Фінансові результати діяльності підприємств галузі сільського господарства</i>								
Чистий прибуток (збиток), млн грн	1411	3583	17254	25267	26728	15806	1461	-10922
Чистий прибуток, тис. грн							0	0
на 1 підприємство	107	421	1879	2649	2918	1736	269	-1182
на 100 га с.-г. угідь	73,1	22,0	93,5	136,9	144,4	84,5	8	-60
на 1 працівника	0,1	5	33	50	55	34	5	-21
% підприємств, які одержали чистий прибуток	66	64	70	84	79	80	-5	2
Одержано прибутку, тис. грн	2613	4682	22095	30182	33570	26618	3388	-6952
на 1 прибуткове підприємство	303	861	2407	3164	3665	2923	500	-741
% підприємств, які одержали чистий збиток	35	36	30	17	21	20	5	-2
Одержано збитку, тис. грн	1202	1099	4841	4915	6842	10812	1927	3970
на 1 збиткове підприємство	265	357	527	515	747	1187	232	441
<i>Динаміка зміни окремих статей витрат в структурі собівартості продукції, %</i>								
Витрати на оплату праці	13,4	14,4	10,0	9,1	9,4	7,6	0,3	-1,7
Відрахування на соціальні заходи	0,7	1,7	3,6	3,1	3,4	2,8	0,4	-0,6
Матеріальні витрати	66,3	67,7	78,4	71,3	68,6	69,6	-2,7	1,0

Примітка. Для дослідження обрано сукупність підприємств, які звітують за Ф 50 с-г «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Разом із тим інституціоналізація ринкового господарського механізму априорі була спрямована на розвиток аграрних підприємницьких структур, а також на формування ресурсно-інституційної бази ефективного їх функціонування. Одним із визначальних кроків у згаданому контексті було забезпечення пове-

рнення у власність селян головного засобу виробництва – землі. Саме паювання земель сільськогосподарського призначення надало поштовх до наступного: створення на селі умов для розвитку підприємств різних форм господарювання; формування відповідного конкурентного середовища, заснованого на можливостях рівнодоступності ресурсів для підприємців; підвищення продуктивності праці; зміни ставлення селян до праці й оцінки її результативності. Слід також зазначити, що в інституційному плані, зокрема щодо земельної реформи, зроблено чимало, хоча вона поки що не досягла завершальної стадії – формування повноцінного, з усіма необхідними атрибутами, ринку землі. Отримавши у власність земельну частку (пай), селянин набув реальну можливість стати підприємцем, створити підприємство. Інституціонально така можливість зафіксована у прийнятих нормативно-правових актах. Однак перешкодою для розвитку конкурентного підприємництва, особливо його малих і середніх за розмірами структур – провідників становлення на селі середнього класу, постала фактична відсутність реальної (не декларативної) державної підтримки на початковому етапі. Дослідження свідчать, що переважну більшість земельних паїв було передано в оренду приватним підприємствам і фермерським господарствам, проте в подальшому ситуація кардинально змінилася й земля перейшла в користування великих і надвеликих структур – агрохолдингів, для яких інтереси села не на першому місці.

Тут можна вказати на певну «інституційну пастку», недоформованість інститутів, деструктивність окремих ланок інституційного господарського механізму й ринкового механізму, перш за все в ціноутворенні, перерозподілі вигід і витрат від підприємницької діяльності.

Інституційний (інституціональний) механізм регулювання аграрного підприємництва як багатофункціональна сегментована за рольовими характеристиками система інструментів, важелів і структур забезпечує узгодженість інтересів учасників ринкового обміну, конституює структуру мотивів їхньої поведінки в тих чи інших інституціональних умовах. Його слід розглядати як квінтесенцію функцій організаційних структур, неформальних регуля-

торів, які позиціонуються як складові складної системи мотивації й узгодження інтересів учасників ринкового обміну. Також необхідно зазначити, що регулювання підприємницької діяльності відбувається у певних сформованих державою та її інститутами умовах, саме тому, що механізм регулювання інституціональний за природою формування і специфікою функціонування. Проте визначальним аспектом конструювання системи підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки є інститути самоуправління, самовизначення, самовідтворення.

У процесі господарської реформи й здійсненні регуляторної політики з інституціоналізації підприємництва задіяно відповідні інституційні механізми (господарський, ціновий, інфраструктурний, кооперації тощо), під регуляторну дію яких підпадає поведінка підприємця – учасника ринкового процесу. Такий інституційний зв'язок безпосередньо впливає на результативність досягнення ефектів економічного, соціального, господарського, політичного характеру.

Традиційно виділяють три рівні регуляторних взаємодій: мікро-, мезо- і макрорівень. На кожному з цих рівнів задіяні інституційні (інституціональні) механізми регулювання, які водночас можна вважати як однотипними, так і специфічними за функціональним призначенням. Аналітична оцінка інституційної динаміки господарської реформи з погляду дослідження фактичних параметрів реалізації рольових ознак інституційних механізмів дає підстави обґрунтовано вважати, що в регуляторній політиці держави щодо аграрного підприємництва нагромадилося чимало проблем – це складна й багатofункціональна система, інституціональна за своєю природою і змістом.

Результатом переформатування сільськогосподарських підприємств у ринкові структури, що відбулося під дією інституційного механізму, є створення нового господарського порядку, за якого значну частку землі почали використовувати саме господарства населення. Ринкова трансформація аграрного укладу, наслідками якої забезпечено формування конкурентного середовища взаємодії агроекономічних агентів, загалом відповідає інтересам суспільства, тому ринковий механізм господарювання вважаємо ефективним інституційним утворенням.

7.2. Соціальна відповідальність підприємницьких структур як чинник розвитку сільських територій

Економічною наукою доведено й підтверджено практикою, що для забезпечення сталого розвитку економіки соціальна відповідальність підприємницьких структур перед суспільством має не менше значення ніж у розвитку економіки. Перехід до суспільства сталого розвитку характеризується тим, що соціально-економічний прогрес виявляється не тільки в нарощуванні обсягів виробництва, матеріальних благ, а й самопізнанні людини та розумінні нею свого місця в природі.

Якщо суспільство функціонує незадовільно, то підприємництво не може бути успішним. Тому підприємства та підприємці здійснюють заходи, спрямовані на підтримання взаємозв'язку «підприємництво – сільські території». Такий зв'язок сприяє веденню підприємницької діяльності, підвищує економічний і соціальний добробут населення і забезпечує екологічну безпеку країни. Підприємництво є частиною взаємопов'язаної сукупності інститутів. Аграрне підприємництво залежить і від природно-кліматичних чинників. Інститути та інституції мають значний вплив на підприємницьку діяльність, виступаючи в ролі споживачів, постачальників, посередників, органів влади і владних структур тощо. У цих відносинах переплітаються економічні, соціальні, екологічні, політичні, релігійні, моральні інтереси, мотиви і прагнення.

Інститути (як партнери) очікують від підприємницької діяльності не лише економічних дій, а й участі в розв'язанні соціальних, екологічних, духовних та інших проблем, важливих для розвитку сільських територій і суспільства.

Наука і практика підтверджують що в такому напрямку можуть розвиватися підприємницькі структури, які здатні й готові виконувати свої моральні та економічні зобов'язання і правові норми в економічній, соціальній та інших сферах.

Така діяльність підпадає під категорію «соціальна відповідальність підприємницьких формувань (корпоративні юридичні і фізичні особи)». У найзагальнішому тлумаченні соціальна відпо-

відальність підприємства – це відгук організації на систему очікувань заінтересованих сторін (стейкхолдерів).

Соціальна відповідальність підприємницької діяльності (корпоративна соціальна відповідальність) – це добровільні дії з виконання своїх зобов'язань відповідно до специфіки і рівня розвитку організації (підприємницької структури) за участю заінтересованих сторін, що спрямовані на виконання певних внутрішніх і зовнішніх завдань, що сприяють розвитку організації та поліпшенню її іміджу, а також на розширення партнерських зв'язків із державою і місцевою громадськістю.

У розвитку сучасного суспільства (економіка, екологія, соціологія, право) набувають значення інструменти управління стабільним розвитком економіки. Як один із інструментів, який логічно було б назвати механізмом забезпечення стабільності розвитку підприємницьких структур (організації), виступає концепція соціальної відповідальності підприємства.

Розуміння провідними підприємцями, менеджерами своєї ролі та місця в розвитку економіки привело до виникнення поняття, яке стало складовою стабільності – «корпоративна соціальна відповідальність». За останні роки запропоновано й інші назви, які характеризують позаекономічні (позапідприємницькі) дії організацій: корпоративна відповідальність, облік корпоративної етики, корпоративна громадська позиція, управління стійким розвитком, відповідальність бізнесу та ін.

Зацікавлені сторони (стейкхолдери) сприймають оточуюче середовище через призму своїх інтересів, що цілком закономірно. Так, для найманих працівників підприємства соціальна відповідальність – це рівень оплати їх праці, гарантія зайнятості, а для жителів населеного пункту – це розвиток сільських територій, інвестиції в розвиток інфраструктури. З іншого боку, соціальна відповідальність розглядається як соціальний інститут розвитку громади.

На думку З.С. Варналія: «Соціальна відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності – це об'єктивна закономірність соціалізації сучасної економіки, яка свідчить про постійне вдосконалення форм і методів підприємництва і намагання його

(підприємця) пристосуватися до складних умов господарювання у сучасному конкурентному середовищі» [187].

Будь-яка підприємницька структура не може функціонувати як замкнута система, тому що така діяльність потребує контактів, врахування власних інтересів, також інших учасників суспільного буття.

Основою суспільної відповідальності підприємництва є довіра споживачів і партнерів. Ф. Фукуяма розглядає довіру як вирішальний чинник, що впливає на перспективи сталого розвитку [188].

Питанням соціальної відповідальності приділяв увагу і російський економіст Г. Клейнер: «Взаємна відповідальність і взаємна довіра є базовими підсистемами системи взаємних очікувань економічних агентів – системи, що пронизує всю економіку і забезпечує єдність та цілісність суспільства» [189].

Визначення соціальної відповідальності бізнесу наведено в Зеленій книзі Європейського Союзу (2001 р.): «За своєю суттю інтеграція соціальних та економічних аспектів у щоденну комерційну діяльність та їх взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі», або «досягнення комерційного успіху засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до людей, спільнот і навколишнього середовища».

Всесвітня ділова рада розглядає соціальну відповідальність підприємницької діяльності як «зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, з їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством в цілому для поліпшення якості їхнього життя».

Наука і практика стосовно ризиків соціальної відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності визначила підходи, серед яких:

- географічний – добровільні благодійні внески;
- глобалізаційний – великі корпорації підкреслюють свою етичну поведінку через кодекси поведінки, встановлюючи певні стандарти. Досягнуто однакості думок стосовно складових кодексу поведінки;
- практика індивідуальних і корпоративних пожертвувань та спонсорських внесків (спорт, інваліди, діти).

Нині найбільш поширеною формою є добродійність пожертвування на соціальні потреби, а також залучення бізнесу на робочих місцях (покупці та постачальники).

Слід виділити такий напрямок як підтримка хворих, дітей тощо. У практичній діяльності соціальна відповідальність визначається поведінкою менеджерів як соціальне зобов'язання або реакція на соціальні проблеми шляхом дотримання правових норм.

Повну відповідальність за виконання рішень несуть комерційні структури. До виконання функцій соціальної відповідальності належить система відносин між державою, підприємницькими структурами і населенням стосовно соціального захисту членів суспільства.

Інститутом соціальної відповідальності підприємницької діяльності в Україні виступає центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», створений у 2001 р. як провідна експертна організація, член Правління Глобального договору ООН (2010–2011), національний партнер CSR Europe (Брюссель) і Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD, Женева).

Згаданий центр об'єднує 21 компанію України й надає консультації з питань розробки стратегії, програм й комунікацій з корпоративної соціальної відповідальності проведення моніторингу й оцінювання ефективності проектів, підготовки та правдивості соціальної звітності.

Протягом 2005–2013 рр. в Україні опублікували звіти соціального характеру різних видів 52 компанії, проте серед них не було сільськогосподарських підприємств. Наприклад, виробник «Оболонь» опублікував п'ятий звіт про сталий розвиток «На шляху до сталості за 2012–2013 рр.» [190].

Оцінювання заходів соціальної відповідальності здійснюється лише за ініціативою суб'єктів підприємництва, оскільки має необов'язковий характер. Критеріями оцінки є групи показників за напрямками соціальної, екологічної, економічної та суспільної відповідальності. Єдиної методики оцінювання не розроблено, тому постає завдання опрацювання загальної методики та галузевих методик, що враховуватимуть необхідність розвитку суспільних територій.

Інституційна підтримка соціальної відповідальності підприємницької діяльності проводиться на рівні громадськості:

- неприбуткові організації, асоціації, консультаційні та дослідницькі центри формують ідеологію – підтримку СВБ (соціальної відповідальності бізнесу);

- випуск журналів державно-приватних структур, які розвивають кодекси поведінки: бізнес підтримка;

- створення бази даних добрих справ – інформування суспільства;

- існують профспілкові комітети, які контролюють заходи СВБ чи приведення умов праці до стандартів МОП (Франція).

В Україні прийнято нормативні документи, які орієнтують на прийняття відповідних рішень суб'єктами підприємницької діяльності щодо соціальної відповідальності.

Так, 1 січня 2015 року Законом України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII внесено зміни до Податкового кодексу та скасовано пільгу для платників єдиного податку (ФСП) щодо відшкодування фактичних витрат на виплату й доставку пільгових пенсій, причому відшкодуванню підлягають не лише пенсії механізаторів і доярок, а й пенсії жінок, які працювали в сільськогосподарському виробництві, досягли 50-річного віку і виховали п'ятеро дітей і більше. Ці витрати віднесено до загальногосподарських, але відшкодувати їх доводиться в тому числі й за рахунок коштів, одержаних від підприємницької діяльності.

