

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА

РЕВУЦЬКА АЛЛА ОЛЕКСАНДРІВНА

**Реформування відносин власності в аграрній
сфері економіки України**

Монографія

2016

УДК 332.21
ББК 65.3
Р32

Автор: А.О. Ревуцька – к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії Уманського національного університету садівництва

*Друкується за рішенням вченої ради
Уманського національного університету садівництва
(протокол № 4 від 22 лютого 2016 року)*

Рецензенти:

Бондарук Т.Г. – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Національної академії статистики, обліку та аудиту.

Ткаченко О.В. – к.е.н., доцент заступник директора Центру магістерської підготовки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Курмаєв П.Ю. – д.е.н., професор кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

Костюк В.С. – к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії Уманського національного університету садівництва.

Ревуцька А.О.

Р32 Реформування відносин власності в аграрній сфері економіки України: монографія / А.О. Ревуцька. – Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2016. - 204с.

У монографії досліджено сутність власності як економічної категорії. Визначено роль сучасних агроформувань в монополізації використання землі та обґрунтовано поняття «експортно-цінова квазірента», сформульовано пропозиції щодо удосконалення земельних орендно-рентних відносин в аграрній сфері економіки України.

Визначено роль інституціонального середовища в розвитку відносин власності в аграрній сфері економіки України. Систематизовано поетапний вплив основних чинників, що зумовили трансформацію відносин власності в аграрному секторі економіки. Здійснено аналіз стану розвитку кооперативної форми власності в аграрному секторі і розроблено пропозиції щодо вдосконалення державного регулювання розвитку сільськогосподарських кооперативів. Розкрито вплив кластерного принципу організації виробництва у реформуванні форм господарювання в аграрній сфері.

УДК 332.21
ББК 65.3

© Ревуцька А.О., 2016

ВСТУП

Еволюція економічних систем значною мірою зумовлена реформуванням відносин власності. Саме тому власність, як категорія наукового пізнання, завжди була і залишається об'єктом міждисциплінарних досліджень. Впродовж багатьох століть з розвитком економічної думки розуміння змісту поняття власності, його об'єктно-суб'єктних характеристик, форм, типів постійно збагачувалось. Але на сьогодні ця категорія не має однозначного трактування, що пояснюється її складністю та багатогранністю. Від розуміння важливості проблем власності залежить обґрунтованість та ефективність економічної політики, яка, в свою чергу, визначає успішність розвитку держави загалом та кожного окремого громадянина зокрема.

За роки незалежності система відносин власності в аграрній сфері України формувалася переважно за запозиченими ззовні моделями, без урахування ментальних, інституційних, генетичних особливостей розвитку українського суспільства. Наявна на сьогодні різноманітність форм власності і форм господарювання на селі – об'єктивне економічне явище, що впливає з реальної складності й багатоплановості економічного життя суспільства.

Подальша трансформація відносин власності в аграрному секторі економіки передбачає здійснення комплексу правових, економічних, технічних і організаційних заходів, успішна реалізація яких залежить від їх ретельного теоретичного обґрунтування, нормативно-правового і науково-методичного забезпечення, правильного визначення напрямків і етапів реформування аграрних відносин, розробки економічного механізму їх регулювання.

Проблеми власності досліджуються в працях багатьох вчених. Вагомий внесок у розвиток класичних теоретичних положень про власність належить Дж. Локку, Г.В.Ф. Гегелю, А. Сміту, Дж. Міллю, К. Марксу, А. Маршаллу, М.І. Туган-Барановському, П. Самуельсону та іншим. Сучасні тенденції

реформування відносин власності висвітлені в працях В.Г. Андрійчука, В.С. Савчука, В.Д. Якубенка, Ю.К. Зайцева, О.О. Прутської, О.В. Ткаченко, П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивко, М.М. Кропивко, О.Г. Шпикуляк, С.В. Мочерного, В.В. Юрчишина, І.І. Лукінова, М.Й. Маліка, І. В. Лазні, В.О. Рибалкіна, І.Й. Малого, Л.О. Бойко, В.О. Мандибури, В.Г. Ткаченка, А.О. Гуторова, Ю.О. Нестерчук та ін.

Аналіз опублікованих праць і практики господарської діяльності підприємств аграрної сфери економіки вказують на глибину проблем, які вимагають додаткових досліджень, пов'язаних з формуванням господарських структур ринкового типу, механізмів реалізації власності в аграрному секторі, удосконаленням орендно-рентних відносин в сучасних умовах тощо. Виходячи з цього, особливого значення набуває з'ясування теоретико-методологічних основ функціонування та реформування відносин власності в аграрному секторі економіки, механізмів реалізації власності в агровиробництві, напрямків їх удосконалення, ролі та факторів еволюції сучасних ринкових форм господарювання, проблеми стабільного та ефективного аграрного розвитку.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

1.1. Економічний зміст та реалізація власності в аграрному секторі

В умовах активного залучення України до світових процесів глобалізації особливої уваги набувають аспекти стратегії розвитку аграрного сектору економіки. У цьому контексті актуальним є питання економічного та соціального розвитку сільських територій та його виробничо-соціального осередку – села. Нині необхідно здійснити структурні зрушення галузевої, просторової та функціональної системи, які забезпечать раціональне використання економічного потенціалу аграрного сектору і будуть основою соціального розвитку сільських територій.

Поняття аграрний сектор часто зводиться до суто сільськогосподарського розуміння і трактування. У широкому розумінні нині існують споріднені поняття, які характеризують той чи інший бік одного й того самого об'єкту. До їхнього складу належать: сільське господарство, аграрне виробництво, сільськогосподарське виробництво, агропромисловий комплекс, аграрний сектор економіки. Використання їх не за прямим призначенням призводить до підміни цих понять.

Поняття «аграрний сектор» – це частина економіки країни, що виробляє продукти харчування та сировинні матеріали для внутрішнього споживання або на експорт, де переважає населення, зайняте сільськогосподарською працею. Проте і таке визначення концентрованого поняття предмета дослідження потребує уточнення. Охарактеризуємо складові предмета: «аграрний» [лат. agrarius] – 1) земельний, що належить до землеволодіння; 2) характеризується переважанням сільськогосподарського

виробництва над промислом. «Сектор» - частина народного господарства, що має певні економічні і соціальні особливості. Поняття «економіка» в цьому випадку стосується господарської і фінансової діяльності, тобто стану діяльності підприємства та організації регіону.

Аграрний сектор включає всі аспекти: форми власності і господарювання; виробничі, господарські, управлінські, трудові та соціальні відносини; розподіл результатів господарської діяльності; переплетіння поселенського і господарського укладів на селі. Взаємозв'язок і взаємозалежність елементів системи аграрного сектору відображені на рис.1.1.

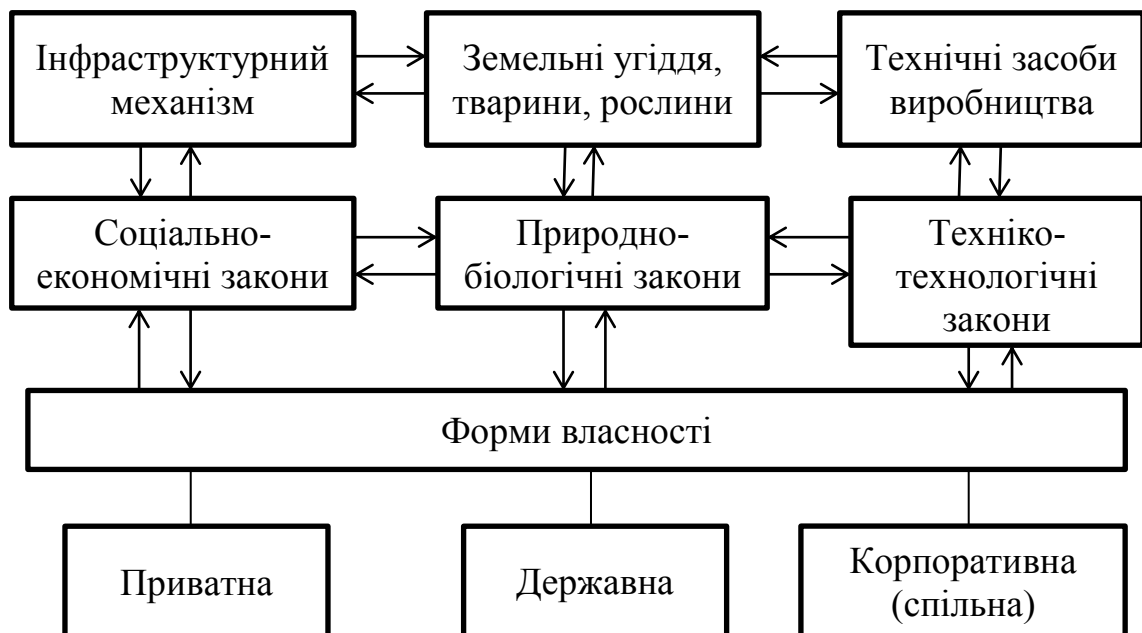


Рис. 1.1. Основні елементи системи аграрного сектора

Джерело: [56].

З вище викладеного можна відзначити, що аграрний сектор посідає важливе місце в економіці суспільства та розвивається в тісному взаємозв'язку з іншими галузями господарського комплексу країни, та за нинішніх умов і в системі світогосподарських зв'язків, а його суб'єкти вступають в економічні відносини з приводу привласнення й використання землі та інших засобів сільськогосподарського виробництва, розподілу,

обміну й споживання сільськогосподарської продукції та послуг, тощо. Відтак, аграрні відносини є важливою складовою частиною загальної системи економічних відносин суспільства. Тому, зміна в Україні соціально-економічного устрою з метою розвитку соціально-ринкової економіки, трансформація відносин власності та форм господарювання зумовлюють необхідність вивчення економічної сутності цих процесів, а відповідно і категорій що їх визначають. Соціально-економічною основою функціонування економічної системи, її системоутворюючим елементом та ядром виробничо-економічних відносин є відносини власності. Власність виступає однією з найбільш фундаментальних і основоположних економічних категорій, оскільки основними функціями відносин власності є визначення цільової спрямованості виробництва, характеру розподілу, обміну і споживання його результатів і доходів, реалізації і узгодження системи економічних інтересів різних господарських суб'єктів, визначення суспільного устрою виробництва, становище людини в суспільстві та формування суспільної форми праці, і тому подібні. Іншими словами, власність формує ту систему відносин, з яких виростає вся економічна, соціальна і політична структура суспільства [169].

Розширення меж системи економічних відносин власності за рахунок «зовнішніх» зв'язків сільськогосподарських підприємств з організаціями інших галузей АПК веде до переростання їх у агропромислові відносини власності національного виробничого комплексу, тобто виступають формою розвитку продуктивних сил практично всієї економіки.

Різні аспекти відносин власності, її реалізації, форм функціонування, крім висвітлення в творах класиків і авторів фундаментальних досліджень Дж. Кейнса, П. Лафарга, К. Маркса, Дж. Міля, Т. Мора, Р. Оуена, Д. Рікардо, П. Прудона, К. Сен-Сімона, А. Сміта, знайшли відображення в працях відомих вітчизняних вчених. Зокрема, значний внесок у вивчення проблеми власності, суті, форм, сучасних змін внесли такі вітчизняні вчені, як: Л. Бойко, В. Ворона, В. Геєць, А. Гальчинський, В. Голіков, О. Гош,

П. Єщенко, Г. Задорожний, І. Лазня, В. Логвиненко, І. Лукінов, С. Мочерний, О. Онищенко, А. Павленко, А. Покритан, В. Радченко, В.Рибалкін, В. Савчук, П. Столяров, Ю. Зайцев, В. Тарасевич, В. Черняк, А. Чухно, В. Юрчишин, В. Якубенко, вчені-аграрники А. Гуторов, М. Кропивко, М. Малік, П. Саблук, В. Месель-Веселяк, О. Шпикуляк та багато ін.

Сучасні тенденції в розвитку відносин власності, її юридичні та практичні аспекти висвітлені в працях А. Алчіана, К. Боуві, Дж. Гелбрейта, В. Гельбраса, Р. Коуза, Г. Марковича, А. Маршалла, М. Мексона, Н. Менкью, А. Пигу, Т. Райса, Д. Речмена, Дж. Робінсон, В.Ростоу, Лі Сіншаня, П. Самуельсона, Д. Тілла, Й. Шумпетера та ін.

Незважаючи на велику кількість публікацій з проблем власності, значні здобутки вчених в цій сфері досліджень, надмірна тривалість періоду ринкової трансформації відносин власності та процесу роздержавлення в Україні, вади реформ та відсутність відчутних змін свідчать про те, що категорію «власність» все ще розуміють достатньо поверхово [172].

Крім того, формування структури власності та відповідних організаційних форм господарювання в Україні не було результатом еволюційного процесу та ринкового відбору з позицій ефективності. Навпаки, їх поява зумовлена специфікою приватизаційних процесів, які відбувались у рамках ринкової трансформації, не завжди пов'язаних із суспільними інтересами та економічною діяльністю. До того ж трансформаційні зміни в сільському господарстві, запровадження приватної власності на землю та інші засоби виробництва, розвиток нових господарських структур в аграрній сфері поки що не дали очікуваних результатів, тому вимагають подальшого глибокого та комплексного дослідження. З огляду на це, особливого значення набуває, по-перше, теоретичне осмислення економічного змісту, форм та методів реалізації відносин власності, які ще не мають однозначного трактування й тому зумовлюють необхідність їх подальшого вивчення. Особливої уваги потребують вивчення процесів формування та функціонування господарських

структур ринкового типу в аграрній сфері, напрями інституційного забезпечення реалізації власності в аграрному виробництві тощо. [188].

Як ми вже зазначали, категорія «власність» є надзвичайно багатоплановою і складною не тільки економічною а й соціологічною категорією, а тому найважливішими структуровизначальними критеріями її класифікації можуть бути внутрішньогенетичні та соціологічні ознаки (економічний, юридичний, політичний зміст власності тощо), суб'єктивно-об'єктивна характеристика власності, її структура за формами та видами.

Не ставлячи завдання проведення історіографічного дослідження проблем власності, відзначимо лише, що в економічній теорії сформувалося надзвичайно багато різних концепцій власності, в тому числі і різних підходів до оцінки трансформації відносин власності, зокрема формаційний, цивілізаційний, інституціональний, постіндустріальний тощо [172].

В вітчизняній науковій літературі проблеми власності тривалий час розглядалися головним чином з точки зору формаційного (К. Маркс) підходу, а в останні десятиліття з'явилась численна кількість публікацій інституціонального (С. Архієреєв, А. Гриценко, В. Якубенко та ін.), постіндустріального (А. Чухно) спрямування для теоретико-методологічного обґрунтування процесів роздержавлення і приватизації в Україні та оцінки перспектив приватизаційного процесу в цілому.

Останнім часом, як це було в радянський час, погляди окремих вчених зосереджуються на поєднанні в одне ціле юридичного і економічного змісту власності, взаємовпливів чинників один на одного. Так, зокрема, В.Черковець підкреслює, що «право, захищене і затверджене владою держави, має можливість виступати – і це особливо помітно в період революційних перемін в суспільно-економічній сфері – фактором (шаблем) його устаткуванню і перебудови» [244, с. 75-84].

З проблеми економічного змісту власності в економічній теорії окреслились такі основні напрями: 1) юридичне (чи переважно юридичне) тлумачення її економічного змісту; 2) механічне змішування економічного та

юридичного змісту власності; 3) політико-економічне трактування цієї категорії. Серед праць економістів, в яких по-різному розглядаються відносини власності в економічному аспекті, також варто виділити дві основні течії. До першої з них відносяться ті автори, які розглядають власність як окреме виробниче відношення в системі виробничих відносин поряд з іншими відносинами. До другої – бачення тих економістів, які доводять, що власність не має особливого місця в системі виробничих відносин, а її економічний зміст розкривається шляхом аналізу всієї системи виробничих відносин [1, с. 98-99].

На нашу думку, таке зростання кількості різних поглядів до відносин власності, спричинене кількома чинниками: по-перше, нечітким розумінням структури економічних, виробничих відносин, їхнім зіставленням із категорією «відносини власності»; по-друге, недостатньо чіткою уявою про діалектику взаємозв'язку категорій «власність» і «привласнення», по-третє, зростаюча кількість різних поглядів на проблему приватної (відповідно заснованій на власній і чужій праці) колективної чи суспільної форм власності зумовлено тим, що по-різному тлумачиться економічний зміст самої категорії «власність», неоднозначно визначається її сутність.

На думку основоположників марксизму [114; 115], вирішальне значення в характеристиці власності має її економічний зміст, насамперед, ті виробничі відносини за допомогою яких здійснюється процес привласнення. Ставлення людей до речей є результатом їх особистісних стосунків в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ. Власність, в першу чергу, розглядається як відношення індивідів один до одного в залежності від їх відношення до знарядь та продуктів праці [115].

Отже, сутність власності марксизм запропонував шукати не в актах фізичного володіння речами, не в нормах права, а в процесі безпосереднього виробництва, в економічних відносинах, які відбивають певний рівень розвитку продуктивних сил суспільства.

На відміну і в протипагу Г.В.Ф. Гегелю, який в «Філософії права» [33] розглядав власність як «наявне буття» вільної волі індивідуума розпоряджатися речами, як відносини волевиявлення, вічності та природності приватної власності, К.Маркс об'єктивізував відносини власності, надав їм економічного змісту і історичного характеру, чим, власне, і активізував, актуалізував та започаткував проблему історичної трансформаційності (зміни) власності [114].

Використання К. Марксом поряд з «виробничими відносинами» терміну «відносини власності в їх реальній формі» мало за мету показати історичний характер відносин власності, історичну обмеженість приватновласницької системи, а також як елемент критики суспільства без власності в теорії П. Прудона [115].

Щодо співвідношення власності й виробничих відносин необхідно зазначити, що переважна більшість вітчизняних економістів визначає власність як самостійну економічну категорію. Відсутність повної ідентичності категорій власності і виробничих відносин С. Мочерний вбачає в тому, що власність у цілісному вигляді, по-перше, більш містка соціологічна категорія, яка включає економічні, юридичні, ідеологічні та інші відносини [28, с. 91]; а, по-друге, юридичні, політичні, психологічні, ідеологічні відносини є формою вияву реальних економічних відносин власності і належать до надбудовних відносин, які залежать від волі і свідомості людей. Тому теза К. Маркса про власність як сукупність виробничих відносин стосується лише економічного змісту власності. Крім того, власність (в економічному розумінні), на думку С.Мочерного, відрізняється від виробничих відносин речовим змістом, матеріальним носієм [28]. Якщо таким у власності є її різні об'єкти привласнення (засоби виробництва, робоча сила, предмети споживання і послуги), то у виробничих відносинах – продуктивні сили та їх речова форма, тобто технологічний спосіб виробництва. Власність в економічному розумінні також тісніше, ніж виробничі відносини, пов'язана з юридичною формою власності, з правом

власності, в ній більш чітковиражені суб'єкти відносин власності наприклад, індивід, колектив тощо.

Ті автори, які при обґрунтуванні даної категорії зводять сутність власності до відносин між людьми з приводу належності, поділу та перерозподілу об'єктів власності, дають їй, з нашої точки зору, економіко-правове тлумачення, оскільки економічний зміст власності тісно пов'язаний з юридичною формою власності, яка є загальною умовою виробництва, виявом волі та правовим оформлення цієї волі в юридичних актах і нормах права, у праві власності.

Саме таке економіко-правове визначення власності, з нашої точки зору, дає В.Кузнєцов, який стверджує, що власність на майно (засоби виробництва) – поверхова характеристика більш глибоких прошарків суспільної організації економічної діяльності. На його думку, поняття права власності включає в себе не тільки економічні та соціальні, але й політичні та інші сторони суспільних відносин, тобто всі суспільні відносини [94, с. 9-10]. О. Гош вважає, що під власністю мається на увазі «належність тих чи інших об'єктів певним суб'єктам, що виявляє суспільну форму їх реального привласнення, тобто реальних відносин між цими суб'єктами і суспільством (іншими суб'єктами) з приводу цих об'єктів» [39, с. 43]. Поняття «належність», на наш погляд, також більшою мірою відбиває юридичний аспект майнових відносин.

Розглядаючи економічні та правові аспекти в категорії «власність» В. Положій та Л. Чижов стверджують, що виключення того чи іншого аспекту полишає власність змісту, як суспільної категорії, бо не може бути права володіння без суб'єкта власності, що виступає фактором інтегрування цих понять» [156, с. 79]. І з таким трактуванням важко не погодитися. Таке розуміння зв'язку між економічним змістом та юридичною формою власності дає можливість розкрити рівень відповідності між цими структурними сторонами власності, визначити роль економічного змісту власності в розвитку її юридичного змісту, і навпаки.

Відомий український дослідник інституціональних проблем В.Д. Якубенко визначає власність як «відносини з приводу виняткового права суб'єкта привласнення на дії з відчуженим об'єктом», а також «як відносини між людьми з приводу відчуження привласнення речей, як послідовна зміна процесу відчуження на стан привласнення з наступним переходом у процес привласнення і стан відчуження». При цьому – «винятковість» - характеризує результат і міру відчуження, «право» - закріплює стан привласнення, «дії» - забезпечують реалізацію цього стану через процес привласнення, («суб'єкт») надає цьому процесу стану персоніфікованих форм, а стан «відчуженості» від вияву зовнішньої волі досягається, і фіксується терміном «об'єкт» [256, с.41].

В наведеній структурі власності В. Д. Якубенком очевидним є її зв'язок з інституційними ознаками, які ми розглядаємо у §1.2.

Важливого значення для кращого розуміння природи власності може мати аналіз системи об'єктів власності, тобто різні об'єкти привласнення, серед яких, насамперед, слід виділяти земельний ресурс, засоби виробництва, робочу силу, предмети споживання, послуги, результати наукової діяльності (патенти, ліцензії, «ноу-хау» тощо, які формують інтелектуальну власність), використовувані людьми сили природи, форми і методи організації праці, інформація тощо. Визначальним серед всіх цих об'єктів є власність на засоби виробництва, включаючи землю та природні ресурси, знання, інформацію, які характеризують сутність усієї системи відносин власності, зокрема механізм розподілу та привласнення результатів виробництва.

Залежно від оцінки ролі того чи іншого об'єкта в житті суспільства, а, відповідно, і формування відносин власності з приводу нього, в зарубіжних країнах обґрунтовують появу і розвиток «суспільства споживання», «суспільства послуг», «інформаційного суспільства» або «інформаційної економіки» тощо.

Якщо дати загальну оцінку тим змінам, які відбуваються у відносинах власності щодо їх об'єктів, і з'ясувати соціально-економічну спрямованість

даних змін, то очевидною стає тенденція до зростаючого усупільнення цих об'єктів як на рівні окремого підприємства, фірми, корпорації, організації, так і державному та міжнаціональному рівнях.

Варто було б зауважити, що, оскільки в сучасній економічній літературі немає науково обґрунтованої ієрархії типів, видів, форм власності та форм господарювання, то здебільшого типологізація власності відбувається за критерієм єдності чи розриву праці і власності, тобто поділяється на трудову і нетрудову, а відповідно до суб'єктів, тобто носіїв відносин власності, розрізняють приватну (індивідуальну), колективну, корпоративну, спільну та державну власність. З розвитком суспільства відбувається кількісне і якісне зростання суб'єктів власності.

Іноді для теоретичного обґрунтування тези про наявність в економічній системі тільки двох форм власності (приватної та публічної) як це відбувається в межах неокласичного аналізу стверджується, що колективна власність є похідною від приватної, а тому її недоцільно називати поряд з приватною. Деякі економісти відносять колективну власність до форми господарювання [60, с. 53].

Якщо в межах неокласичного погляду до «приватної» власності відносять одноосібну, партнерську, корпоративну власність, тобто все те, що не належить державі (публічній власності), то в вітчизняній теорії та практиці тривалий час виділялися ще й колективна власність (сумісна, сумісно-поділена, кооперативна, партнерська) тощо.

Враховуючи те, що в акціонерних, кооперативних і деяких інших формах власності власники можуть бути окремі особи чи невеликі групи людей, то, протиставляючи ті форми власності державній, можна було б відносити їх до приватної власності, як це і робиться в багатьох країнах. Проте це не змінює того очевидного факту, що розвиток таких форм власності є однією з важливих сторін трансформації приватної власності в колективну.

Нині використання поняття «колективна власність» чи то замовчується, чи то змінюється іншими категоріями такими як «інтегрована», «спільна»,

«корпоративна», «об'єднана» та ін., які використовуються як тотожні колективній.

З нашої точки зору категорія «колективна власність» все ж таки має право на існування, оскільки вона вміщує в собі більш широкий зміст, ніж кожна з наведених понять окремо, однак, що цілком очевидно її не потрібно зводити лише до власності «трудового колективу», а з іншого боку, відкидати поняття інтересів, пов'язаних з окремими колективами, групами людей, що виникають в процесі їх трудової діяльності навряд чи коректно і варто.

В різних країнах поєднання індивідуальної та колективної власності неоднакове. Однак, становлення елементів колективної власності не викликає сумніву.

Трансформаційні процеси, з нашої точки зору, дають змогу розглядати колективні форми власності як такі, що інтегрують в інші форми. Так, загальнонародна власність у більшості випадків інтегрує колективне привласнення, колективна і кооперативна – привласнення індивідуальне (приватне) тощо.

З теоретико-методологічного погляду потрібно також розмежовувати форми власності на засоби виробництва і форми привласнення результатів виробництва. При цьому необхідно враховувати, що, якщо перші повинні бути переважно колективними, то другі можуть поєднувати колективність з індивідуальністю. Тому поширення акціонерної (корпоративної) власності з огляду на процес відтворення можна розглядати, перш за все, як розвиток колективної форми власності, як поєднання колективного та індивідуального привласнення.

Що ж до розвитку власності на засоби виробництва, то вона чітко детермінована технологією виробництва, а тому визначається рівнем розвитку і формою функціонування продуктивних сил. Так, за наявності засобів виробництва, які призначені для індивідуального використання, утворюється індивідуальна (приватна) власність. В аграрній сфері до них

можна віднести всі малі форми господарювання (особисті селянські господарства, фермерські господарства тощо). А з появою таких засобів виробництва, які призначені для колективного використання, відбувається кооперація праці, утворюються колективні виробничі одиниці – підприємства, яким повинна відповідати й колективна форма власності на засоби виробництва. Так, в процесі розвитку поділу праці, вертикальної інтеграції в сільському господарстві об'єднуються виробники сировини і матеріалів із переробними підприємствами, збутовою мережею для організації замкнених циклів виробництва й реалізації кінцевої продукції. У господарській практиці вертикальна інтеграція може здійснюватися у формах виробничої контрактації та інтеграції власності з утворенням різних форм товариств, агроформувань, агрохолдингів, кластерів тощо [46, с.83].

Підприємства різних організаційно-правових форм мають свої особливості, що обумовлюються кількістю засновників, ступенем їхньої участі в управлінні підприємством та розподілі прибутків, різною мірою відповідальності за зобов'язання підприємства та іншими факторами.

При цьому важливо мати на увазі, що для колективної власності привласнення засобів виробництва повинно бути, головним чином, колективним (спільним), а привласнення результатів виробництва може бути як колективним, так і індивідуальним. А тому в межах колективної власності можна, з нашої точки зору, виділити сумісну (спільну) колективну власність і дольову колективну. Кожна наступна форма власності виникає як діалектичне заперечення попередньої, її основних рис та особливостей, збагачується позитивними рисами попередньої форми власності і розвивається на якісно новій основі [46].

Деякі дослідники вважають, що реалізація власності є її переходом від пасивної форми (форми спокою) до активної, діяльної форми, форми руху. Такий перехід, зумовлений економічними потребами та інтересами власника і є загальним механізмом реалізації власності [194, с. 74].

Згідно з таким підходом, який поділяємо і ми, реалізація власності повинна розглядатися зі сторони суб'єктів привласнення, його об'єктів, фаз економічного відтворення, відповідності економічного змісту його юридичній формі тощо. На думку Л. Абалкіна, «не можна обмежуватися дослідженням якоїсь однієї (навіть досить важливої) сторони даної проблеми, а слід комплексно визначити всю різноманітність умов і форм реалізації власності» [1, с. 98].

У найбільш загальному вигляді сутність поняття «реалізація власності», – стверджує І. Лазня, – утворює перехід вольових відносин власності на умови та результати виробництва у їх правовій, юридичній формі у виробничі відносини, тобто перехід юридичного змісту власності в економічний. «Відносини економічної реалізації власності, – зазначає І. Лазня, – у кінцевому підсумку завжди мають на меті задоволення матеріальних потреб, економічних потреб власника, економічних умов виробництва і безпосередніх виробників, що є неможливим без фактичного привласнення...» [194, с. 36].

Однак, в тріаді юридичних відносин володіння, розпорядження та користування І. Лазня виділяє не тільки юридичний зміст, а й економічний. Іншими словами поняття «власність» зводиться до сукупності вольових, свідомих відносин володіння, розпорядження та використання умов і результатів виробництва в їхній правовій формі та до сукупності реальних відносин володіння, розпорядження і використання, тобто до суспільних відносин виробництва, розподілу, обміну й споживання засобів виробництва і його результатів в економічній формі [194, с. 73]. З'єднувальним «містком», категорією переходу юридичного змісту володіння, розпорядження та користування в їхній економічний зміст і навпаки слугує поняття «належність», яке містить в собі тільки юридичну власність, тобто, за термінологією авторів, «сплавленість», вольового, свідомого, ідеального, правового.

Такий теоретико-методологічний підхід, на нашу думку, не лише розширює можливості та інструментарій пізнання надзвичайно складної категорії «власність», але й ускладнює цей процес.

З нашого погляду, саме категорія «привласнення» є більш містким поняттям, яке повніше відображає реальні відносини економічної власності, їх реалізацію. Тобто відносини володіння, розпорядження, користування, якщо їх використовувати навіть як економічні поняття, не можуть охопити всю сукупність економічних відносин власності. Тільки процес реалізації відносин власності через категорію «привласнення», як функціонуючого елемента і результату відтворювального процесу, надає відносинам власності динамічних характеристик, а завдяки юридичним ознакам вони набувають форми вольових, зафіксованих у нормах права. Отже, процес реалізації власності, що здійснюється певними суб'єктами, з нашої точки зору, відображає власність в стані руху, динаміці й відбувається через відносини привласнення, які констатують економічний зміст власності.

Думки щодо реалізації власності через привласнення дотримується багато дослідників. Хоча ознакою категорії «реалізація власності» вважають отримання матеріального результату, економічні функції та форми вияву власності, потенційні можливості та переваги різних форм власності [61; 63, с. 10-19; 209, с. 3-10.], то як форми реалізації власності вчені розглядають також розподіл за працею, методи господарювання, управління, мету виробництва, господарський розрахунок [29, с. 21], систему цін, фінанси, кредит, планомірність, сукупність виробничих відносин тощо [40, с. 96].

Очевидно, що всі наведені визначення характеризують різні підходи до аналізу власності (функціональний та відтворювальний), а іноді навіть і їх змішування.

Деякі дослідження для відображення процесу реалізації власності використовують діалектику взаємозв'язку відомих філософських категорій «матеріальний зміст – суспільна форма» (С. Мочерний) [122].

Таким матеріально-речовим змістом реалізації власності є процес праці, створення споживчих вартостей, тобто отримання корисних властивостей від предметів природи в процесі самої праці, відношення людей до природи. Зміст даного виду відносин формується в процесі праці. Безпосередні виробники речовини природи перетворюють своєю працею на такі їх форми, які придатні для задоволення необхідних потреб людини, а привласнення відбувається завдяки самому процесу праці й під час праці. Цей вид привласнення називають первинним, а в його результаті відбувається самореалізація сутнісних сил людини, безпосереднього виробника і перенесення їх на створений продукт. У сучасних умовах в процесі зростання рівня інтелектуалізації праці, розвитку духовного виробництва самореалізація та саморозвиток особистого фактора відбувається через інноваційну діяльність, яка стає змістом і самоціллю існування людини, а відтак, і привласнення, за визначенням Ф. Хайека, стає більш індивідуалізованим. Визначальним чинником суспільного розвитку стає розвиток і реалізація людського потенціалу, самореалізація особистості в праці і творчості, як передумови становлення соціокультурного типу розвитку [239].

Деякі вчені, зокрема І. Лазня та В. Рибалкін, процес первинного привласнення називають розпредметуванням (самопізнання властивостей предмета, яким людина оволодіває в процесі праці, зокрема, і природу самої людини та формування здібностей до праці) та опредметуванням (використанням набутих та пізнаних властивостей предмета, знань людини, її практичних навичок в процесі праці). Тому все те, що створене людською працею, в тому числі і сама людина з її здібностями, є виявленням процесів розпредметування – опредметування, як результатів первинного привласнення [194, с. 78]. Для характеристики первинного привласнення в процесі праці більшість дослідників наводять відому тезу Д. Локка про те, що «хоча вода, яка б'є з джерела, належить кожному, але хто ж буде піддавати сумніву те, що вода, яка знаходиться в глечики, належить тільки тому, хто її набрав? Його

праця взяла її з рук природи, де вона була загальною власністю й належала однаково всім її дітям, і тим самим він привласнив її собі» [99, с. 20].

Перш, ніж привласнити ту чи іншу річ, її потрібно виготовити. Виробництво є першою найголовнішою стадією привласнення предметів природи. Створивши продукт, людина вже має право споживати його. Отже, право на привласнення продукту (вираження свого ставлення) дається не надбудою суспільства, не самим бажанням мати річ, а працею, виробництвом. Д. Локк в праці «Два трактати про правління», стверджує: «Праця, що була моєю, утверджує власність, що має належати мені. Вона обмежує розміри моєї власності. Оскільки праця є безпосередньо власністю трудівника, жодна людина, крім нього, не має право на те, до чого він її приклав» [100, с. 27]. У процесі такого виробництва виявляється єдність праці й власності.

Така єдність чітко виражена в умовах натурального та простого товарного виробництва. Те, що працівник виробив, становить його приватну власність. Тут виробник і власник виступають в одній особі, засоби виробництва і робоча сила також становлять єдине ціле, а засоби виробництва є результатом його нагромадженої праці.

Якщо ж привласнення відбувається без відповідних затрат праці, на основі лише права власності, то вироблений продукт привласнюється не безпосереднім виробником, а людиною, яка не створювала цієї власності, а відтак формуються умови для роз'єднання праці і власності та виникнення нетрудового типу власності.

Виробництво – це і є процес привласнення речовин природи. А тому об'єктами привласнення можуть бути тільки продукти людської праці, а правом на привласнення – праця виробників.

Економічна власність (привласнення) переходить у стан руху, тобто власність економічно реалізує себе, передусім, за допомогою категорій права, таких як володіння, розпорядження та користування, але самі вони, на нашу думку, є виявом вольових, суб'єктивних відносин права власності,

юридичними формами, які, так би мовити, запускають у рух економічні відносини власності та фіксують результат їх функціонування. У деяких економічних дослідженнях для вираження економічного змісту власності вживають категорію «присвоєння» як тотожну привласненню, а іноді для розмежування первинного і вторинного привласнення, тобто як суспільну форму (вторинне) привласнення. На думку В. Коцюбинського: «привласнюється здебільшого лише індивідуальне, суб'єктивне, персональне. Присвоюється чуже і нічийне, тобто не зроблене власними руками» [87, с. 10].

Тому терміни «привласнення» і «присвоєння» використовуються як такі, що відповідають первинному і вторинному привласненню. З нашого погляду, доцільніше було б вживати термін «технологічне привласнення» (первинне) та «суспільне привласнення» чи «соціально-економічне привласнення» (вторинне), які більш адекватно відображають процеси привласнення, якщо виходити навіть з їх семантичного навантаження. Отже, реалізація власності, з одного боку, відбувається через механізми первинного привласнення в процесі праці, де реалізується сутнісні сили, продуктивні здібності особистого та сутнісні властивості речових факторів виробництва, а, з другого боку, за допомогою вторинного привласнення умов виробництва та його результатів.

В економічній літературі дуже часто змішують форми власності з формами господарювання, організаційними формами, організаційно-правовими тощо.

Так, скажемо, одноосібне господарство – це така форма організації підприємства і підприємництва, коли вся власність належить одній особі, яка одноосібно управляє виробництвом і власністю, привласнює весь прибуток і несе особисту відповідальність за всі зобов'язання підприємства [216]. Ця форма організації підприємств та підприємництва є найбільш адекватною для малих підприємств. Більш розвинутою організаційною формою підприємств та підприємницької діяльності є партнерство, як така форма організації підприємства, за якої дві або більше осіб об'єднують своє майно, стають

співвласниками створеного підприємства, спільно управляють виробництвом і власністю, розподіляють прибуток і несуть спільну відповідальність за свої зобов'язання. Щодо корпорації, то вона існує переважно у вигляді відкритого акціонерного товариства, засновники якого формують акціонерний капітал шляхом об'єднання власних ресурсів через механізм випуску і продажу цінних паперів (передусім акцій), а співвласники несуть обмежену відповідальність. Згідно з чинним українським законодавством, корпорація – це договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників [38].

Проте, за чинним законодавством, класифікація основних видів підприємств та їх організаційних форм не збігається з економічними критеріями розмежування різних типів і форм власності, а тому, на нашу думку, слід було б, насамперед, виділити основні типи підприємств (приватні, колективні і державні), а в межах кожного з них – окремі види підприємств.

Тому не дивно, що в окремих публікаціях їх називають «правовими формами». Згідно із затвердженим Державним комітетом України зі стандартизації, метрології та сертифікації класифікатором до організаційно-правових форм господарювання [80] належать: усі види підприємств, а також кооперативи, орендні підприємства, споживчі товариства, асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, дочірні підприємства, організації орендарів, організації покупців, політичні партії, громадські організації, релігійні організації, філії, підприємства, а також організації, заклади, установи, які не займаються підприємницькою діяльністю, та інші об'єднання. До господарських товариств, у свою чергу, належать акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства. Такий підхід, коли склад організаційно-правових форм підприємств відносять і самі підприємства, і організаційно-правову форму їх функціонування та розвитку

є, на думку В. Мочерного, яку ми теж поділяємо, науково некоректним, оскільки змішуються критеріальні ознаки [122]

В економічних дослідженнях іноді «форму господарювання» ототожнюють з формою власності. Так, С. Панчишин стверджує що: «економісти розрізняють тип власності і форму господарювання як метод її реалізації, або просто форму власності» [60, с. 53]. Така думка не є достатньо обґрунтованою, адже форма власності, по-перше, відображає внутрішню структуру власності, по-друге, форма господарювання (вона ж метод реалізації форми власності), очевидно, повинна бути пов'язаною із функціональною стороною власності. Крім того, якщо форма господарювання спроможна реалізувати не одну, а декілька форм власності, то стає зрозумілою умовність такого твердження автора.

Не можна також, з нашої точки зору, той самий господарюючий суб'єкт розглядати, як підприємство, організаційну та організаційно-правову форму. Тобто акціонерне товариство, з правового погляду, є організаційно-правовою формою функціонування та розвитку підприємств, компаній, яка базується на статутному фонді, поділеному на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, учасники якої несуть відповідальність за зобов'язаннями тільки майном підприємства. З економічного боку, акціонерне товариство – це така форма господарювання, яка формує свій капітал шляхом випуску і продажу цінних паперів, передусім акцій, з метою отримання засновницького прибутку, а також прибутку, як форми доходу від реалізації акціонерної власності та дивідендів.

Якщо кінцевою метою реалізації власності є отримання доходу, то такими конкретними формами реалізації власності можуть бути прибуток, рента, дивіденд тощо. У сучасному ринковому господарстві основними формами доходів, в яких реалізуються різні форми власності, є заробітна плата, промисловий, торговий прибуток, позичковий процент, дивіденд, земельна рента тощо.

Погоджуючись, в основному, що кінцева мета економічної реалізації

власності полягає в одержанні власником певних форм доходу, автори вищенаведених підходів разом з тим, розходяться у визначенні конкретних її (економічної реалізації) форм та методів, причому незважаючи на те, що вчені посилаються на відомі положення Марксової теорії про реалізацію земельної власності, за якою земельна рента є тією формою, в якій земельна власність економічно реалізується, приносить дохід, а також, що спільна риса для різних форм ренти – економічна реалізація земельної власності.

Цілісною ж, системною формою реалізації усіх форм та об'єктів власності, з нашої точки зору, є взаємопов'язана сукупність особливих форм господарювання, яку називають механізмом господарювання. Тому завершальним етапом механізму реалізації власності є перехід конкретних економічних форм виробничих відносин у господарський механізм.

Російський вчений Н. Хохлов стверджує, що об'єкт, суб'єкт власності, господарський механізм створюють одне ціле в своєму русі і обумовлюють економічні і соціальні результати господарської діяльності при різних формах власності. По суті, в соціально-економічних результатах підприємства знаходять своє відображення економічний зміст власності на кожний даний момент її розвитку. Тому низькі результати приватизації – це реальне відображення існуючого на сьогодні економічного змісту відносин власності. Таким чином, на його думку, умови здійснення права власності трансформуються в категорію господарського механізму реалізації власності [241, с. 36-43].

Однак, останнім часом, на думку А. Чухна, категорія «господарський механізм» у наукових виданнях була майже повністю витіснена категорією «ринковий механізм». Досвід показав, що це є дещо однобічним трактуванням механізму господарювання, бо все зводиться саме до механізму ринку, а економічна роль держави недооцінюється і навіть іноді ігнорується, що неминуче негативно позначається на ефективності господарювання [247].

Соціально-економічним механізмом реалізації відносин власності є перехід правових відносин власності у реальні виробничі відносини, які в

певних формах своєї організації є конкретними економічними формами, що в єдності утворюють господарський механізм.

В свою чергу реалізація відносин власності здійснюється шляхом видобування корисних властивостей та доходів з об'єктів власності, в процесі відносин володіння, розпорядження та використання цих об'єктів.

Тоді як механізмом реалізації власності постає послідовний процес переходу юридичного змісту власності в її економічний зміст - виробничі відносини - з їх наступним формоутворенням, тобто переходом виробничих відносин у конкретні економічні форми, з подальшим переходом конкретних економічних форм та методів господарювання в господарський механізм суспільства.

Господарський механізм, який інтегрує конкретні економічні форми виробничих відносин та методи господарювання, є цілісним механізмом економічної реалізації всіх об'єктів власності всіма суб'єктами власності певного суспільства (рис. 1.2.).

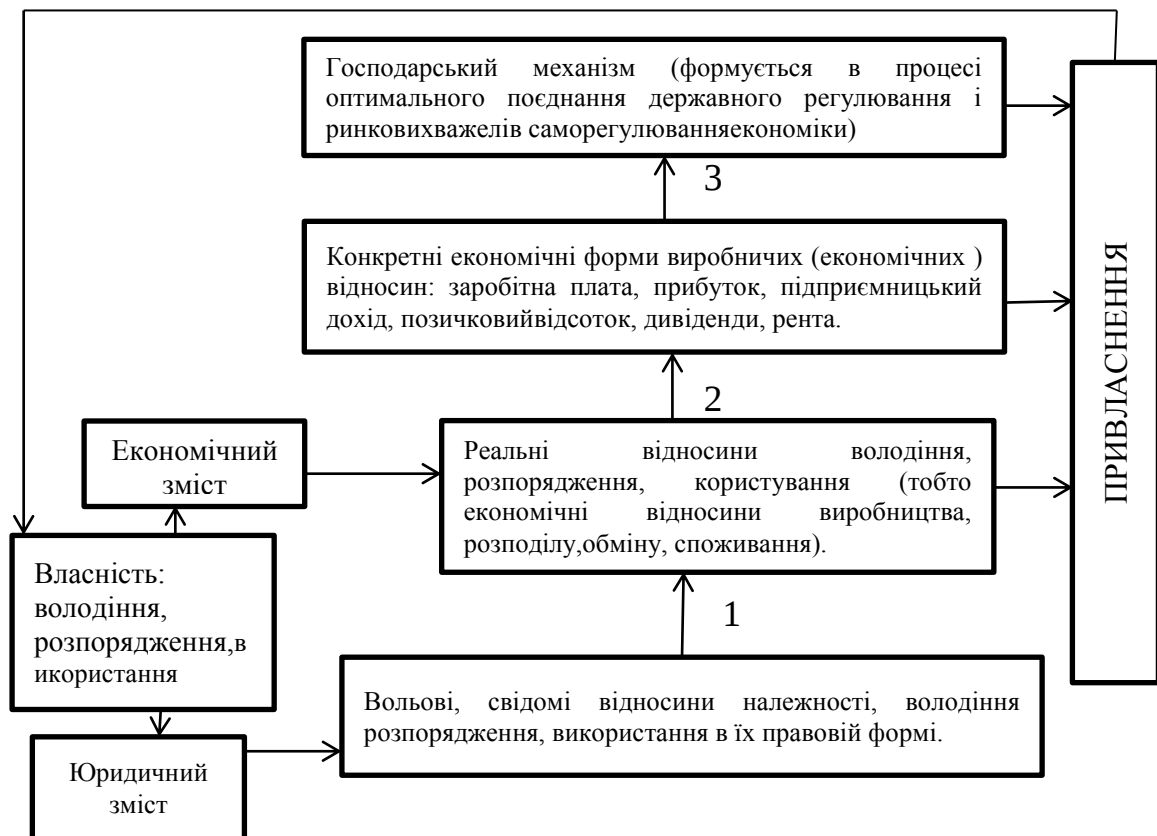


Рис. 1.2. Механізм реалізації відносин власності

Джерело: [223]

За переконаннями А. Чухна «господарський механізм – це функціональна сторона виробничих відносин. Точно так, як за Марксовою методологією розрізняються капітал-власність і капітал-функція, необхідно розрізняти змістовний і функціональний аспекти виробничих відносин. Саме функціональна сторона виробничих відносин становить об'єктивну основу, а, отже, визначає природу господарського механізму, характер його функціонування і розвитку» [247, с. 60].

На сучасному етапі господарський механізм формується в процесі оптимального поєднання державного регулювання (контролю) і ринкових важелів саморегулювання економіки, реалізації відносин пануючого типу власності при поєднанні і взаємодії продуктивних сил і економічних відносин.

Тому, господарський механізм є процесом економічної реалізації відносин власності між суб'єктами господарювання, типами, формами і видами власності. Відповідно й на сьогоднішній день функціонують: одноосібні, партнерські, кооперативні, державні, орендні на інші форми господарювання в аграрному секторі.

Незважаючи на значну розбіжність думок, ми вважаємо, що «господарський механізм» за своєю сутністю є системою основних форм та методів використання економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації відносин власності і, насамперед, власності на засоби виробництва, досягнення основної мети даного способу виробництва, створення системи стимулів та узгодження економічних інтересів основних соціальних груп.

На думку С. Мочерного [28] під дією об'єктивних економічних законів економічна власність змінюється більш динамічно, ніж юридична, оскільки державні правові акти, здебільшого, закріплюють зміни, які відбулися в реальних економічних відносинах, а тому запізнення зі зміною юридичних форм стає гальмом в розвитку економічного змісту відносин власності. У свою чергу випередження юридичною формою економічного змісту

власності, що трапляється, головним чином, в періоди радикальних революційних змін в суспільстві, радикальних реформ, може не відповідати потребам поступального розвитку економіки. Прикладом такої ситуації може бути надмірна націоналізація та одержання власності, чи навпаки приватизація, корпоратизація. Тому питання про те, чи є власність предметом економічної чи юридичної науки, видається недостатньо неправомірним. Економічний зміст власності породжує юридичний, і в цьому розуміння вони неподільні, як дві сторони того самого явища, які взаємно суперечать та доповнюють одна одну, і завдяки цьому відбувається еволюція власності.

Однак, оскільки юридичні категорії мають базуватися на аналогічних економічних категоріях, то розуміння економічної сутності тих чи інших економічних явищ, процесів дає можливість більш адекватно формувати юридичні норми права й обов'язки в господарській сфері. Тому в § 1.2. ми і розглядаємо сучасні підходи до розуміння проблем юридичної та інших складових власності і як вони впливають на трансформаційні процеси у відносинах власності.

1.2. Інституціональна трансформація відносин власності в умовах реформування агросфери

Перш ніж перейти до предметного розгляду зазначеної в назві параграфа проблеми, хотілося б стисло зупинитись на питаннях пов'язаних з розумінням самого поняття «трансформація», визначити який економіко-філософський зміст в нього вкладено.

Очевидно, що вся економічна історія людства пов'язана з постійними переходами від одного стану економічної системи до іншого, і такі переходи здійснюються на основі трансформаційних перетворень, які змінюють внутрішній стан системи, її базові ознаки, перетворюють характеристики

системи з одних видів на ознаки іншого порядку і, як наслідок, поступово відбувається докорінна зміна економічної системи загалом.

Поняття «трансформація» (лат. *transformatio*) означає зміну виду, форм, властивостей перетворення чого-небудь. З точки зору впливу на зміну структури господарської системи, «трансформацію» визначають як процес розвитку, руху та нагромадження кількісних та якісних змін в економічній системі. Якщо такі зміни нагромаджуються в процесі природного руху системи, носять об'єктивний характер, то такі трансформаційні процеси називають – еволюцією [204, с.47].

Трансформаційні зміни, що формуються свідомо, створюються людиною, політичними силами і які можуть сприяти, чи заважати еволюції називають – реформами, які виступають як засіб коригування інституціонального середовища господарської системи.

В Україні та постсоціалістичних країнах трансформаційні процеси розпочалися з реформування окремих елементів економічної системи, яку називали – соціалістичною, а з часом перейшли на її повну і радикальну зміну на ринкову, і перш за все відносин власності як основи (базиса) самої системи.

Слід зазначити, що методологічним і теоретичним обґрунтуванням економічної політики реформування виступає саме політична економія, яка дає не лише загальну картину можливих системних змін в економіці (та в суспільстві), а й конкретну теоретичну концепцію та напрямки реформування окремих інститутів, закономірностей і напрямів трансформації всього інституціонального середовища функціонування економічної системи.

Таких чинників неефективної ринкової трансформації надзвичайно багато. Розглядають їх, як правило, поверхнево, внаслідок чого одержують висновки, непридатні для прийняття обґрунтованих та ефективних рішень. Серед них, на наше переконання, слід було б виділити, в першу чергу, застосування в механізмах ринкової трансформації ідей монетаризму при ігноруванні положень кейнсіанства, неокласичного синтезу та можливостей

інституціональної теорії, орієнтація ринкових заходів тільки на критерії прибутковості та задоволення потреб власника, прагматизм ринкових перетворень щодо розвитку відносин власності та заміни на цій основі механізму розподілу доходів, ігнорування принципів оптимальності та ін.

Складність ситуації пов'язана ще й з тим, що процеси трансформації відбуваються одночасно як в господарстві, так і в економічній науці, покликаний ці перетворення пояснювати, координувати, спрямовувати в потрібне русло ринкових реформ.

Крім того, в умовах інтенсивних трансформаційних процесів надзвичайно важливої актуальності набуває інституціональний напрям. Не дивно, що інституціоналізм називають економічною теорією транзитивної економіки. Для України це має особливе значення у зв'язку з інституційною недобудованістю суспільства. Інституційні фактори набувають дедалі більшого значення у визначенні напрямів та динаміки економічного розвитку, забезпеченні економічної рівноваги тощо.

Теорію інституціоналізму та його складових, як відомо, розроблено в західній економічній науці [40]. Методологічні засади інституціоналізму формувалися марксистською політекономією та історичною німецькою і американською школами, з їх акцентуванням уваги на ролі позаекономічних факторів в суспільному виробництві правових, соціальних, національних та інших чинників, а категоріальний апарат інституціонального напрямку складається з різноманітного інструментарію, першочерговими серед яких є поняття – інститут, право власності, трансакційні витрати, ієрархія, корпорація та ін.

У вітчизняній економічній теорії інтенсивне дослідження інституціональних проблем розпочалося головним чином в останні десятиріччя у зв'язку з ринковими перетвореннями економіки України та виникнення значних труднощів у подальшій її трансформації (С. Архієреєв, А. Гриценко, В. Савчук, В. Якубенко та ін.) [9; 40; 203; 256].

Так, методологічну специфічність різних течій «старого» та «неоінституціоналізму» ґрунтовно проаналізував В.Д. Якубенко, їх базисні інститути, «каркас» інституціональної підсистеми тощо [256].

Окремий напрям сучасних науково-методологічних праць аналізує відносини власності в міждисциплінарному аспекті: економіка – право, що можна співставити з дослідженнями соціально-правового інституціоналізму, започаткованого свого часу Дж. Коммонсом. Цікавими у цій площині є наступні роботи: С.Н. Баліна, В.Ф. Ущатовського «Правові основи приватизації в Україні та її захист від злочинних посягань», О.В. Дзери, Н.С. Кузнєцова, О.А. Підпригори «Право власності в Україні» [11; 53] та ін. У цих фундаментальних працях розглядаються питання виникнення та реалізації права приватної, колективної, державної, комунальної власності та їх захисту. Особлива увага приділяється аналізу стану, трансформації та змісту правової бази, що регулює правовідносини у сфері приватизації в Україні.

Існують також, класичні, певною мірою консервативні дослідження з питань трансформації відносин власності в Україні (наприклад праця В.П. Семенюк «Розвиток корпоративного сектора економіки та корпоративного управління в Україні» [210, с.78-88]), в яких досконало аналізуються питання становлення приватного та корпоративного сектора економіки України в умовах приватизації, дивідендна політика держави щодо приватизованих підприємств тощо, які органічно кореспондують з новітнім, неоінституційним аналізом проблем власності в умовах трансформаційної економіки. Зокрема, в монографії В.В. Дементьєва «Економіка як система влади» у розділі 7.3 «Мотивація власника і система економічної влади в перехідній економіці» [51, с.353-371] автор розглядає відносини власності в контексті реалізації відносин влади стосовно питань максимізації доходу, його розподілу та споживання між агентом та принципалом; стосовно мотивації вибору власника з метою досягання рівноважної (ефективної) влади [51, с.358].

Деякі аспекти наукових досліджень започатковують нові напрямки в аналізі проблематики власності: власність як результат раціонального вибору; теорія ігор, моделювання взаємодії у відносинах власності; трансакційні витрати та їх вплив на трансформацію відносин власності; тіньова економіка та зміни у відносинах власності; взаємодія теорії контрактів, фірми, держави та власності тощо. Такі напрями наукових досліджень в вітчизняній науковій думці, на наш погляд, ґрунтуються на класичній теорії «інституційної економіки», фундаментальні дослідження якої представлені, зокрема, у роботах А.М. Олійника [132]. Водночас у сучасній українській економічній літературі вищезазначена проблематика інституційних досліджень власності, достатньою мірою не розроблена.

Проте, якщо в радянську добу інституціональний напрям розглядався на рівні критики, то сучасні дослідження спрямовані на виявлення механізмів гармонізації соціально-економічних відносин, визначенні шляхів подальшої ефективної, орієнтованої на формування демократичного суспільства ринкової економіки.

Окремі вітчизняні науковці відзначають також і важливість інституціональної теорії в розвитку суспільства та забезпеченні самоідентичності народу. Так, А. Гриценко [40] вважає, що інституціональна архітектоніка є структурою інститутів, яка утворюється із взаємозв'язків способу думок і дій людей, правил, норм, стереотипів, традицій, настанов та інших утворень в їх співвідношеннях із суттю і загальним естетичним планом побудови суспільної системи. Вона повинна з'ясувати не тільки існуючий інституціональний лад, його недоліки, протиріччя і невідповідність, але й знайти відповідь, які саме межі у світосприйнятті, мисленні і поведінці громадян, як форми організації діяльності, господарства і суспільства цьому відповідають, що і як можна змінити і в самій поведінці, і в організаційних формах (тобто в інституціональній структурі суспільства) тощо.

Фундаментальне положення інституціоналізму полягає в тому, що поведінка є зовнішнім проявом морально – етичних, психологічних засад особистості, системи знань і вірувань, напряму мислення, і, як унікальність кожної людини, її поведінка не може бути повністю запрограмованою. З точки зору академіка Д. Львова яким би не був чинник, що впливає на процес спільної діяльності людей і його результати, він діє через інститути і завдяки інститутам. Будь-яке явище, що має соціальне значення (тобто таке, що так чи інакше співвідноситься з метою спільної діяльності, з намірами та очікуваннями людей, що беруть у ній участь), є явище інституціонально впорядкованого, певним чином оформленого життя. Його не можна описати і пояснити, минаючи інститути [78]. Отже інститути в широкому розумінні це писані та неписані норми й правила, що є умовами та передумовами процесу прийняття рішень. Вони створюють певне середовище, яке прямо чи опосередковано впливає на поведінку економічних агентів.

Як зазначає Л. Бойко, без примусу існування суспільства буде в небезпеці, і за правилами поведінки, дотримання яких є необхідним для забезпечення мирної співпраці, потрібна загроза сили, інакше всій системі суспільства постійно загрожуватиме свавілля будь-якого з його членів. Слід мати можливість змусити людину, яка не поважає життя, здоров'я, особисту свободу або приватну власність інших, керуватися правилами життя в суспільстві. Ось та функція, яку ліберальна доктрина покладає на державу, - захист власності, свободу і мир [19].

Основні складові інституту – формальні і неформальні норми та механізм забезпечення їх додержання – мають різну природу, відповідно, і різну здатність до трансформації. Неформальним нормам притаманна інертність у розвитку, що може стати причиною гальмування реалізації формальних норм, отже – і реформування інституту. Прийняття правильного закону не гарантує зміни поведінки індивідуумів і суб'єктів економічних відносин. Наприклад, зниження шкали оподаткування доходів фізичних осіб не вирішило проблеми виплати заробітної плати в «конвертах», оскільки

витрати на соціальний пакет залишалися великими, а механізми контролю і примусу – неефективними. Але головне в тому, що для суспільства поведінка у сфері оплати праці та пенсійного забезпечення не стала сприйматися як загрозна, така, що піддається громадському осуду.

На початковому етапі ринкових реформ структура господарства була сформована переважно шляхом запозичення інститутів, які ефективно функціонували в країнах з ринковою економікою. Проте, на думку В. Полтеровича [157], було допущено характерну помилку для всіх постсоціалістичних країн, яка полягає у спробі запозичити найбільш ефективні інститути без їх адаптації до соціально-економічних відносин, що склалися у реальному житті. Внаслідок цього виникли так звані інституціональні «пастки» (коли інституціоналізація певної сфери соціально-економічної діяльності призвела до неочікуваних негативних результатів), але така ситуація вкоренилася і підтримується задля інтересів окремої групи індивідумів та суб'єктів економічних відносин. Прикладом є інститут банкрутства. В українських реаліях це ефективний інструмент тіньової приватизації державного майна, рейдерства, ухиляння від розрахунків з кредиторами, що принципово відрізняється від його функцій у ринковій економіці. Проте, враховуючи незавершеність процесу перерозподілу власності, цей неефективний інститут «консервується» для обслуговування саме даного процесу.

Тому надзвичайно важливим є необхідність проаналізувати інститути на предмет їх комплементарності. Тобто показати як інститути пов'язані між собою і доповнюють один одного.

Відтак, інститути, які виявилися ефективними, на перших етапах реформ доцільно зробити орієнтирами при трансформації інших інститутів, забезпечивши комплементарність цих інститутів з новоствореними чи трансформованими інститутами.

Обґрунтовуючи у своїх працях завдання реформ В. Геєць [34], А. Гальчинський [31] висувають вимоги і до методології їх реалізації. Так,

виходячи з того, що перемогли переважно консервативні, а не ліберальні принципи організації економічного і суспільного життя, при значному обмеженні його демократичності на фоні загальносистемної кризи консерватизму американського зразка, В. Геєць формулює завдання подальшого курсу реформ, де лібералізм і демократія є основоположними складовими, а також формуються інститути добробуту, вирівнювання доходів населення, податки на багатих, гарантована загальнодоступна медицина і освіта тощо [34, с.4-20].

А. Гальчинський зокрема, підкреслює необхідність побудови національної моделі лібералізму, яка б враховувала не тільки структуру нашої економіки, а й більш фундаментальні чинники – специфіку української етнопсихології, духовність і мораль, що для ліберальної моделі є надзвичайно важливим. Він зазначає, що «слід акцентувати увагу насамперед на українському індивідуалізмі, що, з одного боку, протиставляється російському общинному комунізмові, а з другого – пов'язує нас з європейською ментальністю, у якій принципи індивідуалізму і особистої свободи розглядаються як системоутворююча ознака» [31, с. 23-24].

Варто зауважити, що в процесі реформ в Україні не було враховано, також, такий трансформаційний чинник, як ментальна інертність, яка проявилась у невідповідності формальних норм (тобто законодавства) неформальним (звичаям, традиціям, інституціональній пам'яті тощо). Отже, українське суспільство, без досвіду відносин у ринковій економіці та з психологією, сформованою за умов іншого економічного ладу, виявилось не готовим до прискореного практичного втілення нових економічних підходів.

Розглядаючи дискусії сучасних економістів навколо категорії власності, слід звернути увагу на те, що, якщо в вітчизняній науковій літературі було прийнято розрізняти юридичну та економічну складові власності (такої логіки дотримуємося і ми), однак в зарубіжній економічній думці переважає її юридичне трактування. До юридичних трактувань власності відноситься так звана теорія «трансакційних витрат», концепцію

якої було розроблено в працях Дж. Коммонса та Р. Коуза. Важливою заслугою Р. Коуза [86] вважається те, що він увів до наукового обігу категорію «транзакційні витрати» (витрати на пошук інформації про ціни, попит, пошук партнерів, укладання контрактів тощо). Вчений вважав величину «транзакційних витрат» одним з найважливіших чинників, які визначають функціонування сучасної економічної системи. Крім того, неврахування таких транзакційних витрат обмежує ефективність досягнення кінцевих результатів трансформаційних процесів у відносинах власності.

Згідно цієї теорії, ринкові транзакції (угоди) не безплатні, оскільки формують транзакційні витрати, які дають підприємцеві можливість вибору між ринковою транзакцією (обміном), контрактом на поставку якоїсь продукції, чи створення власної господарської структури. Зокрема, в сучасних умовах господарювання в крупних агроформуваннях з'явилося таке поняття як «інтерналізація» витрат, коли промислове, переробне чи інше підприємство замість того, щоб закуповувати сільськогосподарську сировину через сфери торгівлі, чи отримувати її за рахунок контрактних угод, починає вирощувати її саме і завдяки цьому досягати економії транзакційних та трансформаційних (виробничих) витрат.

До того ж у відносинах між економічними суб'єктами їх поведінка може бути девіантною (опортуністичною), тобто намагатися діяти не за правилами укладення угод, а всупереч їм. Йдеться про ухилення суб'єктів від виконання взятих на себе зобов'язань, що значно збільшує витрати на обслуговування укладених угод (транзакційних витрат).

Нехтування, неналежне виконання домовленостей після прийняття угод породжує інший різновид опортунізму. Тому в теорії транзакційних витрат використовується поняття «підозра», яка зумовлює обережну поведінку партнерів, навіть їх недовіру один до одного, що врешті-решт породжує такий елемент транзакційних витрат, як контроль за виконанням домовленостей на усіх етапах виконання угоди.

Довіра буде тим вищою, чим частіше укладаються трансакції і не порушується термін їх виконання. В іншому разі, коли недовіра не зникає, підприємство змушене йти на додаткові трансакційні витрати з метою пошуку більш надійних партнерів, вивчення їх вимог. За умови, що підприємство змогло побудувати мережу фірм-партнерів, відносини між якими будуються на довірі, в нього є можливість істотно скоротити трансакційні витрати, зменшити ризик комерційної діяльності.

Таким чином, можна стверджувати, що, коли партнери розуміють взаємну залежність і намагаються дотримуватися інституціональних правил поведінки – офіційних і неофіційних правил та процедур їх виконання, то це сприяє створенню сприятливого бізнесового середовища і встановленню між партнерами відносин взаємовигідного співробітництва.

У розвиток сказаного, звернемо увагу на такий прикладний аспект опортунізму в економіці. Нині всі учасники агропродовольчого ланцюга, особливо в умовах кластеризації, повинні усвідомити, що опортуністична поведінка будь-якого з них негативно позначиться на результатах діяльності всього ланцюга. В агросекторі цей факт особливо яскраво підтверджується в зв'язку з інтеграційними процесами, формуванням агрохолдингів та агрокомбінатів що так неодноразово спостерігалось в Україні в молокопродуктовому, м'ясопродуктовому та інших комплексах АПК.

Зокрема, поведінка переробних підприємств щодо встановлення занижених закупівельних цін на сільськогосподарську сировину надає їм короткострокові економічні переваги, але вони потім повертаються більш значними довгостроковими втратами через підлив сировинної бази і втрату довіри з боку сільськогосподарських товаровиробників до своїх партнерів з агробізнесу.

Усвідомлення всіма учасниками агропродовольчого ланцюга того факту, що вони мають спільний інтерес у забезпеченні ритмічності й економічної вигідності сільськогосподарського і переробного виробництва, в продукуванні якісних і безпечних продуктів харчування повинне привести до

зниження у них мотивації поводитись опортуністично і водночас спонукати переробників до надання аграріям підтримки у ресурсному забезпеченні, інвестуванні, кредитуванні тощо.

Трансакційна теорія також стверджує, що одна з головних трансакцій відбувається між акціонерами і менеджерами, за якої останні пропонують акціонерам свій людський капітал для надання управлінських послуг в обмін на відповідну компенсацію. Основним інструментом управління цією трансакцією є контракт, який, за припущеннями цієї теорії, є неповним. Оскільки це так, то акціонери мають здійснити додаткові витрати у вигляді інформаційних витрат і витрат на контроль (створення моніторингової інституції, наприклад, наглядової ради).

Інформаційні ж витрати, в свою чергу, пов'язані з регулярною звітністю акціонерам, завдяки чому інформація стає відкритою, а це знижує інформаційну асиметрію між менеджерами і власниками та тим самим зменшує трансакційні витрати, а також знижує ризик опортунізму з боку менеджменту.

На думку А.О. Гуторова [46] у вузькому сенсі трансакційні витрати – це витрати у сфері обміну, пов'язані з передачею прав власності, а в широкому – це всі витрати понад власне виробничих витрат (трансформаційні витрати). У цілому сукупні витрати суспільства (C) дорівнюють сумі трансформаційних витрат ($C_{\text{тф}}$), тобто витрат пов'язаних з перетворенням витрат у готову продукцію і трансакційних витрат ($C_{\text{та}}$)

$$C = C_{\text{тф}} + C_{\text{та}} \quad (1.1)$$

Необхідно також зазначити, що поняття трансакційних витрат має ключове значення в новій інституційній економіці, адже, стає можливим простежувати еволюцію інститутів.

Зв'язок між правами власності і трансакційними витратами був сформульований Р.Коузом в його відомій теоремі, де він зазначав, що визначення прав власності є важливою умовою ринкових угод [86].

Розробці економічної теорії «прав власності», крім Р. Коуза, значну увагу приділили А. Алчіан (який вважається засновником теорії прав власності) [257], Д. Норт [130] та інші. Своєрідність цієї теорії полягає у трактуванні її авторами власності як лише правової категорії та можливостей її використання в ролі методологічної основи наукового економічного аналізу.

Теорія прав власності стверджує, що суб'єкти господарювання не мають можливості одержати достатньо повну інформацію щодо майбутнього з усіма наслідками, що звідси випливають. Тобто йдеться про нереальність абсолютної раціональності, інформованості та оптимальної поведінки людини в умовах конкуренції та економічного вибору, що призводить до прийняття не суто оптимальних рішень, а найбільш прийнятних з огляду на доступну інформацію, що є загалом обмеженою.

Отже, має місце обмежена раціональність індивіду, коли його діяльність, орієнтована не на максимізацію результатів, а, насамперед, на збереження і по можливості зміцнення свого становища як економічного суб'єкта порівняно з іншими агентами економічної діяльності.

Отже, поняття «власність (економічна)» замінюється терміном «право власності». Власність не є ресурсом самим по собі, а «пучок прав», або частка прав щодо використання ресурсів. Кожен із складових «пучка» може розділятися так, що одна частина прав належить одному агенту, друга – іншому тощо. Права власності мають значення для визначення поведінки учасників господарської діяльності; одні учасники право власності схвалюють, інші – подавляють (через заборони або збільшення витрат) і таким чином впливають на економічний вибір.

За визначенням англійського юриста А. Оноре [260], частка прав включає 11 елементів: право володіння, право користування, право

управління, право на дохід, право на відчуження, право на безпеку, право на передачу благ у спадок, заборону використання на шкоду, право на відповідальність, безстроковість, залишковий характер. Комбінації перелічених прав з урахуванням того, що ними володіють фізичні та юридичні особи, можуть бути різними, і саме це є основою різноманітності видів приватної форми власності. Чим ширше набір повноважень, закріплений за ресурсом, тим вища його цінність. Важливою особливістю цієї теорії є те, що категорія власності виводиться з проблеми обмеженості ресурсів. Такий підхід уперше був обґрунтований у 1871 році австрійським економістом К. Менгером у книзі «Основи політичної економії» [118].

«Власність, – писав К. Менгер, – своєю кінцевою основою має існування благ, кількість яких менша порівняно з потребами у них. Тому інститут власності є єдиноможливим інститутом вирішення проблем «невідповідності між потребою і доступною для розпорядження кількістю благ» [118, с.79]. Виходячи з цього, однією з визначних ознак відносин власності є наявність виключень. Відсутність виключень, тобто вільний доступ до ресурсів, означає, що вони – нічий, тобто з приводу таких ресурсів не виникають економічні відносини щодо привласнення – відчуження.

З погляду авторів теорії прав власності, виключити інших з вільного доступу до ресурсів означає специфікувати права власності на них. Отже, чітке визначення прав власності змінює і поведінку суб'єктів господарювання. Воно сприяє створенню умов для придбання прав власності тими, хто їх цінує вище і здатний одержувати від них більшу користь. Для ринку немає значення, хто володіє ресурсом, важливо, щоб такий власник був взагалі.

В працях В.Рибалкіна та І. Лазні заперечується думка про те, що «теорія права власності», представлена Р. Коузом, А. Алчіаном та ін., досліджує власність лише як юридичну категорію. Вони вважають що теорія трансакційних витрат являється методологічною основою по відношенню до власності тільки як до економічної категорії, а, відтак досліджують її як

цілісну, що органічно поєднує загальну теорію власності і структуру відносин власності в сучасній ринковій економіці [194].

Деякі автори вказують на те, що в економіці відбувається постійний перерозподіл прав власності та майна [246, с. 4-21]. В результаті юридична власність не співпадає з її економічним змістом. Перерозподіл повноважень на користь найбільш ефективних власників поки не відбувається або проходить вкрай тяжко. А. Сирко стверджує, що на перевагу ринковій економіці, в якій корпоративний сектор вирощувався і формувався як об'єктивна економічна закономірність, остаточно роль в корпоратизації економіки України на початковому етапі її трансформації відіграє не економічний, а політичний і соціально-психологічний фактори. По суті, корпоративна власність як розвинута, удосконалена форма ринкового підприємництва механічно перенесена (трансплантована) в неринкову сферу, чим власне і обумовлено її сьогоднішня дискредитація через нестандартну, з точки зору постулатів економічної теорії, поведінку акціонерних підприємств [213, с.57-64.].

Як ми вже зазначали, відповідно до теорії сучасного інституціоналізму в умовах ринкового господарства особливого значення набуває правове забезпечення відносин власності. Три головні складові права власності – право володіння, право користування та право розпорядження – не тільки зумовлюють певний характер економічної взаємодії суб'єктів господарювання всіх рівнів, але й виступають як базові норми існування інституту ринку в цілому. Згідно з концептуальними основами інституціоналізму, чітке розмежування прав власності відповідає інтересам економічних агентів як мінімум з двох причин: зменшується невизначеність у їх взаємодії та водночас відбувається оптимізація використання обмежених ресурсів ринку [132,с.107.]. В формуванні ринкової економіки (для якої характерним є високий рівень невизначеності умов господарювання та загальний дефіцит ресурсів) правове врегулювання відносин власності стає вихідним пунктом усіх трансформаційних перетворень у суспільстві.

Хоча права власності передбачають певну специфікацію дій щодо її об'єктів (пучок прав), тріада римського права стосовно володіння, розпорядження, користування є вихідною, і у вітчизняній правовій науці її називають юридичною власністю, і яка більш відповідає сучасній вітчизняній економічній та правовій науці. А отже, якщо розглядати володіння, то воно характеризує належність об'єкта власності певному суб'єкту, тобто фактичне панування суб'єкта над об'єктом власності. Розпорядження – це здійснення власником, або делеговане ним іншим суб'єктам право прийняття управлінського рішення з метою функціонування та реалізації об'єкта власності.

Користування, в свою чергу, виступає як процес виробничого застосування і споживання корисних властивостей об'єкта власності, а також створених за його допомогою благ.

Якщо володіння виступає підставою монополії на майно як об'єкт господарювання, розпорядження та користування в умовах приватної власності, то в колективних, корпоративних та особливо змішаних формах власності, ці структурні елементи юридичної власності стають розмитими.

Так, С. Мочерний [122] вважає, що розпорядження власністю є нині домінуючою в «тріаді» володіння, розпорядження, користування юридичною власністю.

Вчені А. Гриценко та А. Мамалуй взагалі виділяють п'ятичленну структуру власності: використання, розпорядження, володіння, відчуження та привласнення, які логічно впливають одне з одного. При цьому в первісному суспільстві домінуючими були відносини користування, у рабовласницькому – розпорядження. Специфіку феодалізму визначає володіння, а капіталізму – відчуження. Для сучасних капіталістичних систем і соціалізму характерним є привласнення. У постіндустріальному суспільстві активізується елемент привласнення, який практично реалізується через відносини всекористування і виявляється у можливостях кожного індивіда в

процесі своєї праці привласнювати, використовувати і перетворювати знання та інформацію [40; 110, с. 13-24.].

Очевидно, що в умовах сучасної корпоративної, змішаної економіки відбувається зміщення навантаження на ці юридичні поняття з володіння на розпорядження та використання (споживання) об'єктів власності. В свій час цю закономірність відзначив ще К. Маркс, розділивши капітал на капітал – власність і капітал – функцію, обґрунтовуючи появу різних паразитичних його форм (капіталу).

Що ж до теорії прав власності, важливо також зауважити, що на думку В.Д. Якубенка [256] «пучок прав» за А.Оноре «не витісняє» вживану в континентальному праві тріаду специфікованих прав власності (володіння, розпорядження, користування), хоча вона поступово проникає в правові системи багатьох країн та використовується в кодифікації права на міжнародному рівні, оскільки цій системі властива більша пластичність та гнучкість, що в цілому в більшій мірі відповідає сучасним соціально-економічним реаліям, та доповнюють, розширюють інструменти дослідження. Використання компонентів пучка прав власності таких як «заборона шкідливого використання», «відповідальність» має особливе значення в сільськогосподарському виробництві, оскільки безпосередньо пов'язані із здоров'ям людей, продовольчою безпекою країни її сталим розвитком.

Так, зокрема, в Україні агрохолдинги та інші корпорації породжують великі соціальні й екологічні проблеми. Орієнтуючись лише на окремі види найбільш механізованих видів продукції, вони перестають займатися важливими для людини видами трудомістких виробництв – овочевої (картопля, овочі), тваринницької продукції тощо. Наслідком такого господарювання є посилення безробіття на селі, збільшення імпорту, загострення проблеми продовольчої безпеки країни, надмірне використання природних ресурсів у сільському господарстві тощо.

Водночас, застосування хімічних добрив, пестицидів, гербіцидів та інших засобів захисту рослин для отримання високих урожаїв, призводить до нехтування сівоzmінами, переходу на виробництва декількох видів продукції, у результаті чого швидко виснажуються ґрунти та ін.

Ці та інші проблеми, в кращому випадку регулюються різними галузями права і безпосереднього відношення до суб'єктів розпорядження чи використання землі не мають, та й довести провину господарюючого суб'єкта є непростим завданням. Відтак, питання відповідальності розмивається за різними галузями юриспруденції. Розщеплення прав власності на окремі правомірності є нормальною практикою зарубіжних країн та вносять динамічний елемент в систему відносин власності. В той самий час в Україні певні обмеження носять здебільшого негативний характер, тому що правоспроможність на визначений спосіб використання ресурсу вилучається з обігу, не привласнюється ні державою, ні навіть власником, а залучається в різні схеми тіньової діяльності. В агросфері це призводить до диспаритету цін на різні види сільськогосподарської продукції в межах окремої країни, між національними та світовими цінами, ціною на землю, орендною платою, виникнення різних видів квазіренти тощо.

В сільському господарстві безпосередній зв'язок власника землі з результатами виробництва втрачається, а суб'єкти господарювання віддалено пов'язані тільки через орендно-рентні відносини. Припинення чи зміна умов користування цілком залежить від користувача землею, сільськогосподарською продукцією, майном. Господар не той хто володіє землею, а той, хто користується її продуктами. Отже, якщо метою виробництва є споживання, то метою володіння і розпорядження є користування, як процес споживання корисних властивостей сільськогосподарської продукції.

В свою чергу, якщо визначати користування як право власності на корисні функціональні властивості об'єкта власності, то в разі монополізації чи диференціації ринку сільськогосподарської продукції можуть виникати

додаткові доходи, які не пов'язані з витратами виробництва та трансакційними витратами. На відміну від володіння чи розпорядження, право користування менш регламентоване і, зазвичай, не супроводжується правовим оформленням, що й дає можливість користувачеві на власний розсуд використовувати отримані доходи. На залежність звертає увагу В.Д. Якубенко у своїй монографії «Базисні інститути у трансформаційній економіці» [256, с.49]. Цей концепт може бути використаний як сучасне доповнення до теорії ренти в сільському господарстві.