Порядок призначення таких пенсій затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 16 травня 1992 р. № 244, де передбачено, що право на пенсію на вказаних умовах мають жінки, зайняті на постійній роботі в сільськогосподарському виробництві незалежно від форм власності та господарювання.

При цьому ні Законом № 1788, ні Порядком № 244 не передбачено пропорційного відшкодування Пенсійним фондом витрат на таку пенсію сільгоспідприємствам, де працювали жінки зазначеної категорії. Отже, сільгоспідприємство, з якого жінка, що виховала п'ятеро дітей і більше пішла на пільгову пенсію, має відшкодувати витрати на виплату й доставку такої пенсії в розмірі 100%, хоча це безпосередній обов'язок держави. Але так роб-

лять не всі підприємства. Разом із тим, соціальна відповідальність не стала складовою стратегічного менеджменту більшості аграрних підприємств, особливо тих, які входять в агрохолдинги. Більше половини інформації цих підприємств розраховано лише для внутрішнього користування. За даними З.С. Варналія [187], тільки четверта частина підприємств мають затверджені кодекси поведінки (місію, звід етичних правил, проголошені цінності тощо).

Частка підприємств, що розробили стратегію соціальної відповідальності, становить 29,6%, лише 17% мають спеціальний бюджет або статтю в бюджеті для реалізації програм (заходів) із соціальної відповідальності [187].

Важливість стимулювання підприємництва до здійснення пріоритетних інвестицій у людський капітал та соціальну інфраструктуру, запровадження корпоративної соціальної звітності розкрито у виданні «Новий курс: реформи в Україні 2010–2015 рр.» [192].

Розвиток соціальної відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності в аграрній сфері економіки має специфічний характер, зумовлений природними, соціальними, мікро- та макроекономічними чинниками:

а) інституційні (державні, організаційні, культурні, інститути власності, громади та ін.);

б) ведення підприємницької діяльності (господарське законодавство, конкуренція, споживчий попит тощо);

в) система взаємовідносин (державна – підприємець – суспільство – громада);

г) специфіка споживчих благ (призначення, якість, доступність);

д) вимогливість суспільства до підприємницької діяльності (потреби та їх специфіка, ментальність населення, інтереси).

Існують і перешкоди у розвитку соціальної відповідальності. Головна причина – відсутність коштів у суб'єктів господарювання та недосконала нормативно-правова база. Цю тенденцію підтверджують результати дослідження [193]: основною причиною, яка, за результатами опитування, стримує розвиток соціальної відповідальності малого і середнього бізнесу в Україні, є дефіцит коштів.

Головна перешкода у реалізації програм/заходів із соціальної відповідальності для 72 % українських компаній – нестача коштів, для 33 % підприємств – податковий тиск, для 31 % – недосконалість нормативно-правової бази, яка б сприяла впровадженню програм/заходів із соціальної відповідальності. Для інших 28 % вітчизняних підприємств головними перешкодами є нестача інформації (38,5 %) і досвіду (28 %) у процесі впровадження програм/заходів із соціальної відповідальності, відсутність державних та недержавних організацій, які б могли допомогти в цьому (18 %). Кожне десяте опитане підприємство (11 %) ключовою перешкодою визначило відсутність або слабкість суспільного інтересу [195].

За результатами спеціальних досліджень найвагомішою причиною участі бізнес-структур у реалізації соціальних проектів є прагнення «поліпшити умови життя людей в регіоні» (48 %). На другому місці – «морально-релігійні погляди» (40 %), на третьому – «обставини, пов'язані з особистим життям членів колективу» (35 %). Кожна четверта компанія (25 %) реалізує соціальні проекти «для формування позитивного іміджу фірми» (табл. 7.10). Відповідно до табличних даних заходи примусового характеру не відіграють вирішальної ролі в запровадженні соціальних заходів. Найважливішими мотивами в цьому плані залишаються фактори внутрішнього спонукання.

З огляду на узагальнення концептуальних підходів до оцінки соціальної відповідальності підприємництва слід враховувати такі зобов'язання:

- економічні – прибуткова діяльність для задоволення споживачів, створення нових робочих місць, заохочення інновацій;
- правові – дотримання закону;
- етичні – бути моральною, справедливою, не завдавати шкоди і кривдити когось;
- філантропічні – корисна діяльність для суспільства.

У більшості літературних джерел використовують різні бази оцінок, зокрема, суми соціальних інвестицій, рівень результативних показників діяльності після реалізації заходів соціальних програм. Поза увагою залишається вплив на соціальну й екологічну сферу та необхідність соціальної звітності.

Таблиця 7.10

**Мотиви участі підприємницьких структур
у реалізації соціальних проектів**

Мотиви	Відсоток
<i>Філантропічні</i>	
Покращити умови життя людей в регіоні	48
Можливість зміцнити контакти з членами громади	1
<i>Морально-релігійні</i>	
З морально-релігійних поглядів	40
<i>Особисті</i>	
Через обставини, пов'язані з особистим життям членів колективу	35
<i>Мотиви, пов'язані з менеджментом фірми</i>	
Для формування позитивного іміджу фірми	27
Для підвищення морально-етичного рівня співробітників фірми	13
Відповідність місії організації	7
Додаткові рекламні можливості	8
Можливість зміцнити контакти з державними органами	9
Можливість зміцнити контакти з громадськими організаціями	6
Можливість зміцнити контакти з діловими партнерами	5
<i>Примусові</i>	
Зобов'язали	4

Складено за: Соціальна відповідальність українського бізнесу. Результати опитування. – К. : КІТ, 2005. – 52 с.

У більшості країн розроблено звіти, що стосуються соціальної відповідальності. Найпоширенішими стандартами нефінансової звітності є ISO 14000, SA 8000, AA 1000 та ін. Стандарт ISO 14000 стосується питань управління якістю продукції та охорони довкілля. Стандарт AA 1000, розроблений британським Інститутом соціальної та етичної звітності в 1999 р., встановлює принципи, яких компанія зобов'язується виконувати, а стандарт SA 8000 – добровільний. Метою є забезпечення етичного походження товарів і послуг. Може застосовуватися будь-якою організацією незалежно від галузі, розмірів і обсягів виробництва [195].

Одним із світових орієнтирів у розвитку питань корпоративної соціальної відповідальності стала Міжнародна ініціатива ООН – Глобальний договір ООН. Принципи, закладені в цьому договорі орієнтовані на сферу прав людини в бізнесі, стандартів праці, екологічної відповідальності.

В Україні з розвитком ринкових відносин, зростає і роль малого підприємництва. Основними чинниками, які дещо гальмують його розвиток, є: відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки; надмірна кількість адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, контроль і дозвільна практика, орендні відносини та ін.); недоліки у фінансово-кредитній підтримці; часті зміни податкової політики та системи звітності; невпевненість підприємців у стабільності підприємницького середовища.

Слід зазначити, що оцінювання соціальної відповідальності в Україні здійснюється лише за ініціативою суб'єктів господарювання. Варто наголосити, що на практику розвитку соціальної відповідальності в Україні впливає ряд чинників, а саме:

1. Структура економіки. В аграрній сфері економіки значну частку займають агрохолдинги й особисті селянські господарства. Тому розвиток соціальної відповідальності залежить від політики, яку проводять агрохолдинги.

2. Неєфективна система соціального захисту. Багато підприємницьких структур успадкували розвинуту соціальну інфраструктуру (дитячі садки, будинки відпочинку, культури, школи, заклади охорони здоров'я, спортивні організації та ін.), яку вони продовжують утримувати, вважаючи це соціальною відповідальністю (СВК «Батьківщина», Котелевського району Полтавської області; сільськогосподарський кооператив «Урожай» Луцького району Волинської області).

3. Надмірний регуляторний вплив. Тіньова економіка, тіньова зайнятість з виплатою зарплати, що нижче прожиткового мінімуму.

4. Слабкі місцеві громади. Обмеження стимулів і можливостей органів місцевого самоврядування реалізувати соціальні програми.

5. Відсутність інституційної підтримки. В Україні відсутній реальний орган, який би міг запроваджувати інструменти, стандарти та методики реалізації політики корпоративної соціальної відповідальності.

6. Трудове законодавство. Незважаючи на добре розроблене трудове законодавство, часто порушуються його чинні норми і

вимоги, чим пояснюється високий рівень безробіття, незахищений ринок праці.

Для успішного розвитку соціальної відповідальності підприємницької діяльності в аграрній сфері необхідно реалізувати такі заходи: розбудова громадянського суспільства, зменшення бідності селян, поліпшення соціального захисту сільського населення й освіти, підтримка соціального середовища із залученням екологічних програм, що сприятиме розвитку підприємницького середовища в аграрній сфері економіки. Слід пам'ятати, що до соціальної відповідальності не належать: благодійність, публік рилейшнз, політичні гасла і державні соціальні програми.

7.3. Державно-приватне партнерство як інструмент трансформацій у розвитку сільських територій

Село відіграє особливу роль у житті суспільства, але постійно зазнає значних матеріальних і демографічних втрат. Однак місце села в суспільному розвитку країни, в її поступі вперед не втрачало своєї важливості. Для забезпечення сталого розвитку аграрної сфери та сільських територій важливою є оцінка можливостей забезпечення зайнятості селян, що суттєво зумовлюють осілість на сільських територіях, наповнення місцевих бюджетів за рахунок відрахувань від їхніх доходів і податків підприємств, які тут розміщені, що, зрештою, значною мірою визначає соціально-економічний розвиток цих територій. З 1993 р. чисельність сільського населення щорічно скорочувалась на 132 тис. осіб і зменшення його відбувається прогресуючими темпами. Лише за три останні роки чисельність сільського населення щорічно зменшувалась в середньому на 200 тис. осіб. Темпи його зменшення вищі, ніж населення країни, у тому числі міського. Водночас зменшується частка сільського населення в загальній чисельності населення України. Якщо на 1 січня 1991 р. сільське населення становило 32,5 % від загальної кількості населення, то на початок 2014 р. воно становить 31,0 %. Кількість сільських населених пунктів від 1991 р. до 2015 р. зменшилась на 457 од. (рис. 7.5). Нині в Україні налічується близько 8 тис. сіл, що втратили можливість самовідтворення населення.

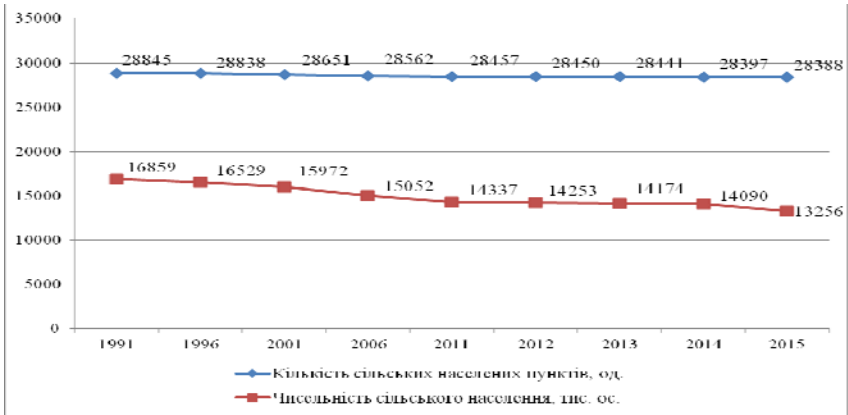


Рис. 7.5. Чисельність сільського наявного населення і сільської поселенської мережі, на 1 січня відповідного року
 Авторська розробка на основі інформації Державної служби статистики України [196].

Ситуація із зайнятістю та можливостями працевлаштування на селі розглядається як катастрофічна, селянам дуже складно знайти роботу за місцем проживання (рис. 7.6). Про істотне обмеження можливостей працевлаштування в сільському господарстві, яке все ж залишається основним місцем прикладання праці селян, свідчить той факт, що навантаження на одне вільне робоче місце (вакансію) кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства становило у 2011 р. майже 67 особи, що найбільше серед усіх професійних груп, тоді як загалом на зареєстрованому ринку праці цей показник дорівнював 14 осіб [196].

Отже, нинішній соціально-економічний стан сільських територій перебуває у критичній фазі, що дестабілізує економіку України. При цьому чітко окреслюється основна проблема – в українському селі є великий трудовий потенціал, не зайнятий продуктивною працею. У ситуації, що склалася, стратегічними напрямками підвищення зайнятості населення сільських територій є використання матеріальної підтримки й ініціативи безробітних громадян для організації ними власної підприємницької діяльності.

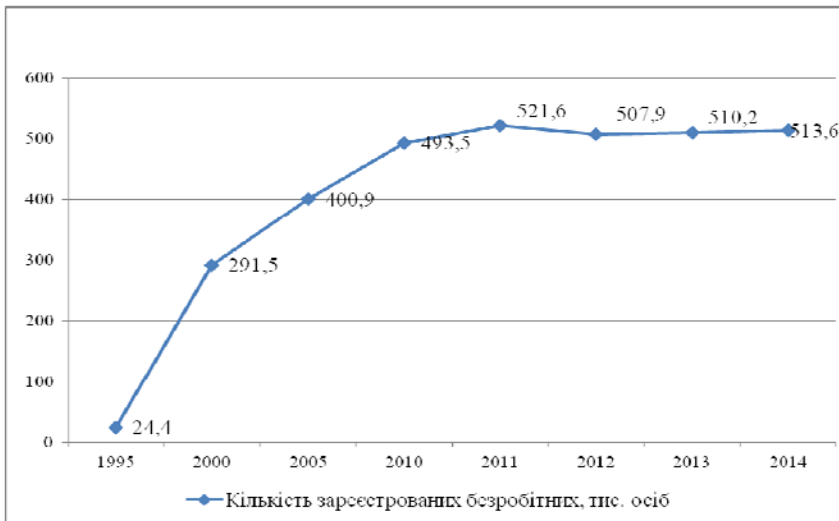


Рис. 7.6. Кількість зареєстрованих безробітних у сільській місцевості, тис. осіб

Авторська розробка на основі інформації Державної служби статистики України [196].