Обмеженість землі, монополізм на землю як об'єкт господарювання приватної власності та винятковість природно-кліматичних умов стають причиною виникнення 3-х видів земельної ренти: диференційної, абсолютної та монопольної, які отримує власник землі, що впливає з його права володіти, розпоряджатися та користуватися нею (землею).

Свого часу А. Маршалл наддоходи, що виникають в наслідок цінового диспаритету, який утворюється за рахунок невідповідності попиту – пропозиції, називав квазі (quazi – немов би) рентою [116].

У вітчизняній науці А.О. Гуторов називає окремі види наддоходів антирентою, сільськогосподарською рентою [45]. На нашу думку, оскільки земельна рента виступає не трудовою формою доходу, яку отримує власник землі, реалізуючи своє право власності на землю, то не пов'язані з витратами наддоходи сучасних крупних агроформувань, не «вкладаються» в прийняті в економічній теорії визначення та умови формування ренти, а тому варто було б їх назвати квазірентою, як це й робив А. Маршалл [116], уникаючи при цьому різночитання. Однак, якщо такі доходи виникають в агросфері, то, очевидно більш раціонально їх було б назвати «аграрною квазірентою».

В аграрній сфері теорія прав власності може охоплювати широке коло проблем власності в цілому та організаційно-правових структур в системі сучасної вітчизняної багатоукладної аграрної економіки. Зокрема, її можна використовувати при аналізі таких утворень, як сучасна корпорація,

кооператив, комерційна, некомерційна організація, державна установа, профспілка, регульована фірма, господарства населення та ін. [11].

Однак, з якого б набору прав власності не складався пакет правомочностей суб'єктів різних форм господарювання, в ньому повинна бути дана низка правочинів за такими групами прав власності: 1) право користуватися майном, 2) право присвоювати дохід від майна, 3) право змінювати його форму, зміст і місцезнаходження, включаючи право передачі ресурсів на певний час чи на завжди.

Економію трансакційних витрат сучасні вчені розглядають як стимул інституційної трансформації [210, с.78-88].

Оскільки в Україні вкрай високий рівень трансакційних витрат, і вони мають надзвичайно складну структуру, то, на думку А. Олейника, «тільки їхня заперечливо висока величина в розрахунку на одну трансакцію пояснює, чому теорія Коуза недостатньо досконало описує процес перетворення державної власності в акціонерну» [132; 225].

Існуючі інститути власності відчутно впливають на характеристики економічних результатів. Це підтверджується дослідженнями, відповідно до яких країни з високою якістю інститутів опинялися у вигіднішому економічному становищі, ніж країни з високою якістю макроекономічної політики та запасом людського капіталу, але низькою якістю інститутів [225].

Трансакційні витрати, певною мірою, становлять перешкоду для взаємовигідного обміну. У зв'язку з цим виникає питання про те, які засоби дозволяють знизити рівень трансакційних витрат і забезпечити їх розподіл таким чином, щоб витрати обміну стали якомога більш раціональними. Очевидно, що різноманітність трансакційних витрат зумовлює також і різноманітність засобів, що дозволяють знизити такі витрати. Тому для здійснення добровільного взаємовигідного обміну та збільшення його масштабів має значення не тільки абсолютна величина трансакційних витрат, а й принципи розподілу їх між учасниками трансакцій [225].

У зв'язку з цим для забезпечення високої ефективності виробництва у сільськогосподарській галузі економіки необхідно детально досліджувати, й аналізувати трансакційні витрати.

На думку К. Ерроу у ціновій системі трансакційні витрати вбивають клин між цінами продавців та цінами покупців, цим самим спричиняючи втрати, які, з погляду традиційної економічної теорії, надають збитків суспільному добробуту [225]. О.Вільямсон порівнював трансакційні витрати з тертям у механічних системах [26]. З цією думкою не погоджується С.І. Архієреєв, який стверджує, що підтримка поглядів на трансакційні витрати як на економічне «тертя» означає дотримання прикладу фізіократів, які вважали продуктивною тільки сільськогосподарську працю, а зайнятих у промисловості розглядали як дармоїдів [8]. С.І. Архієреєв визначив трансакційні витрати як сукупність втрат, що виникають при обміні правами власності, та витрат, що спрямовані на зменшення цих втрат [8].

Намагання здійснити оцінку трансакційного сектору (сфери обміну) економіки України на макрорівні, одними із перших зробив С.І. Архієреєв. За його дослідженнями у трансакційному секторі економіки України у 2005 році було зайнято 10,53% від загальної кількості працюючих [8].

В свою чергу, досліджуючи трансакційні витрати в агробізнесі О.П. Власенко [27] поділяє їх на витрати макроекономічного і мікроекономічного походження. Зокрема, до найбільш поширених трансакційних витрат автор відносить:

- втрати внаслідок непередбачених дій конкурентів, які проявляються у вигляді нереалізованої і зіпсованої продукції, або реалізованої за нижчими цінами;

- втрати через невиконання умов контракту;
- втрати через невиконання неоформлених домовленостей;
- витрати на стандартизацію і сертифікацію продукції;
- витрати проведення переговорів та укладання договору;
- витрати юридичного оформлення договору;

- інформаційні витрати, які пов'язані з пошуком партнерів;
- витрати дослідження ринку і оцінки ринкового середовища;
- витрати на оцінку репутації партнерів [27].

Відтак, завдання полягає в тому, щоб за оптимального рівня трансакційних витрат одержати максимальний результат. Для цього потрібно розраховувати, оцінювати і аналізувати рівень та напрями формування та використання трансакційних витрат. Проте, в сучасних умовах одержати достовірну інформацію про трансакційні витрати, особливо на рівні підприємства, надзвичайно складно.

До того ж, високий рівень трансакційних витрат пояснюється відсутністю ринку інформації, викривленням цін в бік їх підвищення внаслідок високого ступеня монополізації економіки, значними структурними диспропорціями, а також незавершеністю процесу формування ринку й великою кількістю його учасників. Визначальними факторами також є невпевненість в здійсненні угоди і в дотриманні її умов, непрозорість ринку, відсутність повної інформації про приватизацію об'єкту. Великий вплив мають і значний ступінь недовіри між суб'єктами, відсутність або недостатня сформульованість підприємницької етики. Важливою проблемою залишається криміналізація в приватизаційному процесі, яка є результатом, з одного боку, недосконалості законодавчої бази, а з іншого – пояснюється окремими помилками в її проведенні. Незаконна приватизація при відсутності інституціональної інфраструктури фактично підриває довготривалі перспективи ринкової економіки.

Важливе місце в інституціональній теорії щодо реалізації власності та її інституціональних засад відводиться неформальним правилам які відіграють вирішальну роль у впорядкуванні відносин у тих сферах економічного життя, які не регулюються або недостатньо регулюються дією формальних правил.

До неформальних інститутів можна віднести певні неписані правила: традиції, звичаї, стереотипи мислення і поведінки та ін. Зокрема, у сільській місцевості складаються, специфічні, характерні для даної країни або даного

регіону правила господарювання на землі, правила проживання, етика соціального спілкування, норми поведінки в сільському співтоваристві, особливі принципи ділової етики, релігійні заповіді, традиції і звичаї, сімейний побут, уявлення про спосіб життя тощо. Становлення і стійке зберігання неформальних правил пов'язується з культурою даної країни, регіону, яку можна визначити як набір цінностей і установок, що характеризують позицію і поведінку людей.

Крім того, варто відзначити, що поряд з формальними інститутами, які здійснюють регулювання економічних, соціальних процесів в сільській місцевості функціонують також історично сформовані традиційні неформальні інститути, що координують і регулюють велику частину зазначених процесів (сільський сход, рада старійшин та ін.). Аналогічні неформальні форми управління часто створюються і всередині господарських укладів, форм господарювання.

За останніми оцінками експертів, якщо загальні умови господарювання не сприяють ефективному економічному функціонуванню підприємств, жодна форма власності в принципі не здатна розкрити свої потенційні переваги, а із 20 досліджуваних чинників 17 формують несприятливі умови для їх діяльності [232, с.273].

Використовуючи результати опитування підприємств, проведеного Світовим Банком в 1999р., В. Білоткач вивів достатньо значну кореляцію між інвестиціями і індексом управлінських бар'єрів, і ще більше – між інвестиціями і індексом політичної нестабільності. Разом з тим, була визначена незначна кореляція між інвестиціями і індексом фінансової нестабільності, це свідчить про те, що такі фінансові проблеми, як недоступність кредитів, менш важливі при прийнятті рішень про інвестування, ніж інші (в тому числі і позаекономічні) чинники [15].

До всіх вище зазначених чинників інституціонального характеру при трансформуванні відносин власності важливо також враховувати і їх соціальний аспект, який розкриває процес утворення та розвитку соціальних

груп, взаємодію між ними залежно від ставлення до засобів виробництва та інших об'єктів власності, способів отримання певної частки суспільного багатства. Ця сторона власності має надзвичайно важливе значення в процесі трансформування суспільства в напрямі до соціально-орієнтованої ринкової економіки. Насамперед, вона передбачає необхідність формування в економічній системі України, в соціальній структурі її населення нових верств і прошарків, зокрема так званого «середнього класу».

Отже, наведені нами окремі фрагменти інституціонального аналізу відносин власності дозволяють зробити висновок про те, що власність є багатоаспектною категорією всієї системи суспільних відносин і тому з метою підвищення ефективності механізмів реалізації власності в агровиробництві та визначенні пріоритетів сталого розвитку агросфери потрібно враховувати всі інституційні чинники, що впливають на формування та функціонування як відносин власності, так і їх господарських форм.

1.3. Відносини власності та особливості їх реалізації в аграрному секторі

В країнах ринкової економіки економічна діяльність в аграрній сфері здійснюється за економічними законами, і принципами товарного виробництва. Водночас, сільськогосподарське виробництво має свою специфіку, що відрізняє його від інших галузей економіки. Це пов'язано насамперед з тим, що, якщо для інших галузей земля є простором, на якому здійснюється економічна діяльність, то в сільському господарстві це основний фактор виробництва і предмет праці. Так само, вони мають свої особливості:

- по-перше, земля не є продуктом людської праці і не може бути відтворена як інші фактори виробництва.

- по-друге, земля не може бути довільно змінена у розмірі або переміщена у просторі, як це можна робити з іншими факторами виробництва.

Зазначені особливості землі як основного фактору сільськогосподарського виробництва зумовлюють і специфіку останнього. Така специфіка полягає в тому, що продукт сільськогосподарського виробництва є результатом не тільки людської праці, а й впливу таких природних факторів, як родючість землі та кліматичні умови, тобто економічний процес відтворення у цій галузі тісно переплітається з природним. Тому результативність економічної діяльності у цій галузі визначається нерідко природними чинниками, а не створеними людською працею факторами.

До того ж, сільськогосподарське виробництво характеризується сезонністю. Йому властиві обумовлені дією біологічних і кліматичних факторів великі перепади часу між виробничими процесами. А це загострює проблему зайнятості робочої сили: в період піку сільськогосподарських робіт попит на неї збільшується, а в міжсезоння значно зменшується. До того ж, передбачається утримання значної кількості техніки, яка використовується лише протягом певного, як правило, нетривалого часу, а решту часту простоює.

Для сільськогосподарського виробництва характерний суттєвий розрив у часі між затратами виробництва і одержаним результатом у вигляді готового продукту, що може бути реалізованим. Це породжує велику залежність підприємницької діяльності у цій сфері економіки від одержання кредитів.

Залежність від природно-кліматичних умов, біологічних і ґрунтових чинників суттєво позначається на результативності сільськогосподарського виробництва, обумовлюючи його нестійкість, а отже і значні затрати на створення страхових фондів на випадок дії несприятливих факторів, таких як посухи, град, повені.

Сільське господарство є також важливою сировинною базою для харчової та легкої промисловості. Крім того, у цій галузі відбувається безпосередня взаємодія людини з природою, від якої значною мірою залежить здоров'я людини, її психологічний, нервовий, емоційний стан.

Особливості сільськогосподарського виробництва позначаються і на економічних відносинах цієї сфери, які називаються – аграрними відносинами.

Отже, аграрні відносини у сільському господарстві, в свою чергу, найповніше безпосередньо відображаються у земельних відносинах, які є системоутворюючою основою відносин власності в аграрній сфері економіки.

Численні дослідження даної проблематики не містять однозначного визначення сутності категорії «земельні відносини» та їх відмінності від відносин власності на землю.

Так, окремі автори визначають їх як відносини власності [3, с.118], або трактують як майнові відносини, які багато в чому споріднені з майновими цивільними відносинами [65, с.4; 128, с.46].

Іншими вченими акцентується увага на суспільній природі земельних відносин [217, с.498], на розгляді останніх як різновиду суспільних відносин між людьми, що реалізується як в матеріальних, так і в ідеологічних відносинах [97, с.5], як особливий зріз суспільних відносин та як специфічна соціально-економічна категорія, яка виступає в процесі суспільного відтворення їх системоутворюючою основою [12].

Як відомо, конкретний стан розвитку земельних відносин є відображенням певного рівня розвитку продуктивних сил, характеру виробничих відносин та їх відповідності одне одному, а загострення суперечностей між ними, як правило, вирішується з допомогою реформ. Виходячи з цього, деякі вчені земельні відносини визначають як специфічну сферу виробничих відносин, які виникають між людьми в процесі володіння, користування і розпорядження землею [32, с.132; 43, с.33] і визначаються

формами власності на землю. Таким чином, власність на землю, насамперед, проявляється через землеволодіння та землекористування. В сучасних умовах однією з найпоширеніших форм землекористування є оренда землі.

Окремі автори акцентують увагу на такому аспекті земельних відносин, як відносини з приводу правильного розподілу продукту, отриманого від використання земель у сільському господарстві [32, с.113]. Дійсно, без правильного розподілу результатів, одержаних від використання об'єктів власності, відносин власності є неповними.

Інші вчені серед складових земельних відносин називають відносини з управління земельними [32, с.113] або форми управління земельними ресурсами (система політичних, соціально-економічних, правових і адміністративних заходів, спрямованих на організацію їх використання) [128, с.3]; форми власності на землю [43, с.132; 128, с.3]; відносини господарського використання землі [128, с.3]; державне регулювання раціонального використання і охорони земель [3, с.118; 43, с.132; 128, с.3;].

Заслуговує на увагу і розгляд земельних відносин з точки зору системного підходу, в якому останні представлені як складна система, що складається з окремих взаємопов'язаних складових. Серед них основними є: земля, як об'єкт земельних відносин; суб'єкти цих відносин; відносини власності на землю; відносини з приводу розподілу результатів діяльності на землях; процес господарського використання землі; регулювання земельних відносин [97, с.7].

Чинним Земельним кодексом України [74] земельні відносини визначаються як суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею, тобто стверджується, що земельні відносини є: 1) суспільними відносинами; 2) відносинами власності.

Однак переважна більшість дослідників дотримується іншого підходу і наголошують на комплексному характері земельних відносин [12].

На нашу думку, земельні відносини є особливою соціально-економічною категорією, яка включається в суспільний відтворювальний

процес як його системоутворююча основа. Обґрунтовується цей факт тим, що земельні відносини проникають у всі сфери і складові частини відтворювального процесу. Зокрема, землі, як ресурс, включені у процес виробництва; земельний фактор включений у сферу розподілу; просторово-географічні властивості земельного фактора впливають на напрями інтенсивності та швидкості руху сукупного суспільного продукту. Однак зазначене стосується лише ринкових земельних відносин, оскільки в командно-адміністративній економіці земля не мала ціни, а земельні відносини були виключені з економічного життя суспільства [12].

Цілком очевидно, що в основі земельних відносин знаходяться відносини власності. Земельні відносини, як відносини власності, змінюються відповідно до процесу трансформації суспільного виробництва. Кожному етапу розвитку суспільства притаманні відповідні форми власності на землю.

За умов панування державної власності проголошувалось, що єдиною формою власності є державна, а земля належить всьому народу. Це означало, що все нічиє і звідси виникало відповідне відношення до власності та до праці. Вважалось, що суспільна власність на засоби виробництва дозволить здійснювати планомірне регулювання і ефективне використання всіх видів ресурсів, а найбільш пристосованим для реалізації цих цілей земельний лад створюється в результаті націоналізації земель [146].

Становлення ринкових відносин у сільському господарстві України розпочалося з трансформації відносин власності, тобто переходу від монополії державної власності до існування різних форм власності та господарювання і забезпечення пріоритетних умов для розвитку приватної власності на землю, удосконалення структури земельних і сільськогосподарських угідь, раціонального їх використання, поліпшення родючості ґрунтів та їх захисту, ведення державного земельного кадастру. При цьому зазначимо, що приватизація землі сама по собі не забезпечує ні ефективного підприємництва на землі, ні збереження її родючості. Для цього

необхідно сформулювати сприятливі макроекономічні умови, за яких більшість господарств зможуть рентабельно здійснювати підприємницьку діяльність.

Розглядаючи проблеми капіталістичної приватної земельної власності варто наголосити, що К. Маркс зазначав: «Земельна власність відрізняється від інших видів власності тим, що на певному рівні розвитку вона стає зайвою і шкідливою, навіть з погляду капіталістичного виробництва» [111, с.171-172].

Деякі сучасні вчені та практики також стверджують, що приватна власність на землю – це рудимент рабовласницького ладу, від якого більшість країн давно відмовилися і перейшли на поняття «право користування землею» [55, с.30]. Це положення є схожим на право користування іншими природними ресурсами – надрами, водами, лісами, повітрям у комерційних цілях.

Ці висновки не безпідставні, доказом чого є недефективна практика застосування даного виду права власності в Нідерландах, Китаї й Ізраїлі, де домінує державна власність на землю. Така теорія і практика заснована на тому, що між державною власністю на землю та власністю на вироблений на ній продукт безпосередній причинно-наслідковий зв'язок відсутній [107, с.78].

В той же час окремі економісти аграрники (М.С. Богіра, М.С. Макаренко [18, с.18; 107]) вважають за необхідне нагальне прийняття нормативно-правової бази щодо діючого ринку землі з домінуючою роллю приватної власності на землю, інші (В.С. Дієсперов, Й.М. Дорош [54; 55, с.30]) – державної, ще інші (В.М. Кривов [90, с.50]) застерігають від наслідків цієї реформи, пропонуючи цілком переробити її.

Крім того, виникають не тільки позитивні аспекти трудової мотивації власника-землекористувача, а й значне завищення собівартості продукції через відносини оренди та купівлі-продажу земельних часток, що в свою чергу впливає на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції.

Очевидно, що приватна власність неминуче протиставляє інтереси окремих осіб загальносуспільним [54, с.7-11]. Оскільки земельні відносини спрямовані не тільки на забезпечення економічної, а й соціальної та екологічної стабільності, то цілком закономірно виникає запитання, якою ж повинна бути раціональна та ефективна структура власності на землю?

Якщо звернутись до досвіду інших країн, то розвиток аграрних відносин у капіталістичних країнах у ХХ ст. відбувався через створення крупних капіталістичних форм, колективних господарств, фермерських господарств, розширення орендних відносин.

Так, у США, за дослідженнями С.В. Мочерного кількість фермерських господарств з початку ХХ ст. до початку ХХІ ст. скоротилася з 5,8 млн. до приблизно 1,9 млн. На одне господарство припадає в середньому 180 га. землі. Майже 60% з них вело господарство без найманої робочої сили. З них 370 тис. крупних капіталістичних господарств (3,6%) виробляли наприкінці 90-х років понад 67% сільськогосподарської продукції, а 1,5 млн. малих ферм були збитковими навіть з урахуванням державних дотацій; ще 570 тис. ферм мали дохід до 5 тис. дол., що з вирахуванням державних дотацій також означає їх збитковість, хоча вони володіли 44% приватної земельної власності, тоді як на 3,6% великих капіталістичних господарств припадало лише 20% сільськогосподарських угідь [123].

У країнах західної Європи розмір фермерських господарств значно менший. Так, у Данії середня ферма має 32 га землі, в Німеччині – 18, у Франції – 14, в Італії – 6 га. Проте характерним для цих країн є вироблення основної маси сільськогосподарської продукції крупними капіталістичними фермами. Крім того, існування більшості ферм можливе лише тому, що частка різних державних субсидій, які отримує безпосередній фермер, становить у країнах ЄС 50% на сільськогосподарську продукцію, у США – 35%, в Японії – 75%. Без такої допомоги фермерські господарства не змогли б вижити. Так, за підрахунками німецьких економістів, оптимальний розмір

ферми повинен становити 100 га, а для створення таких фермерських господарств необхідно мати капітал від 750 тис. до 1 млн. марок [54].

Значного поширення в розвинутих країнах світу набула оренда – тимчасове надання землі за плату капіталісту – орендарю або селянину-працівникові, який не наймає робочої сили. Наприклад, у Франції орендується більше половини земель, в Великій Британії – до 40%. Різновидом оренди є сімейна оренда, за якої глава сім'ї передає свою ділянку землі в оренду за певну плату одному з членів родини. У Німеччині та Великій Британії на цей вид оренди припадає 15-20% всієї орендної землі [56]. У США понад третину сільськогосподарських угідь є власністю держави, передається в оренду терміном на 1 – 2 роки і за виконанням договору продовжується.

Особливістю аграрних відносин у деяких розвинутих країнах світу є об'єднання сімейних ферм у сільськогосподарські корпорації. Наприклад, у США у такі корпорації об'єдналися до 90% сімейних ферм, а 95% корпорацій мають до 10 ферм. У Швеції понад 100 тис. фермерських господарств, більшість з яких є членами сільськогосподарських кооперативів [235].

У країнах Центральної та Східної Європи аграрні реформи здійснюються шляхом заснування акціонерних товариств, ваучерних акціонерних товариств, державних акціонерних товариств, створення індивідуальних фермерських господарств (заснованих на праці господаря і членів його сім'ї, а також на найманій праці), кооперативів та ін.

Еволюційний (поступовий) шлях розвитку аграрних відносин колишнього СРСР перервала здебільшого насильницька колективізація, наслідком якої стало масове створення колгоспів і радгоспів. Селянські господарства були ліквідовані, а найпрацездатніша і найздібніша (а тому й найзаможніша) частина селян потрапила в розряд куркулів (тобто експлуататорів) і була репресована. При створенні колгоспів і радгоспів відбувалося насильницьке усуспільнення засобів праці, худоби тощо.

У наступні десятиліття колгоспи і радгоспи були збитковими. У них впроваджувався позаекономічний примус до праці, відновлювалися феодальні методи експлуатації, відбувалося волюнтаристське витіснення різних форм власності, насамперед приватної, штучно фабрикувалися дві форми власності – колективна і державна.

Насправді колективна форма власності в сільському господарстві була квазіколективною, одержавленою, управління нею здійснювалося командно-адміністративними методами впродовж кількох десятиліть через механізм «ножиць цін» (завищених на продукцію промисловості та занижених на сільськогосподарську) весь додатковий і значна частина необхідного продукту вилучалися з села. Внаслідок такого пограбування селян зростало відчуження сільськогосподарських працівників від землі та інших засобів виробництва, втрачалися стимули до праці тощо. Крім того, проводилася політика прискореного зменшення кількості колгоспів і збільшення – радгоспів [235].

Особливість аграрних відносин значною мірою визначається рентними відносинами [235, с.66]. Вказуючи на тісний зв'язок рентних відносин з відносинами власності, К. Маркс зазначав, що незалежно від форми і виду ренти, характерним для неї є те, що «присвоєння ренти є економічна форма, в якій реалізується земельна власність» [113].

А відтак, поняття «рента» є історично змінним. Це означає, що існуючи з часу виникнення приватної власності, залежно від рівня розвитку продуктивних сил, виробничих відносин та суперечностей між ними вона має певні форми прояву, які визначають специфіку рентних відносин на окремих історичних етапах розвитку суспільства.

В цілому, рентні відносини характеризують механізм утворення, розподілу і присвоєння ренти. В основі рентного механізму знаходиться поділ ренти на диференціальну ренту I та диференціальну ренту II, абсолютну і монопольну.

Ще з часів А. Сміта та Д. Рікардо вчені досліджують питання сутності, умов, причин та джерел виникнення ренти. Поняття «рента» в перекладі з німецької, французької, латинської мов означає повертаю, сплачую. Оскільки вказане поняття є багатоаспектним та складним, то й трактування його вченими не є однозначним. Зокрема, А. Сміт представляв ренту як вид платежу, який сплачується власнику за користування землею, а Д. Рікардо – як частину продукту, отриманого із землі та сплачуваного землевласнику як плата за використання властивостей ґрунту [220, с.432]. В подальшому дослідниками поглиблювалося вчення про ренту.

На думку деяких вчених, рента являє собою дохід, виникнення якого пов'язане з володінням земельними ділянками кращої якості, кількість яких є обмеженою, або сприятливого розташування відносно місць постачання засобами виробництва та збуту продукції [235, с.68-76], дохід від володіння певними ресурсами, який отримується поза зв'язком із підприємницькою діяльністю [59, с.195], який до того ж розцінюється як нетрудовий дохід [16]. Іншими дослідниками рента розглядається з позиції реалізації правомочностей власності на земельні ділянки, адже той суб'єкт є фактичним власником, хто отримує земельну ренту [5, с. 98; 113].

Аналіз наявних у науковій літературі висновків вчених щодо проблем утворення земельної ренти свідчить про загальне визнання ними ренти, як доходу, який отримується землекористувачем і сплачується землевласнику за надану йому можливість прикладення капіталу до землі, здійснення її господарського використання. Передумовою виникнення земельної ренти є існування різних за якістю та місцеположенням земельних ділянок, праця на яких буде забезпечувати отримання різного за розміром прибутку. Саме тому загальновизнаним науковим твердженням є теза про визнання ренти як надприбутку [238, с.5]. Як вказують дослідники, земельна рента існує «там і тоді, де і коли в пропорціях товарно-грошового обміну утворюється надприбуток або надлишковий (що перевищує середній норматив рентабельності) чистий дохід» [193, с.47]. Інакше кажучи, земельна рента є

надлишком над витратами та середнім прибутком землекористувача (який би дозволяв здійснювати розширене відтворення виробництва і таким чином утримувати його у цій сфері бізнесу).

Вказане положення отримало також законодавче закріплення в Україні, оскільки згідно з національним стандартом «Оцінка нерухомого майна», рентний дохід (земельна рента) визначено як дохід, що може бути отриманий із землі як засобу виробництва залежно від якості та місцезнаходження земельних ділянок, а розраховується – як різниця між очікуваним валовим доходом від реалізації продукції та виробничими витратами і прибутком виробника.

Вже тривалий час продовжується дискусія між представниками наукового світу про існування в ринковій економіці абсолютної ренти. В ході такої дискусії сформувалося два наукових підходи. Представники першого підходу категорично заперечують існування абсолютної ренти. На їх переконання, цей вид ренти був домислом К.Маркса з метою обґрунтування потреби ліквідації приватної власності при соціалізмі, проведення націоналізації земель. Вчені соціалістичного періоду стверджували, що націоналізація земель разом з відміною приватної власності означала ліквідацію абсолютної ренти, оскільки відсутня її основа – монополія приватної власності на землю [19]. Деякі сучасні вчені вважають, що «в дійсності причин, умов і факторів утворення абсолютної земельної ренти не існувало і не існує» [3; 22].

Існування абсолютної ренти в землеробстві було доведено К. Марксом та в подальшому іншими вченими. Провідними вченими-аграрниками науково обґрунтовано, що абсолютна рента існує і її необхідно враховувати при розробці і запровадженні економічного механізму регулювання земельних відносин, зокрема, при визначенні грошової оцінки землі, ціноутворенні, оподаткуванні, економічному стимулюванні раціонального використання та охорони земель [235].

Існування абсолютної ренти підтверджується також зарубіжними вченими. На їхню думку, абсолютна рента виступає одним із видів доходу від власності на землю, плата власнику за дозвіл застосовувати капітал до землі; сплачується орендаром з усіх ділянок землі незалежно від родючості, за що вона й отримала відповідну назву абсолютна [43, с.384].

Отже, абсолютна рента є економічною формою реалізації монополії приватної власності на землю. Її джерело – надлишок додаткової вартості над середнім прибутком (різниця між ринковою вартістю сільськогосподарської продукції та суспільною ціною виробництва), а умова виникнення – значно нижча органічна будова капіталу в сільському господарстві, однак, коли підприємець сам є власником землі, зникає причина існування абсолютної ренти.

У результаті розгортання НТР в сільському господарстві (впровадження біотехнології, електроніки, комп'ютерної техніки тощо), а також монополізації агробізнесу, інтеграції сільського господарства з переробними галузями промисловості, формування АПК відбувається поступове зближення органічної будови капіталу сільського господарства з промисловістю, що зумовлює дію тенденції до зменшення абсолютної ренти.

Однак, вирівнюванню органічної будови капіталу сільського господарства з промисловістю певною мірою перешкоджає сезонний характер виробництва та використання сільськогосподарської техніки, значна віддаленість багатьох сільськогосподарських підприємств від ринків збуту, що спричиняє зростання питомої ваги транспортних засобів серед знарядь праці [122].

Таким чином, аналіз наукових досліджень з проблем сутності ренти, її видів та механізму утворення дозволяє констатувати, що орендна плата є частиною ренти. Вона є надприбутком, що визначається як різниця між отриманим доходом і усіма витратами та середнім прибутком підприємця. А отже, орендна плата є частиною прибутку орендаря, а не частиною витрат, що повинно бути враховано при формуванні ринку землі, розвитку орендних

відносин та платежах за землю, ціноутворенні на сільськогосподарську продукцію.

На нашу думку, віднесення орендної плати на витрати землекористувача як з методологічної, так і з теоретичної точки зору є неправильним, що підтверджується й вітчизняною практикою.

Так, за часів функціонування СРСР (1965р.) були введені рентні платежі у нафтовій та газовій промисловості з метою вирівнювання і забезпечення нормативної рентабельності підприємств, але при цьому зазначенні платежі не включалися до собівартості, а здійснювалися у вигляді фіксованої плати з прибутку [105, с. 42].

Важливою проблемою теорії та практики рентних відносин є науково обґрунтоване відокремлення різних видів ренти із фактичного доходу від використання земель, а також обґрунтування розміру нормативного підприємницького доходу та відокремлення його від диференціальної ренти.

Аналіз господарської практики аграрного сектору економіки України впродовж років незалежності в контексті оцінки механізмів утворення і розподілу рентних доходів також засвідчив, що окрім суто економічних чинників детермінантами розподілу економічної ренти є й чинники політичного характеру в частині створення інституційного поля для розвитку конкурентного середовища. Існування умов для монополізації окремих складових агропромислового комплексу призводить до появи додаткових доходів (квазіренти) суб'єктів господарювання – монополістів. У нашій країні такі монополії виникають при постачанні аграрної продукції на експорт, а монополісти отримують наддоходи від наявного диспаритету цін на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тому такий вид додаткових доходів монополістів доречно називати - «експортно-цінова квазірента».

Не менш актуальною є проблема вилучення відповідної частини рентних доходів до місцевих бюджетів, їх акумуляція у спеціальних фондах та розподіл останніх відповідно до призначення.

Власність визначає економічні інтереси виробників аграрної продукції, а відповідно – й ресурсне забезпечення ринку, його соціально-економічні параметри. Існуючі інституціональні умови аграрних відносин в Україні не можна визнати ефективними. Відповідно до п. 15 Перехідних положень Земельного кодексу України [74] громадяни та юридичні особи, які мають у власності земельні ділянки для ведення селянського (фермерського) господарства та іншого товарного сільськогосподарського виробництва, а також громадяни України - власники земельних часток (паїв) поки що не можуть продавати або іншим способом відчужувати належні їм земельні ділянки та земельні частки (паї), крім передачі їх у спадщину та при вилученні земель для суспільних потреб. Понад десять років Верховна Рада України подовжує мораторій на продаж сільськогосподарських угідь. Ця проблема є предметом політичних та наукових дискусій і є вкрай важливою для землевласників, сільськогосподарських товаровиробників і потенційних покупців, оскільки стримує подальший розвиток аграрного сектору економіки.

У стратегічному плані не можна не погодитися з М.В. Присяжнюком відносно того, що ринок земель буде запроваджено [164, с.43-44]. Але головне завдання полягає в тому, щоб зняття мораторію і повномасштабне запровадження ринку сільськогосподарських угідь сприяло розвитку аграрних відносин.

Згідно з п. 3 статті 1 Земельного кодексу України [77], «використання власності на землю не може завдавати шкоди правам і свободам громадян, інтересам суспільства, погіршувати екологічну ситуацію і природні якості землі». Відповідно до цього і запровадження ринку земель не повинно шкодити суспільним інтересам.

Трактування найважливішого соціально-економічного інституту, що позначається поняттям «ринок землі», багато в чому залежить від змісту самого терміна. Як слушно зазначає Б.Й. Пасхавер, під цим словосполученням можна розуміти правову можливість придбання

земельних ділянок у власність шляхом купівлі, широкий розвиток земельної іпотеки, або, звузивши зміст, позначити нею тільки торгівлю землею (ріелторство). Суб'єктами земельного ринку здатні виступати не тільки приватні землевласники. Так, державна і комунальна влади можуть не тільки продавати, але і купувати землю, наприклад, через процедуру викупу [150].

Тому термін земельний ринок розуміють як сукупність земельних відносин, що дозволяють реалізувати титул землевласника для отримання ринкової вигоди. Зокрема, землі сільськогосподарського призначення можуть забезпечити їх власникові ринковий ефект при використанні: 1) для товарного виробництва; 2) для здачі в оренду; 3) для продажу або застави. Ці три види отримання ринкового результату слід розглядати як три форми ринку землі [149].

Головна мета сучасної земельної реформи вбачається не в купівні-продажі землі, а у її введенні до економічного обігу. Однак ринок землі – це не тільки (і не стільки) її продаж, а й оренда. Так, фермери США і Західної Європи господарюють тільки на 40-45% власної землі, а решта – орендована, а тому через заставу прав на оренду землі можна залучати в галузь кредити на інвестиції [45].

Як переконує світова практика, іпотечне кредитування є досить поширеним інструментом кредитування нагальних потреб економіки. Зокрема, за даними Світового банку частка іпотечних кредитів у провідних зарубіжних країнах становить близько 70% загальних обсягів кредитування.

Запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення відкриває для аграрного сектору економіки нові можливості. За експертною оцінкою фахівців ННЦ «Інститут аграрної економіки» лише на першому етапі запровадження іпотечного кредитування, вартість нового продукту кредитного забезпечення може досягти 116 млрд. грн. [150].

Включення землі в економічний обіг, як фактора поліпшення фінансового забезпечення, є найбільш важливим для малого та середнього бізнесу на селі.

Сьогодні фонд приватизованих земель в Україні майже повністю складається з сільськогосподарських угідь. У приватній власності знаходиться 83% ріллі і садів і понад третини природних кормових угідь. Несільськогосподарських земель процес приватизації торкнувся незначною мірою. У цій частині земельного фонду в приватну власність перейшло лише 400 тис. га., або 2,5%, хоча закон дозволяє продаж цієї категорії земель, а в державному бюджеті навіть розписані доходи від такого продажу. Ймовірно, що приватизація несільськогосподарських земель прискориться після розділення державної і комунальної земельної власності, але поки майже 99% приватної земельної власності – сільськогосподарські угіддя [150].

Ця частина національного багатства була передана новим власникам безоплатно, тобто неринковим шляхом, але наявність обширної приватної земельної власності з правом її продажу (тимчасово відкладеним мораторієм) можна буде розглядати як створення первинного ринку землі. При формуванні і розвитку вторинного земельного ринку збільшуватиметься число землевласників, які купили землю, тобто землеволодіння стане частиною інвестиційного процесу. Світовий досвід свідчить, що саме інвестиційне землеволодіння забезпечує найбільш ефективне використання і найбільшу капіталізацію земельних ресурсів [149]. Включення земель сільськогосподарського призначення в економічний оборот дасть змогу враховувати ціну землі у вартості сільськогосподарської продукції, що у свою чергу сприятиме забезпеченню стабільності цін на неї та встановленню паритетних міжгалузевих відносин, між аграрним сектором і промисловістю.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР РИНКОВОГО ТИПУ

2.1. Трансформаційні процеси та розвиток малих форм господарювання

Світовий досвід переконливо довів, що жодна з форм власності на землю не є ідеальною, не має якихось явних переваг порівняно з іншими в аспекті раціонального використання землі. Справа в тому, що ефективність сільськогосподарського виробництва визначається поєднанням багатьох умов і чинників. При цьому вирішальною з них є не приватна чи колективна або будь-яка інша форма власності на землю, а форми господарювання на землі. Найбільш ефективні з них ті, які забезпечують землевласнику становище господаря виробництва. Не власник землі визначає її використання і підвищення родючості а господар землі, її користувач.

Водночас у розвинутих країнах прихильники приватної власності на землю абсолютно переважали і переважають тепер, оскільки саме приватна власність на землю, на їх думку, дає сталі гарантії для життєстійкості і розвитку різних форм господарювання в аграрному секторі економіки. Саме проблеми приватної власності на землю змушують державу регулювати земельні відносини у загальнонаціональних інтересах. У сфері цих відносин наростає тенденція еволюційного переходу окремих повноважень приватної власності на землю до держави, тобто власність на землю, на відміну від інших об'єктів приватної власності, піддається значному державному регулюванню рентних відносин, оренди землі, її ціни, фінансової підтримки сільськогосподарського виробника тощо.

Початковим, першим етапом трансформації відносин власності в аграрній сфері України можна вважати прийняття 18 грудня 1990 року Постанови ВРУ «Про земельну реформу» [75], яка започаткувала фермерський рух. Тобто можна впевнено стверджувати що «пусковим» механізмом стали чинники інституційного характеру.

В березні 1992 року Верховна Рада України приймає Земельний кодекс і одночасно – постанову «Про прискорення земельної реформи і приватизацію землі» розпочалося реформування земельних відносин у колишніх колгоспах, які перетворилися на колективні сільськогосподарські підприємства (КСП). Звідси починається процес паювання землі на основі проектів роздержавлення і приватизації земель КСП[75].

В грудні 1992 року Декрет Кабінету Міністрів України «Про приватизацію земельних ділянок» [75], започаткував передачу безоплатно у приватну власність земельних ділянок для ведення особистого підсобного господарства. Згодом у травні 1993 року підписано Декрет Кабінету Міністрів України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» [75], який започаткував реформування на засадах приватної власності державних підприємств агропромислового комплексу сфери переробки і агробізнесу.

Завершенням першого етапу став Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» (листопад 1994р.) [75], який прискорив роздержавлення землі, тобто передачу її колективним господарствам.

Другий етап аграрної реформи розпочався з наступного Указу Президента України «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» (серпень 1995р.) [75]. Цим Указом було запроваджено сертифікат на право на земельну частку (пай). Це право стало об'єктом купівлі-продажу, дарування, успадкування, обміну, застави. Також кожен власник частки розпайованої землі отримав право передати її в оренду.