Розвиток підприємництва є важливим аспектом відродження сільських територій в Україні. Водночас воно виступає важливим сектором економіки, виконує особливу роль у створенні конкурентоспроможної продукції, оскільки є основою для подальшого розширення виробництва і покращення добробуту сільського населення. Як складова частина багатокладної економіки підприємство забезпечує не тільки вторинну, але й основну зайнятість сільського населення, яка тісно пов'язана із становленням соціально-економічного ринкового господарства. Розвиваючи господарську ініціативу сільського населення, підвищуючи його зайнятість з темпами її зростання, аграрне підприємництво формує клас підприємців, що пом'якшує соціальну напругу в суспільстві.

Водночас створення й ефективне функціонування суб'єктів підприємництва в сільській місцевості забезпечується передусім певними умовами його діяльності. Крім того, практичне функціонування суб'єктів підприємництва на ефективному рівні можливе

лише за наявності певної ситуації – відповідного підприємницького середовища.

Аналіз поглядів учених-економістів (табл. 7.11) доводить, що майже всі науковці роблять одностайний висновок, що підприємницьке середовище – це певні умови, які створюються в суспільстві і впливають на розвиток і функціонування малого бізнесу.

Таблиця 7.11

Визначення підприємницького середовища

Вчені	Сутність підприємницького середовища (ПС)
Бутенко А.І., Кучеренко В.Р.	Комплекс умов і чинників зовнішнього порядку, які впливають на можливості й кінцеві результати діяльності суб'єктів ринкових відносин, а також дозволяють підприємцеві реалізувати свої цілі та функції [197, с. 46]
Войнаренко М.П.	Суспільно-економічна ситуація, яка містить в собі ступінь економічної свободи, наявність підприємницького корпусу, домінування ринкового типу економічних зв'язків, можливість формування підприємницького капіталу та використання необхідних ресурсів [198, с.24-25].
Говорушко Т.А.	Комплекс умов, що впливають на можливості формування і реалізації підприємницької діяльності. Ключовими елементами ПС вона визначає економічну свободу, особистий інтерес, ринковий простір, умови постачання ресурсів, енергії, кадрів, споживачів, науково-технічний розвиток, політичне і правове середовище, демографічну ситуацію, роль держави [199, с. 46].
Гудзь Ю.Ф.	Сукупність різноманітних факторів прямої й опосередкованої дії, що оточують всі суб'єкти підприємницької діяльності або знаходяться всередині цих суб'єктів, діючи на них [200, с.16].
Кредісов В.А.	Соціально-економічні умови і чинники навколишнього середовища, які впливають на функціонування підприємства і вимагають реагування на нього [201, с.19].
Ткаченко Т.П.	Певна система, що включає в себе суб'єктів підприємницької діяльності, нормативно-правову базу, політичну ситуацію, соціальні настрої в суспільстві, як впливають на функціонування підприємства і вимагають відповідного реагування на них [202, с. 128].

Сформовано на основі літературних джерел [197–202].

На нашу думку, всі наведені визначення певною мірою розкривають суть підприємницького середовища. Проте з метою більш комплексного його розуміння, визначення засад його впливу на малий бізнес доцільно виділити умови підприємницького

середовища, які за ступенем впливу можна розділити на макрорівень і мікрорівень.

Розглянемо вплив окремих умов підприємницького середовища на функціонування малого бізнесу в сільській місцевості України:

- **нормативно-правова база (макрорівень):** визначає і встановлює "правила гри" для функціонування бізнесу взагалі. Ця база включає в себе закони та підзаконні акти, що регулюють підприємницьку діяльність в сільській місцевості України. Основними з них є Господарський, Податковий та Цивільний кодекси України, Закони «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб-підприємців», «Про ліцензування деяких видів господарської діяльності», «Про патентування окремих видів підприємницької діяльності» та ін. Але основна проблема криється не у відсутності нормативно-правової бази, а в її недосконалоості і суперечливості норм, узгодження яких триває від початку незалежності й до сьогодні. До того ж в умовах неврегульованої нормативно-правової бази невизначені допустимі строки процедури закриття малого бізнесу, зокрема такої організаційно-правової форми як фізична особа-підприємець, часта зміна положень підзаконних актів на рівні перевіряючих структур (наприклад, зміна вимог до оформлення ярликів і цінників на товар (держспоживстандарт); можливість проведення перевірок без попереджень, а раніше лише за умови письмового повідомлення не менше ніж за 10 днів, а потім знову без попередження і т.д.). Це вимагає постійного відслідковування цих змін і коригування діяльності, що зазвичай є неможливим для малого бізнесу, оскільки там застосовується принцип поєднання професій або навіть виконання функцій працівника, бухгалтера й управлінця однією особою;

- **політична ситуація (макрорівень):** в умовах постійної політичної конкуренції підприємницьке середовище в сільській місцевості України характеризується нестійкістю (постійні зміни правил ведення підприємницької діяльності, корупція в контролюючих і перевіряючих органах влади, відсутність особистої відповідальності чиновників установ, що так чи інакше регулюють дія-

льність бізнесових структур), що викликає нестабільність малого бізнесу. Адже більшість підприємців одноставні в тому, що краще згорнути свій бізнес, аніж продовжувати діяльність;

- соціальні настрої в суспільстві (макрорівень): бідність українського суспільства породжує соціальну напругу, що посилюється невиконаними обіцянками політичних лідерів, проведення реформ (адже будь-які зміни викликають супротив) викликають у суспільства негативні настрої, що спричинять агресивну поведінку, відсутність соціальної відповідальності не лише бізнесу, а й окремого індивіда, зростання рівня злочинності та ін.;

- науково-технічний рівень (макрорівень): попри всім відому функцію малого бізнесу (мобільність та здатність до впровадження новітніх досягнень науки і техніки) український малий бізнес у сільській місцевості України здебільшого характеризується зношеністю основних фондів, застарілими методами управління підприємствами та відсутністю професійного менеджменту. Це пояснюється здебільшого недостатньою кількістю коштів, відсутністю інвестицій, несприятливими умовами кредитування малого бізнесу;

- стан розвитку ринкової інфраструктури: виступає своєрідним індикатором стану малого бізнесу в сільській місцевості України [203], завдяки якій бізнес-середовище і сам бізнес може повноцінно діяти в ринкових умовах. За логікою розвинених країн інфраструктура має сприяти створенню та функціонуванню підприємницького середовища і малого бізнесу в умовах трансформаційної економіки, формувати організаційно-економічне середовище для стимулювання підприємницької діяльності та швидкої адаптації суб'єктів малого бізнесу до ринкових умов. Водночас у сільській місцевості України вона розвинена досить слабо, її суб'єкти не виступають носіями реальної ринкової влади, не виконують покладені на них функції;

- власне суб'єкти підприємницької діяльності (мікрорівень): визначають і створюють умови функціонування всередині підприємства, визначають стратегію його розвитку, кадрову і фінансову політику.

З-поміж охарактеризованих умов, що формують підприємницьке середовище в сільській місцевості України, можна виділити

ще одну особливість сьогодення – рейдерські захоплення підприємств і взяття під контроль найбільш вигідних (прибуткових) видів аграрного бізнесу, витіснення великими підприємствами малих бізнесових структур. Вплив підприємницького середовища на розвиток малого бізнесу в сільській місцевості України можна простежити виконавши ряд статистичних досліджень.

Площа сільськогосподарських угідь, які використовувались у виробництві сільськогосподарськими підприємствами та громадянами, на 1 січня 2011 р. становила 36,5 млн га (61% території України), з яких 30,9 млн га – площа ріллі. У 2010 р. на території країни виробництвом сільськогосподарської продукції займалося 56 тис. аграрних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання (включаючи фермерські господарства) (рис. 7.7), які використовували 21,6 млн га сільськогосподарських угідь. У господарських товариствах зосереджено 49,1% цих угідь, у фермерських господарствах – 20,0, у приватних підприємствах – 16,0, у виробничих кооперативах – 4,6, у державних підприємствах – 2,6, у підприємствах інших форм господарювання – 7,7. Із загальної кількості підприємств близько 15 тис. становлять господарські товариства, приватні, державні та інші підприємства і кооперативи (крім фермерських господарств), з яких 15,8% підприємств мають площу до 100 га, 17,3% – від 100 до 500 га, 11,2% – від 500 до 1000 га, 14,1% – від 1000 до 2000 га, 18,8% – понад 2000 га. Середній розмір господарства становить 1169 га сільськогосподарських угідь.

На 1 січня 2011 р. налічувалося 42 тис. фермерських господарств, у власності та користуванні яких було 4,3 млн га сільгоспугідь, з них 4,2 млн га ріллі. Середній розмір фермерських наділів у 2010 р. проти 2009-го зріс на 0,7 га і становив 103,3 га. Площі земель фермерів збільшуються як шляхом укрупнення господарств, так і оренди земельних часток. Орендовані землі фермерських господарств станом на 1 січня 2011 р. становили 79,9% загальної площі землі, яка є в їх користуванні. У середньому на одне фермерське господарство припадало 100,2 га ріллі (на 1 січня 2010 р. – 99,4 га).



Рис. 7.7. Структура діючих сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання. За даними Державної служби статистики України [196].

Індустріальний підхід до сільського господарства широко підтримується урядом нашої країни й обґрунтовується потребами виробляти більше продукції та сировини з меншою кількістю виробників і найменшими витратами. Прогнозується зникнення дрібнотоварного сільського господарства, що у світі розвивається на основі невеликих селянських сімейних ферм. Такі господарства вважаються неефективними, з характеристиками, які мають бути подолані в процесі економічного розвитку. У багатьох розвинутих країнах стверджується визнання того, що дрібні ферми не лише є ефективними виробниками сільськогосподарської продукції, а й виконують низку інших важливих функцій – сприяють життєвості сільських громад, місцевої економіки, істотно впливають на раціональне використання земельних ресурсів, відіграють ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки, що контрастує із ситуацією в Україні.

Загалом на дрібних селянських фермах проживає не менше четвертої частини населення світу. Більшість із них знаходяться в країнах, що розвиваються, де вони можуть охоплювати до 70%

місцевого населення, забезпечуючи найбільше джерело зайнятості та прибутків у сільській місцевості.

Підвищення ефективності взаємодії влади та підприємництва – одна з умов забезпечення дієвої регіональної соціально-економічної політики. Потрібні зустрічні зусилля як з боку органів державної влади (зокрема, створення умов для добросовісної конкуренції, подолання адміністративних бар'єрів, захисту прав і майна підприємців), так і самого бізнесу, організованість, розвиненість й ініціатива громадських структур якого поки недостатньо високі.

Зважаючи на необхідність досягнення загальних економічних цілей і вирішення актуальних соціально-економічних завдань, важливо створити умови для налагодження ефективної взаємодії на ринку між органами державної влади і підприємницьким сектором у сільській місцевості, тобто формування державно-приватного партнерства. Цей тип партнерських відносин є сукупністю організаційно-правових і фінансово-економічних відносин і дій держави та приватного бізнесу, спрямованих на досягнення загальних цілей реалізації економічної політики держави. Можливість здійснення даного типу взаємодії в сучасних ринкових умовах підлягає сумніву, оскільки вважається, що неможливо поєднати інтереси держави та підприємницького сектору. Основні економічні інтереси держави мають витратний характер і полягають у здійсненні капіталовкладень з метою забезпечення територіальної цілісності, суверенітету країни, безпеки, стабільності її розвитку. Відповідно основною метою приватного сектору економіки є максимізація прибутку як у довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі, тобто їх цілі мають «дохідний» характер.

Поєднуючи інтереси цих двох учасників ринку, стає зрозумілим, що партнерство між ними можливе за умов розуміння, що основним джерелом поповнення та формування доходів держави є податкові платежі з доходів громадян і прибутків підприємницького сектору в сільській місцевості. Саме за рахунок цих коштів здійснюється реалізація інтересів держави. Відповідно виконання державою головних завдань зумовлює розвиток і поліпшення ситуації на ринку (підвищення рівня життя, купівельної спроможності

сті населення, створення сприятливого інвестиційного клімату тощо), що неодмінно призводить до підвищення ефективності діяльності приватного сектору, збільшення обсягів його доходів і прибутків. Тобто між учасниками партнерства формується циклічний зв'язок, що є передумовою налагодження тісних і взаємовигідних відносини. Особливої актуальності набуває партнерство в умовах обмеженості матеріальних ресурсів, фінансової кризи, коли держава самотійно неспроможна вирішувати всі проблеми соціального й економічного характеру.

Основною причиною, що вимагає активізації державно-приватного партнерства у сфері підприємництва на сільських територіях, є спільність цілей учасників, а саме: створення конкурентоспроможної на ринку сільськогосподарської продукції, здатної максимально задовольнити потреби споживачів, забезпечити комплексний розвиток сільських територій за умови збереження екологічної рівноваги, здійснення розбудови і відновлення соціальної інфраструктури у сільських населених пунктах.

Реалізація державно-приватного партнерства у сфері підприємництва на сільських територіях можливо шляхом створення відповідних умов, а саме:

- розробки і прийняття дієвих і прозорих законодавчих актів, що забезпечать нормальні умови функціонування суб'єктів підприємництва в сільській місцевості;

- законодавчого встановлення механізмів і процедур прийняття рішень щодо розвитку сфери підприємництва на сільських територіях;

- забезпечення рівності перед законом всіх суб'єктів економічної діяльності, а також державних організацій, керівників незалежно від їх посад;

- відкритості соціально-економічної політики держави;

- здійснення контролю за діями влади, їх систематичного звітування про виконання своїх зобов'язань;

- відкритості державних органів влади та готовності до прийняття ініціатив і пропозицій від підприємницького сектору;

- збалансування державного і приватного капіталів;

– врахування контролюючої ролі суспільства, що має право ініціювати і здійснювати правотворчі та програмні науково-експертні розробки, сприяти розвитку сфери підприємництва на сільських територіях.

Значним стримуючим фактором здійснення державно-приватного партнерства є неготовність ринку та його основних учасників. Ефективність ведення підприємницької діяльності детермінується переліком факторів, з яких людський є одним із найбільш значущих. Зважаючи на особливості цього фактору, прогнози подальшого розвитку підприємницького середовища в Україні будуть достовірнішими, як і доцільність певних форм підтримки, прийнятих для вітчизняних представників даного виду діяльності.

Основою вивчення соціально-психологічного портрета підприємця в сільській місцевості повинні стати мотиви й характер його поведінки, ціннісні установки, соціальні орієнтації та ін. Метою проведеного нами у 2014 р. соціологічного опитування власників і менеджерів ряду малих підприємств, що надають послуги сільського аграрного туризму в Західному регіоні (Івано-Франківська, Львівська, Закарпатська та Чернівецька області) було формування соціально-психологічного портрета представників малого підприємництва (на прикладі сільського аграрного туризму). Опитуванням були охоплені 200 респондентів: одноосібні власники, менеджери малого бізнесу, індивідуальні підприємці без оформлення юридичної особи. Для зручності позначимо дану категорію респондентів як «підприємці».

Вибірка була сформована випадковим чином, однак вона відображає загальну структуру малого підприємництва у сфері сільського аграрного туризму. При побудові вибірки залучали дані регіональної інформаційної бази про підприємства й організації вищезазначених облдержадміністрацій, рекламну інформацію, наведену в каталогах, ресурсах Інтернет, дані Спілки сприяння зеленого туризму в Україні, особисті контакти. Для визначення чисельності респондентів, яких слід опитати при дослідженні, необхідно знати кількість підприємств у регіоні, що надають послуги сільського аграрного туризму.

При розрахунках використано нижченаведену формулу [204]:

$$n = \frac{z^2 pq}{e^2}, \quad (7.1)$$

де n – обсяг вибірки;

z – нормоване відхилення (визначається залежно від довірчої ймовірності одержаного результату);

p – визначена варіація для вибірки (відмінність значень ознаки у різних одиниць даної сукупності);

$q = 100 - p$;

e – допустима похибка.

Якщо відомо, що 80% сукупності надають послуги сільського аграрного туризму $p=90$, $q=10$, а довірчий інтервал прийнято на рівні 95%, нормативне відхилення становитиме 1,96. Припустима похибка $\pm 4\%$. Тоді обсяг вибірки, розрахований за формулою, має дорівнювати:

$$n = \frac{1,96^2 \cdot 80 \cdot 10}{4^2} = 192 \text{ респондентів.} \quad (7.2)$$

Наголосимо, що репрезентативність одержаних під час дослідження даних залежить не від обсягу вибірки, а від обраного методу її формування. Практика маркетингових досліджень перекоонує, що деякі анкети не повертаються або вибраковуються у процесі попередньої обробки, тому розмір вибірки збільшили до 200 осіб.

Нами використано таку систему оцінки надійності результатів: підвищена надійність – припускається помилка вибірки до 3%, звичайна – 3–10, наближена – 10–20, орієнтовна – 20–40, приблизна – понад 40%. Наше дослідження приблизно характеризується надійністю в 12%, що допустимо для пробних досліджень, мета яких – перевірка конкретних методів і процедур. При складанні анкети винятково важливим було використання інтервальних і порядкових шкал, оскільки мали можливість порівняти відповіді різних груп покупців (одна з основних вимог кластерного аналізу). Розмір вибірки, на думку автора, повною мірою забезпечує адекватність і точність одержаної інформації.

Крім того, були проведені телефонні переговори й особисті зустрічі з власниками та менеджерами малого туристичного бізнесу в аграрній сфері, відповідно до даних, наведених у вищезазначених джерелах інформації. Тим, хто погодився взяти участь в опитуванні, особисто чи шляхом факсимільного зв'язку та електронної пошти було запропоновано анкети. Слід зазначити, що більшість підприємців поєднують туристичну підприємницьку діяльність в аграрній сфері з іншими видами підприємництва, а саме: торгівлею, наданням певних послуг, транспортом, аграрним виробництвом й іншими галузями.

Розглянуті підприємства за формальними критеріями віднесено до розряду малих, які функціонують на ринку від 1 до 8 років. Усі підприємства мали намір продовжувати свою діяльність у наступному році. Репрезентативність вибірки підтверджується тим, що охоплення перелічених вікових категорій підприємців дає можливість якнайповніше визначити соціально-психологічний портрет особи, що займається малим бізнесом, з огляду на розбіжність у поглядах представників різних поколінь.

Цільовою настановою при проведенні анкетування була перевірка кількох гіпотез:

- про існування особливого набору характеристик, властивим бізнесменам у сфері сільського аграрного туризму;
- про достатність прийнятих органами влади заходів щодо підтримки підприємництва у сфері сільського аграрного туризму, досконалості інфраструктури ринкового й соціального середовища;
- про наявність у підприємців сфери сільського аграрного туризму певного набору специфічних рис характеру.

Сукупність результатів анкетування сформувала базу для визначення соціально-психологічного портрета підприємця. Аналізу портретних характеристик передував детальний розгляд складу опитаних. Зокрема, статево-вікову структуру респондентів представлено в табл. 7.12.

Як видно з даних табл. 7.12, серед опитаних переважають чоловіки – 66,5%, що свідчить на користь більшої схильності цієї статі до майнових ризиків. Найменша частка жінок серед опитаних припадає на категорію старше 50 років – 19,4 % (7 із 36 осіб).

Це вичерпною мірою пояснює сформований розподіл і подальшу динаміку відповідей респондентів.

Таблиця 7.12

Зведені дані про опитаних підприємців у сфері сільського аграрного туризму

Показники	Всього		У тому числі			
			чоловіків		жінок	
	Кількість, осіб	%	Кількість, осіб	%	Кількість, осіб	%
<i>Опитано всього</i>	200	100	133	66,5	67	33,
<i>у т.ч. за віком, років</i>						
18-24	41	20,5	28	68,3	13	31,7
25-35	71	35,5	45	63,4	26	36,6
36-49	52	26	31	59,6	21	40,4
50 і більше	36	18	29	80,6	7	19,4

Розраховано за даними власних досліджень.

Слід зазначити, що 35,5 % опитаних – це найбільша група у віці 25–35 років і характеризуються, з одного боку, наявністю певного досвіду роботи в сучасних умовах, а з іншого – найменшим опором змінам, здатністю навчатися й навчати інших, гнучко пристосовуватися до змін оточуючого середовища. Мінімальною є категорія підприємців віком понад 50 років – 18 % (36 осіб). Віковий розподіл деякою мірою корелює з динамікою на ринку праці наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. – через масові скорочення сформувався широкий прошарок безробітних, особливо у досліджуваному регіоні. Варто також розглянути мотивацію до підприємництва серед респондентів. Так, для більшості опитаних – 92,5 % (185 осіб) – підприємницька діяльність є передусім джерело доходу. На другому місці більшість (84,5%) позиціонує підприємництво (здійснюваний вид підприємницької діяльності) як спосіб самореалізації.

Рейтинг мотивів до здійснення підприємницької діяльності за результатами проведеного опитування наведено в табл. 7.13.

Привертає увагу той факт, що домінуючі мотиви підприємницької діяльності зумовлені прагненням задовольнити потреби вищого рівня, якщо описувати їх у термінах «піраміди» потреб А. Маслоу.

Рейтинг мотивів до здійснення туристичної підприємницької діяльності в аграрній сфері

Рейтинг	Мотив	% відповідей
1	Забезпечення достатнього й стабільного доходу	92,5
2	Спосіб самореалізації	84,5
3	Самоствердження та почуття свободи і незалежності	66,0
4	Спосіб досягнення цілей вищого рівня	43,5
5	Забезпечення дозвілля (підприємництво як хобі, захоплення)	31,0
6	Спосіб спілкування	19,5
7	Інше	1

Розраховано за даними власних досліджень.

Серед цих мотивів перше місце посідає матеріальна винагорода, адже задоволення споживацьких потреб працівників малих підприємств ґрунтується на цінностях високого заробітку. Стимульний рівень заробітної плати власників і менеджерів підприємств сфери сільського аграрного туризму має бути вищим, ніж в основних галузях, тим більше у допоміжних працівників.

На другому місці серед мотивів можна виділити самореалізацію, тобто реалізацію творчих інтересів. Підприємець працює, бо він не вміє жити інакше, тільки в праці одержує задоволення. Цей процес не є випадковим, адже значна частина працівників АПК України із різних причин не завжди мають можливість влаштуватися на таку роботу, де б вони могли повною мірою реалізувати свій творчий потенціал. Тому створення малих підприємств у різних сферах АПК (у т.ч. в туристичній) допомагає цій частині працівників його реалізувати. Це – один із визначальних мотивів підприємницької діяльності.

Наступним серед мотивів підприємницької діяльності виділяємо самоствердження та почуття свободи й незалежності особистості. Вони належать до сфери соціально-психологічних мотивів і пояснюються поняттям соціального статусу. Соціальний статус може проявлятися в додаткових правах, обов'язках, привілеях і свободах, зонах впливу. Власники й управлінці підприємств малого бізнесу не задовольняються тільки власними думками про себе. Поведінка таких керівників спрямована не тільки на збереження свого соціального статусу, але і його піднесення.

Українські селяни живуть компактними поселеннями, і для сільських підприємств, керівників малих підприємств село є не тільки місцем ведення бізнесу, роботи, але й місцем проживання. Тому думка про них серед односельців відіграє чи не найважливішу роль у кар'єрі.

Не менш важливою для визначення соціально-психологічного портрету підприємця у сфері сільського аграрного туризму є оцінка його рівня освіти. Дані за рівнем освіти респондентів наведено в табл. 7.14. Можна перекоонатися більшість опитаних підприємців має вищу юридичну освіту (38,5 %). Дотепер є істотним контингент підприємців, що не мають вищої освіти, частка яких у загальній кількості опитаних становить 25 %. Надзвичайно мала частка бізнесменів зі спеціалізованою вищою освітою (6 %), що серед опитаних не знайшла застосування у професійній діяльності.

Таблиця 7.14

Розподіл представників малого підприємництва у сфері сільського аграрного туризму за рівнем освіти

Освіта	Всього		Чоловіки			Жінки		
	осіб	%	осіб	%	% до під-сумку	осіб	%	% до під-сумку
Всього	200	100	133	100	66,5	67	100	33,5
Вища юридична	77	38,5	52	39,1	26	25	37,3	12,5
Вища економічна	61	30,5	37	27,8	18,5	24	35,8	12,0
Інша вища	12	6,0	8	6,0	4	4	6,0	2,0
Середня спеціальна	50	25,0	36	27,1	18	14	20,9	7,0

Розраховано за даними власних досліджень.

Характерно, що відсоток осіб, які мають вищу освіту, серед підприємців у сфері сільського аграрного туризму вищий у жінок (вища освіта у 53-х із 67 опитаних, тобто 79,1%). Серед підприємців-чоловіків вищу освіту мають 97 із 133 опитаних, тобто 72,9%.

Опис соціально-психологічного портрета представників малого підприємництва у сфері сільського аграрного туризму можливий також через суб'єктивну оцінку своїх знань із виділенням певних пробілів, які не дозволяють їм повною мірою реалізувати потенціал. Зважаючи на це, важливо виявити достатність наявних у підприємців знань і навичок у сфері сільського аграрного тури-

зму, необхідних для ведення цього виду бізнесу. Так, у представників підприємців, що поєднують діяльність у сфері сільського аграрного туризму з іншою підприємницькою діяльністю переважає думка про те, що їхні знання й навички достатні для здійснення підприємницької діяльності у цій сфері. Даний факт багато в чому зумовлений наявністю у респондентів великого досвіду роботи в інших сферах. Докладнішу інформацію про оцінку респондентами достатності своєї підготовки наведено на рис. 7.8.

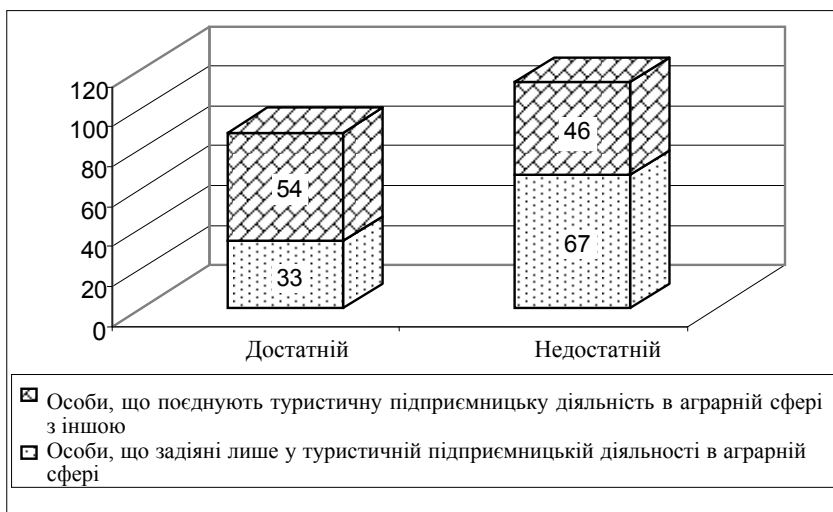


Рис. 7.8. Розподіл відповідей підприємців у сфері сільського аграрного туризму на запитання «Чи вважаєте Ви свої знання й професійну підготовку достатніми для здійснення підприємницької діяльності в даній сфері?»

Розраховано за даними власних досліджень.

Дещо інша ситуація з відповіддю на запитання «Чи вважаєте Ви свої знання й професійну підготовку достатніми для того, щоб диверсифікувати діяльність Вашого підприємства?». Так, лише 54,5% опитаних підприємців (109 осіб) вважають себе готовими до того, щоб розширити профіль діяльності без спеціальної підготовки й перепідготовки.