На другому етапі аграрних реформ трансформація відносин власності значною мірою визначалася чинниками економічного й соціального характеру. Нові організаційні структури сільського господарства створені в процесі реорганізації КСП характеризувалися певними особливостями. Вони були зумовлені кризовим станом її економіки, неспроможністю держави матеріально підтримувати реорганізаційні процеси у цій сфері. Важливим фактором виступала психологічна невідповідність більшості селян до господарювання на принципах підприємництва [198, с.114]. Тому темпи створення селянських (фермерських) господарств були повільними. Разом з тим їх частка у загальному землекористуванні зростала швидше, ніж збільшення кількості земельних ділянок в результаті їх розширення.

Тому є очевидним, що їх адаптація до нових умов господарювання вимагала формування ринкового середовища, а також відповідних структурних змін у виробничих, управлінських, організаційних і трудових відносинах та внутрішньої реструктуризації об'єктів аграрного сектора.

На третьому етапі аграрних перетворень основним завданням був перехід до ринку, з метою підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. Проте, в аграрному секторі економіки за роки становлення ринкових відносин соціально-економічний ефект виявився негативним порівняно з іншими секторами.

Причиною занепаду сільського господарства було те, що аграрна реформа не регулювалася державою і не мала комплексного характеру, а також була розтягнута в часі. Це було зумовлено тим, що вона здійснювалася в умовах загальноекономічної кризи в країні. Ряд негативних чинників, серед яких насамперед, порушення міжгалузевого еквівалентного обміну, інфляційні процеси, низька купівельна спроможність населення, незадовільна матеріально-технічна база виробництва, відсутність достатньої інфраструктури ринку не дозволили за такий короткий час більшості новоствореним сільськогосподарським і приватизованим підприємствам

харчової промисловості повністю адаптуватись до жорстких вимог ринкової економіки [101, с.5].

Гострою залишається проблема забезпечення кадрами більшої кількості сільськогосподарських підприємств. Це зумовлено тими обставинами, що у дореформений період утриманням соціальної сфери займалися підприємства, що погіршувало їх фінансовий стан. Тому з початком реформ вони насамперед почали скорочувати витрати на утримання соціальної сфери села через жорсткі умови діяльності. Потрібно врахувати і те, що більшість із них продовжували утримувати на своїх балансах соціальну інфраструктуру, а також здійснювати капіталовкладення в цю сферу, хоча ефективність виробництва знижувалася, а можливості підприємств скорочувалися.

Четвертий етап, на нашу думку, став етапом укрупнення сільськогосподарського виробництва в межах нових організаційних структур, та активного залучення інвестиційних і інноваційних ресурсів.

На думку В. Г. Андрійчука, М.В. Зубця [7; 76] за структурним складом аграрні перетворення можна умовно поділити на чотири блоки, кожен з яких включає елементи конкретного функціонального призначення.

Перший блок – власне аграрне перетворення – включає аграрну реформу у всій її повноті, та правові основи такого реформування, зокрема формування відповідної законодавчої бази, розробку актів та інших нормативно-правових документів, які стосуються реформування майнових відносин власності, реорганізацію сільськогосподарських підприємств, становлення фермерського укладу.

За своєю значущістю найважливішим є другий блок – макроекономічний. Складовими його елементами є відпрацювання цінових відносин, реформування фінансово-кредитної системи, формування ринкової інфраструктури, прискорення розвитку матеріально-технічної бази аграрного сектора економіки.

Третій блок, який можна назвати «забезпечуючим», об'єднує в собі соціальні, організаційно-управлінські, організаційно-методичні, економічні, екологічні, науково-технічні та інші елементи.

Четвертий блок характеризується укрупненням сільськогосподарського виробництва в межах нових організаційних структур.

Якщо говорити про чинники, що визначили трансформаційні процеси в аграрному секторі, то їх можна умовно поділити на три великих групи: інституціональні, соціальні та економічні (рис 2.1).

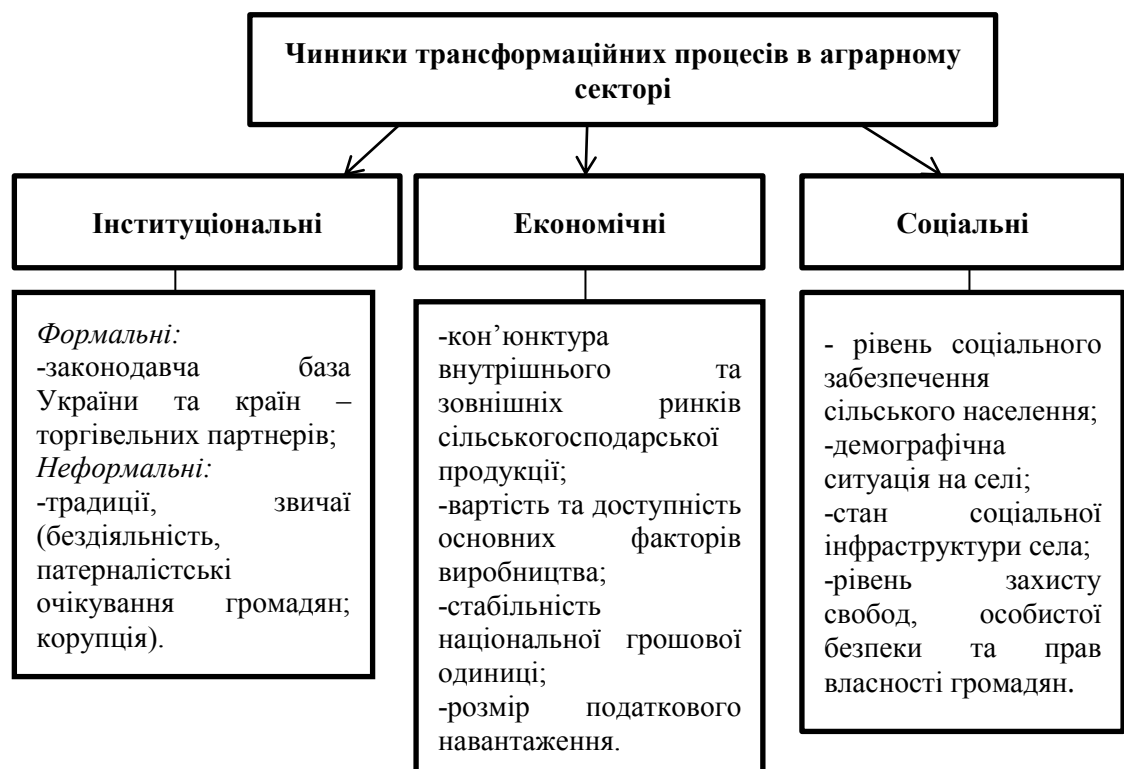


Рис. 2.1. Чинники трансформаційних процесів в аграрному секторі

Джерело: розроблено автором.

Вплив кожної групи чинників трансформаційних процесів на кожному етапі аграрних реформ проявлявся по-різному.

Інституціональні чинники проявлялися у створенні законодавчо визначених умов, що на початку аграрних реформ сприяли поділу підприємств на дрібні та зміні їх юридичної форми функціонування, а також зміні форм, методів, цілей та завдань діяльності, ринкової переорієнтації

відповідно до вимог часу. Проте непередбачена лібералізація цін та зовнішньої торгівлі негативно відбилася на аграрному секторі, посилюючи нееквівалентний товарообмін через диспаритет цін. Недоречним на початку реформ був і відхід держави від активного регулювання і переведення ситуації на самоплив в умовах, коли ринкові механізми ще не сформовані, а ринкові інститути створені лише формально. Катастрофічні наслідки такого реформування, що мали місце в останнє десятиліття минулого сторіччя, спонукали можновладців до відходу від неокласичних постулатів, що знайшло відображення в безупинно вдосконалюваних «правилах гри».

Але недосконалість вітчизняного законодавства значною мірою компенсується не обов'язковістю його дотримання. Мова йде про неформальні інституції, сформовані економічною практикою, що реально впливають на відносини власності. В Україні дія таких інституцій носить переважно негативний характер (хабарництво, рейдерство, патерналістські очікування переважної більшості громадян).

Позитивним проявом дії інституціональних чинників була більша економічна свобода суб'єктів господарювання, запровадження приватної власності та приватної ініціативи, загальна демократизація суспільних відносин [78].

Економічні чинники протягом всього періоду реформування АПК проявлялися в недостатньому рівні державної фінансової підтримки аграрного сектору, високій вартості комерційних фінансових та лізингових кредитів; мінливості внутрішнього попиту на продукцію АПК через низькі доходи переважної більшості населення України, а також зовнішнього, через відсутність адекватної системи субсидування вітчизняного виробника, що призвело до цінового диспаритету.

Проте поступова макроекономічна стабілізація в країні пом'якшила негативний вплив економічних чинників на трансформаційні процеси в АПК. Прикладом цього може бути поступове зниження середніх процентних ставок комерційних банків за надані кредити підприємствам АПК (від 56%

річних в 2000 році до 19% в 2011 році) та підвищення розміру компенсації процентних ставок з держбюджету (від 0% річних в 2000 році до 15,4% в 2011 році), що призвело до значного збільшення кредитування аграрного виробництва. У 2000 році обсяг таких кредитів становив 2,1 млрд грн., в 2007 – 18 млрд грн., в 2012 – 36,5 млрд грн. Однак, розширення кредитування стосувалося переважно середніх і великих сільськогосподарських підприємств, які мали ліквідну заставу. Це значною мірою обумовило зміст четвертого етапу аграрних реформ.

Дія соціальних чинників виявилася в занепаді соціальної інфраструктури села, а також в погіршенні демографічної ситуації (молоде покоління не приваблює праця на селі, як результат – молодь залишає село і аграрна сфера відчуває дефіцит кваліфікованих працівників), зокрема у період 2005-2012 рр. його кількість зменшилась майже на 2 млн. осіб (з 15,8 млн. у 2005 р до 13,7 млн. у 2012 р.). Це спричинило зменшення на 141 од. кількості сільських населених пунктів (з 28612 у 2005 р. до 28471 у 2012 р.) [88].

На необхідність подальших аграрних реформ та трансформацій відносин власності вказують показники динаміки сільськогосподарського виробництва. За період 1990-2011 рр. обсяги виробництва підприємствами валової продукції сільського господарства зменшилися майже на 40%, досягнувши критичного спаду у 2003 році, коли сільськогосподарське виробництво підприємств зменшилося у чотири рази. Різкий спад у ці роки частково компенсували господарства населення, проте навіть в результаті їх активного зростання обсяги валової продукції сільського господарства у 2011 році становили лише 83% від рівня 1990 року (рис.2.2).

Зміни земельних відносин супроводжувалися організаційними перетвореннями та активним зростанням кількості суб'єктів господарювання, особливо фермерських господарств, число яких за період 1997-2012 років зросло майже вдвічі (рис. 2.3).

Незважаючи на суттєве зростання кількості різноманітних форм господарювання у сільському господарстві, особливо малих форм

господарювання, їх ресурсні можливості, результати та ефективність діяльності, за висновками експертів, значно поступаються вертикально та горизонтально інтегрованим агрооб'єднанням, іншим формам великих підприємств галузі (табл. 2.1).



Рис. 2.2 Індекси валової продукції сільськогосподарства у порівнянні з 1990 року по 2011 рік

Джерело: [321].

«Пошуки інвестицій і реального власника, - як зазначає у своїй статті О.М.Бородіна, - завершилися появою «сільського господаря», який встановив новий аграрний корпоративний устрій з превалюванням агрохолдингів»[20].

Не зважаючи на тенденцію до укрупнення сільськогосподарського виробництва в межах нових організаційних структур, домінуючими й на сьогодні залишаються малі форми господарювання.

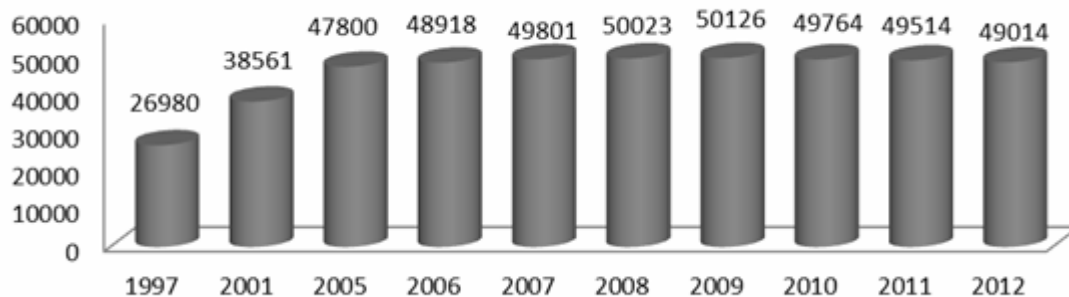


Рис. 2.3. Кількість фермерських господарств станом на початок 2012 року

Джерело: [321].

Малі форми господарювання – поширена й ефективна форма господарювання. Вони мають багато таких рис, які не можуть бути властивими великим підприємствам. Саме ці форми здатні найоперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і, таким чином, надавати ринковій економіці необхідної гнучкості. Крім того, така форма господарювання мобілізує значні фінансові і виробничі ресурси населення (в тому числі трудові й сировинні), які за їх відсутності не були б використані.

Таблиця 2.1

Частка обсягів реалізованої продукції та зайнятих у малих, середніх та великих сільськогосподарських підприємствах в 2007 і 2011 роках, %

Підприємства за розміром	Частка підприємств, %		Частка зайнятих, %		Частка обсягів реалізованої продукції, %	
	2007	2011	2007	2011	2007	2011
Великі	0,1	0,3	6,6	15,0	11,9	25,3
Середні	8,0	7,9	68,0	57,7	64,4	47,3
Малі	91,9	91,8	25,4	27,3	23,6	27,4

Джерело: [321].

Роль малих форм господарювання полягає й у тому, що вони є одним з провідних секторів ринкової економіки, формуються на засадах дрібнотоварного виробництва, визначають темпи та структуру економічного розвитку, стимулюють структурну перебудову економіки, характеризуються швидкістю окупності витрат, свободою ринкового вибору, створюють додаткові робочі місця, мають високу мобільність, формують соціальний прошарок підприємців-власників сприяють послабленню монополізму та розвитку конкуренції тощо [24].

В основі малих форм господарювання (МФГ) знаходиться приватна власність на всі складові виробництва, результати праці, а також землю. Відтак МФГ є ефективною формою реалізації приватної форми власності, індивідуалізує власність, ґрунтується переважно на особистій праці його членів, які зацікавлені в збереженні та примноженні власності.

Розвиток малих форм господарювання сприяє також зміні суспільної психології та життєвих орієнтацій значної частини населення від соціального утримання до розкриття і реалізації власного потенціалу та забезпечення власного добробуту і відповідного рівня життя.

Особливість діяльності суб'єктів малих форм господарювання полягає в тому, що для її здійснення не потрібно значного стартового капіталу, вона забезпечує прискорений обіг інвестованих коштів за низьких витрат на виробничу інфраструктуру, управління та збут. Підтримка становлення та розвитку малих форм господарювання в Україні повинна бути одним із визначальних пріоритетів державної політики [24].

У нашій країні малим формам господарювання поки що не приділяється належної уваги. Сьогодні фактично ще не розроблена чітка концепція і всебічно не обґрунтована програма розвитку цієї форми господарювання. В чинному законодавстві немає навіть сформованого поняття «малі форми господарювання», а також немає єдиної думки вчених щодо суб'єктів, які належать до малих форм господарювання в аграрній сфері.

Так, О.М. Матусова [117] особисті селянські господарства, індивідуальні господарства, фермерські господарства, фізичні особи підприємці й малі підприємства – товариства з обмеженою відповідальністю, відносить до форм малого підприємництва на селі. Тобто не розділяє їх за певними особливостями та критеріями діяльності.

М.Г. Шульський до малих форм господарювання на селі відносить всі господарства населення, в тому числі особисті селянські господарства, а також класичні фермерські господарства, де присутня особиста участь членів цих господарств та їх родин у виробничому процесі [252].

З'ясування економічної суті «малих форм господарювання» необхідно з нашої точки зору здійснювати на соціально-економічному рівні (політекономічному), що передбачає аналіз форм власності, а також на організаційно-економічному рівні, тобто на основі аналізу конкретних організаційно-правових форм, в яких реалізуються певні форми власності.

Оскільки малі форми господарювання є організаційно-правовими формами реалізації дрібної приватної власності, то в основі їх діяльності, а також, одночасно, їх особливістю є діалектична єдність власності, управління і контролю в особі суб'єкта підприємницької діяльності.

Однак, при визначенні поняття «малі форми господарювання» на нашу думку, потрібно враховувати не стільки кількісні критерії (кількість працюючих, прибутку, обсяги продукції, тощо), скільки такі їх якісні характеристики, як свободу діяльності та правову незалежність, єдність права власності та управління, повну відповідальність за результати господарювання, невеликий ринок збуту і т.д., тобто суб'єктом малих форм господарювання (МФГ) може бути лише економічно самостійний господарюючий суб'єкт. А це не можливо без монопольного володіння, розпорядження та користування всім майном, тобто діяльності приватного індивідуального власника, чи його сім'ї.

Тому, на наш погляд, «мала форма господарювання» - поняття значно ширше, ніж «мале підприємство», «мала фірма» і навіть «фермерське господарство». Дійсно мала фірма, фермерське господарство, мале підприємство, хоч і входять до складу малих форм господарювання – це суб'єкти, юридичні особи, що мають чітко виражену ринкову орієнтацію. Їх мета – одержання доходу. Однак, крім названих, малі форми господарювання, з нашої точки зору, можуть включати широкий спектр господарюючих суб'єктів, що не мають ринкового спрямування, а метою їх діяльності виступає головним чином задоволення особистих потреб домогосподарств (особистих селянських господарств). Такі господарства можуть виконувати підсобну роль для тих осіб, які займаються в них після основної роботи на стороні.

Можуть також формуватися на селі і інші форми господарювання: малі підприємства по переробці сільськогосподарської продукції, наданню послуг населенню по технічному, ветеринарному, соціально-побутовому обслуговуванню, організації пунктів по заготівлі молока і худоби тощо.

Перелічені нами господарства, що входять до складу «малих форм господарювання» (МФГ), мають цілком певні аналоги у зарубіжній практиці: «smallbusiness», «smallandmediumenterprises (SMEs)», «smallbusiness-owners», «entrepreneurshipandsmallbusiness», «small-businessector», «smallbusinesses» (Додаток А) [45].

Дослідження різних аспектів розвитку підприємств малого бізнесу в Україні носять, на жаль, достатньо фрагментарний характер. У багатьох випадках це пояснюється відсутністю єдиного підходу не тільки до визначення малих форм господарювання взагалі, але й малого та середнього підприємства, зокрема. Окремі спроби як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників виробити єдине або узагальнене поняття, поки що не мали успіху. Оскільки, зважаючи на чисельність і різноманітність завдань, для вирішення яких може знадобитися формальне визначення малого і / або середнього підприємства, диференційованості об'єктивних зовнішніх умов, завжди будуть виникати різні трактування цієї проблеми. Про практичну нездійсненність такого роду завдань йдеться у багатьох працях вчених, при цьому підкреслюється, що для будь-яких цілей можуть використовуватися (що й робиться) різні визначення.

У ЄС вже протягом ряду років робляться спроби використання єдиного визначення МФГ для здійснення задач статистичного спостереження за даним феноменом. Більш того, для формування єдиної системи статистичних спостережень та забезпечення можливості проведення аналізу на міжрегіональному та міжнародному рівнях проводиться робота над проектом по розробці єдиної системи статистичного спостереження за розвитком МФГ. В той же час у кожній країні – члені ЄС паралельно існують свої національні підходи до визначення МФГ.

Згідно з чинним законодавством до поняття мале підприємництво [70] належать ті підприємства, що мають середньорічну чисельність працюючих до 50 осіб та обсяг їх річного валового доходу не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом

Національного банку України. Згідно зі ст.2. Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [70], його дія поширюється й на тих суб'єктів малого підприємництва, що проводять діяльність у галузі сільського господарства. Але в аграрному секторі господарство з чисельністю близько 50 осіб може обробляти кілька десятків тисяч гектарів землі, а відтак, відносити його до малого, з нашої точки зору, аж ніяк не можна. Крім того, за даними Державної служби статистики України при обстеженні фермерських господарств до них потрапили більше 800 од., які мають у своєму розпорядженні понад 1000 га. сільськогосподарських угідь, а загалом володіють 38,2% від загальної площі сільськогосподарських угідь фермерів. Знову ж таки, ці господарства навряд чи можна віднести до малих господарств.

А тому, згідно з «Методологічним положенням по організації державних статистичних спостережень у статистиці сільськогосподарських підприємств» (Наказ Держслужби статистики України 09.11.2012 р., №298), до малих аграрних підприємств зараховуються ті, у кого сільськогосподарських угідь менше 200 га., або чисельність працівників менше 20 осіб. Але й ці критерії можуть бути змінені показником обсягу реалізації сільськогосподарської продукції: малим вважається підприємство з розміром виручки менше 150 тис. грн. у цінах 2012 року [120].

На нашу думку до малих форм господарювання доречно було б віднести особисті селянські господарства, домогосподарства населення, фермерські господарства, малі підприємства, тобто всі ті господарські структури, що охоплюють та реалізують індивідуальну власність.

Узагальнюючи сказане можна сформулювати таке визначення МФГ. Малі форми господарювання – це такі форми господарської діяльності в якій економічно самостійний господарюючий суб'єкт (підприємець, власник землі, фермер) здійснює підприємницьку діяльність на власному трудовому потенціалі сім'ї (домогосподарства) або об'єднанні зусиль декількох осіб

(сімей) з метою отримання доходу та для задоволення особистих потреб у сільськогосподарській продукції.

В країнах із ринковою економікою сільськогосподарське виробництво здійснюється переважно малими та середніми господарствами. Це закономірність, яка спостерігається упродовж тривалого періоду в багатьох країнах, і можна стверджувати, що вона реалізується і в Україні. Ще у 1928 році О.В. Чаянов писав, що очікування вчених щодо розповсюдження перемоги великого капіталістичного господарства у промисловості над дрібним кустарним господарством і в сільському господарстві не справдилися [243].

Окремі економісти-аграрники [24; 133; 143; 149; 156; 229] і практики фермерського руху в Україні пропонують в якості свого бачення аграрної реформи - створення єдиної форми господарювання - сімейної ферми. З цього приводу хочемо підкреслити, що для економічно розвинутих країн, де сільське господарство виражене в основному фермерством – цей уклад формувався упродовж сторіч. Фермерство тут виступає одночасно і укладом життя і формою господарювання. В українських селах укладом життя і нині залишається самотнє село, сільський устрій, а фермерство зароджується поки що, як форма господарювання на селі. Ось в чому, по нашому, і криється основна проблема і тому в період реформування аграрного сектора економіки в українському селі, хочемо ми цього чи ні, будуть у наявності різні форми господарювання, а уклад життя ще досить тривалий час залишатиметься сільським.

Сталість та ефективність сільськогосподарського сімейного господарства економічна теорія пояснює вищою мотивацією до праці господаря порівняно з мотивацією найманого працівника, орієнтацією не на прибуток, а на потреби сім'ї, вищою естетичною і моральною цінністю праці у своєму господарстві, єдністю роботи та сімейного життя, екологічністю.

Розвиткові селянського господарства приділяла увагу «організаційно-виробнича школа», представлена такими вченими, як О.В. Чаянов, П.М. Макаренко, А.О. Черняєв [107;243;245] та ін. Розробки даного напрямку

досліджень характеризувалися чи не найбільшим інтересом до організації селянського господарства як економічної одиниці. Безумовно, це вимагало уваги до питань власності на землю, вивчення структури аграрних ринків і економічної мотивації діяльності селянських господарств. Найповніше економіко-теоретичні основи даного напрямку досліджень представлені в роботах О.В. Чаянова [243], який узагальнив результати ряду статистичних та технологічних досліджень вітчизняних учених у своїй відомій роботі «Селянське господарство».

Слід зауважити, що зміна соціально-економічних умов трансформувала погляди О.В. Чаянова, які склалися під впливом австрійської школи економічної теорії. Зростаючий ідеологічний натиск марксизму був тлом, на якому постало публічне заперечення вченим своєї прихильності до пояснення динаміки форм господарювання на основі граничної дохідності виробничих факторів. Особливо це стосується радянського періоду: методологічні поступки, які значною мірою були зумовлені тиском офіційної ідеології, мали своїм наслідком абсолютизацію тези про «некапіталістичний» характер селянського господарства й реалізувалися в розробці як основ кооперації «малих господарств», так і підтримці ідеї «аграрних фабрик» [243].

Відтак, трактування селянських господарств як виключно «підсобної», нетоварної форми самозабезпечення селянських сімей є неповним і таким, що відкидає диверсифікаційну (по суті підприємницьку) їх складову. При цьому не має значення, якої форми набуде дохід від прикладання людських зусиль – заробітної плати, доходу селянського господарства або чистого прибутку підприємця (власника підприємства).

Тому селянські господарства перебувають у безперервній «диференціації», яка відображає динаміку мотивів і ресурсного потенціалу кожного з них, відповідну готовність залишитися в існуючому економіко-правовому статусі чи перейти в інший. Це стосується також сучасного стану селянських господарств в Україні – найбільш видимою ознакою їхньої

капіталізації та товарності є тенденція до концентрації сільськогосподарського виробництва (Додаток Б).

У вітчизняній економічній літературі господарствам населення дається різна оцінка. Спочатку стверджується, що «найбільш ефективною, масовою і гнучкою формою господарювання залишаються одноосібні селянські господарства, але вони не можуть бути переважаючими в оглядовій перспективі розвитку аграрного виробництва (через малі розміри, ручну працю, низький рівень використання науково-технічного прогресу, велику питому вагу пенсіонерів – до 2/3 тощо)» [4, с.465].

Більш чітко визначає, з нашої точки зору, майбутнє особистих селянських господарств В.В.Юрчишин: «Особистим селянським господарствам і надалі належатиме помітне місце у вітчизняному виробництві сільськогосподарської продукції... саме від розвитку цього сектора дуже великою мірою (якщо не найбільше) залежатиме майбутнє українського села як такого» [253, с.69].

Наведену думку поділяють й інші дослідники, стверджуючи, що особисті підсобні господарства це «... перспективна форма господарювання та ефективний спосіб розв'язання проблеми зайнятості на селі» [144, с.2].

Водночас зустрічаються й альтернативні точки зору щодо господарств населення: «...Індивідуальне виробництво у формі особистих підсобних господарств призначене для самозабезпечення населення продовольством... За всіх інших умов... перевагу мають великі товарні спеціалізовані виробництва, куди і будуть спрямовані інвестиції» [6, с.67]. «Подальше збільшення частки земель, використовуваних дрібними виробниками, не може вважатися стратегічним напрямом формування майбутньої організаційної структури сільського господарства України» [136, с. 52].

Різна оцінка господарств населення у контексті їх ефективності й продуктивності зумовлена різним до них підходом. Одні мають на увазі «особисті селянські господарства» (ОСГ), інші «господарства населення» у цілому. Не завжди чітко виділяються умови розвитку господарств населення,

наприклад, в умовах глибокої кризи суспільного сектора, його певної стабілізації чи перспектив розвитку.

Особисті селянські господарства можна розглядати як джерела становлення та розвитку різних форм господарювання на селі, і на цій основі мали б сформуватися конкретні інституційні та організаційні механізми трансформації частини особистих селянських господарств у малі форми сільськогосподарського підприємництва.

Цьому, насамперед, сприяє визначення Державною службою статистики України господарств населення як «домогосподарств, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як із метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції». Зазначена категорія (включаючи фізичних осіб-підприємців, які проводять свою діяльність у галузі сільського господарства) є найбільш широкою, оскільки до неї належать також господарства міських жителів, що виробляють сільськогосподарську продукцію. Ми використовуємо її для інтерпретації офіційних статистичних даних у частині відображення економічного впливу сільських домогосподарств, що входять до складу господарств населення і які Державна служба статистики України визначає як «домогосподарства, місце розташування яких зареєстровано на території сільських населених пунктів....» [141; 215].

Ця форма господарств, в свою чергу, поділяється на господарства сільських жителів, для яких виробництво сільськогосподарської продукції є альтернативою її придбання на ринку (присадибні ділянки для ведення городництва та садівництва), а також господарства, що тією чи іншою мірою здійснюють її товарне виробництво та / або є об'єктом зайнятості. Термін «селянське господарство», застосування якого набуло поширення у науковій літературі, вживається нами як синонім «сільських домогосподарств».

У свою чергу, зазначена категорія включає особисті селянські господарства, визначені Законом України «Про особисте селянське господарство» як такі, що проводять господарську діяльність «без створення

юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства...» (ОСГ) [69].

Наведене законодавче визначення ОСГ вже містить посилання на такі важливі складові підприємницької діяльності як товарність виробництва (в частині реалізації частини вирощування продукції) та капіталізацію селянських господарств (у частині використання їх майна для виробництва та надання послуг). Тому зазначена група селянських домогосподарств розглядається нами як найбільш вірогідніша соціальна база їх часткової трансформації у суб'єкти підприємництва.

Закон України «Про особисте селянське господарство» [69] визначає, що відповідна діяльність є індивідуальною або має сімейний характер. Тому, зазначені положення містять певні передумови підприємництва, через формування індивідуально-приватної власності, де власність на господарство поєднується з власністю на робочу силу. Отже, земельна реформа та відповідна трансформація земельного законодавства забезпечили членам особистих селянських господарств право на землю як приватну власність. Це зумовлює можливість прийняття ними підприємницьких за своєю природою рішень щодо використання відповідних ділянок (у складі даного господарства, передача в оренду, створення на їх базі суб'єктів підприємницької діяльності тощо). Відтак ділянки, що перебувають у власності ОСГ, набувають характеристик капіталу, а самі господарства – ознак «класичної фірми».

У ряді країн із розвиненими ринковими відносинами встановлені порогові показники, досягнувши яких сільське домогосподарство вважається фермерським: у США – це 1 тис. дол. товарної продукції на рік, у Німеччині – утримання 1 га ріллі або трьох корів чи п'яти свиней, у Данії – 300 євро

річного прибутку [263]. В Україні ж таким єдиним відповідним критерієм є обмеження землекористування особистого селянського господарства площею 2 га. Про це, йдеться у ч. 2 ст. 5 Закону України «Про особисте селянське господарство» щодо можливості його розширення через приєднання земельних часток (паїв) [69].

У результаті значно розширилося землекористування особистих селянських господарств та зросла їхня роль у виробництві сільськогосподарської продукції. Якщо у 1990 році сільськогосподарські підприємства використовували 93,7% сільськогосподарських угідь і виробили 69,4% валової продукції, а господарства населення – відповідно 6,3 і 30, 6%, то у 2012 році – господарства населення, використовуючи 42,9% усіх угідь, виробили 52,7% продукції [141; 215].

Соціальний вплив селянських господарств сьогодні перебуває у постійній динаміці з огляду на трансформацію чисельності і структури населення.

По-перше, наявна тенденція до скорочення кількості особистих селянських господарств (із 4,915 млн. у 2005 році до 4,302 млн. у 2012-му). Вочевидь, вона є наслідком в тому числі і негативних демографічних процесів на селі.

По-друге, скорочення чисельності найманих працівників сільгосппідприємств (із 1245,5 тис. у 2005 році до 711 тис. у 2011-му) призводить до розвитку міграційних процесів і зумовлює відносне послаблення виробничої та соціальної ролі селянських господарств [141].

Незважаючи на існування серйозних проблем, ОСГ поки що є важливими товаровиробниками сільськогосподарської продукції в Україні. Якщо у 1990 році частка сільськогосподарських угідь, які використовуються господарствами населення і приватними сімейними фермами, становила лише 6% нині вона зросла до 48,5% (з яких на господарства населення припадає 38.2 %). Водночас частка малих господарств у загальному обсязі

сільськогосподарської продукції досягла 60,1% (з яких на господарства населення припадає 55,1%) [215].

Наочне уявлення про розподіл виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції між основними товаровиробниками в Україні дає Додаток В. Зокрема, виробництво картоплі, овочів, плодів та ягід, тваринницької продукції зосереджено у господарствах населення, а зернових, технічних культур і яєць – у сільськогосподарських підприємствах.

Дискусійним залишається питання щодо розвитку фермерських господарств. На початку аграрних реформ дослідники вважали, що як і в США процес формування фермерських господарств в Україні прискориться, і їх частка в організаційній структурі аграрного сектору вітчизняної економіки зростатиме. А тому, в Україні у майбутньому основними виробниками сільськогосподарської продукції будуть приватновласницькі сільськогосподарські підприємства і серед них основне місце посідатимуть селянські (фермерські) господарства, до яких слід віднести і так звані «приватні (приватно-орендні) підприємства...» [133, с.63]

Посилаючись на досвід розвинених країн, де успішно функціонують «сімейні ферми», деякі економісти-аграрники, в умовах навіть недостатнього нинішнього розвитку фермерських господарств, високо оцінюють економічну відповідальність фермера за збереження, раціональне використання та примноження об'єктів власності.

Для формування «справжнього» фермера потрібен певний час. Крім того важливим питанням є визначення найефективнішої форми організації сільськогосподарського виробництва в Україні, а саме: сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств чи господарств населення. Такий аналіз можна провести на основі даних української статистики, але необхідно мати на увазі, що статистика по цих трьох виробничих секторах базується на принципово різних методах збору інформації.

Як видно з даних (Додаток Д), найефективніше земельні ресурси використовуються поки що господарствами населення. З розрахунку на 1 га.

сільськогосподарських угідь господарства населення виробляють на 26% продукції більше порівняно з галуззю в цілому, і в тричі більше, ніж фермерські господарства. У тваринництві господарства населення також використовують земельні ресурси найефективніше, де на 100 га сільськогосподарських угідь припадає 18,7 гол. великої рогатої худоби, тоді як у сільськогосподарських підприємствах і фермерських господарствах – відповідно 8,8 і 2,2 гол., а свиней на 100 га. ріллі – 27,3; 20,4 і 6,9 гол. [215].

Однак, продуктивність праці, або виробництво валової продукції з розрахунку на одного зайнятого у господарствах населення значно нижче, ніж у сільськогосподарських підприємствах та фермерських господарствах (у 2 – 3 рази) [215].

Це пояснюється тим, що в господарствах населення виробляється значно більше продукції тваринництва, а також, тим що, вони виконують власними силами значну частку робіт, що й становить новостворену вартість – валовий внутрішній продукт (ВВП).

Ряд вчених економістів-аграрників [41; 45; 119;135] стверджують, що господарства населення дійсно зіграли важливу соціально-економічну роль в перехідній економіці. В умовах скорочення виробництва в сільськогосподарських підприємствах на господарства населення значною мірою ліг тягар забезпечення продовольчої безпеки країни, господарства населення залучили значну частину робочої сили, вивільненої з сільського господарства, а також з інших підприємств і організацій, що протидіяло зростанню безробіття на селі. Вироблена і спожита господарствами населення сільськогосподарська продукція, а також виручка від продажу її частини, стали основними джерелами доходів сільських сімей.

У фермерських господарствах, як вище вже сказано, ресурсовіддача земельних угідь найнижча. Урожайність сільськогосподарських культур, яка по суті є одним із показників ресурсовіддачі, у фермерських господарствах низька, але поряд із урожайністю в господарствах населення за гіршої

ресурсозабезпеченості не набагато відрізняється від показників, що склалися у господарствах населення (Додаток Е).

Низька врожайність культур у фермерських господарствах і господарствах населення пояснюється також складністю доступу до ресурсів. Єдиним вільно доступним ресурсом тут є робоча сила. Відсутність кооперативів, які обслуговують дрібних виробників, призводить до здорожчання оборотних засобів. Машини й обладнання також є доступними лише прибутковим великим сільськогосподарським підприємствам, а для дрібних виробників перепони виникають через відсутність кооперації по використанню техніки. Тому забезпеченість технікою та обладнанням цих категорій виробників є дуже низькою (Додаток Ж).

Малі сільськогосподарські підприємства є перспективними виробниками з погляду ефективності та якості. Водночас саме господарства населення потребують державної підтримки для уникнення кризи у тваринництві, оскільки тут сконцентовано виробництво тваринницької продукції, зокрема молока, та з метою розв'язання соціальних проблем на селі.

Малі господарські форми створенні в результаті реформування відносин власності та становлення нових малих господарських форм, реалізації індивідуальної приватної власності в агросфері, мають перспективу свого подальшого розвитку, не дивлячись на те, що в Україні вони продовжують стикатися з суттєвими перешкодами у власному розвитку як на рівні державної політики, так і на рівні ринкового середовища. З практичної сторони вони є ефективними структурами в певних видах сільськогосподарської діяльності.

Поєднання власності та праці в таких формах забезпечує потужний мотиваційний ефект та є фактором високої економічної ефективності виробництва. Дає змогу забезпечити сумлінне ставлення до праці, усуває відчуженість від засобів виробництва і результатів праці.

2.2. Проблеми та перспективи розвитку сільської кооперації

Особливе місце в еволюції відносин власності та сталого розвитку аграрного сектора економіки займає кооперативна власність. Упродовж майже 200-річної історії кооперативи виробили комплекс певних правил (принципів), які дозволяють їм успішно працювати в інтересах своїх членів. Відмова від таких принципів загрожує втратою кооперативами своєї ідентичності, переведенням в іншу господарську одиницю.

В Україні вперше принципи кооперації були сформульовані в Законі України «Про споживчу кооперацію» від 10 квітня 1992 року [72], до яких (принципів) можна віднести: добровільність вступу, відсутність проблем при виході, соціальна справедливість, взаємодопомога та співробітництво, рівне право голосу, вільний вибір діяльності, турбота про громаду та ін. Реалізація кооперативних принципів забезпечує кооперативу його соціальну спрямованість, конкурентну стійкість, монопольну автономію та незалежність.

Очевидно, що всі названі та інші принципи кооперативної діяльності містять в собі більшість інституційних ознак, які обмежують чи стимулюють діяльність людини в кооперативних структурах. З іншого боку, кооперативна власність та кооперативна діяльність витісняє з сфери виробництва та обміну різні види посередників, трейдерів, спекулянтів тощо. І тим самим сприяє зменшенню трансакційних витрат та здешевленню сільськогосподарської продукції.

Багато науковців з'ясовують зовнішню форму кооперації, головним чином, організаційну, у відриві від її першооснов. Такий підхід призводить до спрощеного розуміння її соціально-економічного змісту, історичних умов виникнення, змішування понять «кооперативна власність», «кооперація праці», «кооперація», «кооператив» тощо.

Кооперація, як добровільне об'єднання праці та власності для досягнення суспільних цілей виникла в епоху промислової революції в

найбільш розвинутих країнах Європи. Бурхливий розвиток машинного виробництва посилив процеси усупільнення і змінив зміст праці. Характер праці став набувати рис складної кооперації. Поступово почала формуватися нова система суспільної праці, де її поділ, а значить кооперація, посідали особливе місце.

Аналізуючи кооперацію та її розвиток, соціал-утопісти Сен-Сімон [211], Р.Оуен [145], Ш.Фур'є [238] вважали, що кооперативи є засобом визволення праці, створення справедливого нового суспільства. Ця теорія мала утопічний характер, але вона сприяла поширенню кооперативної ідеї. На початку XX сторіччя М. Туган-Барановський [228] розробив ряд ідей, які можна об'єднати в теорію «кооперативного соціалізму», згідно з якою основною силою перетворення капіталізму в соціалізм вважалася кооперація.