Таким чином, доходимо висновку, що усвідомлення підприємцями недостатності знань і навичок підкреслює їх прагнення до самовдосконалення, у тому числі за допомогою освіти.

Слід зазначити той факт, що найбільш підготовленими до диверсифікації діяльності за рахунок введення додаткових напрямів розвитку сільського аграрного туризму вважають себе представники молодшої (61,8 % – 21 особа) і старшої (70 % – 14 осіб) вікових груп респондентів. Ці співвідношення свідчать про те, що особи більш молодого віку мають сучасну освіту, виявляють гнучкість і здатність перебудовуватися відповідно до нових умов і вимог, а також прагнуть до кар'єрного росту, що є істотним мотивом до самоосвіти. Старша вікова група має достатній досвід і зв'язки, що дозволяють легко освоювати в додаткові та нові ніші.

Не менш важливою у формуванні соціально-психологічного портрета представників малого підприємництва у сфері сільського аграрного туризму є оцінка ставлення підприємців до законів і правил ділових стосунків. Так, результати опитування показали, що 57,8% респондентів вважають за необхідне суворо дотримувати законодавства і правил – діяти у межах, дозволених законом, і усталеного порядку; 23,1% опитаних зазначають, що «дух і букву закону треба дотримувати» – діяти в межах незабороненого законом із дотриманням усталеного порядку, а для 16,1% головним є слідування духу закону – діяльність у межах дозволеного законом із відхиленнями від усталеного порядку. Таким чином, характерною рисою підприємців є повага до закону та його виконання.

Таким чином, гіпотеза про існування особливих рис (характеристик), властивих підприємцям, знайшла своє підтвердження. На нашу думку, підприємці у сфері сільського аграрного туризму – це особи, що поважають закон, прагнуть до задоволення потреб вищого рівня й до самовдосконалення за допомогою освіти.

При оцінюванні факторів, що стримують розвиток підприємництва в аграрній сфері, опитані вказали високий податковий тягар, низьку доступність кредитів та інших форм зовнішнього фінансування, недостатню розвиненість інформаційних каналів і зв'язків, високу конкуренцію на внутрішньому й зовнішньому ринках і ряд інших (табл. 7.15).

Таблиця 7.15

Рейтинг факторів, що обмежують розвиток малого підприємництва в сільському аграрному туризмі

Рейтинг	Фактор	% відповідей
1	Високий податковий тягар	74
2	Низька доступність кредитів та інших форм зовнішнього фінансування	49
3	Низька можливість представлення інформації про діяльність для широкого кола споживачів	35
4	Низький попит на внутрішньому ринку	34
5	Висока конкуренція	29
6	Низька платоспроможність споживачів	16
7	Інші	15

Розраховано за даними власних досліджень.

Вважаємо, що названі фактори непереборні в коротко- і середньостроковому періоді, що робить їх істотними й обов'язковими при опрацюванні програм розвитку та підтримки підприємництва у сфері сільського аграрного туризму. Більшість підприємців (79 % опитаних) оцінюють умови для розвитку підприємництва як несприятливі й негативні (рис. 7.9).

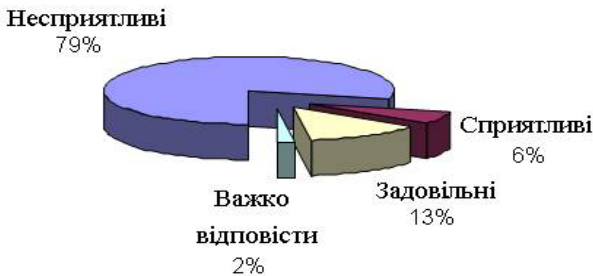


Рис. 7.9. Дані про оцінювання умов для розвитку підприємництва у сфері сільського аграрного туризму

Розраховано за даними власних досліджень.

Опосередкованим свідченням незадовільності умов для розвитку підприємництва у сфері сільського аграрного туризму є

стабільне скорочення темпів приросту обсягів інвестицій у малий бізнес, виявлене в процесі економіко-статистичного аналізу. Однак дещо суперечливо сприймаються ці результати при зіставленні їх із динамікою прибутку малого бізнесу, що стабільно зростає. Проте вважаємо, що обсяги прибутку багато в чому не залежать від умов, у яких діють підприємства.

Опитування також засвідчило, що тезу про те, що прискорення темпів економічного росту в країні безпосередньо залежить від розвитку підприємництва поділяє більшість (рис. 7.10).

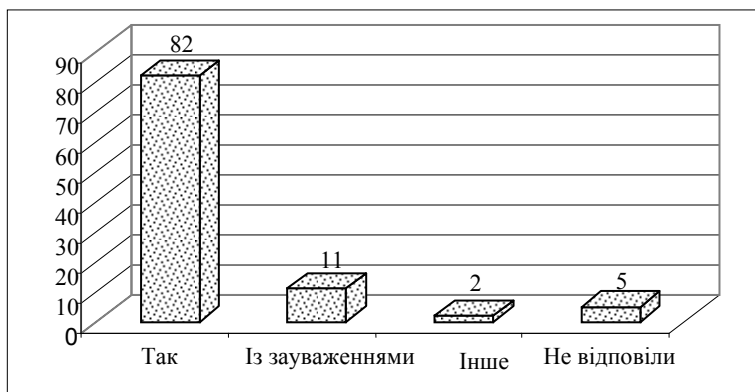


Рис. 7.10. Згода респондентів із тезою про залежність темпів економічного зростання в країні з розвитком підприємництва
Розраховано за даними власних досліджень.

Вочевидь висока самооцінка підприємцями ролі й внеску малого бізнесу в процес соціально-економічного розвитку свідчить про об'єктивність їхніх суджень з приводу розвитку розглянутого об'єкта.

Аналіз показав, що респонденти не вважають, що інституціональна підтримка малого підприємництва погіршилась у 2014 р. порівняно з попереднім роком, що в цілому можна розглядати як позитивну тенденцію. Проте, з огляду на кількість респондентів, які завагалися з відповіддю, можна констатувати з найбільшою ймовірністю відсутність якихось змін (табл. 7.16).

Таблиця 7.16

**Розподіл відповідей на запитання «Як Ви оцінюєте зміни
в інституціональній підтримці підприємництва в 2014 р.
порівняно з 2013 р.»**

Варіант відповіді	Частка тих, що дали відповідь %
Покращилися	27
Залишилися незмінними	30
Погіршилися	2
Складно відповісти	41

Розраховано за даними власних досліджень.

Це пояснюється наступним: раніше було встановлено, що обсяги туристичної діяльності в аграрній сфері за 2014 р. збільшувалися несуттєво у відносному вимірникові, тобто вони були забезпечені інерційним приростом кількості малих підприємств. З огляду на той факт, що державна підтримка впливає на розвиток малого бізнесу, можна дійти висновку, що рівень підтримки не змінився, тому що динаміка не прискорилася.

Таким чином, результати економіко-статистичного й соціологічного аналізу підтверджуються, що свідчить про високу їх вірогідність. На цьому тлі цілком логічним є висновок більшості опитаних підприємців про те, що заходи додаткової державної підтримки необхідні й виправдані в сучасних умовах (рис. 7.11).

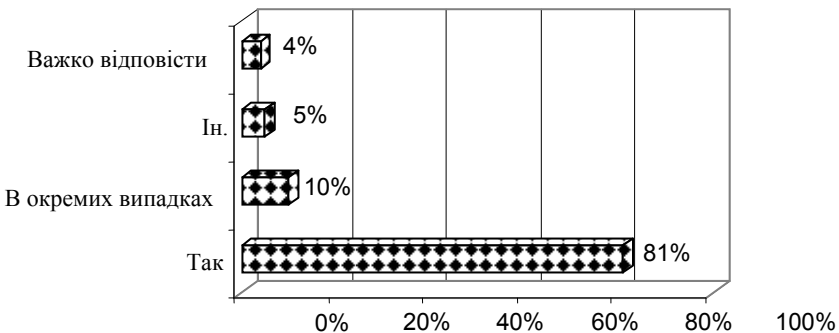


Рис. 7.11. Розподіл відповідей респондентів на запитання про додаткові заходи щодо державної підтримки підприємництва в сільському аграрному туризмі

Розраховано за даними власних досліджень.

Відповідаючи на запитання про першочерговість заходів для стимулювання розвитку підприємництва у сфері сільського аграрного туризму, більшість опитаних відзначили покращення податкового клімату для малого бізнесу й зміцнення законодавчої бази в даній сфері (табл. 7.17).

Таблиця 7.17

Розподіл відповідей підприємців на запитання про першочергові заходи щодо стимулювання розвитку малого підприємництва у сфері сільського аграрного туризму

Варіант відповіді	Відсоток тих, що дали відповіді, %
Покращення податкового клімату для малих підприємств	60
Розвиток механізмів фінансової підтримки	57
Спрощення процедури реєстрації	56
Інформаційна підтримка (у т.ч. представлення інформації для споживачів, відкриття консультаційних центрів і т. ін.)	42
Розвиток інфраструктури регіону	36
Спрощення оформлення для МБ прав власності й орендних відносин	35
Сприяння поліпшенню матеріально-технічної бази малого підприємництва у сфері сільського аграрного туризму	30
Стимулювання участі МБ в інноваційній сфері	28
Активізація процесів реформування підприємств	24
Створення спеціальних економічних зон	22
Стимулювання програм підготовки фахівців	20
Створення системи страхування маркетингових ризиків	19
Створення механізмів взаємного кредитування	16
Інші заходи	9

Розраховано за даними власних досліджень.

Можна констатувати, що відсутність адекватної й своєчасної інформації у 24 % випадків утримує підприємців від виробничої взаємодії з органами влади. Наявність проблем в інформаційній складовій підтверджується свідченнями респондентів про те, що корисність інформаційних джерел, покликаних надати підтримку малому бізнесу в сфері сільського аграрного туризму, є низькою. Зокрема, 58% опитаних не використовують такі джерел, тоді як лише 16% відзначають реальну їх корисність (рис. 7.12).

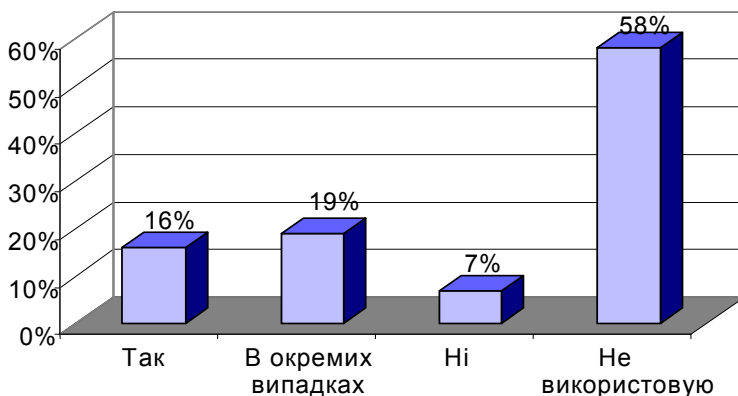


Рис. 7.12. Розподіл відповідей респондентів на запитання про те, чи допомагає їм інформація з різних органів для підтримки підприємництва в сільському аграрному туризмі
Розраховано за даними власних досліджень.

Подібна ситуація свідчить про необхідність перегляду інформаційної політики органів влади в налагодженні ефективніших і доступніших каналів поширення інформації. При цьому не можна заперечувати наявність потреби в актуальній і достовірній інформації, що стосується діяльності малих підприємств у сфері сільського аграрного туризму. Як показало дослідження, найбільший інтерес становлять інформація про потенційних споживачів, корпоративних замовників, конкурси, ярмарки, що підтверджується відповідями респондентів (табл. 7.18).

Таблиця 7.18

Найбільш потрібна інформація для підприємців у сфері сільського аграрного туризму

Варіанти відповідей	Відсоток відповідей, %
Інформація про потенційних споживачів	53
Відомості про корпоративних замовників	47
Інформація про конкурси, ярмарки та інші заходи	39
Аналітична інформація з питань розвитку сільського аграрного туризму	25
Офіційні документи з питань регулювання сільського аграрного туризму	24
Про досвід розвитку сільського аграрного туризму	22
Довідкова інформація зі стандартів і управління якістю	21
Інша	1

Розраховано за даними власних досліджень.

Гіпотеза про достатність прийнятих органами влади заходів щодо підтримки підприємництва у сфері сільського аграрного туризму не знаходить свого підтвердження. Така позиція обґрунтовується незадовільною оцінкою респондентами умов для ведення підприємницької діяльності у цій сфері, природою факторів, що стримують розвиток підприємництва, відсутністю динаміки в діяльності держави з підтримки підприємств, закритістю інформації та дією інших чинників.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження здійснено аналіз та узагальнення теоретичних та методологічних засад підприємницької діяльності і кооперації в аграрній сфері економіки.

1. Вітчизняний аграрний сектор є системоутворювальним в економіці, формує продовольчу, економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує зв'язки між технологічно пов'язаними галузями національної економіки, соціально-економічні основи розвитку сільських територій. Подальша інтеграція у світовий економічний простір, посилення процесів глобалізації й лібералізації торгівлі потребують адаптації до постійно змінюваних умов зовнішнього середовища, удосконалення стратегії аграрної політики, визначення основних довгострокових цілей та завдань, ресурсів їх досягнення.

2. Дослідження інституціональних основ підприємницької діяльності передбачає міждисциплінарний синтез, консолідацію методів і прийомів різних напрямів наукового пошуку з метою вивчення природи підприємницької діяльності. Дослідження підприємництва за допомогою методологічних прийомів інституціональної теорії дає змогу зрозуміти й науково обґрунтувати засади розвитку підприємницької діяльності як складного багатоаспектного процесу.

3. Аналіз розвитку аграрного підприємництва України в умовах інституційних трансформацій свідчить про суперечливість інституційної бази підприємницької діяльності, що призводить до зменшення кількості підприємств – суб'єктів господарювання, концентрації земельних ресурсів на основі довгострокової оренди, відтворення аграрного бізнесу від соціального розвитку сільських територій, непрозорості діяльності підприємницьких структур, відсторонення орендодавців від участі в діяльності підприємств.

4. Дослідження інституційних засад кооперації та її функціонування як механізму економічного саморегулювання дають підстави стверджувати, що кооперація не має достатньої інституційної підтримки для свого розвитку. Як наслідок, кількість кооперативів постійно зменшується, а переважна їх більшість здійснює діяльність у квазікооперативних формах.

5. Підвищення ефективності інституційних механізмів регулювання аграрного підприємництва має передбачати формування конкурентного середовища підприємницької діяльності в галузі за рахунок розвитку ринкової інфраструктури, ринкового механізму ціноутворення на сільськогосподарську продукцію на основі прозорих каналів реалізації продукції.

6. Вагома роль аграрного підприємництва у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки, зайнятості та доходів населення вимагає реалізації заходів державної політики щодо підтримки розвитку аграрного підприємництва.

7. Кооперативна система взаємодії економічних агентів в агросекторі має включати загальнодержавні програмні заходи щодо інституційної адаптації моделі багаторівневої кооперації як механізму ринкового саморегулювання.

8. Інституційний механізм регулювання підприємництва і кооперації включає в себе систему базових та похідних інституцій, правил, традицій, організацій та установ, завдання яких полягає у визначенні норм поведінки суб'єктів економіки задля задоволення індивідуальних і суспільних цілей у системі виробництва та обліку товарів і послуг.

9. Мале підприємництво на селі як один із пріоритетних секторів ринкової економіки здійснюється на основі дрібнотоварного виробництва; є чинником формування темпів економічного розвитку, структури та якісних характеристик внутрішнього валового продукту; сприяє швидкій окупності витрат, свободі ринкового вибору; насичує ринок споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, створює додаткові робочі місця; має високу мобільність, низьковитратні форми управління.

10. Для вдосконалення механізму фінансово-кредитної підтримки розвитку організаційних форм підприємництва в аграрній сфері запропоновано реалізувати комплекс заходів, який включає в себе: формування системи кредитних гарантій шляхом проведення операцій кредитування з використанням нематеріальних активів та інструментів франчайзингу; формування системи іпотечного кредитування; фінансування виробництва через участь у діяльності інтеграційних об'єднань.

11. Комплекс заходів з удосконалення механізму та стимулювання розвитку малого аграрного підприємництва передбачає:

- здешевлення процедур реєстрації та ліцензування;
- раціоналізацію системи податкових пільг;
- удосконалення системи спрощеного оподаткування з метою її спрямованості на малий та середній бізнес, зменшення податкового порогу для фізичних осіб;
- забезпечення прогнозованості та стабільності податкової системи для інвесторів;
- оптимізацію системи перевірок, зокрема шляхом створення надійної бази контролю та моніторингу ризиків;
- законодавче забезпечення стимулювання інвестиційно-інноваційної активності;
- удосконалення механізмів залучення сільськогосподарських підприємств до соціального розвитку сільських територій;
- створення сприятливих умов для започаткування бізнесу через заходи оптимізації дозвільної системи.

12. Основними механізмами формування продовольчої безпеки є проведення реформ, спрямованих на ефективніший розвиток сільського господарства, структурні зміни у виробництві продуктів харчування, розвиток біотехнологій, активізацію аграрних досліджень та впровадження їх результатів у практику, підвищення рівня освіти найбільш вразливих верств населення, зміни в інфраструктурі сільської місцевості тощо.

13. Аналіз продовольчої безпеки України свідчить про неспіловність заходів державної продовольчої політики, які б спрямувалися на забезпечення стабілізації власного продовольчого ринку та використання вигод від виходу України на світові ринки. Продовольча безпека передбачає створення умов для підвищення рівня зайнятості населення і активізації соціальної політики, впровадження комплексних стратегій розвитку галузей АПК, запровадження передових технологій і програм для виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, забезпечення відповідності продовольчих поставок з потребами населення, гарантії екологічної безпеки.

Стратегічним завданням розвитку українського АПК є підвищення рівня продовольчої безпеки та нарощування експортного потенціалу аграрного сектору. Продовольча політика покликана гармонізувати інтереси національної економіки та агропродовольчого сектору, суспільних верств держави, бізнес-структур для вирішення проблеми продовольчої безпеки. Згідно зі світовими прогнозами Україні відводиться важливе місце у світовій торгівлі фуражним зерном, олійними культурами та продуктами їх переробки.

14. Напрями створення інституціонально-економічних умов, сприятливих для розвитку підприємницького середовища в сільській місцевості включають відповідні заходи організаційно-правового змісту:

а) Дeregуляція підприємницької діяльності у галузі:

➤ формування інституцій та інфраструктури розвитку підприємництва, інституційне забезпечення свободи і задалегідь визначених критеріїв відповідальності підприємницької діяльності, прав щодо її здійснення;

➤ обмеження трансакційних витрат як фактору стримування розвитку малого підприємництва, модернізація системи "публічних послуг";

➤ створення інституційних передумов оптимізації структури власності аграрних підприємств, забезпечення економічної свободи/ відповідальності їхніх співвласників, її спрямованості на капіталізацію та впровадження інновацій;

➤ спрощення процедури злиття/поділу підприємств. Визначення їх як правочинів, що легітимізують трансформацію існуючих СПД, а не ліквідацію-створення;

➤ формування ринку корпоративних прав в аграрному секторі, забезпечення транспарентності правочинів щодо підприємств (їхніх часток) як об'єктів власності через формування і підтримку відкритих реєстрів, системи їх адекватної ринкової оцінки і оподаткування відповідних трансакцій;

➤ розвиток кредитного обслуговування суб'єктів малого підприємництва на селі, забезпечення правової ліквідності власності як об'єктів застави;

б) Підтримка ринкової активності сільськогосподарських підприємств:

➤ створення умов для підвищення конкуренції сільськогосподарських товаровиробників на господарському, регіональному та міжнародному рівнях, подолання обмежень руху товарної продукції;

➤ визначення малих товаровиробників виключними об'єктами державної підтримки суб'єктів підприємництва на селі;

➤ визначення статей, умов і розмірів державної підтримки сімейних ферм і сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у частині понесення ними капітальних витрат на забезпечення виробництва і збуту сільськогосподарської продукції;

➤ підтримка експортної діяльності суб'єктів малого підприємництва, визначення СОК суб'єктами експортно-імпорتنних операцій;

➤ створення інституційних передумов диверсифікації підприємницької діяльності на селі в частині стимулювання розвитку виробництва подібної (супутньої) продукції;

➤ підтримка несільськогосподарської підприємницької діяльності на селі – сфери послуг, народних промислів і ремесел, малих заготівельних, переробних та харчових підприємств, сільсько-го і зеленого туризму через: розвиток ринкової інфраструктури; спрощення процедур доступу суб'єктів несільськогосподарського підприємництва до використання державного та комунального майна і землі; його наукову та інформаційно-консультаційну підтримку;

➤ створення на базі дорадчої служби постійно діючої системи моніторингу соціально-економічних та інституційних факторів підприємницького середовища;

в) Розвиток конкурентної політики:

➤ внесення змін до господарського та цивільного законодавства в частині визначення організаційно-правових форм *сільськогосподарської* підприємницької діяльності;

➤ законодавче визначення *аграрних* товарних ринків, динамічних критеріїв їх конкурентного стану, удосконалення законодавчих засад концентрації виробництва і виробничих ресурсів в

аграрному секторі з метою створення інституціонального середовища конкурентної поведінки суб'єктів господарювання;

- удосконалення договірних відносин незалежних товаровиробників (кооперативів зі збуту продукції) з підприємствами переробної галузі та торговельними мережами з метою скорочення трансакційних витрат;

- визначення платниками фіксованого податку виключно суб'єктів малого сільськогосподарського підприємництва: фермерських господарств і сімейних ферм, що здійснюють виробництво як СПД-фізичні особи;

- підтримка СОК як форми інтеграції малих товаровиробників, розвиток на цій основі конкуренції всіх форм господарювання на селі;

- заходи щодо розвитку внутрішнього ринку, конкурентоздатності продукції малих форм господарювання;

- удосконалення інституціонального середовища діяльності суб'єктів малого підприємництва, що включає: спрощення процесів реєстрації суб'єктів малого підприємництва та їх ліквідації; ліквідність прав власності та похідних прав, розвиток інфраструктури, що забезпечує їх транспарентний перехід;

- розробку та впровадження місцевих програм розвитку малого аграрного підприємництва; підтримку розвитку несільськогосподарського підприємництва в сільській місцевості.

15. Основними індикаторами розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях мають стати:

- збільшення до 2020 р. на 30% малих та середніх підприємств із розрахунку на 10 тис. сільського населення;

- збільшення кількості зайнятих у підприємницьких структурах різних галузей, що функціонують на селі, до 2015 року – в 1,1 раза, до 2020 року – у 1,5 раза;

- наявність підприємницьких структур у кожному сільському населеному пункті з чисельністю населення понад 50 осіб.

Загальні плани розвитку сільських територій, як і плани розвитку окремих місцевих громад, мають включати програми стимулювання *всіх видів сільського підприємництва*. Їх складовими мають бути такі заходи:

1) Конкретизація програм місцевого розвитку в частині узгодженості позицій підприємців (їхніх громадських організацій) щодо механізмів і порядку наповнення місцевих бюджетів, їх виконання, розробки і реалізації місцевих програм забезпечення зайнятості, підтримки інфраструктурного розвитку трудовою, технічною та гуманітарною участю.

2) Місцеві гарантії недоторканості власності, стабільності місцевих правил і рішень у частині сприятливого режиму її ефективного використання, оподаткування, ліквідності. Плани розвитку територій мають розроблятися й затверджуватися з огляду на перспективи розширення видів господарської діяльності, максимально гарантуючи сприяння діючим СПД. Визначені ними соціальні зобов'язання підприємств *усіх галузей* мають бути гнучким по відношенню до фінансового стану, включати зустрічні зобов'язання місцевих громад щодо сприяння їх модернізації тощо.

3) Диференціація зобов'язань великих і малих підприємців у частині участі в сільському розвитку і вигоди від її активізації через досягнення домовленостей стосовно перерозподілу соціальних зобов'язань між підприємцями. Зокрема, великі підприємства можуть бути більше зацікавлені у фінансовому забезпеченні розвитку інфраструктури, тоді як малі – брати посильну участь в облаштуванні території через виконання частини робіт трудовими зусиллями та технічними засобами тощо.

4) Диференціація форм участі місцевих і немісцевих підприємців у сільському розвитку. Місцеві підприємці повинні безпосередньо впливати на зміст сільського розвитку. Натомість немісцеві СПД, наповнюючи місцеві бюджети визначеною на конкурентних засадах платою за виробничі ресурси комунальної власності (насамперед, природні) та сплатою податків і зборів (на нерухомість, екологічного тощо), не повинні брати участі у виробленні й реалізації програм розвитку громад з огляду на вищий потенціал "тимчасовості" їх діяльності на відповідних територіях.

5) Інституційні та організаційні механізми взаємодії підприємців і громад у вирішенні проблем формування та реалізації планів сільського розвитку. Програми розвитку місцевих громад мають ґрунтуватися на заздалегідь визначених критеріях їх форму-

вання і коригування. Участь підприємців в обговоренні та затвердженні генеральних планів, планів розвитку територій забезпечуватиме їх реалістичність з огляду на ендогенні, доступні громаді ресурсні джерела їх реалізації. Суттєвою вимогою є зобов'язання місцевих громад утримуватися від протекціонізму на користь окремих СПД у процесі їх економічної конкуренції.

6) Підтримка місцевими громадами нових СПД. Насамперед це стосується усунення місцевих адміністративних, податкових і процедурних перешкод щодо диверсифікації підприємницької діяльності, включаючи виробництво та брендинг регіональних продуктів, розвиток сільського і зеленого туризму, створення сучасних інноваційних сімейних ферм тощо. Крім того, з розвитком децентралізації дедалі більшого значення набуватимуть надання в оренду (приватизація) комунальних засобів виробництва (ділянок, споруд і будівель, що можуть використовуватися як адміністративні та виробничі приміщення) для ведення підприємницької діяльності, інші види ресурсної підтримки створюваних СПД тощо.

7) Реалізація підприємницької моделі, що розглядає сільський розвиток як сферу соціального партнерства усіх сторін, заінтересованих у проживанні та діяльності на території місцевих громад, дає змогу розв'язувати завдання щодо інвестування в їх розвиток за меншої залежності поселенської мережі від волатильності ринків, життєвого циклу окремих підприємств і корпорацій. Вона забезпечить можливості конкуренції як запоруки зростання й адекватного розподілу (зокрема, міжгалузевого) суспільного продукту, а відтак – економічні передумови вирішення соціальних проблем села.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бёрк Э. В защиту естественного общества, или обозрение бед и несчастий, приходящихся на долю человечества в любого рода искусственно созданном обществе / Э. Бёрк. Правление, политика и общество. – М. : «КАНОН-пресс-Ц», «Кучково поле», 2001 – С. 43–143.
2. Менгер Карл. Избранные работы / Карл Менгер. – М. : ИД "Территория будущего", 2005. – 496 с.
3. Норт Даглас. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Даглас Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. Савиньи Ф. К. фон. Система современного римского права. Т. I, II ; пер. с нем. / Ф. К. фон Савиньи. – М. : Статут, Одесса: Центр исследования права им. Савиньи, 2011, 2012.
5. Хайек Фридрих фон Август. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Фридрих фон Хайек Август. – М. : ИРИСЭН, 2006. – 644 с.
6. Харт Г. Л. А. Понятие права / Г. Л. А. Харт. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2007. – 302 с.
7. Штраус Л. Естественное право и история / Л. Штраус. – М. : Водолей Publishers, 2007. – 312 с.
8. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с.
9. Demsetz, Harold. The Structure of Ownership and the Theory of the Firm / Journal of Law and Economics, Vol. 26, No.2, Corporations and Private Property: A Conference Sponsored by the Hoover Institution. (Jun., 1983), pp. 375–390.
10. Шумпетер Й. А. Теория экономического роста. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
11. Заяць В. М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель : монографія / Заяць В. М. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 181–210.

12. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард ; сокращ. пер. с англ. – М. : Прогресс, 1966. – 659 с.

13. Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка, підприємництво і менеджмент) : монографія / [Малік М. Й., Кропивко М. Ф., Булавка О. Г. та ін.] ; за ред. М. Й. Маліка – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 642 с.

14. Мантино Ф. Сельское развитие в Европе: Политика, институты и действующие лица на местах с 1970-х годов до наших дней. – Инвестиционный центр FAO, Business Media of the Sole 24 Ore. – 272 с.

15. Малік М. Й. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М. Й. Малік, Л. В. Забуранна // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 5–14.

16. Заяць В. М. Відносини власності у розвитку сільськогосподарського підприємництва / В. М. Заяць // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 100–108.

17. Gry Agnete Alsos, S. Carter, E. Ljunggren. The Handbook of Research on Entrepreneurship in Agriculture and Rural Development. – Edward Elgar Publishing, 2011. – 336 pp.

18. Henri L. F. de Groot, Peter Nijkamp, Roger Stough. Entrepreneurship and Regional Economic Development: A Spatial Perspective. – Edward Elgar Publishing, 2004. – 352 pp.

19. Malcolm Moseley. Rural Development: Principles and Practice. – SAGE, 2003. – 240 pp.

20. Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства / У. Баумоль. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. – 432 с.

21. Бём-Баверк, Ойген фон. Капитал и прибыль ; Т. 2 : Позитивная теория капитала ; Т. 3 : Экскурсы / Ойген фон Бём-Баверк ; пер. с англ. В. Кошкина ; под ред. А. В. Куряева. – Челябинск : Социум, 2010. – 916 с.

22. Вільямсон, Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер Е. Вільямсон. – К. : Вид-во «АртЕк», 2001. – 472 с.

23. Лупенко Ю. О. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи / Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк та ін. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 516 с.
24. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
25. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Робинсон Дж. – М. : Прогресс, 1986. – 472 с.
26. Хайек, Фридрих Август. Смысл конкуренции / Индивидуализм и экономический порядок [Электронный ресурс] / Август Фридрих Хайек. – Режим доступа : <http://www.libertarium.ru>.
27. Zoltan J. Acs, Roger R. Stough. Public Policy in an Entrepreneurial Economy: Creating the Conditions for Business Growth. – Springer Science & Business Media, 2008. – 300 pp.
28. Сільське господарство України. Стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2001–2013.
29. Півторак В. С. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві / В. С. Півторак. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 52 с.
30. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / [Лупенко Ю. О., Кропивко М. Ф., Малік М. Й. та ін.] ; за ред. М. Ф. Кропивка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2013. – 50 с.
31. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. Стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2008–2013.
32. Діяльність суб'єктів господарювання. Стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2005–2014.
33. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року / [Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, В. М. Заяць та ін.] ; за ред. М. Й. Маліка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2013. – 50 с.
34. Малік М. Й. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств / М. Й. Малік, В. М. Заяць // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 87–95.
35. Програма розвитку особистих селянських господарств в Україні на період до 2020 року (проект) ; за ред. Ю. О. Лупенка, М. Й. Маліка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2013. – 28 с.

36. Акофф Р. Планирование будущего корпорации : пер. с англ. ; под общ. ред. В. И. Данилова-Данильяна. – М. : Прогресс, 1985. – 327 с.

37. Боронос В. Г. Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території : монографія / В. Г. Боронос. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 310 с.

38. Жукова Г. А. Результативність діяльності підприємств: науково-методичні аспекти і її визначення // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. [Електронний ресурс] / Г. А. Жукова. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

39. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні. Національна доповідь. – К., 2009.

40. Бернар И. Колли Ж.-К. Оценка финансового потенциала региона [Електронний ресурс] / И. Бернар, Ж.-К. Колли. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.

41. Цибок В. О. Організаційно-економічний механізм державного регулювання АПК за умов фінансової кризи / В. О. Цибок // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 22–25.

42. Гукова А. В. Роль финансового потенциала предприятия в системе его экономической безопасности / А. В. Гукова, И. Д. Аникина // Образование и общество. – 2006. – № 3 – С. 98–102.

43. Генкин Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин – М. : НОРМА-ИНФОРМ, 1999. – 412 с.

44. Економічна енциклопедія: у 3-х томах / редкол. : М. В. Мочерний та ін. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – 848с.

45. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – К. : Знання; КОО, 2001. – 277 с.

46. Предпринимательство : учебник для студентов экономических вузов / Лапушта М. Г., Поршнева А. Г., Старостин Ю. Л., Скамай Л. Г. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 448 с.

47. Шевченко И. К. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / И. К. Шевченко. – Таганрог : Издательство ТРТУ, 2004. – 92 с.

48. Бузмакова Т. И. Духовно-нравственные основы российского предпринимательства : история и современность / Т. И. Буз-

макова, Т. Ю. Кирилина // Вопросы региональной экономики. – 2011. – № 4. – Т. 9 – С. 119–129.

49. Купчак Б. Ф. Підприємництво : суть та умови здійснення / Б. Ф. Купчак // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. пр. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 243–249.

50. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З. С. Варналій. – К. : Вид-во Знання-Прес, 2002. – 239 с.

51. Васільєва Л. М. Поняття і сутність підприємництва / Л. М. Васільєва // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2010. – № 1 [Електронний ресурс] : Веб-сайт Національної бібліотеки ім. В.І. Вернадського. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/vddau/2010_1/pdf/38.pdf.

52. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22, ст. 144.

53. Основи аграрного підприємництва: наукове видання / П. Т. Саблук, М. Й. Малік, В. В. Зіновчук та ін. ; за ред. М. Й. Маліка. – К. : [б. в.], 2000. – 582 с.

54. Ковалюк Б. І. Проблеми розвитку сільського підприємництва в Україні / Б. І. Ковалюк // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 130–134.

55. Інформаційно-аналітичні матеріали "Місце України за рейтингом «Ведення бізнесу 2013» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>.

56. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012. – Опублікований Фондом «Ефективне управління» за підтримки Всесвітнього економічного форуму, 2012. – 208 с.

57. Шпикуляк О. Г. Інституціональне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 150–157.

58. Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное : учеб. пособие / И. Н. Герчикова. – М. : Консалтбанкир, 2002. – 704 с.

59. Малишко В. Аналіз, проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / В. Малишко // 2009. – Режим доступу : <http://www.nbuu.gov.ua>.

60. Дубініна М. В. Інституціональна складова аграрного підприємництва [Електронний ресурс] / М. В. Дубініна // 2010. – Режим доступу : <http://www.nbuu.gov.ua>.

61. Малік М. Й. Підприємництво у розвитку аграрного ринку / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 138–149.

62. Підприємництво в аграрній сфері економіки; за ред. П. Т. Саблука, М. Й. Маліка. – К. : УААН, Інститут аграрної економіки, 1997. – 420 с.

63. Дрига С. Г. Програмно-цільовий підхід та інституційний стан державної політики підтримки малого підприємництва / С. Г. Дрига // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 11–15.

64. Костриця М. М. Розвиток підприємництва як інституційний чинник підвищення національної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / М. М. Костриця // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2(56). – С. 48-51. – Режим доступу : <http://www.nbuu.gov.ua>.

65. Welter F. Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environment [Електронний ресурс] / F. Welter, D. Smallbone // Journal of Small Menegment. – 2011. – № 49(1). – P. 107–125. – Режим доступу: <http://onlinelibrary.wiley.com>.

66. Малік М. Й. Інститути та інституції у розвитку аграрної сфери економіки / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 169–176.

67. Шпикуляк О. Г. Інституціональні особливості розвитку підприємництва та соціального капіталу в аграрній сфері / О. Г. Шпикуляк // Агросвіт. – 2008. – № 11. – С. 4–10.

68. Півторак В. С. Особливості формування нормативно-правового середовища розвитку малого підприємництва в Україні / В. С. Півторак // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія Економічні науки. – Вінниця : ВНАУ. – 2012. – Вип. 1 (56). – Т. 4. – С. 149–156.

69. Колісник Г. М. Соціально-економічна ефективність підтримки малого підприємництва в Україні та світі [Електронний

ресурс] / Г. М. Колісник // Науковий вісник. – 2004. – Вип. 14.4. – Режим доступу : <http://www.nbuu.gov.ua>.

70. Про Програму державної підтримки підприємництва в Україні: Постанова КМУ від 17.03.1993 за № 201 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

71. Про підприємництво : Закон України від 7.02.1991 за № 698-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

72. Про концепцію державної політики розвитку малого підприємництва: Постанова КМУ від 3.04.1196р. за № 404 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

73. Про програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997–1998 роки: Постанова КМУ від 29.01.1997 р. № 86 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

74. Про Державний комітет України з питань розвитку підприємництва : Указ Президента України від 29.07.1997 р. за № 737/97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

75. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.2000 за № 2063-ІІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

76. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : Закон України від 21.12.2000 р. за № 2157-ІІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

77. Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки: Указ Президента України від 28.04.2004 р. за № 493/2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

78. Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва: Указ Президента України від 12.05.2005 р. за № 779/2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

79. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова КМУ від 21.07.2006 р. за № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

80. Про утворення місцевих та регіональних галузевих рад підприємців: Постанова КМУ від 21.05.2009 р. за № 518 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : //www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).

81. Про затвердження Положення про Координаційну раду з питань розвитку малого та середнього підприємництва та її складу: Постанова КМУ від 22.12.2012 р. за № 1210 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : //www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).

82. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. за № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

83. Про затвердження порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів з виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: Постанова КМУ від 27.07.2011 р. за № 795 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

84. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» [Електронний ресурс] / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

85. Літвінов О. В. Досвід упровадження «регуляторної гільйотини» в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Літвінов. – 2005. – Режим доступу : [http : //www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua).

86. Лазур П. Ю. Банківський кредит як чинник розвитку підприємництва в Україні / П. Ю. Лазур // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С. 246–250.

87. Корнецький А. О. Особливості малого підприємництва в Україні / А. О. Корнецький // Економіка та держава. – 2011. – № 5. – С. 83–85.

88. Коробка С. В. Обґрунтування кількості та напрямів створення малих підприємств у сільському господарстві/ С. В. Коробка // Економічний простір. – 2008. – № 20/2. – С. 247–255.

89. Национальный статистический комитет Республики Беларусь: официальный сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://belstat.gov.by>.

90. Федеральная служба государственной статистики России: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>.

91. Office of National Statistics: Official Website [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ons.gov.uk>.

92. Agency of Statistics of the Republic of Kazakhstan: Official Website [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stat.gov.kz>.

93. Croatian Bureau of Statistics: Official Website [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dzs.hr>.

94. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців: Закон України від 15.05.2003 р. за № 755-IV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

95. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

96. Півторак В. С. Особливості функціонування інституту праці в малому підприємстві аграрного сектору / В. С. Півторак // Економіка АПК. – 2013. – № 3. – С. 120–124.

97. Кримська Л. О. Основні засади державної політики України у сфері зайнятості на малих підприємствах [Электронный ресурс] / Л. О. Кримська, Н. М. Павлішина // 2011. – Режим доступа : <http://www.nbu.gov.ua>.

98. Величко О. В. Перспективи зайнятості населення сільських територій [Электронный ресурс] / О. В. Величко. – 2011. – Режим доступа : <http://www.nbu.gov.ua>.

99. Півторак В. С. Удосконалення державної підтримки малого сільськогосподарського підприємства / В. С. Півторак // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – Вінниця : ВНАУ. – 2013. – Вип. 3 (80). – С. 208–216.

100. Ринок праці у 2012 році: Доповідь ДССУ [Электронный ресурс]. - 2013. – 33 с. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

101. Про кредитні спілки: Закон України від 20.12.2001 за № 2908-III [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

102. Міщенко Д. А. Пріоритетні напрями розвитку інституційного забезпечення аграрного сектору економіки [Електронний ресурс] / Д. А. Міщенко. – 2012. – Режим доступу : <http://www.nbuiv.gov.ua>.

103. Півторак В. С. Державна підтримка малого підприємництва в аграрній сфері економіки: регіональний аспект / В. С. Півторак // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія Економічні науки. – Вінниця : ВНАУ, 2012. Вип. 4 (70). – Т. 1. – С. 69–75.

104. Саблук Р. П. Фінансові проблеми розвитку малих агроформувань / Р. П. Саблук, О. В. Коваленко, А. Д. Остапчук [та ін.] // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 45–50.

105. U.S. Small Business Administration: Official Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sba.gov>.

106. Макаренко А. П. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері: [монографія] / А. П. Макаренко. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки». – 2009. – 636 с.

107. Пивторак В. С. Институциональное обеспечение развития малого аграрного предпринимательства в сельской местности / В. С. Пивторак, Н. И. Малик, // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11 (40). – С. 931–936.

108. Про аграрні розписки: Закон України від 6.11.2012 р. за № 5479-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

109. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати: Закон України від 19.06.2003 р. за № 979-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

110. Бахчиванжи Л. А. Механізм державної підтримки малих підприємств у трансформаційних умовах розвитку аграрного сектору [Електронний ресурс] / Л. А. Бахчиванжи // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2009. – № 49. – Режим доступу : <http://www.nbuiv.gov.ua>.

111. Шульський М. Г. Особисті господарства населення: стан, можливості і перспективи : Монографія / М. Г. Шульський. – Львів : «Край», 2003. – 280 с.