Значний внесок у теорію кооперативної праці здійснив ще К. Маркс [113; 114]. Всебічно і глибоко проблеми кооперативного руху досліджували С. Бабенко, Л. Павлоцький, М. Туган-Барановський, Є. Штандель [10; 147; 228; 251] та інші, коли кооперативи набули широкого поширення. Серед визначень поняття «кооператив», що пропонувалися російськими та вітчизняними вченими ще у 1920 – 1930 рр., слід відзначити позицію Є. Штанделя. Вчений визначав кооператив як товариство з мінливим складом членів і з мінливим капіталом; товариство, що створюється для організації господарської діяльності чи праці своїх членів на засадах взаємодопомоги, самодіяльності та самоврядування, і має на меті задовольняти матеріальні потреби своїх членів, сприяти їх культурному розвитку [251].

На думку відомого українського економіста М. Туган-Барановського, кооперативом є «таке господарське підприємство кількох добровільно об'єднаних осіб, яке має на меті не лише отримання найбільшого «баріша» на затрачений капітал, а й забезпечення його членам шляхом спільного ведення господарства певних вигод іншого характеру» [228, с. 325].

Л. Павлоцький вважав, що кооперативами є добровільні об'єднання осіб зі змінним складом і матеріальними засобами, які організовують

господарську діяльність чи працю своїх членів на засадах взаємодопомоги, та рівності прав членів в управлінні. Такі угруповання мають на меті сприяти матеріальному зростанню їх членів, їхньому культурно-освітньому розвитку, діяти на основі зареєстрованих у відповідних органах статутів [147].

Слушно зауважує С. Бабенко, що кооперативна власність є різновидом колективної форми власності, але має двоїстий характер: вона органічно поєднує часткову (подільну власність) та загально-спільну (неподільну власність) частини [10, с. 312]. Тобто в кооперативній власності починає поєднуватися колективність з індивідуальністю, відбувається розмежування власності на засоби виробництва (неподільної, колективної) та колективно-індивідуальне привласнення результатів виробництва (подільну власність).

Однак при розробці концептуальних проблем кооперації сучасні дослідники більшою мірою спираються на досвід їх розв'язання у працях українських і російських вчених першої третини ХХ ст..

Саме з цим, на наш погляд, пов'язанні нескінченні суперечки сучасних дослідників навколо однієї з центральних у концепції кооперації проблем – неприбутковості або прибутковості кооперації, задоволення потреб членів кооперативу, чи отримання прибутку. Останнім часом в цій дискусії «перемагає» друга точка зору.

«Антикомерційне» трактування кооперації запозичене у провідних фахівців з історії на теорії кооперації початку ХХ ст., серед яких – М. Туган-Барановський [228], О. Онищенко, В. Юрчишин [134], О. Чаянов [243], Л. Молдован [121; 140], В.Геєць, В.Горкіна [35] та багато інших вчених, чії праці широко використовуються сучасними дослідниками кооперації. Ці праці дійсно становлять надзвичайно багату інтелектуальну спадщину з обґрунтування ідеї кооперації як одного з важливих засобів демократизації суспільства у нерозривній єдності з піднесенням продуктивних сил країни та звільненням особистості від руйнівного впливу на неї застарілих суспільно-господарських форм примусового характеру. Як уже зазначалося, науковий

доробок цих економістів набуває особливого значення при розробці сучасної програми реформування аграрного сектора національної економіки [35, с. 5-9].

Але водночас треба зважати і на той факт, що, розглядаючи різні види селянської кооперації як саме ту соціально-економічну структуру, яка дозволяє в системі ринкової економіки органічно поєднувати індивідуальну власність дрібного виробника з технічними та економічними перевагами великих капіталістичних підприємств, ці вчені виявили недостатню ринкову орієнтацію щодо перспектив такого поєднання. Саме недооцінка підприємницьких засад, закладених у природі селянського господарства та в його кооперації, можливостей перетворення споживчих сімейно-трудова господарств у господарства фермерського типу, зумовила фактичну відмову як М. Тугана-Барановського, так і О. Чаянова від власних концепцій кооперації, а також цілого ряду геніальних та той час кооперативних ідей, згодом модернізованих і використаних у світовій кооперативній практиці [37, с.175-188; 48, с.143-153].

Ці економісти надавали прибутку антисоціальний, «експлуататорський» статус. Відповідно до цієї догми, більшість теоретиків кооперації, розглядаючи її, слідом за М. Туганом-Барановським, як капіталістичну за формою, але соціалістичну за змістом, прагнули відмежувати кооперацію від капіталізму, а тим самим від основних засад і принципів ринкової економіки – конкуренції, підприємництва, прибутковості та ін.

Деякі дослідники наголошували на положенні про те, що тільки як органічна складова ринкової системи кооперація може зберігати і гарантувати своїм членам дійсний розвиток демократичних засад: «Передумови вільного союзу сил, вільного визначення господарських цілей і права власності нерозривно зрослися з кооперацією, це – сама кооперація». [98, с.137.].

Як відомо, теоретичний аналіз становлення кооперативної організації праці та її ролі в розвитку капіталістичного виробництва здійснив ще К. Маркс [111]. Однак, в класичних (традиційних) кооперативах праця була

ще слабо диференційована, в якій власники і працівники виступали як єдине ціле, тобто не було працівників, які б не були власниками кооперативного майна, а всі власники були одночасно і працівниками. Крім того, власником чотирьох основних ресурсів господарської діяльності (праці, капіталу, землі та підприємницьких здібностей) виступав кожен із членів такого кооперативу, а тому дохід, як економічна форма реалізації власності на кооперативний капітал, також функціонував як недиференційований, оскільки в ньому не можна було виділяти окремі складові такі, як заробітна плата, процент, рента, прибуток.

Для складних кооперативних форм, а саме в них відбувається еволюція кооперації, характерним є те, що в них вже певного розвитку набув процес внутрішньої диференціації праці й капіталу, а економічною основою їх функціонування виступає поділ праці і відповідно їх спеціалізація. Більш того, у зв'язку із сучасним поглибленням суспільного поділу праці відбувається також диференціація інтелектуальної, в тому числі, й управлінської праці, а окремі члени кооперативу переходять до спеціалізації за окремими управлінськими функціями. Отже, в сучасних складних кооперативних структурах поняття власника і працівника розбігаються, тобто деякі власники не працюють у даному кооперативі, а частина не власників працює суто за наймом. Іншими словами, відбувається процес капіталізації кооперативних форм в конкурентному ринковому середовищі.

Відомий сучасний теоретик та організатор кооперативного руху в Україні С.Бабенко вважає, що кооперативні системи, в яких питома вага найманої праці перевищує 50 %, перестають бути кооперативними, а тому визначаються дослідником як «квазікооперативні» [10, с.66]. Хоча зрозуміло, таке розмежування тут досить умовне. Отже, виникають підстави для теоретичного осмислення того, яких конкретних економічних форм руху набуває дохід, як загальна форма реалізації кооперативної власності. Викладені вище міркування підводять нас до думки про те, що об'єктивний перехід від простих кооперативних форм, метою яких є задоволення

економічних, соціальних, духовних, культурних інтересів членів кооперативу, до більш складних відбувається одночасно з певною декооператизацією, тобто відходом від традиційної кооперації, та її комерціалізацією.

Ця проблема в сучасній економічній літературі вивчена вкрай недостатньо і потребує окремого дослідження, хоча вже зроблені певні кроки в цьому напрямі в працях С. Бабенка, М. Шкобаля, і Л. Торгової, О. Хитрої [10; 227; 250].

На сьогодні у світі існує три основні види кооперативів: споживчі, кредитні та сільськогосподарські (рис.2.4).



Рис. 2.4. Види кооперативів

Джерело: [108].

Як стверджує більшість дослідників кооперативного руху, однією з важливих тенденцій розвитку кооперації в розвинутих країнах стає багатогалузева диверсифікація їх діяльності, створення складних та

крупномасштабних організаційних структур, поєднання різних типів та видів кооперації, що дозволяє членам таких утворень усувати слабкі сторони їх традиційної організації та більш ефективно пристосовуватись до посилення конкуренції, особливо в умовах глобалізації економіки. Усім таким кооперативним новоутворенням властивою є власне кооперативна форма власності. Проте, якщо в класичних формах органічно поєднувалися капітал - власність і капітал - функція, тобто особисті і колективні інтереси, що дозволяло об'єднати соціально-економічні, трудові, підприємницькі функції членів кооперативу, то лібералізація умов господарювання дала поштовх для розвитку нових форм більш високого порядку та модифікації класичних. У зв'язку з цим важливо зазначити, що в сучасній економіці почав інтенсивно розвиватися процес поєднання власного капіталу кооперативів та капіталу підприємств інших організаційно-правових форм, що стає економічною основою змішаної форми власності. При цьому до числа членів кооперативу (пайовиків) приєднуються інші особи, які внесли капітал у формі грошових коштів, майна та інших активів.

Таке залучення до кооперативного сектору економіки некооперативного капіталу дозволяє формувати, крім класичного типу, такі її сучасні різновиди, як орендно-кооперативні, акціонерно-кооперативні, змішано-кооперативні (приватні, колективні, державні). Такі кооперативи та їх об'єднання функціонують як важливий ринковий засіб, що сприяє підвищенню рівня зайнятості, вирішенню багатьох соціальних проблем, а також забезпечує конкурентну альтернативу транснаціональним компаніям. До того ж залучення стороннього капіталу дає можливість збільшити обсяги фінансових ресурсів, створити умови для їх переміщення із галузі в галузь залежно від зміни ринкової кон'юнктури, тобто підвищити мобільність кооперативного капіталу в цілому. Така диверсифікація кооперативного капіталу дозволяє також більш ефективно розподіляти ресурси між кооперативними і некооперативними секторами економіки. Проте слід погодитися з думкою окремих дослідників, що об'єднання кооперативного

капіталу на акціонерній основі в певній мірі «вимиває» переваги кооперативних форм у частині соціального захисту своїх членів [36; 104].

Варто відмітити, що нині поєднання кооперативної власності відбувається й з іншими кооперативами, приватною, іноземною власністю, що дозволяє розширити фінансові й матеріальні ресурси, збільшити економічний потенціал кооперативів, їх конкурентоспроможність та надати додаткові гарантії щодо більш повного задоволення інтересів членів кооперації.

Враховуючи існуючі в розвитку аграрного сектору України проблеми та з метою поліпшення стану справ у ньому доцільно створити нові кооперативні структури й активізувати діяльність вже існуючих. Доцільність розвитку кооперації підтверджується досвідом розвинутих країн світу, де вона одержала досить велике поширення. Зокрема, у скандинавських країнах, Данії, Нідерландах, Японії усі ферми охоплені кооперуванням. У ФРН кооперативи переробляють і реалізують близько 80% молока, 30 - м'яса, 55 - зерна та 42% овочів [140].

Нині в країнах Заходу, у США, Канаді та інших розвинутих державах сільськогосподарською кооперацією охоплено майже всі основні сфери діяльності фермерських господарств. Зокрема, успішно функціонують такі види кооперативів: обслуговуючі, збутові, кооперативи з фінансово-кредитного та страхового забезпечення, кооперативи з соціального обслуговування, з менеджменту.

Як бачимо, у сільському господарстві зарубіжних країн розвиваються різні форми кооперативів, які безпосередньо створюються фермерськими господарствами для досягнення більш високих результатів господарювання та захисту в конкурентній боротьбі з монопольними структурами у сфері переробки продукції й особливо в сфері її збуту на внутрішньому та зовнішньому продовольчих ринках. А найбільшого поширення набули кооперативи саме з організації збуту сільськогосподарської продукції та її промисловості переробки. Як свідчить досвід США, країн Західної Європи,

фермерські господарства не створюють кооперативів з виробництва сільськогосподарської продукції, вважаючи, що приватне господарювання в цій сфері діяльності є більш ефективним і самодостатнім для них [7].

Як доводить світова практика, основними перевагами створюваних фермерами кооперативів є: поява можливостей спільного інвестиційного кредитування розвитку виробництва та одержання фінансової допомоги й пільгових кредитів; одержання за рахунок переваг щодо закупівлі сировини та реалізації готової продукції додаткових прибутків і рівномірний їх розподіл між учасниками кооперативу; звільнення окремих кооперативів від податків, або зниження податкової ставки; надання кооперативам права залучення до роботи в їх керуючі органи найманих працівників, що в свою чергу насамперед стосується обслуговуючих кооперативів [88].

Сільськогосподарські виробничі кооперативи мають докорінну відмінність від інших організаційно-правових форм господарювання на селі – господарських товариств, приватних товариств, холдингових структур – вони є соціально-орієнтованими підприємствами, оскільки їх діяльність спрямована на максимальне задоволення інтересів членів кооперативу, соціальний розвиток сільської громади, піднесення культурного та освітнього рівня селян.

Певна унікальність кооперативів виявляється і в демократичній структурі управління та в обов'язковій трудовій участі членів кооперативу в його діяльності, що стає бар'єром на шляху посилення безробіття.

Є підстави вважати, що нижчі економічні показники діяльності багатьох СВК порівняно з іншими формуваннями зумовлені насамперед додатковими витратами, пов'язаними з виконанням ними соціальних функцій і забезпеченням розвитку сільських територій.

Відповідно до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» [71] в аграрному секторі економіки функціонують виробничі і обслуговуючі кооперативи.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи – це об'єднання сільськогосподарських виробників з метою підвищення ефективності (збільшення доходів та зменшення витрат) їх приватних господарств.

СОК є на сьогодні особливим типом корпоративних підприємств, створених шляхом реорганізації КСП на базі майна їх членів, тобто добровільного об'єднання капіталів і зусиль сільськогосподарських товаровиробників, які є одночасно його власниками й клієнтами, але при цьому залишаються самостійно господарюючими суб'єктами.

Сьогодні в Україні найбільшого поширення набули три типи СОК: спеціалізовані (заготівля, переробка, маркетинг сільськогосподарської продукції, матеріально-технічне, інформаційно-консультативне обслуговування); агроторгові дома та багатофункціональні кооперативи (рис. 2.5)

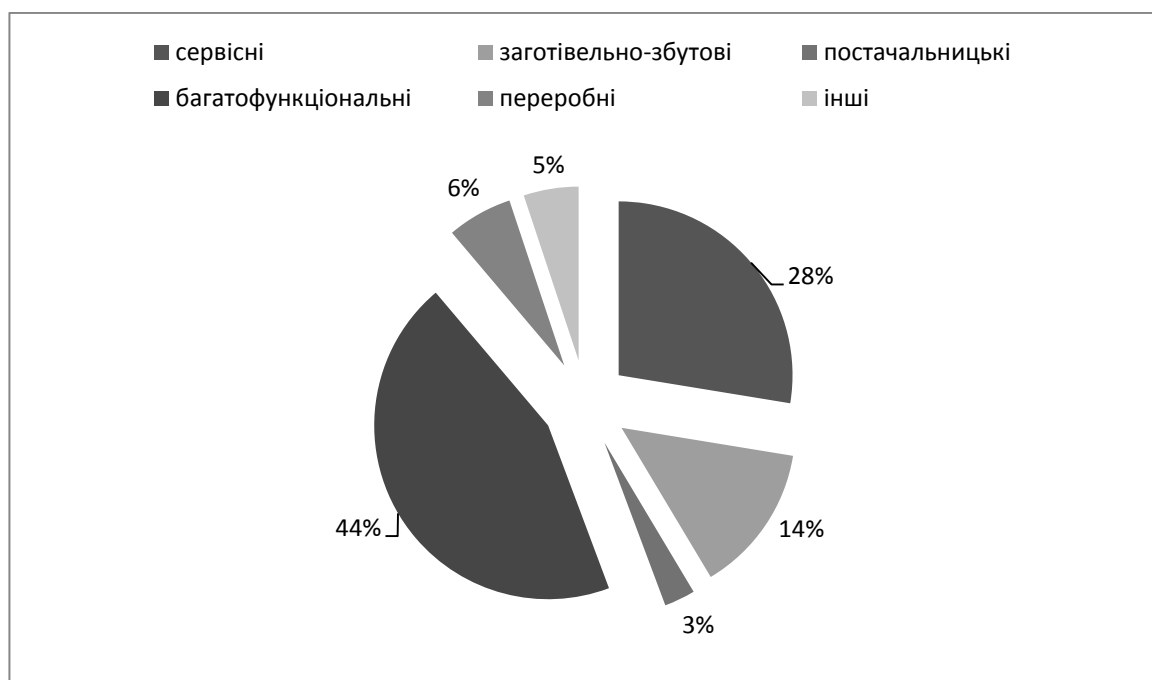


Рис.2.5. Структура сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (станом на 2012р.)

Джерело: [248].

Як показує практика, в багатьох регіонах є чимало сільськогосподарських виробничих кооперативів (СВК), які досягають значно вищих показників господарської діяльності порівняно з іншими

типами агроформувань, які нерідко навіть ігнорують виконання соціальних функцій бізнесу. Це свідчить про істотний потенціал цих організаційно-правових форм господарювання, що значною мірою базуються на великих масштабах виробництва та схильності багатьох працівників до колективної праці.

Нині існує особлива потреба в розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Основними їх завданнями є витіснення комерційних посередницьких структур і взяття на себе функцій збуту багатьох видів сільськогосподарської продукції, що дасть змогу підвищити частку аграрних товаровиробників у вартості кінцевого продукту; протидіяти монополізму переробних підприємств шляхом створення кооперативних переробних виробництв; використовувати переваги великомасштабного виробництва; надання послуг за мінімальними цінами і сприяння зниженню собівартості сільськогосподарської продукції; зменшення трансакційних витрат; створення нових робочих місць і сприяння розвитку сільських територій.

Для стимулювання розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів потрібно також на законодавчому рівні закріпити їх неприбутковий статус, забезпечити підготовку кадрів – лідерів кооперативного руху, посилити просвітницьку роботу серед сільського населення щодо переваг кооперативної моделі сільського підприємства [7].

У цілому Європейські країни через кооперативні формування в аграрному секторі реалізують понад 60% усієї виробленої фермерами продукції, а скандинавські - більше 80%; кооперативи Китаю і Японії реалізують понад 90% сільськогосподарських товарів; фермери США переробляють 80% усього молока на кооперативних заводах; у США і Канаді сільські кооперативи функціонують переважно через мережу Інтернет [81, с.10-14].

Досить поширеною за кордоном формою обслуговуючого кооперативу є кооперативи зі спільного використання сільгосптехніки. Враховуючи ситуацію, що склалася останніми роками в аграрному секторі України, такий

підхід очевидно має бути поширеним і в нас.

Слід зазначити, що останніми роками загальна кількість СОК в Україні помітно скорочується. Так, якщо у 2005 році їх було 1127 од., то на початку 2012 року – 774, тобто на 353 од. менше. Інформацію про розподіл діючих СОК по регіонах країни наведено у рис.2.6.

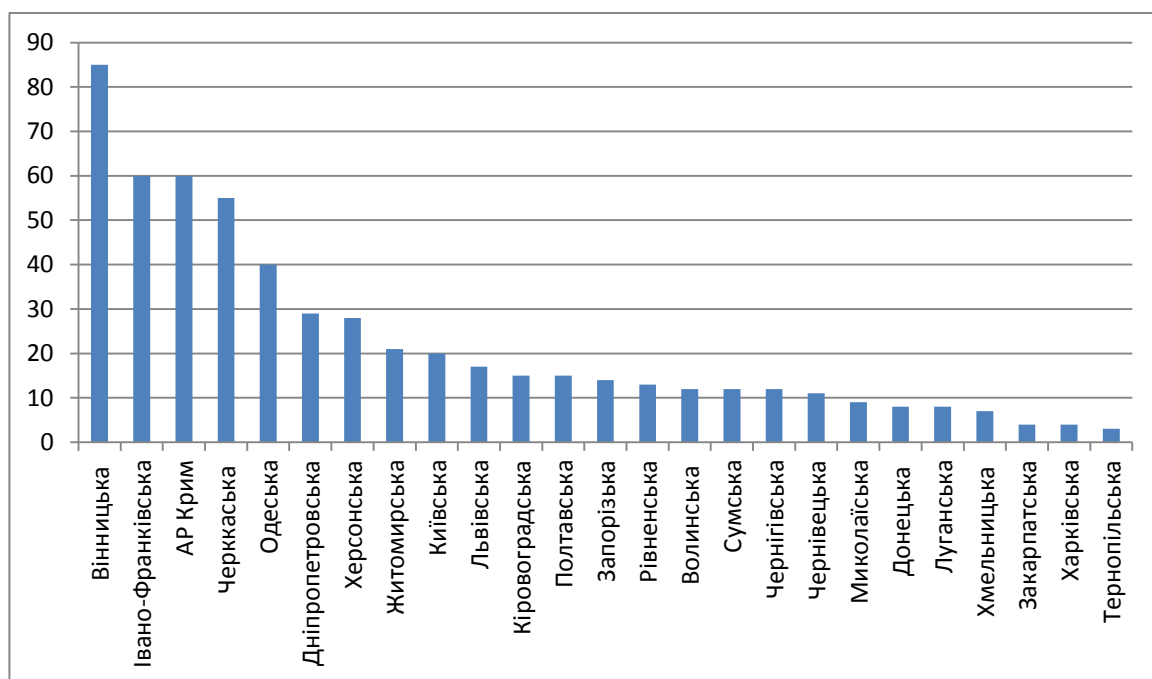


Рис. 2.6. Кількість діючих в Україні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів станом на 1 липня 2012 року.

Джерело: [248].

Найбільша кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів станом на 1 липня 2012 року мали: Вінницька область (85), АР Крим та Івано-Франківська область (по 60) і Черкаська область (55). Особливо невелика кількість вказаних кооперативних формувань нараховується в Тернопільській (3), Закарпатській та Харківській областях (по 4), Хмельницькій (7), Донецькій і Луганській областях (по 8).

Згідно зі Стратегією розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) [221] 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, які зможуть об'єднувати всіх товаровиробників і здійснювати збут продукції та забезпечувати необхідними матеріальними ресурсами своїх клієнтів-власників; кооперативи при сільських громадах, що створюються власниками особистих селянських господарств одного або кількох сіл для одержання послуг, пов'язаних із веденням цих господарств.

Важливим значенням для розвитку СОК має бути співробітництво з підприємствами споживчої кооперації. Що, в свою чергу, 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. Також, перспективним, на нашу думку, буде створення в зоні діяльності обслуговуючих кооперативів кредитних спілок. Маючи однакові ідеологічні і методологічні засади ці організації співпрацюватимуть з метою подолання дефіциту фінансових ресурсів обслуговуючих кооперативів і збільшення обороту коштів у кредитних спілках [108].

Коопераційні підприємства, організації – складові АПК – природно прагнуть до об'єднання, інтеграції. Причому ця тенденція посилюється з кожним роком шляхом створення кластерних структур.

В АПК існують реальні можливості для горизонтальної інтеграції споживчої аграрної кооперації та створення спільних об'єктів і структур постачальницького, маркетингового, збутового, переробного характеру.

На селі розгалужена мережа об'єктів споживчої кооперації може ефективно взаємодіяти з аграрною кооперацією. Формування в АПК обслуговуючої кооперативної інфраструктури на базі торговельних, заготівельних і переробних об'єктів споживчої кооперації дасть змогу

суттєво знизити витрати й час, що сприятиме створенню моделі. Це дозволить створити модель інтегрованої кооперації в аграрній сфері.

На основі вертикальної кооперації можливе об'єднання сільськогосподарських, споживчих, кредитних, зберігаючих, переробних кооперативів з метою створення господарських систем із завершеним технологічним циклом, наприклад, виробничо-збутових, агропромислово-торгових, постачальницько-збутових кооперативних об'єднань. Виходячи з досвіду багатьох країн, не виключена можливість інтеграції споживчої та кредитної, аграрної й кредитної кооперації у межах АПК. Об'єднання кооперативів на базі горизонтальної кооперації та інтеграції створюватиме багатомірну структуру АПК [108].

На нашу думку, обслуговуючі кооперативи в нашій країні необхідно на законодавчому рівні визнати неприбутковими. Не можна вважати справедливим той факт, що селянському кооперативу доводиться платити, наприклад, за зібране ним у мешканців сіл молоко, податок на додану вартість.

Щодо споживчої кооперації слід зазначити, що вона має відновити втрачені нею позиції із заготівлі аграрної продукції у її виробників (передусім - населення та фермерських господарств), створити відповідні збутові кооперативи й овочесховища на кооперативних засадах, впроваджувати прогресивні технології виробництва продукції, розширювати її асортимент і підвищувати конкурентоспроможність.

Розвиток кооперації в сільському господарстві гальмується низкою факторів, серед яких: недосконалість державної політики (насамперед - відсутність належної допомоги товаровиробникам); монополізація ринків; пасивність сільського населення, відсутність лідерів, слабкість соціального капіталу на селі; недостатній рівень контролю імпорту продукції; нестача відповідних сум фінансових ресурсів для створення та ефективного функціонування сервісних кооперативних формувань.

Стосовно переробних підприємств необхідно сказати, що для

одержання достатніх обсягів якісної сировини вони мають сприяти створенню відповідних спільних із сільськогосподарськими підприємствами і дрібнотоварними господарствами населення кооперативних формувань. Підприємства, які займаються переробкою сільськогосподарської продукції, мають сприяти й створенню кооперативів із заготівлі відповідних видів сировини та їх постачання на переробку.

Розглядаючи кооперацію слід зазначити, що особливу увагу вона заслуговує стосовно кооперативних банків. За інформацією Б.Й. Пасхавера, Л.В. Молдован, О.В. Шубравської [149, с.3-9] у розвинутих країнах світу сільськогосподарські товаровиробники у своїй діяльності користуються переважно послугами не комерційних, а кооперативних банків. Наприклад, у США кредитне обслуговування сільгосптоваровиробників здебільшого здійснюється системою фермерського кредиту, сформованого кредитними асоціаціями і кооперативними банками, товарно-кредитною корпорацією, яка здійснює під товарне кредитування посівних компаній. Кредити комерційних банків займають не більше 1/5 загальних фермерських кредитів. У країнах ЄС, Китаї, Індії, Південній Кореї потреби фермерів у кредитах задовольняються власними кооперативними й спеціалізованими державними установами.

Підтримуємо пропозицію М. Шкобаль [250, с.31-33.] стосовно доцільності розширення міжнародної виробничої кооперації в АПК. Причому найбільш прийнятним для сільськогосподарських товаровиробників є співробітництво на компенсаційній основі. Як вважають Л.Г. Торгова й О.В. Хитра [227], досконалішою, з погляду ефективності міжнародного співробітництва, є форма, яка у вітчизняній літературі має назву «прямі виробничі та коопераційні зв'язки», під якими розуміють безпосереднє довгострокове співробітництво підприємств України з партнерами інших країн.

У резолюції Других Всеукраїнських громадських слухань «Україна напередодні Міжнародного року кооперативів» зазначається, що «сила викликів, з якими стикаються сільськогосподарські обслуговуючі

кооперативи, за останній рік збільшилася, а реальних кроків щодо їх подолання, формування комплексних підходів до розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації на основі світового досвіду поки що не зроблено. Зберігається й надалі стійка тенденція до погіршення умов для розвитку кооперації в сільській місцевості» [230].

На сьогодні чи не найголовнішою проблемою є відсутність знань про кооперацію. Передусім, у сільського населення, а також у більшості сільських голів, депутатів сільського й районного рівнів. Нерозуміння суті кооперативної ідеї не дає можливості скористатися тими перевагами, які відкриває для селян кооперація.

Серед інших обставин, що гальмують розвиток кооперації на селі, можна назвати також:

- бідність села, недоступність для селян та кооперативів ресурсів;
- слабка спроможність сільського населення до узгодження інтересів, до спільної діяльності через кооперативи, слабкість соціального капіталу на селі, пасивність сільського населення, відсутність лідерів;
- відсутність ринків збуту;
- неконтрольований напівкримінальний експорт низькоякісної продукції з інших країн;
- невиконання владою вже задекларованих зобов'язань, пасивність місцевої влади та як наслідок - недовіра до неї: в силу «... постійногонеодотримання владою обіцянок щодо розвитку села, селяни зневірилися у владі» [230].

Однак, якщо порівнювати загальносвітові тенденції розвитку кооперативного руху із вітчизняним досвідом, то сучасному розвитку кооперації в Україні властиві деякі особливості, які також стримують її подальший розвиток:

- По-перше, хоча українська кооперація відроджується на базі визнаних міжнародних кооперативних принципів та цінностей, проте, процес оновлення вітчизняної кооперації слабо підтримується сучасними

теоретичними положеннями, науковими концепціями і ринковим досвідом. У результаті такого оновлення кооперація виявилася недостатньо адаптованою до сучасних умов.

- По-друге, її розвиток має дещо односторонній, звужений характер з переважанням організаційно-економічних аспектів, в результаті чого втрачаються соціально-економічні, культурно-просвітницькі тощо складові цього процесу.

- По-третє, розвиток кооперації в Україні відображає також проблеми формування ринкового середовища. У нових умовах кооперативні підприємства і організації об'єктивно прагнуть до використання ринкових методів господарювання, щоб успішно конкурувати з корпоративними формуваннями.

- По-четверте, українська кооперація розвивається фрагментарно, без належної взаємодії різних її видів та координації їхнього розвитку, що істотно заважає кооперації реалізувати всі свої переваги.

Зазначені вади кооперативного руху, відзеркалюють також ті проблеми, які утворилися в процесі становлення і розвитку сучасних форм кооперації в Україні в цілому [79].

Що стосується політики нашої держави, то вона повинна будуватися на принципах: сприяння розвитку кооперації; невтручання в кооперативну діяльність; захисту кооперації й дотримання кооперативних принципів; інтеграції кооперативного сектора в інші галузі; підтримки співробітництва української кооперації з міжнародними кооперативними організаціями.

Дослідження кооперативних структур, які функціонують в Україні, дало можливість виявити основні проблеми, які стримують їх розвиток. Це, зокрема, недосконалість правового забезпечення – такий тип підприємств, як сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, не передбачено у Господарському кодексі України. Відсутність правового формату регулярної фінансової підтримки розвитку кооперації та не визначення неприбуткового характеру сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; нерозуміння

й неготовність сільськогосподарських формувань і сільського населення до кооперування, недооцінка суті й переваг кооперативної моделі аграрного підприємництва через те, що кооперативна ідея не одержала ефективної політичної та інформаційної державної підтримки; неузгодженість інтересів учасників кооперації, наявність різних за розмірами суб'єктів господарювання; відсутність систематичної підготовки й відбору кооперативних лідерів і обмаль менеджерів вищого рівня; малоефективна або зовсім відсутня робота Національної представницької організації сільськогосподарських кооперативів [108].

Виходячи з аналізу стану науково-методичного забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації та проблем, які стримують розвиток останньої, необхідно: сприяти формуванню регіональних центрів кооперації, де разом з дорадчими службами надавати консультативну допомогу кооперативам, що створюються, сприяти підвищенню освітянських 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 вишах аграрного профілю. Забезпечити освіту та стажування за кордоном вітчизняних спеціалістів з 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 структуро-утворювальних чинників формування багаторівневої горизонтально та вертикально інтегрованої кооперативної системи. Систематизувати економічні показники оцінки ефективності функціонування кооперативних структур і розширити дослідження чинників, що негативно впливають на розвиток кооперації.

У нашій державі також слід активізувати діяльність територіальних громад щодо створення сільськогосподарських кооперативів – як виробничих

так і обслуговуючих. Також є доцільним розширення міжнародної виробничої кооперації в АПК у вигляді співробітництва на компенсаційній основі, яке буде проявлятися у прямих виробничих і коопераційних зв'язках, під якими потрібно розуміти безпосереднє довгострокове співробітництво підприємств України з партнерами інших країн.

2.3. Сучасні агроформування та їх роль в соціально-економічному розвитку аграрної сфери

Однозначного терміна, який би повністю відповідав суті організаційних новоутворень в агробізнесі, поки ще не існує. Окремі науковці використовують для цього терміни «латифундія», «агрохолдинг», «вертикально інтегроване формування», «лендлорд» та інші. Проте жодна з цих дефініцій не є коректною.

В роботі під поняттям «агроформування» розуміється підприємство, що займається не лише сільськогосподарським виробництвом, а й може мати власну збутову мережу, логістичну інфраструктуру тощо. Як правило, таке підприємство утворюється у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю чи як корпорація. Найтипівішим прикладом сучасних агроформувань є вертикально або горизонтально інтегровані агрохолдинги.

Окремі аспекти процесу розвитку вертикально інтегрованих структур у сільському господарстві вивчали багато вітчизняних учених [2; 22; 52; 62; 92; 129; 205; 206; 220; 224; 232; 249] та ін.

Починаючи з 2000 р. в агропромисловому комплексі стали виникати, а нині набули широкого розповсюдження, такі два види господарських формувань:

- агропромислове формування як цілісне підприємство, в якому сконцентроване виробництво і переробка сільськогосподарської сировини з метою отримання і реалізації через власну торговельну мережу (нерідко

лише частково) певного виду продовольчих товарів;

- агропромислові формування, що створені в результаті економічної концентрації та централізації з організацією управління агропромисловим виробництвом на засадах холдингу. Ми їх будемо далі називати агропромисловими холдингами, хоча в літературі домінує назва «агрохолдинги», що з юридичної точки зору не є правильним, оскільки не відповідає тлумаченню поняття холдингу вітчизняним законодавством.

Ці два види агропромислових формувань (АПФ) є відображенням вертикальної агропромислової інтеграції, за якої функціонування різних ланок продуктової вертикалі здійснюється на основі єдиної власності. Вони виникли в результаті капіталізації сільського господарства вітчизняного зразка (і російського також) з домінуючим джерелом вливання капіталу зовнішніми інвесторами, найчастіше потужними переробними підприємствами, і рідше – промисловими підприємствами, що технологічно не пов'язані з сільським господарством, а також трейдерами сфери матеріально-технічного забезпечення, іншими торговельними структурами і опосередковано банками.

Створення на базі переробних підприємств АПФ першого або другого виду відбувалося за певної послідовності, коли власний капітал чи капітал з інших сфер діяльності вітчизняного чи іноземного походження спочатку вливався в переробну промисловість, зокрема в підприємства олійно-жирової, цукрової, борошномельної, м'ясо-молочної промисловості і після створення сучасних переробних потужностей здійснювалося освоєння сфери збуту через створення логістики і власної торговельної мережі.

З накопиченням необхідних фінансових ресурсів вже на третій стадії створювалося власне сільськогосподарське виробництво через оренду земельних і частково майнових паїв та закупівлю необхідних ресурсів (техніки насамперед). Основний мотив такого вливання капіталу – гарантувати через створення спеціалізованих сільськогосподарських підрозділів забезпечення основного виробництва сировинною базою, а також

збільшення прибутку за рахунок відмови від посередників і зменшення трансакційних витрат та організації повного циклу виробництва. Важливим мотивом є можливість набуття таким переробним підприємством статусу сільськогосподарського товаровиробника і завдяки цьому мінімізація платежів до бюджету [127].

Головними передумовами створення інтегративних формувань в аграрному секторі стали наявність спільної мережі чи географічної близькості територій; спільних економічних чи інших проблем, пов'язаних з подальшим розвитком суб'єктів господарювання, які можна вирішити лише шляхом об'єднання; бажання максимізувати прибуток за рахунок дії синергічного ефекту від спільної діяльності тощо.

Для холдингів головною є система участі у капіталі дочірніх підприємств, а тому велике сільськогосподарське підприємство, яке ідентифікується як «агрохолдинг», може не мати холдингової структури. Також велике підприємство може і не бути вертикально інтегрованим, оскільки вертикальна інтеграція не завжди пов'язана з мотивами їхньої діяльності.

Згідно з чинним законодавством «холдингова компанія – це господарюючий суб'єкт, який володіє контрольними пакетами акцій інших, одного або більше, господарюючих суб'єктів» [155]. Нині у сільському господарстві до агрохолдингів ми відносимо несільськогосподарські компанії, для яких сільськогосподарське виробництво не є профільним видом діяльності, але які здійснюють його, створивши в своїй структурі аграрні підрозділи.

На підставі того, що більшість сучасних великих підприємств функціонують у формі холдингових компаній, ми підтримуємо думку В.Г. Андрійчука [7], І.Г. Храмової та Є.В. Серової [242] про те, що в більшості випадків найбільш доцільним є застосування понять «агропромислове формування», «агропродовольчий холдинг» та їх похідні.

Узагалі агропродовольчими холдингами або агрохолдингами, за визначенням І.Г. Храмової, є несільськогосподарські підприємства які займаються сільгоспвиробництвом [242, с.6].

На думку Ю.О. Нестерчук, агрохолдинг – якісно нова організаційна система господарювання, за якої матеріальні (економічні, технологічні, ресурсні та ін.) фактори знаходяться у тісному взаємозв'язку з соціальними, що сприяє відновленню порушених міжгалузевих зв'язків та формуванню взаємостимулюючих соціально-економічних процесів [127, с.178–180].

Представники інституціоналізму, зокрема Р. Коуз [86], відзначали, що мотиви організації сільськогосподарського виробництва несільськогосподарськими компаніями лежать не у виробничій сфері, а в сфері недосконалості ринку й особливого цінового механізму. Тобто, за певних ринкових умов диференціювати бізнес і виробляти сировину стає вигідніше, ніж її купувати або, іншими словами, діє принцип доцільності інтерналізації витрат порівняно з використанням ринку для трансакцій. Останнє є однією з головних економічних передумов розвитку вертикальної агропромислової інтеграції.

Вертикальна агропромислова інтеграція має місце тоді, коли об'єднання виробників що функціонують на наступних стадіях продуктової вертикалі, здійснюється на основі єдиної (спільної) власності. На таких позиціях стоїть такий відомий західний вчений, як Д. Гріір. За його висловом, якщо компанії комбінують під єдиною власністю декілька стадій виробничого процесу, то вони вертикально інтегровані [259].

В умовах реальної інтеграції сільськогосподарського і промислового виробництв створюється, як уже зазначалося, синергічний ефект, що виявляється у вищій економічній ефективності інтегрованого виробництва порівняно з відокремленим. Джерелами одержання агропромисловими формуваннями синергічного ефекту є:

- істотне зменшення витрат сільськогосподарської продукції, насамперед тієї, що швидко псується, за рахунок зведення до мінімуму

розриву між її збиранням і промисловою переробкою;

- збільшення обсягу виробництва кінцевої продукції за рахунок використання нестандартної сільськогосподарської продукції та побічних відходів, які без інтегрованого виробництва повністю пропадають або використовуються нераціонально (так, тваринам нерідко згодовують нестандартні овочі, фрукти тощо);

- скорочення витрат на транспортування продукції до місць переробки на великих переробних підприємствах і до споживачів. Це особливо важливо в умовах високої вартості енергоносіїв;

- зменшення трансакційних витрат.

Слід також зазначити, що агропромислові формування одержують додатковий ефект, що не є безпосередньою складовою синергічного ефекту, завдяки виробництву і реалізації кінцевої продукції. Це зумовлено тим, що найвищого рівня віддачі авансованого капіталу і поточних витрат досягають ті підприємства агропромислового комплексу, які функціонують на завершальній стадії виробничого циклу, здійснюючи виробництво і реалізацію кінцевої продукції.

Одержуючи більше доходів порівняно зі звичайними аграрними підприємствами, агропромислові формування успішніше вирішують господарські проблеми, спроможні забезпечувати вищу соціальну захищеність своїх працівників, що є важливою ознакою соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Важливо зазначити, що створення організаційних форм агропромислової інтеграції та їх удосконалення – само по собі не є універсальним засобом для виходу агропромислового виробництва на якісно новий етап розвитку, що відповідає вимогам сучасної ринкової економіки. Його висока ефективність може бути досягнута на основі впровадження нових інтенсивних технологій, що забезпечують безвідходність при переробці сільськогосподарської сировини, економію живої й уречевленої праці, скорочення і повну ліквідацію втрат ресурсів та готової продукції [7].

Як видно із загальної організаційної схеми агропромислового підприємства холдингового типу, наведених у Додатку 3, вертикально інтегровані конгломеративні підприємства холдингового типу можуть органічно поєднувати в собі більшість видів економічної діяльності, що дозволяє їм фактично реалізувати розширену модель кругообігу капіталу в умовах товарно-грошових відносин [45]. Це дає змогу мінімізувати вплив більшості видів господарських ризиків та здійснювати виробничу діяльність на засадах розширеного відтворення. При цьому дія такого синергічного ефекту тим сильніша, чим вищий ступінь інтеграції підприємств-учасників.

Білоруські вчені В.Г. Гусаков та М.І. Запольський визначили основні принципи та закономірності інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі [44]. Наведені в Додатках К, Л принципи створення і функціонування інтеграційних формувань в АПК, на нашу думку, в цілому відповідають нинішнім вимогам, оскільки враховується науковий підхід і принципи максимізації всіх видів ефективності, диференційна оптимальність розмірів.

Серед об'єктивних закономірностей розвитку агропромислових інтегративних формувань слід указати такі: а) залежність інтеграційних процесів від рівня економічного стану підприємств-інтеграторів; б) зниження частки галузей, які виробляють сільськогосподарську сировину, в структурі кінцевого продукту АПК; в) еволюційний шлях розвитку інтеграційних формувань від простих форм організації до найбільш складних; г) необхідність сполучення державних, соціальних та особистих потреб підприємств-учасників та їх власників; д) адекватність у розподілі ефекту між учасниками альянсу; е) державне антимонопольне регулювання; є) раціональна оптимізація усіх ланок інтегративного об'єднання [44, с.223-227].

Економічні засади побудови таких надвеликих агропромислових компаній містять в собі загальну економічну мету їх створення, а також механізми (переважно рентного характеру) щодо її досягнення. Так, якщо головною метою діяльності дрібнотоварного підприємства в умовах ринкової

економіки є максимізація прибутку в короткостроковому періоді будь-якими способами, то у великої вертикально інтегрованої компанії – забезпечення дохідності бізнесу в довгостроковій перспективі та максимізація сукупної додаткової вартості, підвищення рівня капіталізації компанії.

Як відомо процес капіталістичного виробництва в економічній теорії може виражатися формулою (2.1)

$$C+V \rightarrow C+V+M \quad (2.1)$$

де c та v – відповідно вартість постійного та змінного капіталу;

m – додаткова вартість.

У такому разі ліва частина формули відображає суму авансованого капіталу, а права – вартість готової до реалізації продукції з урахуванням норми прибутку.

У своїх дослідженнях С.С. Губанов, спираючись на модель економічного зростання Г.О. Фельдмана (модель Харрода-Домара), доводить, що великі вертикально інтегровані підприємства прагнуть, перш за все, до максимізації сукупної новоствореної вартості ($v + m$), а не прибутку (m), чим не лише забезпечують процеси розширеного відтворення як постійного, так і змінного капіталу, але й вирішують головне протиріччя капіталістичного способу виробництва [42, с. 3-27].

Останнім, але не менш важливим фактором, який сприяє ефективному розвитку агропромислових формувань в Україні, є система оподаткування та державної підтримки сільгосптоваровиробників. За нашими дослідженнями переважна більшість підприємств-учасників таких агрохолдингів, як ТОВ «Група компаній «Мрія Агро», ТОВ «Фірма «Астарта-Київ», ПАТ «Агротон», ПАТ «Миронівський хлібопродукт», НВФ ТОВ «Сінтал-Д», ТОВ «Укрзернопром Агро» тощо є платниками фіксованого сільськогосподарського податку, який замінює два головних види платежів – податок на прибуток та плату за землю, тим самим привласнюючи податкову

квазіренту. Зокрема, за даними консолідованої фінансової звітності, ПАТ «Миронівський хлібопродукт» протягом 2010-2012 рр. отримав дохід від сплати ФСП на рівні 1304,4 млн грн; у НВФ ТОВ «Сінтал-Д» і ТОВ «Група компаній «Мрія Агро» за 2010-2012, рр. цей дохід становив 30,6 і 861,4 млн грн відповідно. Також слід зазначити, що переважна більшість агрохолдингів зареєстрована на Кіпрі в офшорній зоні Нікозія, що також є фактором формування їхньої доходності [56].

Розвиток великотоварного сільськогосподарського виробництва та формування на його основі холдингових структур відбувається як за рахунок іноземних капіталів, так і вітчизняних, що були раніше вивезені з країни. Українські промислово-фінансові групи активізували свою діяльність в цьому напрямі шляхом створення вертикально-інтегрованих агропромислових підприємств, що охоплюють всі стадії – починаючи з вирощування та їх первинної переробки і закінчуючи реалізацією готових продуктів харчування через роздрібну мережу.

На відміну від дрібних сільськогосподарських підприємств, агрохолдинги нині мають можливість залучити додатковий капітал з метою розширення і модернізації виробництва. Більшість із них сформовані в 90-х роках, мають накопичений досвід роботи, кваліфіковані кадри, розвинену інфраструктуру (елеватори), уміння виробляти продукцію, попит на яку є стабільним, можливість диверсифікувати ризики і контролювати затрати по всьому ланцюгу – від поля до супермаркету [25].

Уже зараз є приклади співпраці великого бізнесу з місцевими радами, населенням, компаніями, реалізуються програми підтримки розвитку інфраструктури в сільській місцевості, адже відновлення агровиробництва – це нові робочі місця та стабільне джерело наповнення місцевих бюджетів. Розвиток сільського господарства дає поштовх іншим галузям економіки. Так, попит агропідприємств стимулює випуск техніки, засобів захисту рослин, мінеральних добрив [89, с. 25–29].

В агрохолдингах впроваджуються прогресивні технології виробництва. Так, датська компанія Trigon Agri домоглася підвищення урожайності пшениці від 2,95 до 5,67 тонни з гектара завдяки використанню широкозахватної техніки, впровадженню нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур, удосконаленню технології виробництва. З метою економії витрат пального на трактори і комбайни встановлено системи супутникової навігації GPS, що забезпечують економію енергоресурсів на рівні 30%. Крім того, система GPS контролює витрачання мінеральних добрив. Компанія «Мрія» застосовує технології No-till, що передбачають висівання насіння без оранки ґрунту. Це дозволяє скоротити парк техніки, виконати польові роботи в оптимальні строки, оптимізувати затрати часу і коштів [49].

За даними Держкомстату, на 1 січня 2012 року прямі іноземні інвестиції в аграрний сектор України становили 833,7 млн дол. США, що в 2,1 раза більше, ніж на аналогічну дату 2010 року – 404,3 млн дол. США і в 4 рази, порівняно з 2007 роком – 206,0 млн дол. США. (Додаток М). Якщо в 2006 році в загальному обсязі коштів, залучених від продажу акціонерного капіталу, на компанії агросектора припадало не більше 7% (31 млн дол. США), то 2010 року – уже до 25% (435 млн дол. США), а за десять місяців 2012 року – 833,7 млн дол. США (Додаток Н).

В Додатках П і Р, проаналізовані показники економічної ефективності господарської діяльності 32-х вітчизняних агрохолдингів, що займаються тваринництвом і рослинництвом, а також наведені дані щодо питомої ваги виробництва основних видів продукції рослинництва за категоріями господарств, у тому числі й агрохолдингів.

В агрохолдингах вихід валової продукції в 3 рази більше, порівняно з іншими сільськогосподарськими підприємствами, і становить 1522,2 тис. грн, з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Застосування науково обґрунтованих технологій дозволяє агрохолдингам отримувати вищі, порівняно з іншими

сільськогосподарськими підприємствами, показники господарської діяльності. Так, урожайність зернових в основних компаніях у 2012 році становила 38,7 ц/га проти 26,1 ц/га в інших сільськогосподарських підприємствах; цукрових буряків – 297,6 і 268,6 ц/га.

Привласнення коштів державних дотацій і субвенцій здійснюються переважно за рахунок механізму повернення ПДВ (таблиця 2.2). Так, сімома агрохолдингами за 2010-2012 рр. було одержано 3125,5 млн грн державної підтримки на розвиток сільського господарства, що становить 24,6% від її загального обсягу за досліджуваний період. Структурно агрохолдинги отримують найбільше державних дотацій за програмами підтримки розвитку тваринництва, здешевлення кредитів, часткової компенсації вартості дорогої сільгосптехніки тощо.

Таблиця 2.2

Обсяг державної підтримки, отриманої окремими агрохолдингами протягом 2010-2012 рр.

Назва підприємства	Отримано коштів державної підтримки, всього, млн. грн.			У тому числі за рахунок механізму повернення ПДВ, млн. грн.		
	2010р.	2011р.	2012р.	2010р.	2011р.	2012р.
Пат «Агротон»	23,5	35,4	28,4	2,1	28,4	25,9
ТОВ «Фірма «Астарта-Київ»	86,4	74,9	50,5	21,1	60,1	в/д
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	567,1	528,3	651,2	312,5	511,1	636,6
ТОВ «Група компаній «Мрія Агро»	57,5	126,2	106,6	47,0	125,0	62,3
ТОВ «Укрзернопром Агро»	9,7	16,8	18,5	4,5	15,8	18,5
ПАТ «Індустріальна молочна компанія»	13,3	15,0	28,0	0,0	11,4	23,8
ТОВ «Агрохолдинг «Авангард»	205,8	169,3	312,8	0,0	95,8	173,9
Разом по групі підприємств	963,3	966,0	1195,9	387,2	847,7	941,0
Разом у сільгосппідприємствах України ¹⁾	5306,7	2775,2	4608,1	2284,3	2108,5	3292,1

Примітки: Перераховано у гривні за середнім річним курсом НБУ¹⁾ сільгосппідприємства, що звітують за формою № 50-сг (річна); в/д - відсутні дані.

Джерело: розрахунки за даними опублікованих річних звітів компаній.

Що стосується впливу агрохолдингів на розвиток соціальної сфери села, то оцінки цього є неоднозначними. З одного боку, більшість компаній наголошують на провадженні заходів щодо соціальної відповідальності свого бізнесу, що проявляються у реконструкції сільських доріг, організації благодійних акцій, підтримці розвитку спорту, освіти і побуту на селі (серед

таких компаній варто назвати ТОВ СП «Нібулон», ТОВ «Група компаній «Мрія Агро», корпорація «Сварог Вест Груп» тощо), з іншого боку – у процесі інтенсифікації сільськогосподарського виробництва зменшується кількість зайнятих працівників, руйнується сільський уклад; за рахунок монополізації регіональних і національних ринків збуту продукції створюються перешкоди для успішного розвитку фермерства тощо.

У той же час пріоритетним завданням держави є гарантування продовольчої безпеки, сталого та зрівноваженого розвитку сільських територій, вирішення низки екологічних та інших проблем. У зв'язку зі вступом України до СОТ, більшість заходів державної підтримки є неможливими, що вимагає розробки нових наукових підходів до комплексної організації конкурентоспроможних територіально-виробничих комплексів.

Варто відмітити, що останніми роками вертикальні інтеграційні процеси з перерозподілом власності на селі та формуванням трансрегіональних інтегрованих господарських структур набули некерованого характеру – зі значним підвищенням конкурентоспроможності виробництва відбувається вимивання коштів із сільських територій і посилення соціальної напруги на селі [49, с.69-74].

За статистичними даними у 2012 році сільськогосподарську діяльність здійснювало більше 100 агрохолдингів. Вони на нинішній час контролюють близько 8,7 млн. га., тобто 23,5% сільськогосподарських угідь країни, у тому числі 41,3% угідь, які обробляються сільськогосподарськими підприємствами. Аграрними холдинговими компаніями й іншими подібними інтегрованими формуваннями уже поглинуто понад 6000 сільськогосподарських підприємств традиційного типу.

У двадцяти областях України розміри земельного банку агрохолдингів перетнули межу 35% сільгоспугідь у користуванні сільгосппідприємств, що є ознакою монополізму на ринку оренди земель сільськогосподарського призначення. За нашими оцінками, цими структурами через 3-5 років контролюватиметься до 28% земель сільськогосподарського призначення.

Очевидно, що подальше збільшення підконтрольних цим структурам земельних площ загрожує існуванню середніх і малих форм аграрного бізнесу, які мають найбільше соціально – економічне навантаження щодо забезпечення розвитку сільських територій.

Отже, діяльність в аграрній сфері агроформувань має як позитивний, так і негативний вплив на сільське господарство країни. До позитивних сторін діяльності агрохолдингів можна віднести: більш ефективне і продуктивне виробництво за рахунок використання нових технологій і новацій, можливість залучення кредитних ресурсів як на внутрішньому ринку, так і закордоном; залучення висококваліфікованих працівників, застосування інтенсивних технологій, використання високопродуктивної техніки іноземного виробництва.

Негативними сторонами є: можливість масштабної монополізації такими структурами галузі сільського господарства та збільшення ними кількості оброблюваних земель, поглинання невеликих підприємств, обмеження можливостей для розвитку особистих селянських й фермерських господарств, вузька спеціалізація виробництва певних продуктів, неконтрольованість способів використання ґрунтів, погіршення їх якісних характеристик.

Тому, на думку П.Т. Саблука, потрібно змінити організацію сільськогосподарського виробництва у напрямі створення умов і підтримки розвитку об'єднань дрібних та середніх товаровиробників, переважно на засадах кооперації та кластеризації [202].

Очевидним може бути також і те, що між діяльністю агрохолдингів і господарствами населення має бути взаємовигідне партнерське співробітництво в межах конкретних населених пунктів. Таке співробітництво не лише б посилило орендні відносини між двома суб'єктами-орендодавцями і орендаром, але й відіграло б неабияку роль у виробничо-технічному розвитку селянського господарства шляхом доступності до ринкової інфраструктури, отримання консалтингової

інформації про потреби ринку у певних видах продукції, нових технологіях виробництва сировинної продукції. Формування в сільській місцевості партнерських відносин між агрохолдингами і селянськими (фермерськими) господарствами сприятиме підвищенню рівня життя населення та розвитку сільських територій.

Звідси один із шляхів удосконалення організації агропромислового виробництва (АПВ) – посилення соціальної спрямованості діяльності агрохолдингових структур, у тому числі шляхом удосконалення антимонопольного законодавства на ринку оренди земель сільськогосподарського призначення, законодавчого врегулювання їх взаємовідносин з орендодавцями, працівниками, органами місцевого самоврядування, активнішої участі в розбудові соціальної інфраструктури сільських територій в місцях оренди цих земель.

Таким чином, агрохолдинги у сільському господарстві діють виключно як бізнесові структури, головна мета яких полягає в примноженні власного капіталу за рахунок прибутків і надприбутків у вигляді ренти. Поряд із класичними агрохолдингами корпоративний сектор представляють також інші великі оператори аграрного ринку, які працюють у промисловості, торгівлі, банківській сфері, орендуючи при цьому великі масиви сільськогосподарських земель для власного виробництва комерційної, експортно-привабливої сільськогосподарської продукції.

Перехід від сучасної практики до прогресивних засад регулювання розвитку аграрної сфери України вимагає концептуальної перебудови інституціональних засад сформованих ринкових відносин, особливе місце серед яких має відводитися державному регулюванню як внутрішньої, так і глобальної корпоратизації аграрного сектору. У зв'язку з цим у довгостроковій перспективі необхідна розробка дійових механізмів регулювання процесів капіталізації сільського господарства, обмеження надконцентрації земель, вилучення рентних доходів на користь держави і сільської громади, налагодження ефективного державно-правового

партнерства, яке практично поки що втілюється лише шляхом реалізації окремих досить недосконалих ідей у формі підписаних Меморандумів про соціально-економічне партнерство між деякими облдержадміністраціями та окремими агрохолдингами. На жаль, задекларовані у цих документах положення покликані здебільшого лише сприяти діяльності аграрних об'єднань у нарощуванні сільськогосподарського виробництва і не містять реальних заходів з обмеження їх монопольного становища, соціальної спрямованості й відкритості бізнесу для громадського контролю.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ВЛАСНОСТІ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

3.1. Розвиток орендно-рентних відносин та перспективи удосконалення відносин власності

Особливістю реалізації відносин власності в сільському господарстві є орендно-рентні відносини. В свою чергу, оскільки рентні відносини виникають в умовах оренди землі, її (оренди) різних видів і безпосередньо впливають на розподіл доходів сільського господарства, то розвиток орендних відносин також потребує наукового осмислення і практичного вирішення. Орендні відносини – явище достатньо складне. Оренда, з одного боку пов'язана з відносинами власності, тобто правом користування землею та іншими засобами виробництва, а з іншого – форма підприємницької діяльності.

Як відомо, оренда землі виникла з появою приватної власності на землю. Існувала вона при всіх способах виробництва, але особливого розвитку набула при капіталізмі [218, с.82].

В господарській діяльності по різному класифікують оренду землі: вільна оренда, чиста та змішана оренда, орендний підряд, селянська (іздольщина, іспольщина) та підприємницька (капіталістична).

При вільній оренді орендар самостійно визначає свою господарську діяльність, а власнику землі виплачує лише визначену договором орендну плату.

В економіці західних країн розрізняють чисту та змішану оренду землі. Чиста – це коли фермери, не маючи власної землі, господарюють на орендованій. Змішана – це виробництво сільськогосподарської продукції на власній та орендованій землі (приватно-орендні відносини). У більшості сучасних країн з ринковими відносинами переважає змішана її форма.

Підприємницька (капіталістична) форма оренди характеризується тим, що орендар вкладає в землю власний капітал і веде своє господарство з використанням найманої праці з метою отримання прибутку.

Найменш розвиненою формою орендних відносин є орендний підряд (цільова оренда) при якій орендар здійснює діяльність на замовлення власника землі і реалізує його продукцію за встановленими договором цінами. Цю форму оренди робили спробу запроваджувати в умовах радянської економіки в колишніх колгоспах і радгоспах. В таких умовах селянин-орендар по суті залишався найманим робітником, а не був власником отриманого урожаю і практично повністю залежав від волі колективу колгоспу чи радгоспу [254, с.40].

Нині в орендному обігові знаходиться приблизно 40-50% від загальної земельної площі в обробітку, зокрема, у Західній Європі 45-60% [66, с.27; 124, с.6; 134, с.13; 197, с.35]. Особливого поширення земельно-орендні відносини набули в капіталістичних країнах з розвиненою ринковою економікою.

Слід зауважити, що в різних країнах світу розвиток оренди має свої особливості. Останні пояснюються, насамперед, національними традиціями та правовим забезпеченням, і такі відмінності стосуються строків оренди, розміру і форм орендної плати за землю, а також інших важливих умов, передбачених договором оренди.

Орендна форма господарювання зберігає існуючі форми власності та забезпечує процес їх нормального відтворення, при цьому забезпечує свободу господарської діяльності, можливості вільного підприємництва. В умовах становлення ринкової економіки в Україні досліджувана категорія

виконувала важливу функцію як спосіб роздержавлення та організації внутрішньогосподарських відносин [30,с.81].

Вчені-аграрники [137] вважають, що становлення та розвиток орендних відносин – це один з можливих шляхів створення нових підприємницьких структур ринкового типу, при яких зберігається цілісність земельно-майнових комплексів колишніх сільськогосподарських підприємств, а також формування ефективних власників на селі, здатних найраціональніше використовувати землю та інші засоби виробництва, взявши на себе повну відповідальність за ризик господарювання, зокрема, в сучасних дуже складних економічних умовах [13,с.5; 137, с. 57].

Велике значення оренда землі має і для селянських (фермерських) господарств. Як зазначає І. Буздалов [22,с.40], фермери, в яких не вистачає капіталу для придбання достатньої кількості землі, можуть розширити свої господарства за рахунок оренди інших земельних ділянок.

Деякі науковці вважають, що оренда землі дає змогу орендареві швидше адаптуватись до коливань ринкової кон'юнктури, шляхом зміни розмірів земельних площ, що використовуються ним [131,с.16; 150, с. 65]. Оренда землі, також, не є стримуючим чинником у разі ліквідації господарства. Зокрема, М. М.Федоров підкреслює, що оренда є одним з дійових регуляторів земельних відносин при відсутності ринку землі [236, с.100]. Сьогодні, немає єдиної точки зору на роль оренди, зокрема, у залученні інвестицій в сільськогосподарське виробництво. Так, Б.Й. Пасхавер вважає, що «для інвестора, що авансує сільськогосподарське виробництво, можливість оренди землі замість її купівлі забезпечує істотну економію стартових інвестицій, тобто галузь стає більш інвестиційно привабливою, ефективною» [150,с.65].

Важливо зазначити, також, що питання про строки дії договорів оренди землі в даний час все ще залишається дискусійним. Деякі дослідники вважають, що укладання договорів оренди на тривалий строк в монополізованій економіці позбавляє землевласників вибору в майбутньому,

оскільки вони можуть втратити певну частину свого доходу [64, с.63]. Окремі вчені (С.М.Плетенецька та Конрад Фріч) [154, с.72; 237, с.112] зазначають, що найкращий строк оренди має бути 5-6 років. В свою чергу І. Єщенко [64, с.63], вважає, що доцільніше укласти короткострокові договори оренди на 1-2 роки замість довгострокових на 5-10 років. За умов, які склалися в Україні, доцільно встановлювати досить короткий термін оренди, адже невідомою залишається справжня вартість землі в Україні через відсутність її ринку. Короткострокова оренда вигідніша, якщо попит на землю буде зростати. В той же час довгострокова оренда може стати невигідною для землевласника [93, с.63].

Як бачимо, дослідники, які підтримують короткострокову оренду землі, враховують в основному інтереси селян-орендодавців, а ті, хто виступає за довгострокову оренду, виходять, перш за все, з позицій орендаря. Вирішення цієї дилеми бачиться нами в узгодженні інтересів всіх суб'єктів орендних відносин.

В зарубіжних країнах з розвиненою ринковою економікою склалась власна практика щодо застосування різних форм орендної плати за землю. При цьому у деяких із них (Данія, Нідерланди) існують навіть обмеження на форму виплати орендної плати. У Великобританії та Німеччині виплати орендної плати практично повністю здійснюються грошима. А от у США переважаючою є натуральна форма орендної плати [106, с.47; 138, с.10].

Грошова, натуральна, відробіткова і комбінована форми виплати орендної плати не завжди співвідносяться між собою у грошовому виразі. Більшість орендних договорів в Україні визначають лише кількість певної продукції, що буде надана в рахунок орендної плати без зазначення її розміру в грошовому виразі.

Слід відмітити, що згідно Закону України «Про оренду землі» [124] сплачувати земельний податок може як власник земельної ділянки, так і її орендар. На практиці в Україні найчастіше платниками земельного податку є землекористувачі. Такий порядок не викликає заперечень з боку дослідників

проблем земельно-орендних відносин. Особливо це зручно у випадках, коли орендна плата видається в натуральній, відробітковій або комбінованій формах.

Досить дискусійним залишається питання про застосування методичних підходів щодо визначення розміру орендної плати за землю. За даними дослідників цієї проблеми, основними методами визначення розміру орендної плати вважаються: нормативний метод (залежно від очікуваної рентабельності виробництва на орендованій ділянці); метод ринкових орендних ставок (метод попиту і пропозиції на орендовану земельну ділянку); метод розрахунку орендної плати від грошової оцінки землі; метод дольової участі в чистому доході; метод, який базується на досягнутому рівні урожайності культур тощо [50, с.38-39; 245, с.66].

В більшості випадків надають перевагу методу визначення орендної плати за землю в залежності від рівня рентабельності виробництва на орендованій ділянці [139, с.166-167]. Хоча, на нашу думку, більш оптимальним є розрахунок орендної плати залежно від її економічної (грошової) оцінки, що знімає багато можливих суперечностей між власником і орендарем.

Умовам розвинених земельно-орендних відносин відповідає метод попиту і пропозиції. Як відмічають А.Черняєв, Є.Зворотін, при підвищенні попиту на землю ставки орендної плати можуть зростати, а при зростанні пропозиції, навпаки, можливе їх зменшення [245].

Одним із інструментів визначення рекомендованих розмірів орендної плати за землю є грошова оцінка земель. Щодо оптимальних розмірів орендної плати, визначених у відсотках від вартісної оцінки землі, єдиної думки серед дослідників, також, немає. Так, М.М.Федоров, А.Ф.Бурик [23, с.90; 235] оптимальним розміром орендної плати визначають 2-3% від вартісної оцінки землі, тоді як А.С.Лук'яненко [102,с.25] таким розміром вважає 3-5 %.

Розвиток земельно-орендних відносин стає все більш помітним соціально-економічним явищем і в Україні. Це забезпечується, перш за все, тим що, даний процес поступово спонукатиме селян до пошуку більш надійного партнера, якщо даний орендар його не влаштовуватиме. Це сприятиме руху землі від гіршого

господаря до такого, який уміє працювати на ній більш ефективно, покращить умови її реалізації, а також вимагатиме від користувачів землі бережливого ставлення до неї. Рух землі через оренду не веде до її втрати землевласником і зміни власника, а з іншої сторони, оренда землі замість її купівлі забезпечує орендареві істотну економію стартових коштів та дає можливість швидше пристосуватися до коливань ринкової кон'юнктури. Крім того, оренда землі дає можливість зберегти цілісність існуючих земельних та майнових комплексів, особливо в умовах України, і може використовуватись при всіх формах господарювання, а орендарі одержують можливість використовувати земельні площі бажаного розміру і проявити свої кращі підприємницькі риси.

Важливими складовими економічного механізму регулювання відносин власності на землю та його реалізації у сільському господарстві в цілому є рентні відносини, дія яких проявляється через формування доходів, ціновий та податковий механізми, які можливо виокремити лише умовно. Кожен з них має свої цілі, виконує специфічні завдання, вносячи таким чином свій внесок у загальний економічний механізм реалізації відносин власності на землю. Вказані складові рентного механізму реалізації земельних відносин перебувають у складному зв'язку (рис.3.1).

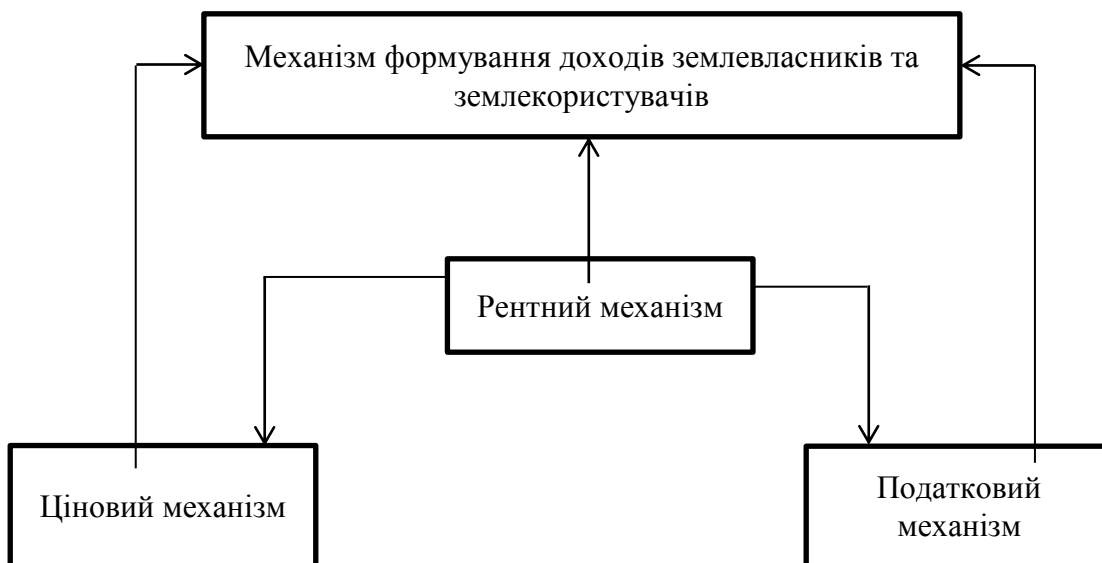


Рис.3.1. Основні компоненти рентного механізму регулювання земельних відносин

Джерело: [19].

У наукових джерелах спостерігаються неоднозначні судження і щодо механізму розподілу рентних доходів. Ще на початку ринкових перетворень в Україні вчені запропонували наступний порядок розподілу рентних доходів. На їхню думку, оскільки рентна вартість землі утворюється за рахунок різних джерел, рентні доходи повинні спрямовуватися в три фонди: Фонд охорони оточуючого середовища (для збереження середовища проживання людей), Фонд соціальних гарантій (для підтримки і розвитку охорони здоров'я, освіти, захисту малозабезпеченого населення) та Національний рентний фонд (акумуляції щорічного доходу кожного громадянина України від використання земель, води, повітря) [148].

Виходячи з положення, що джерелом ренти є праця власника або користувача земельної ділянки, вчені стверджують, і на нашу думку цілком справедливо, що диференціальна рента І, яка пов'язана з природною родючістю та вигідним місце розташуванням земельних ділянок, повинна повністю належати суспільству в особі держави, диференціальна рента ІІ, що є результатом додаткових вкладень праці та капіталу, їх більш продуктивного використання, має надходити в розпорядження товаровиробника. Монопольна рента, як надлишок над диференціальною та абсолютною рентою, теж має належати суспільству в цілому [226, с.71].

Як відомо, на різних етапах розвитку суспільства складається певний механізм присвоєння (вилучення) ренти. Так, у капіталістичному суспільстві диференціальну ренту присвоював землевласник. За умов соціалізму рентний дохід надходив у розпорядження держави як монопольного власника землі. Основними інструментами вилучення ренти в соціалістичній економіці виступали зональні диференційовані ціни та частково податки.

Як свідчить практика, зональні диференційовані ціни виявилися не досить вдалим інструментом вилучення рентних доходів. Недоліками рентного регулювання шляхом застосування зональних диференційованих цін були наступні:

По-перше, диференційовані закупівельні ціни не охоплювали всіх культур, а лише окремі з них, зокрема, п'ять основних зернових культур, а також цукрові буряки, соняшник, бавовну, тютюн, картоплю та овочі. По деяких видах продукції, наприклад, по зерну та соняшнику, кількість збиткових господарств була незначною, а по картоплі, овочах та продукції тваринництва, навпаки значною. Оскільки господарства, як правило, займалися виробництвом багатьох видів рослинної та тваринної продукції, отриманні рентні доходи від реалізації зерна та соняшнику використовувалися для покриття збитків від тваринництва, овочівництва тощо. Тобто фактично рентні доходи колгоспів стягувалися державою не через зональні диференційовані ціни на певні продукти, а через співвідношення рівнів цін на різні продукти завдяки існуванню поряд із рентабельними і малоприбутковими галузями.

По-друге, диференційовані ціни враховували лише товарну частину виробленої продукції сільськогосподарських підприємств.

По-третє, регулювання рентних відносин з допомогою цін не давало змоги відокремити диференціальну ренту I і диференціальну ренту II, а тому практично відбувалося стягнення обох названих видів ренти одночасно [151].

Потреби нагромадження коштів для здійснення індустріалізації країни задовольнялися шляхом мобілізації в розпорядження держави майже всього чистого (включаючи і диференціальну ренту) доходу, створеного в сільському господарстві, а доходу, що залишався в господарствах, було замало для забезпечення розширеного відтворення виробництва [146, с.20].

Із переходом української економіки до ринкових відносин поступово зникли підстави для використання зональних закупівельних цін як основного механізму перерозподілу рентних доходів, а інструментами часткового вилучення земельної ренти стали земельний податок та орендна плата.

Специфікою їх взаємозв'язку є те, що формування доходів землевласників та землекористувачів здійснюється через ціновий та податковий механізм, а рента, в свою чергу, розподіляється між

суспільством, землевласниками, землекористувачами та іншими учасниками цих відносин, знову ж таки, завдяки рентному механізму через систему цін та податкову системи.

Очевидно, що неможливо розглядати рентний механізм, як і механізм одержання доходів товаровиробниками, без зв'язку з ціновим механізмом, адже саме ціна виступає обмежуючим чинником величини рентних доходів. В цьому контексті слід розрізняти обсяги потенційно можливої ренти, тобто визначати її як різницю між суспільно необхідною вартістю на відносно гірших ділянках земель і індивідуальною вартістю продукції, отриманої з середніх та кращих земельних ділянок) та фактично отриманої, яка залежить від існуючого в суспільстві механізму утворення, розподілу, перерозподілу та використання рентних доходів, і які мають законодавче забезпечення[146, с.14].

Можна стверджувати, що рентні відносини як невід'ємна складова земельних відносин у сільському господарстві, охоплюють й інші галузі АПК, які отримують надприбутки від переробки продукції, отриманої в сільському господарстві не за рахунок додаткових затрат праці. У сільському господарстві здебільшого не виробляється кінцева продукція, вартість якої, зазвичай, є значно вищою за вартість сировини. Наприклад, внаслідок переробки насіння соняшнику отримують кінцеву продукцію, вартість якої у п'ять разів є вищою.

Якщо ціна на продукцію сільського господарства, як сировину, є недостатньою для забезпечення умов розширеного відтворення, то це означає, що частина належних сільськогосподарським товаровиробникам рентних доходів виходить за межі цієї галузі і, як наслідок, поповнює прибутки посередницьких структур, суб'єктів сфери переробки сільськогосподарської продукції та іноземних фірм за умови експорту продукції, тощо.

Аналіз показав, що така ситуація найбільш притаманна розподілу рентних доходів від виробництва і реалізації зерна. Формують попит на продукцію вітчизняних виробників зерна зернотрейдери, орієнтовані на

зовнішні ринки, та переробні підприємства, які задовольняють потреби переважно внутрішнього ринку.

За даними дослідження американських експертів проекту USAID, прибутковість зернотрейдерів в Україні становить близько 19% на кожній тонні, тоді як на розвинених ринках Північної Америки та Європи – близько 1% (усі розрахунки – на базі FOB). Монополізація логістичної складової дозволяє потужним зернотрейдерам отримувати наддоходи від сприятливої цінової кон'юнктури на зовнішніх ринках, а вітчизняні виробники зерна одержують близько 50% від його світових цін та працюють за мінімального рівня рентабельності – в середньому 2%. (табл. 3.1.).

Таблиця 3.1

Рівень цін на пшеницю в Україні (станом на 03.12.2014)

Умови поставки	Одиниці виміру	Ціна
Україна (EXW елеватор)		
2 клас	\$/т	188-194
3 клас	\$/т	149-184
фуражна	\$/т	148-158
Україна (CPT порти Чорного моря)		
2 клас	\$/т	197-211
3 клас	\$/т	188-194
фуражна	\$/т	168-174
Україна (FOB порти Чорного моря)		
2 клас	\$/т	252-255 (груд/січ)
3 клас	\$/т	242-243 (груд/січ)
фуражна	\$/т	215-220 (груд/січ)

Джерело: складено автором за даними <http://www.auu.org.ua/rynky-ta-ciny/novini-rinkiv-1>

Що стосується закупівельних цін переробних підприємств, то тут діють такі чинники. Ціновий попит на сільськогосподарську сировину, як правило, менш еластичний порівняно з ціновим попитом на продовольчі товари, вироблені з цієї сировини. Тому очевидно, що із збільшенням обсягу виробництва і пропозиції сільськогосподарської продукції ціни на неї знижуються швидшими темпами, ніж ціни на кінцеві продукти її переробки. При цьому переробні підприємства, маючи ринкову владу, встановлюють ціни на сільськогосподарську сировину так, щоб з урахуванням зниження цін на продовольчі товари їх маркетингова маржа (різниця між ціною на

сільськогосподарську продукцію і ціною на кінцевий продукт переробки за одну і ту саму кількість товару) щонайменше не змінилася.

Підсумком дії цих чинників є формування монопольно низьких цін відносно сільгоспвиробників, у тому числі зернових. Таке явище отримало назву «диспаритету цін», воно характерне для всіх видів сільськогосподарської продукції і для всіх країн. Саме тому ціни реалізації зерна сільськогосподарськими підприємствами на внутрішньому ринку є досить низькими за всіма каналами реалізації.

Зазначена ситуація потребує державного втручання у підтримання дохідності товаровиробників у сільському господарстві та забезпечення отримання ними належної суми ренти.

Досягти справедливого розподілу доходів у цій сфері, на нашу думку, можливо шляхом подальшого активного розвитку механізмів електронної біржової торгівлі, які сприятимуть розвитку конкурентного середовища і дозволяють у розвинених країнах аграрним товаровиробникам страхувати ціни за допомогою ф'ючерсних контрактів.

Вченими ННЦ «Інститут аграрної економіки» ще на початку земельної реформи розроблено концепцію та методологію й методику формування і функціонування механізму ціноутворення на продукцію аграрного сектору в перехідний до ринку період. Вирішенню зазначеної проблеми присвячена «Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію» [84], ідеологія якої полягає у забезпеченні еквівалентності міжгалузевого обміну, збалансованості економічних зв'язків, створенні державою рівних економічних умов для товаровиробників усіх галузей через ціновий механізм, запровадженням еквівалентних цін на продукцію сільського господарства, які ґрунтуються на нормативних витратах, забезпеченні середньої по економіці (без урахування сільського господарства) норми прибутку на авансований капітал [84].

Впродовж майже 23-х років з часу проголошення права приватної власності на землю в Україні так і не створено макроекономічних передумов

для повноцінної реалізації власниками земельних ділянок (згідно з державними актами на право власності на земельну ділянку) свого права на отримання належної їм частини вартості кінцевого продукту. Як і раніше, через неврахування землі-капіталу в ціновому механізмі, сільське господарство недоотримує значні суми коштів: за підрахунками П.Т. Саблука [200, с.4-5], ціна на сільськогосподарську продукцію зменшена майже 30%. Внаслідок цього сільськогосподарські товаровиробники позбавлені можливості виплачувати працівникам заробітну плату на рівні середньої по економіці та забезпечувати розширене відтворення виробництва і його раціональне використання та охорону земель.