112. Статистичний щорічник України за 1999 рік. – К. : Державний комітет статистики України, 2000. – 624 с.
113. Закон України «Про фермерське господарство». – К. : Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 45.
114. Статистичний щорічник України за 2000 рік. – К. : Державний комітет статистики України, 2001. – 600 с.
115. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К. : Державний комітет статистики України, 2004. – 615 с.
116. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К. : Державний комітет статистики України, 2006. – 624 с.
117. Наказ «Про затвердження Методичних положень стандартного модульного опитування населення щодо ефективності програм соціальної допомоги» № 150 від 30.12.2009 р.
118. Прокопа І. В. Господарства населення в аграрному виробництві і сільському розвитку / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута. – К. : Ін-т економ. та прогноз. НАН України – 2011. – 240 с.
119. Свиноус І. В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах перехідної економіки / І. В. Свиноус // Економіка АПК. – 2003. – № 6. – С. 30–33.
120. Шпичак О. М. Реалізація продукції особистим селянським господарством – витрати, ціни, ефективність : Монографія / О. М. Шпичак, І. В. Свиноус. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2008. – 300 с.
121. Українська наукова школа фізичної економії: теоретичні та прикладні аспекти. Матеріали засідання круглого столу; за заг. ред. П. Т. Саблука, О. В. Ходаківської. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – 200 с.
122. Abraham H. Maslow. Motivation and Personality (2nd ed). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.psylib.ukrweb.net/books/masla01/txt04.htm>.
123. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15 травня 2003 р. № 742-IV. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 29. – Ст. 232 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/742-15>.
124. Земельний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/page2>.

125. Проект Закону України «Про аграрний туризм та агротуристичну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://...ruraltourism.com.ua/index2.php?a=viewmaterial&id=9>.

126. Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України «Про затвердження Порядку прийняття в експлуатацію індивідуальних (садибних) житлових будинків, садових, дачних будинків, господарських (присадибних) будівель і споруд, прибудов до них, громадських будинків I та II категорій складності, які збудовані без дозволу на виконання будівельних робіт, і проведення технічного обстеження їх будівельних конструкцій та інженерних мереж» № 91 від 24.06.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://...search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE19568.html.

127. Проект Закону України «Про родові маєтки і родові поселення в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gr.biz.ua/gr11-13/dejatel/562-proekt-zakon-ukrayini-pro-rodov-mayetki-rodov-poselennya-v-ukrayin.html>.

128. Статистичний бюлетень Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.) за 2014 рік / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

129. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2014 році / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

130. Кирилов Ю. Є. Розвиток малих форм господарювання на селі в умовах глобалізації. / Ю. Є. Кирилов, І. В. Осадчук // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 91–97.

131. Коваль Н. В. Перспективи розвитку особистих селянських господарств / Н. В. Коваль // Економіка АПК. – 2007. – № 9. – С. 22.

132. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 3–14.

133. Малік М. Й. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств / М. Й. Малік, В. М. Заяць // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 87–95.

134. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток особистих селянських господарств в Україні / В. Я. Месель-Веселяк. // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 7–15.

135. Програма розвитку особистих селянських господарств в Україні на період до 2020 року (проект) ; за ред. Ю. О. Лупенка, М. Й. Маліка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2013. – 28 с.

136. Свиноус І. В. Економічні аспекти функціонування особистих селянських господарств: моногр. / І. В. Свиноус. – К. : ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2010. – 414 с.

137. Месель-Веселяк В. Я. Організаційно-економічні умови розвитку аграрного виробництва в Україні / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 5.

138. Узун В. Я. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России : адаптация к рынку и эффективность / В. Я. Узун. – М. : Энциклопедия российских деревень, 2004. – Вып. 11. – 38 с.

139. Канінський П. К. Спеціалізація сільськогосподарських підприємства : моногр. / П. К. Канінський. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2005. – 348 с.

140. Березівський П. С. Організація виробництва в сільськогосподарських підприємствах / П. С. Березівський. – Львів : Українські технології. – 2002. – 448 с.

141. Мельник Л. Ю. Концентрація виробництва в сільському господарстві: тенденції і перспективи / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко // Економіка АПК. – 2002. – № 2. – С. 11–16.

142. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України. – К. : Аграрна наука, 2010. – 977 с.

143. Канінський П. К. Підвищення ефективності аграрного виробництва: моногр. / П. К. Канінський, М. П. Канінський. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – 432 с.

144. Історія економіки та економічної думки : навч. посібник (модульний варіант) / Д. П. Богиня, Н. М. Краус, О. В. Манжура та ін. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 428 с.

145. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. — К. : Знання, 2010. — 687 с.

146. В Грузии создано Агентство развития сельхоз кооперативов. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sputnik-georgia.ru/economy/20131118/216121514.html>.

147. Українські кооператори. Історичні нариси. – Кн. 1. – Львів : «Укоопосвіта» Львівської комерційної академії, 1999. – 456 с.

148. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, № 39, Ст. 261. Відомості Верховної Ради України (із змінами, внесеними Законом України від 2 жовтня 2012 року № 5412-VI).

149. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Ф95 Достижения новой институциональной экономической теории / Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. ; пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб.: Изд. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та. 2005. – 702 с.

150. Система права та система законодавства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lawyer.org.ua/?i=185>.

151. Бабкіна О. В. Теорія держави та права у схемах і визначеннях : навч. посіб. / О. В. Бабкіна, К. Г. Волинка. – К. : МАУП, 2004. – 144 с.

152. Метод анализа иерархий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

153. Закон України «Про інформацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.

154. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16>.

155. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>.

156. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

157. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1334593489231640>

158. Закон України «Про кооперацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.

159. Закон СРСР «Про кооперацію в СРСР» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v8998400-88>.

160. Постанова Верховної Ради УРСР «Про Програму надзвичайних заходів щодо стабілізації економіки України та виходу її з кризового стану» від 03.07.1991 р. № 1291-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/1291-12>.

161. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію Національної програми відродження села на 1995-2005 роки» від 04.02.1994 р. № 3924-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3924-12>.

162. Постанова Верховної Ради України «Про виконання земельного законодавства при реформуванні аграрного сектора економіки» від 11.01.2000 р. № 1364-ХІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1364-14>.

163. Постанова Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань про хід реформування та заходи щодо поліпшення ситуації на селі» від 06.02.2003 р. № 495-ІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/495-iv>.

164. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 червня 1991 р. № 83-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/83-91-%D1%80>.

165. Наказ Міністерства аграрної політики «Про розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів» від 31.08.2000 р. № 168 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-info.biz/legal/baseap/ua-zmthou.htm>.

166. Олійник О. В. «Аграрне питання» у програмах політичних партій та виборчих блоків / [Електронний ресурс] / Олійник О.В., Микитка О.Т. – Режим доступу : http://amdi.org.ua/docs/JournalAMDI/Theory_and_practice_of_market_2_2007.pdf.

167. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки роз-

витку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року» від 3 червня 2009 р. № 557 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/557-2009-%D0%BF>.

168. Зіновчук В. В. Економічна природа псевдокооперативів та небезпека їх поширення в аграрному секторі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/zinovchuk.htm>.

169. Пантелеймоненко А. О. Неприбуткова природа кооперативних організацій [Електронний ресурс] / Пантелеймоненко А. О. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/pantelejmonenko.htm>.

170. Масін В. М. Проблеми правового забезпечення розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : дис. канд. наук: 12.00.06 / Масін В.М., 2008.

171. Корінець Роман. Виконання депутатами пункту коаліційної угоди щодо розвитку кооперації на селі змушує сміятися, щоб не впадати в розпач [Електронний ресурс] / Р. Корінець. – Режим доступу : <http://www.agrotimes.net/opinions/opinion/vikonannya-deputatami-punktu-koalicijnoyi-ugodi-shchodo-rozvitku-kooperaciyi-na-seli-zmushue-smiyatisya>.

172. Обласна програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblrada.te.ua/dokumenty/oblasni-prohramy/oblasna-prohrama-rozvytku-silskohospodarskykh-obsluhovuyuchykh-kooperatyviv-na-period-do-2015-roku.html>.

173. Регіональна програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у Луганській області на 2002–2004 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.loga.gov.ua/oda/documents/official/official_351.html?template=33.

174. Програми становлення і розвитку сільськогосподарської дорадчої діяльності та обслуговуючих кооперативів на території Глобинського району на 2013–2017 роки [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : <http://globyne.adm-pl.gov.ua/page/programa-standovlennya-i-rozvitku-silskogospodarskoyi-doradchoyi-diyalnosti-ta-obslugovuyuchih-k>.

175. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>.

176. Чижевська М. Б. Кооперація та неформальні інститути [Електронний ресурс] / Чижевська М. Б. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/num/chizhevaska.htm>

177. Роменська В. М. Інституційний вимір неформальної економіки [Електронний ресурс] / Роменська В. М. – Режим доступу : http://library.donntu.edu.ua/fem/vip31-3/31-3_28.pdf.

178. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / Алколей Д., Бондарчук В., Зуєв В., Луценко Є., Молдаван Л. – К. : К.І.С., 2013. – 132 с.

179. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація : Словник-довідник; за заг. ред. Р. Я. Корінця, М. П. Гриценка, М. Й. Маліка. – Львів : НВФ «Українські технології», 2010. – 160 с.

180. Стратегия развития общественной организации «Крымская ассоциация участников сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов» (КАУСОК) на период до 2014 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://leonid.strategika.com.ua/praktika-strategicheskogo-planirovaniya/strategiya-ngo/>.

181. Про організацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heifer.org.ua/uk/insideheiferukraine.html>.

182. Корінець Р. Я. та ін. Інформаційне забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : посібник для тих, хто хоче розвивати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи / Р. Я. Корінець [ред.], М. Й. Малік, Я. Я. Рибак, І. Я. Паньків, В. І. Приймич, М. В. Петер, В. П. Горьовий, І. Ф. Томич. – К. : Едельвейс, 2015. – 144 с.

183. Охріменко Н. М. Питання правового регулювання юридичної відповідальності посадових осіб міністерства України за

здійснення нормотворчості. / [Електронний ресурс] / Охріменко Н. М. – Режим доступу : <http://academy.gov.ua/ej/ej16/txts/12ONMUZN.pdf>.

184. Українського села не буде, якщо не буде сільської кооперації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zerno.org.ua/articles/coop/257>.

185. Кудінова І. П. Сільськогосподарські кооперативи – інструмент розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / Кудінова І. П. – Режим доступу : http://www.nbv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_154_2/10kip.pdf.

186. Норт Дуглас. Вклад неоінституціоналізму в розуміння проблем переходної економіки. Лекційне виступлення Д. Нортона 7 березня 1997 р. [Електронний ресурс] / Норт Дуглас. – Режим доступу : <http://www.finansy.ru/publ/north.htm>.

187. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво: моногр. / З. С. Варналій. – К. : Знання України. – 2015. – 463 с.

188. Фокуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и создание благосостояния / Ф. Фокуяма // Новая постиндустриальная волна на западе; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Академия, 1999. – С. 134.

189. Клейнер Г. Б. Политика социально-экономической стабилизации: условия, содержания, институты / Г. Б. Клейнер // Пути стабилизации экономики России ; под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : Информэлектро, 1999. – С. 27.

190. Практики КСВ в Україні 2013 ; під. ред. М. А. Саприкіна, О. І. Янковської / Центр «Розвиток КСВ». – К., 2014. – 113 с.

191. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-ukraine.org/user%20files/file/results.pdf>.

192. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015 рр.; за заг. ред. В. М. Гейця та ін. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

193. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csr-ukraine.org/usertiles/file/4.CSR%20among%20SMEs.pdf>.

194. Зінченко А. Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К. : Фарбований лист, 2010. – 56 с.

195. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / О. Лазаренко, Р. Колишко та ін. – К. : Енергія, 2008. – 96 с.

196. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]: Статистична інформація. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

197. Економіка і планування бізнесу. Наукове видання / Наукові керівники: д.е.н., проф. Кучеренко В. Р., д.е.н., проф. Бутенко А. І. – Одеса, 2004. – 458 с.

198. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко. – Санкт-Петербург – Хмельницький : Изд-во «Универ» ТУП, 2001. – 392 с.

199. Говорушко Т. А. Мале підприємництво у Харчовій промисловості України: [монографія] / Т. А. Говорушко. – К. : НУХТ, 2007. – 391 с.

200. Гудзь Ю. Ф. Підприємницьке середовище та його вплив на ефективність господарської діяльності малих підприємств (на прикладі харчової промисловості Волинської області) : дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Гудзь Юрій Федорович. – К., 2011. – 266 с.

201. Кредісов В. А. Підприємництво в Україні: суть, типи та умови формування / В. А. Кредісов. – К. : Знання України, 2003. – С.19.

202. Ткаченко Т. П. Особливості формування підприємницького середовища в Україні у пострадянський період / Т. П. Ткаченко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9 (63). – С.128–135.

203. Інфраструктура підтримки підприємництва // Аналітичний Центр Академія 2011 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.academia.org/?p=27>.

204. Сорока К. О. Місце та роль маркетингових досліджень на підприємствах малого бізнесу / К. О. Сорока, А. А. Макаренко, Я. С. Стовба // Економіка.Фінанси.Право : Інформ.-аналіт. журн. – 2007. – № 6. – С. 7–11.

Наукове видання

Лупенко Юрій Олексійович
Малік Микола Йосипович
Заяць Віктор Мефодійович та ін.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА І КООПЕРАЦІЇ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Монографія

За редакцією М.Й. Маліка

Відповідальний за випуск *М. Й. Малік*

Редактор	<i>Л. Л. Ткач</i>
Технічний редактор	<i>А. М. Артеменко</i>
Комп'ютерна верстка	<i>А. В. Ващенко</i>

Підп. до друку 16.01.2016. Формат 60×84/16. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 27. Обл.-вид. арк. 19,18. Наклад 300 пр. Зам. 25.

Видання та друк – Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
03127, м. Київ-127, вул. Героїв оборони, 10.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2065 від 18.01.2005 р.