В Україні, певною мірою, створені законодавчі підстави для визнання землі частиною аграрного капіталу нарівні з іншими його складовими – працею, основним та оборотним капіталом. Важливо також зазначити, що чинними законодавчими актами сільське господарство визнається специфічною галуззю, особливості якої полягають у сезонності виробництва, а також, значно меншою, ніж в інших галузях швидкістю обороту капіталу та нижчою нормою прибутку. Відповідно, регулювання державою розвитку агросфери з нашої точки зору, повинно здійснюватися, виходячи з цієї специфіки. Критерієм застосування державної підтримки, на нашу думку, повинен бути показник норми прибутку, який має обчислюватися в свою чергу з урахуванням вартості землі.

Отже, особливо важливою стає роль держави за умови, якщо фактичний показник норми прибутку у сільському господарстві виявиться меншим за відповідний середній показник по економіці в цілому. Різниця між вказаними показниками, з нашої точки зору, і буде являти собою обсяг ренти, недоотриманої сільськогосподарськими товаровиробниками. Інакше кажучи, це і буде необхідним обсягом державної підтримки, достатньої для забезпечення розширеного відтворення в галузі.

Таким чином, головною вимогою підвищення дієвості цінового механізму в сільському господарстві є: 1) забезпечення паритетності цін на

продукцію сільського господарства та продукцію інших галузей, яка споживається у цій сфері економіки; 2) забезпечення паритетності умов відтворення капіталу в сільському господарстві та інших галузях.

Невід'ємною складовою економічного механізму реалізації відносин власності у сільському господарстві є механізм оподаткування. Фіскальна функція податку на землю покликана акумулювати кошти для збереження земель як природного ресурсу та територіального базису, а стимулююча - спонукати землевласників та землекористувачів до раціонального використання, збереження і підвищення родючості ґрунтів, а також їх охорони.

З нашої точки зору, якщо власником земельної ділянки є держава, то диференціальна рента І повністю через податкові ставки має стягуватися до держави; якщо диференціальна рента І утворюється на землях, що знаходяться в приватній власності, то принципи включення її в земельний податок повинні бути іншими: якщо ці землі були отримані безкоштовно, то держава вправі отримувати її в повному розмірі. Якщо ці землі були куплені і обробляються самим власником чи з використанням найманої праці, то диференціальна рента І повинна належати власнику і він буде сплачувати державі земельний податок.

В даний час плата за землю в Україні, згідно з законодавством, відноситься до загальнодержавних платежів, які надходять до загального фонду і використовуються на загальні потреби, тобто їх подальше освоєння вже не піддається контролю та регулюванню, як це можливо здійснювати щодо коштів цільового призначення. Тому центрами акумуляції коштів від плати за землю, на наш погляд, повинні бути спеціальні фонди місцевих бюджетів. На наше переконання, слід надати законодавчої сили положенню щодо зарахування платежів за землю на спеціальні рахунки бюджетів сільської, селищної, міської ради, на території яких знаходиться певна земельна ділянка.

В економічно розвинутих країнах, зокрема США, Великобританії, Франції, земельний податок є місцевим податком, а кошти використовуються

відповідними територіальними громадами, причому кошти від земельного податку відіграють суттєву роль у місцевих бюджетах. З нашої точки зору і в Україні такі платежі також повинні акумулюватися у місцевих бюджетах на спеціальних рахунках і ними ж розподілятися відповідно до заходів, передбачених місцевими програмами [127].

Плата за землю повинна стимулювати раціональне використання та охорону земель, підвищувати родючість ґрунтів; вирівнювати соціально-економічні умови господарювання на землях різної якості; розвивати інфраструктуру населених пунктів, тощо.

В сучасних умовах особливого значення набуває й проблема удосконалення рентних відносин у зв'язку з глобалізацією господарських зв'язків та виходом крупних агроформувань на світовий ринок. Серед великої кількості видів ренти крупні компанії прагнуть привласнити, перш за все, земельну, екологічну і транспортну, та ін. Умовами виникнення таких «глобальних» видів ренти є відмінності у національних умовах виробництва продукції, системах державного регулювання господарської діяльності тощо.

Надприбуток, що утворюється в господарюючих суб'єктах аграрної сфери в результаті різної (меншої) ціни на землю та орендної плати, а, відтак і виробничих витрат в різних країнах світу, не пов'язаних безпосередньо з ефективністю їх господарської діяльності, доречно було б називати аграрною квазірентою.

Зупинимось більш детально на причинах виникнення та формування цього виду ренти. Так, якщо, диференційна рента І роду в землеробстві виникає внаслідок відмінностей земельних ділянок за їх родючістю та місцем розташування, то, в глобальному вимірі головну роль відіграє ринкова ціна або величина орендної плати за земельні угіддя в тій чи іншій країні.

В Україні, серед наведених у таблиці 3.2. країн Європи, середній рівень орендної плати за сільськогосподарські угіддя є найнижчим. Так, у відповідні роки він є меншим за аналогічний показник у Великобританії у 8,8 рази, в Німеччині – у 8,5 рази, в Швеції – у 5,4 рази [125].

Таблиця 3.2

**Середня ринкова ціна та орендна плата за сільськогосподарські
угіддя в окремих країнах Європи**

Країна	Рік спостереження	Ціна земельної ділянки, тис. грн./га	Орендна плата, грн./га
Великобританія	2011	137,0	1582,14
Данія	2010	177,9	3805,27
Іспанія	2011	84,6	1294,94
Нідерланди	2011	511,3	5238,33
Німеччина	2009	56,5	1115,30
Швеція	2011	32,2	968,36
Україна ¹⁾	2008	9,0	131,80
	2009	9,0	140,40
	2010	9,3	180,50
	2011	10,3	260,20
	2012	11,3	303,40

Примітки: Вартісні показники перераховано в гривні за середньорічним курсом НБУ за відповідні роки; ¹⁾ нормативна грошова оцінка та середня орендна плата за станом на 1 січня.

Джерело [125].

Ринкові ціни на земельні ділянки в окремих країнах Європи також у рази перевищують значення нормативної грошової оцінки сільгоспугідь в Україні. Крім того, в таких країнах як Данія, Німеччина, Іспанія, Франція, Швейцарія, діють закони, що обмежують надмірний рівень концентрації земель сільськогосподарського призначення в одного землевласника або землекористувача [125, с.17]. Це свідчить про те, що суттєве розширення площ землекористування в окремих розвинених європейських країнах або юридично неможливе, або економічно не вигідне. Наприклад, для оренди 100 тис. га сільськогосподарських угідь у Швеції (за даними 2011 р.) орендар має витратити близько 96,8 млн. грн. на рік, у той час, коли в Україні для цього знадобиться лише 18,1 млн. грн. Отже, орендуючи землю в Україні, орендар привласнює диференціальну земельну ренту I роду за місцем розташування у сумі 787,86 грн. на 1 га, або в нашому прикладі – 78,7 млн. грн.

Важливою особливістю рентних відносин, як зазначає у своїх дослідженнях Ю. В. Яковець, є те, що у світовому масштабі земельна рента може ототожнюватися із сільськогосподарською рентою, яка визначається різницею закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію у різних країнах. В результаті цього також утворюється надприбуток, який

привласнюється операторами світових аграрних ринків та державами у вигляді митних зборів [255, с.48-49].

Ми не можемо цілком погодитись з думкою Ю.В. Яковця, адже в даному випадку поняття «сільськогосподарська» рента не відзначає умов та механізмів виникнення цієї ренти. Чим, наприклад, вона відрізняється від всіх видів земельної ренти? З нашої точки зору, якщо додаткові доходи утворюються в кооператорів (а не виробників) світових аграрних ринків як різниця закупівельних цін та цін реалізації сільськогосподарської продукції в різних країнах, то таку ренту варто було б назвати «трансакційною » рентою (квазірентою).

Важливо також враховувати і той факт, що виробничі витрати на одиницю продукції в Україні є у рази нижчими, ніж у розвинених країнах Європи, що створює для таких підприємств додатковий дохід, який називають –технологічною квазірентою. Так, за даними ТОВ «Група компаній «Мрія Агро» виробнича собівартість 1 т. пшениці у 2011 р. становила 267,57 грн., кукурудзи на зерно – 576,23 грн. тощо. У разі реалізації цієї продукції на світовому ринку рівень рентабельності виробничих витрат складав би 453,6 та 88,7 % відповідно [125, с. 17].

Зниження рівня виробничих витрат в Україні, в даному разі, досягається переважно за рахунок використання відносно дешевих виробничих ресурсів – землі та робочої сили.

Як свідчать дані, наведені в таблиці 3.3, середньомісячна номінальна заробітна плата працівників агрохолдингів за усі роки перевищує середній рівень оплати праці в сільгосппідприємствах України. Водночас середньомісячна заробітна плата в німецькому агропромисловому холдингу BayWaAG у 2012 р. більше ніж у 6,3 рази перевищує аналогічні показники українських компаній, що свідчить про наявність наддоходу, який отримують вітчизняні роботодавці за рахунок економії фонду оплати праці. Такі обставини повинні бути враховані в податковому законодавстві.

Таблиця 3.3

**Працевзабезпеченість та середньомісячна номінальна заробітна
плата працівників в окремих агрохолдингах**

Назва підприємства	Працевзабезпеченість, чол./га		Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн.		
	2011р.	2012р.	2010р.	2011р.	2012р.
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	10,6	7,5	1996,92	2465,54	3048,74
ПАТ «Індустріальна молочна компанія»	4,8	4,0	1457,30	1890,69	2398,30
ТОВ «Рамбурс-Трайгон»	4,6	4,6	1865,21	3946,05	5651,62
ТОВ «Фірма «Астарта-Київ»	4,1	3,2	1099,19	1270,21	2961,28
ПАТ «Агротон»	3,1	2,8	1620,66	1942,49	2261,52
ТОВ «Лендком»	1,0	0,8	7257,23	6512,44	5357,73
Німецький агропромисловий холдинг BayWaAG ¹⁾	в/д	в/д	23529,35	34688,95	33851,39
У середньому в сільгосп підприємствах України	3,3	2,9	1039,41	1205,64	1429,86

Примітки: Перераховано у гривні за середнім річним курсом НБУ; Наведена середньомісячна номінальна заробітна плата по підприємствам включає відрахування на соціальні виплати працівникам («соціальний пакет») та інші доплати; ¹⁾ Компанія не має активів і не здійснює господарську діяльність на території України; в/д - відсутні дані.

Джерело: розрахунки за даними Держкомстату України та опублікованих річних звітів компаній за відповідними роками.

Іншим аспектом, який зумовлює об'єктивну наявність так званої інтелектуальної ренти, є істотна відмінність у заробітній платі працівників апарату управління та робітників агрохолдингів. За даними Forbes, річна заробітна плата генерального директора агрохолдинга становить 100-720 тис. дол., операційного директора – 60 - 300 тис. дол., директора з виробництва - 45 - 180 тис. дол., фінансового директора - 60 - 250 тис. дол.

Слід зауважити, що цей вид рентних доходів тісно переплітається з диференційною рентою II роду і технологічною квазірентою, яка в землеробстві отримується за рахунок впровадження у виробництво більш ефективних технологій, кращого рівня технічної оснащеності виробництва тощо, а її проявом є зниження виробничих витрат на одиницю продукції.

Наступним видом ренти, яку привласнюють українські агропромислові компанії, є організаційна квазірента – надприбуток, який одержується за

рахунок використання більш ефективних методів організації та кооперації виробництва, управління експортом тощо [255, с.18]. Економічно цей вид ренти виражається через об'єктивну дію закону вертикальної інтеграції, сформульованого російським ученим С. С. Губановим [42, с.24]. З теоретичного погляду, дія цього закону замінює цільову функцію максимізації прибутку (π) на сукупну нову вартість ($v+m$), в результаті це скриває реальні доходи таких підприємств.

Ще одним аспектом діяльності агропромислових формувань є максимізація транспортної ренти. Цей вид надприбутку утворюється завдяки дії двох головних факторів – монополії транспортних коридорів та мінімізації трансакційних витрат. Від ренти диференційної I роду її відрізняє те, що вона виникає завдяки кращій організації транспортних перевезень продукції. Для цього вертикально інтегровані компанії залучають до свого складу транспортні підприємства, які займаються організацією перевезень та пошуком більш вигідних каналів збуту продукції. Наприклад, ТОВ СП «Нібулон» має в своєму розпорядженні власний флот, мережу припортових та річкових терміналів, ТОВ «Кернел» – власний портовий зерновий термінал в Іллічівську, НВФ ТОВ «Сінтай-Д» п'ять портових терміналів, ТОВ «Лотуре-агро», ТОВ «Украгроком», ТОВ «Рамбурс-Трайгон» – власні трейдингові компанії тощо.

Для мінімізації трансакційних витрат великі підприємства і транснаціональні корпорації відкривають філії та представництва в країнах-імпортерах, одночасно користуючись пільгами митного оподаткування внутрішньофірмових перевезень. Іншим проявом отримання цього квазідоходу є процес поглинання агрохолдингів більш великими агрохолдингами, що дозволяє зекономити значну частину коштів на розвиток бізнесу, укладання договорів оренди, оформлення документації, створення брендів тощо.

І нарешті, істотний вплив на ефективний розвиток агрохолдингів в Україні має політична рента – наддохід, джерелом якого є урядові пільги,

дотації, отримані внаслідок лобіювання інтересів компанії. Цей вид ренти фактично не піддається обрахунку, оскільки неможливо точно визначити вплив конкретного посадовця на розвиток окремого агрохолдингу. Зазначимо лише, що серед директорів і власників агрохолдингів є дуже відомі та впливові особи, значна частина яких визнана Forbes одними з найбагатших і найбільш впливових українців.

Удосконалення орендно-рентних відносин може сприяти більш ефективному розподілу доходів суб'єктів агросфери, їх раціоналізації та спрямуванню коштів на землеустрій, моніторинг земель, їх охорону та економічне стимулювання власників та орендарів земель, розвиток інфраструктури та сільських територій.

Узагальнюючи викладене, слід зазначити, що процес активного формування надвеликих корпоративних структур здійснюється не тільки завдяки концентрації і інтеграції виробництва, а й монополізації економічної влади на внутрішньому і зовнішньому агропродовольчому просторі. Невиваженість і незавершеність аграрних реформ, вкорінені стереотипи економічної поведінки селян сприяли тому, що в конкретних економічних умовах великий капітал виявився здатним технологічно модернізувати сільськогосподарське виробництво та наростити власний експортний потенціал для вилучення прибутків і надприбутків із сільського господарства. Регулювання цих небезпечних процесів, структурних перекосів і ринкових викривлень має здійснюватися комплексно з використанням як адміністративних так і економічних механізмів, антимонопольних та антикорупційних заходів тощо. В іншому разі малим і середнім сільгоспвиробникам, а також малим і середнім підприємствам з виробництва й перероблення сільськогосподарської продукції, що функціонують паралельно з агрохолдингами, надзвичайно важко буде самотійно вижити на аграрних ринках.

3.2. Кластерний принцип реформування організаційних форм господарювання

У сучасній ринковій економіці в умовах інтенсивного посилення її інтернаціоналізації та глобалізації, інтеграції та кооперації, підвищення рівня взаємозалежності різних сфер, певною мірою відбувається відхід від традиційного поділу праці на галузі, підгалузі та інші класичні індустріальні структурні елементи і починають виникати нові організаційно-правові формоутворення, які стають більш адекватними потребам сучасного інноваційного розвитку. До таких нових форм господарювання, з нашої точки зору, можна без сумніву віднести і кластерні утворення.

Концепція кластерного підходу до розвитку економіки розроблялася ще А. Маршаллом, М. Портером, Р. Нельсоном та ін. Зокрема, за теорією М. Портера, *кластер* – це група географічно сусідніх взаємозалежних компаній (постачальники, виробники тощо) і пов'язаних із ними організацій (органи державного управління, заклади освіти, організації інфраструктури), що діють у визначеній сфері (ринковій ніші) і взаємодоповнюють одне одного[159].

В наукових джерелах наводиться багато різних визначень та ролі кластерів в умовах ринкового господарювання.

Зауважимо, що для радянської та вітчизняної аграрної науки та практики кластеризація не є якимось новим, невідомим економічним явищем, а достатньо ефективним механізмом підвищення конкурентоспроможності агропромислового виробництва. Ще у 1970-х роках в Українській РСР широко здійснювалися заходи щодо розвитку спеціалізації і концентрації сільськогосподарського виробництва на базі міжгосподарської кооперації та агропромислової інтеграції [103]. В результаті були створені й ефективно діяли спеціалізовані трести радгоспів, районні агропромислові об'єднання (РАПО), агрокомбінати, науково-виробничі об'єднання (НВО) тощо.

В наукових дослідженнях терміном «кластер» користувалися радянські економісти Л.Горкіна і Д. Смирнягін, а також шведські економісти

К.Фрідрікссон і Л. Линдмарк для позначення скупчення підприємств, а також для опису процесів концентрації виробництва. Однак ренесанс цього поняття відбувся в 1990 році коли американський вчений, професор Гарвардського університету М. Портер запровадив поняття «кластер» стосовно галузей економіки, підприємств, організацій, розділивши всю національну економіку країн на галузі і порівнявши, які з них є основними в забезпеченні конкурентоспроможності кожної з економік. Аналіз показав, що для економіки кожної держави існує свій набір конкурентоздатних галузей (від трьох до шести), що забезпечують в першу чергу основний обсяг експорту. На думку М. Портера, в таких промислових галузевих кластерах і створюються найкращі умови для підвищення конкурентоспроможності і розвитку [160].

Кластер, за визначенням М. Портера, «це об'єднання взаємодоповнювальних підприємств, організацій і зв'язаних із ними за географічною й функціональною ознаками органів державного управління, наукових закладів тощо на засадах спільної діяльності на певній території з виробництва конкурентоспроможної та внутрішньому і зовнішньому ринках продукції та збільшення прибутків учасників кластера» [161].

В економічній літературі поняття «кластер» в організації агропромислового виробництва трактується як міжгосподарське територіальне об'єднання підприємств великого, середнього і дрібного бізнесу, пов'язаних між собою технологічно, взаємна співпраця яких з органами державного управління та з науковими установами спрямована на формування в межах певної території замкнених продуктових ланцюгів «виробництво – зберігання – переробка – реалізація конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки» на внутрішньому і зовнішньому ринках і забезпечення завдяки цьому прибуткової діяльності всіх учасників кластера – самостійних суб'єктів господарювання з правом юридичної особи.

«Cluster» в перекладі з англійської мови означає кисть, гроно, концентрація процесів, явищ, тобто певне скупчення якихось взаємозалежних та взаємодоповнюючих елементів, компонентів тощо.

Свою точку зору про суть і роль кластерів в розвитку галузей виробництва висловили також багато вітчизняних і зарубіжних учених П.Панченко, А. Мігранян, С. Фірсова, В.Ткаченко та ін.

Науковці ННЦ «Інституту аграрної економіки» НААН М.Ф. Кропивко, П.Т. Саблук та інші, у ряді своїх робіт розкривають суть формування територіально-виробничого кластера і його вплив на стратегічний розвиток регіону [201], проводячи історичну аналогію на прикладі становлення і розвитку донецького вугільного кластера, який визначив напрям розвитку Донецької і сусідніх областей на 3-4 століття вперед.

Вони також деталізували поняття «кластер» стосовно особливостей ринкової аграрної економіки. На їх думку, така «агропромислова кластеризація та спеціалізація агропромислового виробництва з формуванням на території замкнутих циклів – «виробництво, перероблення та реалізація сільськогосподарської продукції» - на засадах інтеграції та з використанням механізмів корпоратизації та кооперації стає для учасників кластерів основою для виробництва конкурентоспроможної продукції й підвищення прибутковості» [126, с.946].

Зарубіжні науковці Р. Мартін і П. Санлі до кластерів в економічній науці відносили будь-яку групову організацію економічних суб'єктів, наприклад, промислові округи, територіальні промислові комплекси, технополіси та ін. [126].

М.З. Згуровський вважає, кластер галузь промисловості або сфери послуг, яка просторово представлена заводами певних фірм зайнятих у цій сфері, та ланцюжком доданої вартості в певному регіоні чи території [73]. На думку М.А. Хвесика та А.С. Лисецького [240, с.96] агропромислові кластери є проміжною формою між кооперацією та інтеграцією сільгоспвиробництва, і

в той же час є просторовими утвореннями. Тому кластерна структура виробництва є більш гнучкою порівняно з іншими.

З нашої точки зору, практичність системи кластерного господарювання підтверджується напрямками економічних реформ, які у все ширших масштабах здійснюються у багатьох розвинутих країнах світу (тільки в країнах ЄС реалізовано й реалізується понад 120 регіональних та національних стратегій інноваційного розвитку на кластерних засадах).

Нині кластери знайшли широке застосування в США, Італії, Німеччині, Нідерландах та інших країнах. У США, наприклад, на базі університетів створюються мережі центрів впровадження промислових технологій. Від цього заходу виграє малий бізнес, що дістає доступ до сучасних технологій. Повністю кластеризована фінсько-скандинавська промисловість. Країни ЄС прийняли шотландську модель кластера, при якому ядром такого сучасного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми.

В Італії кластери представлені як достатньо гнучка і рівноправна співпраця підприємств малого, середнього і великого бізнесу.

Характерною особливістю і перевагою кластерних формувань є те, що увага концентрується не на окремих підприємствах, а на взаємовідносинах між підприємствами і установами, які входять до складу кластера. Взаємовідносини ж будуються, на засадах кооперації, відкритості, довіри та довгострокових договірних стосунків [14]. Саме створення ефективних зв'язків між учасниками об'єднання породжує властивості, якими не володіє жодний із учасників, забезпечує комплексну систему генерації переваг окремих учасників кластера та перетворення їх в інновації, а також подальшу комерціалізацію останніх.

Координація інтересів учасників кластера, які зв'язані одним технологічним ланцюжком, забезпечується на засадах взаємозв'язків, які зумовлені спільними цілями й територіальною близькістю виробничих, обслуговуючих підприємств, наукових установ та органів влади. Формування мережі стійких взаємозв'язків між усіма учасниками кластера забезпечує

поширення нових знань і технологій та прискорює трансформацію інновацій у конкурентні переваги.

Кластерний підхід все частіше використовується при розробці регіональних стратегій розвитку. Наприклад, у Санкт-Петербурзі з 2000 року виконується спільний російсько-фінський проект «Довгострокова стратегія розвитку економіки Санкт-Петербургу». Теоретичною базою дослідження є модель «ромба» Майкла Портера. На її основі був проведений аналіз в галузях міської економіки, виявленні їх взаємозв'язки, визначені конкуренти. При цьому враховувалися такі чинники, як існуюча структура неплатежів, дебіторська і кредиторська заборгованості, знос основних фондів, наявність трудових ресурсів, можливість залучення інвестицій тощо.

У результаті була створена модель основних міських кластерів. Сьогодні в Санкт-Петербурзі їх налічується десять: енергетичне машинобудування, суднобудування і судноремонт, харчовий, транспортний, туризм, деревообробка, програмне забезпечення і інформаційні технології, оптичне приладобудування, металургія [208].

Наприклад, завдання формування і зміцнення регіональних інноваційних кластерів в США було поставлено в число найважливіших національних пріоритетів. При цьому особлива увага приділяється визначенню і підтримці тих інновацій, які забезпечують довготривалий розвиток. Формування і розвиток територіальних і міжгалузевих кластерів є одним з основних методів активізації інноваційних процесів в ринкових умовах.

Регіональний кластер – це мережева структура, яка включає представників влади, бізнес-співтовариства, наукові установи, організації громадянського суспільства в регіоні згуртованих навколо ядра конкурентоздатної економічної діяльності. Територіальна концентрація (спеціалізація), поєднання кооперації і конкуренції забезпечують підприємствам кластерів сумарні конкурентні переваги в порівнянні з окремими підприємствами, що підвищує їхні експортні можливості.

До складу кластера входять підрозділи регіональної і муніципальної влади, які нерідко мають значний вплив на процеси його формування і розвитку. Уся діяльність кластерів в регіонах здійснюється на підставі кластерної політики муніципальних і державних органів влади, що проводиться зі створення і підтримки розвитку кластерів на конкретних територіях. Вказаною політикою передбачається проведення заходів нормативно-правового забезпечення, а також інвестиційні, фінансово-бюджетні механізми, інформаційне забезпечення заходів, що проводяться.

Загальну характеристику сучасного кластеру в умовах функціонування на території регіону можна представити як складну струнку систему господарювання за багатьма напрямками інноваційної та інших видах діяльності. Існує безліч прикладів, які доводять, що в сучасній економіці основними учасниками конкурентної боротьби поступово стають не окремі підприємства, а кластери за участю малих, середніх і великих підприємств.

Нині популярність кластерного підходу така, що великі транснаціональні компанії при розміщенні складальних виробництв вибирають, за інших рівних умов, ті регіони, в яких сформовані кластери постачальників. Переваги, що отримуються регіональною владою при реалізації кластерного підходу, полягають у тому, що кластер дозволяє сфокусувати увагу на проблемах і перевагах економіки. Органи управління кластерами отримують доступ до різноманітної і концентрованої інформації про діяльність підприємств, стани цього сектора економіки, ринку трудових ресурсів [21].

Як підтверджує зарубіжний досвід, кластери нерідко стають точками зростання регіональних економік. Це зумовлено використанням кластерами конкурентних переваг територій, що формуються шляхом концентрації в них відповідних виробництв, для яких є сприятливі природно-економічні умови та необхідне ресурсне забезпечення, а також завдяки встановленню прямих зв'язків між учасниками. Їх тісна співпраця, спеціалізація на окремих ланках технологічного ланцюга, обмін інформацією про науково-технічні досягнення у своїй сфері виробництва породжують спонукальні мотиви до

впровадження інновацій, підвищення взаємних вимог до якості проміжних і кінцевих результатів діяльності.

Ефективна кластерна організація виробництва можлива, по-перше, за наявності потужного лідера-інтегратора, спроможного формувати довгострокову стратегію розвитку території на інноваційній основі (передове переробне підприємство, наукова установа, велике торговельне підприємство, постачальники сировини, спільний орган управління кластером, створений його учасниками). По-друге, за умов раціональних внутрішньокластерних економічних взаємовідносин, в основі яких має лежати взаємовигідність тісної співпраці між учасниками кластера. По-третє, завдяки побудові ефективного управління діяльністю кластера на засадах рівноправного партнерства. Мається на увазі, що всі учасники кластера, незалежно від їх розміру як суб'єктів господарювання (великі, середні та малі підприємства), мають однакові права у прийнятті спільних рішень: один учасник – один голос.

Важливою є й та обставина, що учасники кластера – це різнопрофільні організації: промислові, насамперед переробні, підприємства, сільськогосподарські товаровиробники різних організаційних форм господарювання, торговельні фірми, підприємства зі зберігання сільськогосподарської продукції тощо. Тому взаємодія всіх цих суб'єктів господарювання, узгодженість у використанні ресурсів аграрної, промислової і торговельно-збутової сфер, висока адаптивність до змін зовнішнього середовища породжують синергічний ефект, отже, забезпечується зростання ефективності виробництва в усіх учасниках кластера.

Сприяє цьому і той факт, що, як свідчить досвід розвинутих країн, у середині кластера народжуються якісно нові взаємозв'язки, що породжують і нові можливості розвитку учасників кластера, підвищують їх конкурентоспроможність [7, с.663].

Таким чином кластер створює підприємцям нові можливості для систематизації виникаючих проблем, вибору шляхів їх подолання. Взаємодія

з регіональною і муніципальною владою дозволяє знайти методи і засоби розширення тієї частини з них, які лежать у сфері компетенції регіону. Використовуючи вплив і авторитет кластера, бізнес, регіональна влада спільно ведуть пошук шляхів найбільш ефективного просування своїх ініціатив через законодавчі структури, включаючи підготовку законопроектів і лобіювання на високому рівні проходження регіональних і галузевих ініціатив.

Нині дослідниками описано сім основних характеристик кластерів, на комбінації яких базується вибір тієї або іншої кластерної стратегії:

1. Горизонтальна: декілька галузей (секторів) можуть входити в більший кластер (наприклад, система мегакластерів в економіці Нідерландів).

2. Вертикальна: у кластерах можуть бути присутніми суміжні етапи виробничого процесу. При цьому важливо хто саме з учасників мережі є ініціатором і кінцевим виконавцем інновацій у рамках кластера.

3. Географічна: побудова просторових кластерів економічної активності, починаючи від суто місцевих (наприклад садівництво в Нідерландах) до достовірно глобальних (аерокосмічних кластерів).

4. Латеральна: у кластер об'єднуються різні сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу, що призводить до нових комбінацій (наприклад, мультимедійний кластер).

5. Технологічна: сукупність галузей, що користуються однією і тією ж технологією (наприклад, біотехнологічний кластер).

6. Фокусна: кластер фірм, зосереджених навколо одного центру – підприємства, науково-дослідного інституту або учбового закладу.

7. Якісна: тут істотно не лише питання про те, чи дійсно фірми співробітничать, але і те, яким чином вони це роблять. Мережа далеко не завжди автоматично стимулює розвиток інновацій. Нерідкі випадки, коли в таких мережах пригнічуються інноваційні процеси. Взаємозв'язки з постачальниками можуть стимулювати інноваційні процеси, але вони

можуть використовувати їх для перекладання витрат на партнерів і утиску їх у фінансовому відношенні. В останньому випадку мережі не можуть бути ні стабільними, ні стимулюючими [95].

Кластерна стратегія передбачає розвиток кластерних систем господарювання будь-якої форми і в різних галузях виробництва. Велика перевага створення таких систем може мати в сільських, у тому числі, депресивних районах.

Така система господарювання, як показує український досвід, вимагає не лише впровадження світових стандартів якості, екології, охорони довкілля, але і стандартів з уніфікації управлінської документації і документообігу з використанням стандартів бухгалтерського обліку, здійснення соціальної політики в сільських регіонах.

При кластерній організації виробництва створюються умови для конкурентоспроможного розвитку як великих, так і середніх та малих структур агробізнесу, їх інтеграції на засадах спільної діяльності й державно-приватного партнерства (таблиця 3.4).

В кластерах не можна допускати високого рівня конкуренції та домінування її над кооперацією. Більше того, між конкуренцією й кооперацією повинен дотримуватися певний баланс. Деякі дослідники вважають доречним вживання термінів «суперництво» і «співробітництво», які адекватніше, на їх думку, віддзеркалюють сутність внутрікластерних взаємовідносин ніж «конкуренція» та «кооперація» [21; 67].

Таблиця 3.4

Напрями інтеграції різних видів господарських формувань в АПК

Види господарських формувань	Кількість	Механізм інтеграції	
Особисті селянські господарства, тис. од.	4750,0	Кооперація	Кластеризація
Фермерські господарства, тис. од.	43,0		
С.–г. підприємства, тис. од.	16,0	Корпоратизація	
Агрохолдинги, од.	60,0		

Джерело: [56].

Конкуренція, як відомо, забезпечує природний відбір найбільш життєздатних елементів біологічних і соціально-економічних систем та позбавлення від слабших. Ми вважаємо, що у кластерах конкурентна боротьба повинна бути незначною, інакше висока конкуренція руйнуватиме коопераційні взаємозв'язки учасників кластера. Домінування конкуренції над кооперацією призводитиме до розпаду кластерного формування.

Відтак, управління розвитком і ефективним функціонуванням кластера повинно ґрунтуватися на дотриманні динамічного балансу між суперництвом компонентів кластера за ресурси й співробітництвом із використанням ресурсів. У цьому разі конкурентні переваги окремих фірм та кластерного формування в цілому зростають і стають стійкими й тривалими.

Крім того, підприємство-учасник кластера повинен акцентувати увагу на своїх конкурентних перевагах, залишаючи у своєму виробництві тільки те, що може виконувати краще інших, а партнерам передає види діяльності, де їхні переваги є незаперечними [208]. При цьому буде зростати рівень партнерського співробітництва, а учасники будуть прагнути до підвищення ефективності як власної, так і колективної діяльності. На думку деяких вчених, кластери являють собою більш високий рівень розвитку інтеграційних процесів [95].

Створення у вітчизняному агропромисловому виробництві класичних кластерів стримується нині недостатньою науковою розробкою проблеми співпраці між учасниками кластера, їх повноважень і функцій та економічних взаємовідносин. При розв'язанні цієї проблеми необхідно ґрунтовно вивчити зарубіжний досвід, врахувати вітчизняні напрацювання щодо організації регіональних агропромислових формувань – агрокомбінатів та агропромислових асоціацій, які можна адаптувати до сучасного ринкового середовища, а також виробити нові підходи до кластерної організації агропромислового виробництва, що враховують специфіку вітчизняного агропромислового комплексу стосовно його структурної будови та ступеня сучасного розвитку інтеграційних процесів.

Так, за ініціативою компанії «Укрмілкіленд» в кінці 2009 р. створено таку структуру – «Натуральне молоко», як праобраз кластеру. На сьогодні до його складу увійшли також низка сільськогосподарських підприємств. Варто нагадати, що в Україні з 1998 року реалізується програма «Поділля Перший», у рамках якої в Хмельницькій області створено перший регіональний кластер.

Так результатом дослідження, що проводяться в Тернопільській академії народного господарства, став проект створення нових регіональних кластерів в Тернопільській області [95].

У Національному науковому центрі «Інститут аграрної економіки» в рамках виконання НТП № 39 «Науково-методичне забезпечення економічних засад конкурентоспроможного аграрного виробництва і розвитку сільських територій» опрацьована кластерна модель організації великотоварного агропромислового виробництва та розвитку економіки сільських територій [201].

Згідно з моделлю, кластер у сільському господарстві – це міжгосподарське територіальне об'єднання не тільки взаємодоповнювальних підприємств (як великого аграрного бізнесу, так і малого сільськогосподарського підприємства), що співпрацюють між собою, формуючи замкнутий технологічний цикл великотоварного виробництва та реалізації конкурентоспроможної кінцевої продукції (товарів, послуг) при збереженні юридичної самостійності його учасників. Але, можуть входити й інфраструктурні складові, в числі яких органи державного управління та наукові установи, що створюють сприятливі умови для виробництва і просування продукції учасників кластера на ринку сільськогосподарської продукції та продовольства.

Під час розроблення регіональних та державних програм кластерного розвитку слід виходити зі світового досвіду розвитку таких утворень та особливостей господарювання в Україні. Так, регіональні агропереробчі кластери мають включати в себе наукові установи та заклади освіти,

підприємства з виробництва й переробки сільгосппродукції, збутову мережу тощо. М.Ф. Кропивко вважає, що доцільним є наявність у кластері третейського суду для того, щоб мати змогу вирішувати проблеми всередині утворення [92, с.7]. На думку О.В. Ульянченка, для забезпечення стабільного функціонування кластеру необхідно також мати серед його учасників банк або іншу фінансову установу [231, с.57].

Останніми роками спостерігаються спроби спланованої організації кластерних систем за ініціативи регіональних органів державної влади та місцевого самоврядування на основі програмно-цільового підходу, з урахуванням конкурентних переваг територій. Прикладами такого підходу до організації кластерних систем можуть бути «Перший аграрний кластер» із вирощування плодово-ягідної продукції й розвитку садівництва (Чернівецька область).

Кластероутворюючим блоком таких об'єднань є технологічно взаємозв'язані в рамках продуктового ланцюга підприємства і господарства, розміщені на територіях сусідніх районів та навіть областей. Внутрішню інфраструктуру можуть становити спільна маркетингова служба, агросервісні й транспортні підприємства тощо, які забезпечують просування сільськогосподарської продукції і продовольства по продуктовому ланцюгу в тих ланках, які не в змозі забезпечити окремі учасники об'єднання. Зовнішнє інфраструктурне забезпечення діяльності кластера проводять: спеціалізовані наукові центри, дорадчі служби та агроконсалтингові фірми; банки і страхові компанії; органи місцевого самоврядування та державної влади, громадські організації. Управління діяльністю здійснює Рада учасників, а основну організаційну роботу – головне (або спільне) підприємство у співпраці з регіональними (обласними, районними) управліннями агропромислового розвитку, іншими органами управління галуззю та громадськими організаціями. Нижче наводяться орієнтовні організаційні структури (моделі) найбільш характерних кластерних об'єднань, тих із них, які вже організовані й функціонують на практиці, або є перспективними. Орієнтовна

організаційна структура сільського міні-кластера з виробництва кролятини за участю господарств населення наведена у Додатку С [201].

У рамках цих програм і проектів органами виконавчої влади на рівні областей України здійснюється субсидування частини відсоткової ставки по інвестиційних кредитах, надаються державні гарантії областям та передача в заставу державного майна для забезпечення кредитних зобов'язань учасників кластера, кошти обласних бюджетів спрямовані на формування статутних капіталів створюваних підприємств, надаються податкові пільги, забезпечується підвищення інженерних мереж за рахунок коштів газо- й енергопостачальницьких організацій, під'їзних доріг – за рахунок обласних бюджетів.

У діяльності органів державного управління галуззю як у центрі, так і на місцях превалюють настрої, що в умовах приватної власності та повної господарської самостійності недоцільно втручатися у діяльність господарюючих суб'єктів. Проте успішно спрямовувати у потрібному напрямі розвиток господарських формувань можна, використовуючи як економічні, так і соціально-психологічні важелі, включаючи також створення належного законодавчого середовища. Безперечно, і за планової, так і нині в умовах ринкової економіки, основною функцією органів державного управління галуззю має бути організаційна робота на місцях щодо формування конкурентоспроможних та, водночас, соціально спрямованих господарських структур.

Як більшість господарських формувань, так і органи державного управління на місцях, в умовах швидко змінюваного навколишнього середовища працюють за принципом «проживемо рік, а там побачимо». Проте ефективні плани й проекти, особливо організаційні, реалізуються не за один, а за кілька років. Тому органам управління агропромисловим розвитком на місцях потрібно спільно з господарюючими суб'єктами розробляти стратегії та середньострокові програми розвитку агропромислового виробництва, побудовані на використанні переваг

територій і їх ресурсів (земельних, природно-кліматичних, просторового розміщення тощо), використовуючи при цьому кластерні підходи до формування «точок зростання» з використанням інструментів концентрації, спеціалізації та кооперації агропромислового виробництва, а також економічних важелів спрямування розвитку.

При існуючому податковому законодавстві кластерні об'єднання в економічному плані дещо поступаються агрохолдингам, тим із них, що уникають подвійного оподаткування шляхом поглинання сільськогосподарських підприємств з організацією структурних підрозділів, підзвітних лише головній структурі, яка сплачує податки за місцем реєстрації (зазвичай у містах). Кластерні ж формування такої можливості позбавлені, оскільки вони об'єднують господарюючих суб'єктів зі збереженням їхньої юридичної самостійності. Таким чином кластери, для створення можливостей і підвищення заінтересованості первинних виробників сільськогосподарської продукції та переробників для об'єднання необхідно прийняти відповідні закони, які розширюють правове поле Господарського кодексу та Закону України «Про громадські об'єднання» [92].

Доцільно здійснити заходи щодо реформування організації агропромислового виробництва, спрямовані на розвиток спільної діяльності та кооперації, формування конкурентоспроможних і водночас соціально спрямованих великотоварних інтеграційних кластерних систем, у тому числі:

1. Законодавчо унормувати діяльність організаційно-управлінських структур забезпечення розвитку конкурентоспроможних інтеграційних структур АПК на кластерних засадах.

2. Працювати місцевим, регіональним органам на загальнодержавну стратегію розвитку кластерних форм регіонального співробітництва з урахуванням земельних, природно-економічних і просторових переваг сільських територій.

3. Здійснити організаційні заходи щодо формування та розгортання діяльності в регіонах (областях, Автономній Республіці Крим, районах)

конкурентоспроможних агропродуктових кластерів із замкнутим циклом великотоварного виробництва й оптової реалізації сільськогосподарської продукції та продуктів харчування.

4. Здійснити організаційні заходи щодо формування й розгортання діяльності інноваційних кластерів – науково-виробничих об'єднань із виробництва та постачання сільськогосподарським товаровиробникам і сільському населенню наукоємних товарів: високоякісного насіння, високопродуктивної худоби, інноваційних технологій тощо.

5. Здійснити організаційні заходи щодо формування та розгортання діяльності районних (міжрайонних) територіально-виробничих кластерів із поглибленою спеціалізацією та концентрацією агропромислового виробництва відповідно до особливостей сільських територій.

Отже, визначальним у досягненні високої конкурентоспроможності кластерних формувань у цілому та їх учасників є:

з одного боку – використання конкурентних переваг території, на яких концентрується виробництво того або іншого конкурентоспроможного продукту, а також підвищення доходів підприємств, жителів і бюджетів цих територій. З цього погляду кластери виконують функцію своєрідних «точок зростання» регіональних економік, а подекуди й держав у цілому;

з іншого боку – посилення конкурентних переваг через налагодження прямих зв'язків між учасниками кластера (як формальних так і неформальних) за яких окремий учасник без співпраці з іншими та спеціалізації не може налагодити ефективне виробництво. Одночасно це і конкуренція партнерів, а також інтенсивний обмін інформацією і взаємними вимогами, які спонукають їх до запровадження інновацій.

Кластеризація форм господарювання в Україні, з нашої точки зору, буде сприяти виходу українського села з кризи, підвищення прибутковості агропромислового виробництва, розвитку територій, створювати належні

умови для всіх суб'єктів господарювання, для виробництва та реалізації продукції на партнерських (рівних) засадах.

3.3. Багатоукладність як основа сталого розвитку АПК

Після двох десятиліть ринкових перетворень в Україні залишається невизначеною відповідь на запитання: яка модель сільськогосподарського устрою створена і розбудовується в сучасних умовах. Важливість питання посилюється у зв'язку із майбутнім запровадженням купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення та глобалізацією продовольчих ринків, неоднозначні наслідки якої відчують як виробники продовольства, так і його споживачі.

Віддаючи належне всім чинникам, які вплинули на формування сучасної системи аграрного виробництва в Україні, варто зазначити, що її становлення відбувалося головним чином шляхом пристосування сільськогосподарської галузі до реальних умов функціонування національної економіки в період її ринкового трансформування. У результаті в Україні сформувалась подвійна структура аграрного виробництва, яка представлена корпоративним сектором (агрохолдинги, вертикально інтегровані структури, господарські товариства тощо) та індивідуальним сектором (реальні фермери та ОСГ). За зовнішньою взаємодоповнюваністю приховується нерівноправне становище різних типів виробників, економічне і політичне домінування корпоративного сектору.

Особливо помітними змінами в агропродовольчій сфері в останні роки стала великомасштабна концентрація землекористування на основі нарощування агрохолдингами площ орендованих земель та створення нових вертикально і горизонтально інтегрованих утворень, до складу яких входять не лише сільськогосподарські, але й переробні підприємства,

елеватори, транспортні та торгівельні організації, наукові установи тощо. Їхні земельні масиви досягають сотень тисяч гектарів, ними монополізуються вигоди від міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством. Вміло використовуючи податкові пільги та преференції, передбачені вітчизняним законодавством для сільського господарства, такі суб'єкти господарювання присвоюють вартість, яка мала б стати джерелом повноцінного відтворення використовуваних ними природних і соціальних ресурсів сільської місцевості та поліпшення якості життя сільського населення, середовища, яке насправді «вимивається» із села.

З іншого боку, розвиток сімейного типу господарювання, представленого в основному особистими селянськими господарствами, гальмується ставленням до них як до «підсобних» і «неперспективних». Це відобразилось у формуванні ринкової інфраструктури і системи державної підтримки аграрного сектору, до яких селянські господарства практично не мають прямого доступу, нехтуванні потреб цих господарств у модернізації виробництва і якісному поліпшенні людського капіталу, отриманні справедливих цін, захисті економічних і соціальних інтересів. Із 3,1 млн. осіб, зайнятих у 2011 році в аграрному секторі, приблизно 2,2 млн. вважалися такими, що працюють в особистих селянських господарствах, але їхня зайнятість не формалізована, вони перебувають поза межами системи соціального страхування [215].

Як наслідок, у вітчизняній агропродовольчій сфері сформувалися істотні деформації, які загалом можна звести до наступних:

- технічне переоснащення господарств корпоративного сектору, підвищення на цій основі продуктивності праці та вивільнення працівників супроводжуються монокультуризацією виробництва, зростанням техногенного навантаження на екосистеми та витісненням селян до низькодохідного неформального сектору економіки, що веде до консервації сільської бідності та деградації людського капіталу села;

- нарощування обсягів експортоорієнтованих видів продукції призвело до викривлення галузевої і продуктової структури виробництва, наслідком чого є низький рівень споживання вітчизняних продуктів харчування, незбалансованість раціону та вживання в їжу імпортованих продовольчих товарів сумнівної якості;

- надмірна концентрація землекористування провокує зростання соціальної напруженості в суспільстві через обезземелення селян та реальних фермерів, поширення знелюдненості певних територій та створює загрози здійсненню суспільного контролю над ними;

- монополізація прав оренди землі великими землекористувачами утримує орендну плату на низькому рівні і звужує доступ невеликих сільськогосподарських підприємств, фермерських і особистих селянських господарств до ринку землі та її оренди.

Узагальнюючим проявом зазначених й інших деформацій та негативних тенденцій є різновекторна динаміка аграрного розвитку: сільськогосподарське виробництво загалом зростає, а село і сільські спільноти – занепадають. У сільській місцевості зберігаються високий рівень депопуляції, масштабне реальне і приховане безробіття, що зумовлює трудову міграцію населення (маскується формальним збереженням мігрантами сільської реєстрації), бідність; погіршується доступ до суспільних благ і послуг, посилюються деградація сільської інфраструктури та обезлюднення сіл. Разом з погіршенням стану сільськогосподарських угідь та довкілля це свідчить про ресурсовиснажливий характер аграрного розвитку.

Подолання деформації та негативних тенденцій у розвитку аграрного сектору вимагає перегляду пануючого підходу до сільського господарства як до галузі, що має виключно виробничо-комерційне призначення. Необхідно визнати багатофункціональну природу цієї галузі.

В цьому контексті суттєву роль відіграє співвідношення між різними формами господарювання, яке на сьогодні склалося таким чином, що за

кількістю переважають фермерські господарства (73% від усіх зареєстрованих юридичних осіб), господарські товариства (14%) та приватні підприємства (7%). З урахуванням нинішніх тенденцій до 2020 року, за розрахунками наукового колективу під керівництвом В.К. Збарського існуюча структура суттєво не зміниться. Найімовірніше, що зростатиме лише частка приватних підприємств за рахунок зменшення частки фермерських господарств та виробничих кооперативів, тоді як інші форми майже не змінять свої позиції (рис. 3.2) [56].

Цьому сприятиме і тенденція зменшення частки державної власності на сільськогосподарські угіддя, яка до 2020 року зменшиться до 21% проти 26% у 2012 році.

Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, яка прийнята розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 року №806-р. [222] одним із ключових напрямів вбачає необхідність підтримки багатouкладності для ефективного розвитку галузей аграрного сектору економіки з використанням переваг різних укладів (залежно від мотивації виробників). Акцент робиться на малі, сімейні ферми та їх кооперативи [212].

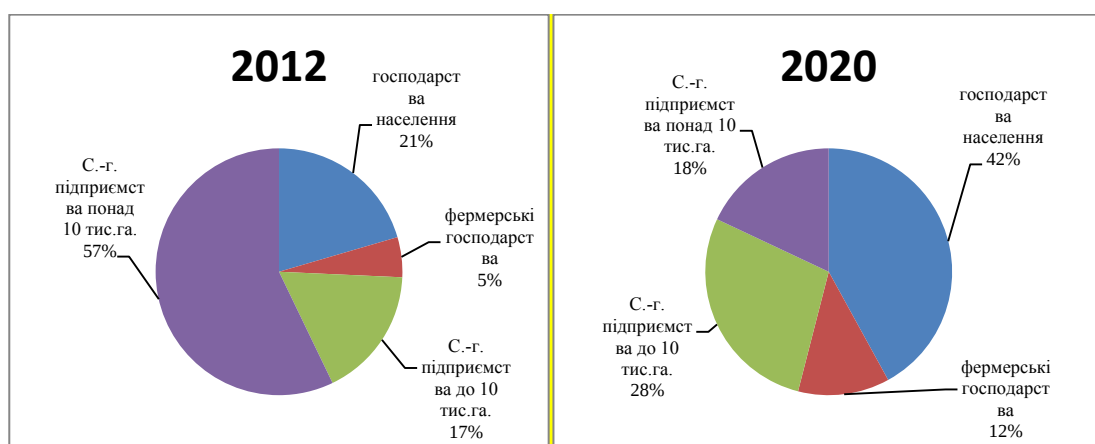


Рис.3.2. Прогноз розвитку форм господарювання у сільському господарстві (частка у площі с.-г. угідь).

Джерело: [56].

Багатouкладність, що є основою Стратегії розвитку аграрного сектору економіки, в аграрній сфері передбачає існування різних організаційно-

правових форм господарювання, коли кожна з них має всі умови для максимальної реалізації свого ресурсного потенціалу та ефективного ведення виробництва, відповідно до виступу Директора Департаменту економічного розвитку аграрного ринку Саблука В.П. багатоукладність в аграрному секторі представлена у вигляді схеми (рис. 3.3).

Модель розвитку аграрного сектора України показує, що до 2020 року галузь переважно зберігатиме існуючу структуру форм господарювання та виробництва. Господарства населення зберігатимуть вагому роль у структурі виробництва сільськогосподарської продукції, хоча у виробництві продукції тваринництва їх частка зменшуватиметься. Великі сільськогосподарські підприємства збільшуватимуть свою частку у виробництві, зокрема, продукції зернових та технічних культур.

З метою удосконалення відносин власності та організаційних форм господарювання в сучасних умовах у світовій практиці набула розвитку агропромислова інтеграція кооперативного типу. Можна виділити два різновиди такої інтеграції: західноєвропейська та північноамериканська.

У США і Канаді пішли шляхом створення гігантських багатопрофільних кооперативів, які довгий час успішно розвивалися в умовах жорсткої конкуренції як на Американському континенті, так і за його межами. Так, за повідомленням В. О. Цимбала, Саскачеванський пшеничний кооператив «Saskatchewan Wheat Poul» був найбільшим пшеничним кооперативом, мав 450 зернових елеваторів. До нього було приєднано кооператив тваринників, введено в дію олійний комбінат, борошномельний комплекс. Ним створювалися спільні підприємства з виробництва добрив, переробки олійних культур та у сфері міжнародного маркетингу зерна, викупувалися пакети акцій збанкрутілих компаній. Кооператив вкладав свої капітали у виробництво спирту, солоду, пива, в борошномельну і хлібопекарську промисловість [258].

Кооператив «Agwau» вважався найбільшим сільськогосподарським кооперативом США, доходи якого в сприятливі роки доходили до 4

млрд дол. Про розмір кооперативу свідчать дані щодо кількості його членів – 92 тис. і кількості представницьких структур – у 13 штатах США. Спочатку це був суто маркетинговий кооператив з продажу через власну торговельну мережу сільськогосподарської продукції. Також здійснював консервування овочів, мав досить розгалужене і потужне складське та холодинське господарство. З часом діяльність кооперативу все більше урізноманітнювалася. Кооператив розширював торговельну діяльність: продавав добрива, корми, бакалійні товари. Водночас здійснював переробку зерна, молока, виробництво олії [258].



Рис. 3.3. Модель розвитку аграрного сектора на основі багатокласності

Джерело: [199].

Таким чином, агропромислова інтеграція кооперативного типу за американським зразком дає підстави зробити узагальнений висновок: такі кооперативи формувалися за значного ігнорування основних принципів створення кооперативів та їх основного функціонального призначення – обслуговувати сільськогосподарських товаровиробників, дотримуватися демократичного принципу при прийнятті рішення: один член – один голос,

який часто порушувався з орієнтацією на принцип голосування в товариствах з обмеженою відповідальністю [45].

Особливо негативну роль відіграли надмірна багатопрофільність (вертикальна конгломератна інтеграція) і масштаби діяльності.

Приклади банкрутства гігантських структур повинні стати серйозним застереженням для багатьох вітчизняних холдингових компаній, які в своїй діяльності стали виходити далеко за межі агропромислового виробництва, водночас орієнтуючись на збільшення площ сільськогосподарського землекористування, що загрожує виникненню конфлікту інтересів різнопрофільних структур і ускладненню системи управління такими компаніями.

Європейська модель агропромислової інтеграції в кооперативному секторі будується за іншою ідеологією: тут відсутня гігантоманія і надмірна урізноманітненість діяльності. Створенні вертикально інтегровані кооперативи є більш однопрофільними, вузькоспеціалізованими, їм не притаманна гостра конкуренція. Головною метою їх діяльності є не одержання прибутку, як це властиво американським кооперативам, а обслуговування своїх членів.

Важливою є і та обставина, що кооперативи з переробки сільськогосподарської продукції забезпечують обов'язкові норми і вимоги до технології виробництва продукції та її якості і застосовують жорсткі санкції до тих членів кооперативів, які їх порушують.

Спостерігається також деяка еволюція фундаментальних основ внутрішнього економічного середовища агропромислових кооперативів. Зокрема, має місце деякий відхід від дотримання кооперативних принципів. Скажімо, спочатку в США, а тепер і в окремих країнах Західної Європи виник новий різновид кооперативів, в яких паї членів кооперативу мають вартість і можуть вільно продаватися. Наприклад, в Ірландії створюються кооперативно-акціонерні товариства, в яких переробка сільськогосподарської продукції належить акціонерному товариству, але його контрольним пакетом

акцій володіє кооператив [152].

У вітчизняному агропромисловому комплексі агропромислова інтеграція кооперативного типу не набула розвитку. У розділі 2 зверталася увага на необхідність прискореного розвитку виробничих обслуговуючих кооперативів різного профілю. Це ж стосується і таких кооперативів з переробки сільськогосподарської продукції. Нині продовжується ціновий диктат підприємств III сфери АПК (самостійних чи дочірніх підприємств агропромислових холдингів), від чого економічно потерпають сільськогосподарські товаровиробники. Тому вони економічно заінтересовані мати власне переробне виробництво.

Проте більшість аграрних підприємств неспроможні через обмежені фінансові ресурси створювати власні переробні виробництва з сучасною передовою технологією. Більш того, навіть за наявності коштів (власних і позичкових) такий крок економічно не завжди може бути виправданий, оскільки згадані переробні виробництва також будуть відносно малими за розмірами порівняно із сучасними потужними і модернізованими переробними підприємствами, а отже, менш ефективними і неконкурентоспроможними [7].

Тому, на нашу думку, подальший розвиток агропромислової інтеграції в цих умовах можливий, як уже зазначалося, шляхом кооперації, тобто добровільною централізацією частини ресурсів сукупності аграрних підприємств, інших сільськогосподарських товаровиробників із метою будівництва спільного переробного підприємства, раціонального за розмірами і з глибинною переробкою сировини, що забезпечує виробництво конкурентоспроможної за якістю та ціною кінцевої продукції.

На цей шлях доцільно ставати насамперед тим аграрним підприємствам, які входять до сировинної зони переробного підприємства з низькою ефективністю виробництва через його технічну і технологічну відсталість. У сучасних умовах такі кооперативні переробні підприємства можуть мати вищу конкурентоспроможність за спеціалізації на переробці

рослинницької продукції.

Успішне функціонування переробних кооперативів можливе за встановлення досконалих економічних взаємовідносин між їх учасниками. Головне в системі цих відносин – механізм розподілу прибутку від сумісної діяльності. Він тоді відповідатиме матеріальним інтересам учасників інтегрованого виробництва, коли додатковий прибуток розподілятиметься пропорційно вкладеним ними засобам у спільний захід. Тут може бути використаний досвід європейських країн щодо створення однопрофільних вузькоспеціалізованих кооперативів із переробки сільськогосподарської продукції і діючого у них механізму розподілу прибутку від сумісної діяльності.

Чинниками, що спонукають сільськогосподарських товаровиробників до кооперування, можуть бути:

- вигода від участі у великих за обсягом господарських операціях, створення конкуренції комерційним посередницьким фірмам та уникнення конкуренції між собою, використання професійного менеджменту;
- можливість отримувати прибуток не тільки від виробництва, а й від подальших стадій руху виробленої ними продукції у межах маркетингового ланцюжка певного товару (виробництво - збирання та зберігання - переробка транспортування - оптова торгівля - роздрібна торгівля - споживання);
- вихід на вигідні ринки збуту, у тому числі міжнародні та постачання послуг;
- переваги від координації дій, розподілу ризику і отримання ринкової вигоди, тобто забезпечення контролю ситуації на ринку.

Якщо звернутись до зарубіжного досвіду кооперування, то причина слабого розповсюдження кооперативного руху в Італії пов'язана з тим, що на півдні Італії, та й у центрі держави, в основному існують невеличкі господарства, які не ведуть товарного виробництва, тому тут охопленість кооперативами низька. У південній і центральній частині знаходиться тільки близько 15 відсотків від усіх італійських кооперативів. Основна їх частина на півночі Італії, де ведеться інтенсивне, високотоварне сільськогосподарське

виробництво. Більшість фермерів на цій території об'єднались у кооперативи і рівень їх масштабності не нижчий, ніж у інших країнах Західної Європи.

Як уже відзначалось, у США кооперативи також не дістали масштабного поширення. Причиною стала та обставина, що обов'язки зі збуту продукції, постачання та надання іншої допомоги фермерам у їх діяльності традиційно виконували економічно сильні транснаціональні корпорації і витіснити їх кооперативам просто не під силу. Все ж таки у цій сфері кооперативами охоплено 30 відсотків фермерських господарств. Така ж частина припадає на реалізацію кооперативами сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Через кооперативи фермери одержують 26 відсотків засобів виробництва. Проте і в США є кооперативи, які займають провідне місце у певній галузі. Наприклад, електрифікація сільського господарства здійснена в цій країні майже виключно спеціалізованими кооперативами, створеними ще на початку 30-х років для будівництва ліній електропередач у сільських районах, оскільки жодна приватна компанія через великий ризик збитковості не бралася за виконання таких робіт. На кредитну кооперацію припадає більша частина наданих кредитів сільським товаровиробникам, що свідчить про її провідну роль. Такий стан значною мірою обумовлений підтримкою з боку держави.

Отже, кооперативи особливо у тих країнах, де вони дістали значне поширення, відіграли велику роль у зміцненні матеріально-технічної бази фермерських господарств. Вони протидіяли перекачуванню коштів з сільського господарства у промисловість і торгівлю. Ця діяльність мала величезне значення для фермерів у період їх становлення. Сьогодні вона сприяє їх стабільному ефективному функціонуванню [35].

Створені на базі виробничих підрозділів сільськогосподарські виробничі кооперативи можуть об'єднуватися у кооперативні спілки або асоціації. Відмінність цих організацій полягатиме в тому, що вони не братимуть безпосередньої участі у сільськогосподарському виробництві, а створюватимуться для здійснення вертикальних інтеграційних процесів. Для

цього на засадах пайової участі їм передаватимуться необхідні об'єкти виробничої інфраструктури реформованого КСП – склади, переробні цехи, ремонтні майстерні, зрошувальні системи тощо. Кооперативні спілки (асоціації) – це абсолютно нові для нашої країни організації, членами яких є приватні товаровиробники (фізичні або юридичні особи).

Даний тип кооперативних об'єднань може бути специфічним для України, оскільки він замінить існуючу систему колективних господарств, максимально зберігаючи переваги великомасштабного виробництва, виробничу і соціальну інфраструктуру, кадри. Однак колективні господарства повинні принципово змінити свою організаційну філософію, відносини власності, систему управління, фінансування і розподілу доходів. Реорганізоване колективне господарство за своєю суттю вже не буде підприємством колективного господарювання, а перетвориться у кооперативну асоціацію своїх первинних підрозділів – юридичних осіб, функції якої полягатимуть у реалізації продукції, організації матеріально-технічного постачання, наданні інших послуг, у тому числі консалтингових. До цієї асоціації могли б вступати і селянські (фермерські) господарства для отримання зазначених послуг. Відкритість кооперативної асоціації для юридичних і фізичних осіб буде принциповою відмінністю нового типу підприємств.

З розвитком кооперативного руху були відпрацьовані основні принципи виробничих зв'язків між кооперативними об'єднаннями та їх членами, які потім стали називати вертикальною координацією (або інтеграцією). Особливостями цієї форми вертикальної інтеграції є те, що кожне сільське підприємство одночасно пов'язане з декількома кооперативами. Одні з них забезпечують постачання кооперативних підприємств сільськогосподарської сировини, її переробку і збут готової продукції; інші постачають товаровиробникам засоби виробництва, треті надають кредити [36].

Таким чином, на відміну від агропромислових об'єднань, що організовуються великими приватними компаніями, де всі економічні

функції пов'язані з виробництвом та розподілом того чи іншого продукту здійснює одна фірма – інтегратор по вертикалі, при кооперативній формі діяльності ці функції виконує група кооперативів.

У різних країнах утворення кооперативних об'єднань має свою специфіку, але узагальнюючи можна відмітити два їх типи. Перший, коли кооперативи утворюються за виробничим характером, тобто за видом сільськогосподарської продукції, над якою працює об'єднання (молочні, м'ясні тощо). Другий – територіальні кооперативи, що можуть об'єднуватись на певній території (регіональні, загальнодержавні тощо). Такі об'єднання керуються з центру і діють через мережу галузевих утворень. Поле діяльності кооперативних об'єднань значно ширше, ніж самих кооперативів. Наприклад, кооперативні об'єднання молочного напрямку, крім переробки і збуту молока, займаються постачанням обладнання для молочних ферм, здійснюють контрольну-племінну роботу, надають консультації тощо. Це дає можливість одержувати необхідну кількість молока, попередити сезонні коливання в надоях, своєчасно і постійно омолоджувати стадо аби досягти стабільності в одержанні продукції. Аналогічний приклад у діяльності об'єднань м'ясних кооперативів, які крім забою худоби займаються поглибленою переробкою м'яса, постачанням фермерських господарств молодняком худоби та птиці, комбікормами, займаються селекційно-племінною діяльністю. Наявність у таких об'єднаннях підприємств з випуску засобів виробництва для фермерських господарств стримує існування «цінових ножиць». Такі функції може виконувати і кооператив, а тому наявність кооперативних об'єднань залежить від специфіки окремих країн.

Крім виробничих кооперативних об'єднань, як уже наголошувалось, є фермерські об'єднання утворені за принципом територіальної дії (федеральні та ін.). Наприклад, у США такий тип часто називають «федерацією кооперативів». В даний час найбільше зустрічаються кооперативні об'єднання, які за внутрішньою організаційною структурою можна віднести до змішаного типу, бо членами таких об'єднань є як кооперативи, так і

безпосередньо фермери. На національному рівні інтереси фермерських кооперативів представляють такі організації, як Американський інститут кооперації, Ліга кооператорів США, Національна рада фермерської кооперації та ін.

Кооперативні фермерські об'єднання мають вже чималий вік, адже їх зародження розпочалося в 30-х – 50-х роках XIX ст. у Швеції та Німеччині. Провісниками нинішніх кооперативів були кредитні установи, що створювались самими сільськогосподарськими товаровиробниками. Така необхідність виникла тому, що дрібні на той час фермерські господарства не могли витримати насильства посередницького лихварського і купецького капіталу, а отже, банківські кредити їм були не доступні. Пізніше прагнення вийти зі своєю продукцією на ринок без посередників привело до утворення нової форми фермерських кооперативів – з переробки і збуту продукції маслоробних заводів у Швеції і Данії (на початку 90-х років XIX століття). Одночасно у Нідерландах і Франції створюється ще одна форма кооперації фермерів із закупівлі насіння, добрив і сільськогосподарського інвентарю та постачання ними своїх членів. Всі ці форми фермерської кооперації швидко поширювались на інші країни Західної Європи і до кінця XIX століття практично кооперація фермерів функціонувала у всіх державах Заходу [196].

Зарубіжний досвід розвитку сільськогосподарської кооперації свідчить, що її здійснення вимагає відповідної організаційної, юридичної та економічної культури, чітких законодавчих гарантій. Корисним для агропромислового виробництва України може бути досвід кооперативної діяльності Скандинавських країн у сфері переробки і реалізації продукції. Так у Швеції через кооперативи реалізується 98% молока, виробленого фермерськими господарствами, 80% - птиці і тварин, понад 80% - зерна, 75% - яєць, забезпечується до 60% постачання засобів виробництва.

У зарубіжних країнах функціонують і змішані форми кооперативних структур, які здійснюють постачальницьку і збутову діяльність (Швеція, Данія, Фінляндія, Норвегія та інші країни). Тут молочні кооперативи не лише

переробляють продукцію, а й постачають у господарства своїх членів різне обладнання – доїльну техніку, холодильники-цистерни, сепаратори тощо. Збутові кооперативи, що об'єднують спеціалізовані рослинницькі господарства, постачають фермерам також насіння, засоби захисту рослин, мінеральні добрива тощо.

Заслуговує на увагу практика створення кооперативних форм міжгосподарського використання техніки – «машинні гуртки», «машинні ринги» тощо. Такі кооперативи проводять закупівлю, зберігання, ремонт і спільну експлуатацію сільськогосподарської техніки (Бельгія, Нідерланди, Німеччина). Об'єднуючи практично всіх фермерів (Швеція, Фінляндія, Данія, Норвегія), кооперативи відіграють провідну роль в економічних зв'язках аграрного сектора з іншими галузями національного господарства. Це стосується як збуту сільськогосподарської продукції та її переробки, так і виробничого забезпечення, кредитування і обслуговування фермерських господарств.

Лише шляхом об'єднання фермерські господарства можуть протистояти монополістам. Наприклад, французький кооператив LeGrainCooperative об'єднує 14 тис. виробників зерна, продає зерно у Франції, в країни Латинської Америки, Азії. Він нагромаджує великі партії зерна, які з часом збуває за цінами, найбільш вигідними для фермерів. Питання збуту, ціни, вивчення ринку знаходиться в компетенції кооперативу.

Позитивний вплив на стан справ у сільськогосподарському виробництві мають й інші форми кооперування. Зокрема, система прямих і постійних зв'язків фермерських господарств з промисловістю, через створені ними кооперативи, сприяла прискоренню індустріалізації сільського господарства [44].

Заслужують на додаткове вивчення і нові тенденції в еволюції кооперативних принципів стосовно вільного обігу паїв членів кооперативу та створення кооперативно-акціонерних товариств. Слід брати до уваги ту обставину, що розвиток агропромислової кооперації можливий лише за

вагомої державної підтримки, насамперед на етапі формування стартового капіталу.

Ґрунтуючись на основних ідеях і принципах, декларованих на конференціях ООН з питань навколишнього середовища й розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992, 2002, 2012), Україна вважає доцільним перехід до сталого розвитку, при якому забезпечується збалансоване нарощування національного потенціалу країни для забезпечення сталого розвитку; здійснення заходів щодо екологізації господарської діяльності, усунення причин негативного антропогенного впливу на якість навколишнього середовища, а не його наслідків; забезпечення у встановленому законодавством порядку доступу населення до екологічної інформації, включаючи інформацію про небезпечні матеріали та види діяльності; співробітництва у створенні відкритої міжнародної економічної системи, яке веде до економічного зростання і сталого розвитку всіх країн [221].

Для досягнення такого стану в аграрній сфері економіки основними напрями діяльності є постійне збільшення обсягу виробництва високоякісних продуктів харчування, якісна зміна структури харчування населення, підвищення калорійності продукції; здійснення соціально-економічних перетворень на селі, перебудова земельних та майнових відносин власності, створення багатоукладної економіки; формування економічної збалансованості аграрного виробництва у регіонах з урахуванням їх природно-ресурсного потенціалу, раціонального використання природно-економічних умов, дотримання норм екологічної безпеки під час реформування структурних продуктових комплексів і розміщення нових виробництв, адаптованих до місцевих умов технологій, реалізація заходів щодо підвищення родючості ґрунтів; прискорений розвиток та модернізація переробної сфери, зменшення втрат продукції.

Проблемам сталого розвитку наразі приділяється багато уваги в сучасних економічних дослідженнях закордонних і вітчизняних вчених. Серед закордонних науковців варто виділити праці Д.Х. Медоуза,

Д.Л. Медоуза, Дж. Г. Хьюлза, Р.У Кейнса. [163; 261, 262]. Дослідженням взаємодії складових сталого розвитку займалися такі провідні українські економісти, як Б.М. Данилишин, М.О. Кизим, М.З. Згуровський, В.В. Коновалов, Т.В. Коновалова, А.Б. Вікторова, С.Н. Бобилев, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхавер, О.Л. Попова, О.В. Шубравська [17; 47; 73; 82; 121; 142; 158] та ін., які однакові в тому, що сталий розвиток – це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відновлення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і потребами людей усіх поколінь.

На сьогодні існує велика кількість визначень категорії сталого розвитку сільського господарства, зокрема: як сільське господарство, яке зберігає природну та екологічну цілісність ґрунтів, водних і земельних систем в певній місцевості, забезпечуючи при цьому достатній дохід виробникам за вироблену продукцію [17; 121].

С. Френсіс і Дж. Янберг вважають, що сталий розвиток прагне задовольнити потреби людства без руйнування природних ресурсів; покращує якість довкілля і ресурсну базу, від якої залежить задоволення базових потреб людства в харчуванні, є економічно життєздатним, покращує якість життя селян і суспільства в цілому[233].

Зокрема французькі науковці пропонують розвивати принципи інтегрованого сільського господарства з метою сталого його розвитку. Такий тип сільського господарства полягає в економічно ефективному виробництві продукції високої якості на основі екологічно чистих і здорових технологій зі скороченням використовуваних ресурсів, притаманних окремому територіальному і виробничому контексту. При цьому виділяють чотири аспекти сталого розвитку: економічний, екологічний, соціальний, науково-технічний [233].

Зарубіжні вчені «сталий сільський розвиток» визначають як «стабільний розвиток сільського співтовариства, що забезпечує зростання

ефективності сільської економіки, підвищення рівня і якості життя сільського населення, підтримку екологічної рівноваги, збереження і поліпшення ландшафту в сільській місцевості» [96], а «сталий розвиток сільськогосподарського виробництва» як: «здатність господарюючого суб'єкта динамічно підтримувати оптимальні пропорції в організації діяльності, орієнтованої на інноваційний розвиток, підвищувати соціальну і економічну ефективність: постійно нарощувати темпи розвитку, здійснюючи розширене відтворення з метою забезпечення населення якісними продуктами харчування, продовольчої незалежності держави без шкоди екології» [233].

Дискусія щодо сталого розвитку не обминула і вітчизняних вчених. Термін «сталий розвиток» є офіційним українським відповідником англійського терміну «sustainable development» дослівний переклад якого з урахуванням контексту може бути «життєздатний розвиток», а розширене його тлумачення «всебічно збалансований розвиток» [85]. Як визначено «Порядком денним на XXI ст.» [162] мета сталого розвитку – задовольняти потреби сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Теорія сталого розвитку є альтернативою парадигмі економічного зростання.

Вітчизняна довідкова література наводить такі визначення: поняття «сталий розвиток» – процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь; «сталий розвиток населених пунктів» – соціально, економічно і екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на створення економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів, технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної інфраструктури [195].

А. Стельмашук вважає основою сталого розвитку сільських територій діяльність малих підприємств, зокрема фермерських господарств, як однієї з ефективних форм господарювання на селі, важливого засобу розв'язання продовольчих, економічних і соціальних проблем суспільства й сільських територій зокрема [219, с.55-58].

Розглядаючи поняття сталого розвитку, не потрібно ототожнювати його в повному обсязі зі сталим економічним зростанням. Позитивна або негативна динаміка економічного зростання прямо не пов'язана з погіршенням якості навколишнього середовища. Йдеться про такі якісні зміни, що дають змогу будь-якій господарській системі реалізувати свій потенціал, оптимізуючи використовувані ресурси, забезпечуючи стабільність доходів і безконфліктно функціонувати в рамках природного середовища, підпорядковуючись його законам і підтримуючи його якість.

Формування сталого розвитку сільського господарства має завжди охоплювати три нероздільні та рівновеликі складові: економічну, екологічну та соціальну (Додаток Т).

Стабільність, стійкість та сталість – це складні категорії, які покладено в основу відтворювальних процесів сталого розвитку аграрної економіки. Методологічною основою їх прояву є взаємопов'язаність, послідовність, перехід однієї в іншу. Стабільність – основа сталого розвитку [207]. Виділяють виробничу, економічну, фінансову, екологічну та інші складові сталого розвитку. На нашу думку, необхідно розглядати не окрему вузьку спрямованість категорії, а її вплив на розвиток та результати виробництва. Існують різні думки відносно критеріїв, показників і факторів, що визначають сталість розвитку. До них відносять: прибуток, накопичення, рівень рентабельності, точку беззбитковості, показники оцінки фінансового стану та ін. На нашу думку, вони можуть мати місце в оцінці сталості розвитку підприємства будь-якої галузі, але неповною мірою відображають специфіку саме сільського господарства.

Водночас, сталість сільськогосподарського виробництва має відмінні ознаки, до яких ми відносимо: ґрунтово-кліматичні, біологічні, екологічні фактори; технологію виробництва; організацію сільських територій; ментальність сільського населення. Встановлено, що основними стримуючими факторами сталого розвитку аграрного виробництва є погіршення родючості і стану ґрунтів, цінові диспропорції в агропромисловому виробництві, високий рівень фінансової заборгованості сільськогосподарських товаровиробників, низький рівень розвитку інноваційних процесів.

Крім того, використання концептуальних ідей сталого розвитку у практичній площині передусім стосується впорядкування та розвитку інституціональних відносин. Інституціональні перетворення передбачають: формування нового правового й економічного механізму взаємодії органів державної влади, місцевого самоврядування та природокористувачів, включення екологічного фактору в структурно-інвестиційну політику, перехід до екологічно чистого виробництва; вдосконалення законодавства і нормативної бази в сфері охорони, використання й відтворення природніх ресурсів, застосування економічних і адміністративних санкцій; розвиток системи екологічної сертифікації, екологічного аудиту та страхування, ліцензування небезпечних видів діяльності, поступовий перехід на систему міжнародних стандартів технологічних процесів, які ведуть до зниження негативного впливу виробничої діяльності на навколишнє природне середовище.

Інституціональні зміни повинні каталізувати приватну ініціативу в окремих ланках господарського комплексу й сприяти збалансованому перерозподілу матеріальних та духовних благ. Існуюче інституціональне середовище національної економіки гальмує позитивні зрушення у виробничій і в невиробничій сферах, посилює деформаційні тенденції у структурі нагромадження та споживання. Особливо напружена соціально-економічна ситуація склалася у сферах діяльності, де прибуток має рентну

основу, що проявляється у привласненні лівової частки рентних доходів вузьким колом осіб.

За наявності подібного факту держава повинна генерувати власні обмежувальні фактори для розв'язання цієї проблеми. Необхідно також ширше залучати регіони до розв'язання проблеми генерації ресурсного потенціалу. Найкращою позицією в цьому відношенні є акумуляція внутрішньо-регіональних ресурсів.

На наш погляд, на сучасному етапі різні форми господарювання мають функціонувати на основі рівноправності усіх форм власності на землю та інші засоби виробництва при добровільному виборі селянами тієї чи іншої форми господарювання. У прийнятих законах України про власність, про землю, про оренду, про селянське (фермерське) господарство тощо закладено певні правові передумови для реформування аграрних відносин, що має сприяти створенню багатоукладної економіки АПК.

Список використаних джерел

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л. Абалкин. – М.: Мысль, 1981. – 351 с.
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Меселя-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011 – 1008 с.
3. Аграрные отношения: теория, историческая практика, перспективы развития / [Буздалов И.Н., Крылатых Э. Н., Никонов А.А. и др.]. – М.: Наука, 1993. – 270с.
4. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку // Інформаційно-аналітичний збірник. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – Вип. 5. – 647 с.
5. Актуальні проблеми формування рентної політики в сучасних умовах: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 17 травня 2007р. / [Електронний ресурс] РВВПС України НАН України. – К.: РВВПС України НАН України, 2007.–Ч.1.– 256с. Режим доступу: <http://mydisser.com/en/catalog/view/45/377/1858.html>- Назва з екрану.
6. Амбросов В.Я. Трансформаційні процеси в аграрній сфері регіону / В.Я. Амбросов // Економіка України. – 2003. – № 8. – С.66-70.
7. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779, [5] с.
8. Архиреев С. И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С.И. Архиреев. – Х.: Бизнес Информ, 2006. – 288 с.
9. Архієреєв С. І. Трансакційний сектор економіки України / С.І. Архієреєв. – Х.: ХФ НІСД, 2003. – 56 с.
10. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці / С. Г. Бабенко. – К. : Наукова думка. – 2003. – 332 с.
11. Балін С.Н. Правові основи приватизації в Україні та її захист від злочинних посягань: навчальний посібник / С.Н. Балін, В.Ф. Ущатовський. – К.: Атіка, 1999. – 160 с.
12. Бельский В.Р. Многоукладное землепользование России. Концепция земельных преобразований и управление земельными ресурсами / В.Р. Бельский, П.Ф. Лойко. – М.: Былина, 2001. – 254 с.
13. Бідзюра І.П. Реформування аграрних підприємств на основі приватної власності / І.П. Бідзюра // Економіка АПК. – 1998. – № 2. – С. 3–6.
14. Бізнес – система управління інноваційними ресурсами в агропромисловому виробництві України / О.Г. Шпикуляк, С.О.Тивончук, С.В. Тивончук, А.О. Сігайов // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 123–127.
15. Білоткач В. Негарантовані права власності як стримуючий фактор у розвитку підприємств в перехідних економіках / В. Білоткач // Property rights in transition economies: st. conference. – К.: National Universiti «Kyiv academy», 2002. – Р. 93–100.
16. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 687 с.
17. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение: пособие по региональной экологической политике / С.Н. Бобылев. – М.: Акрополь, ЦЭПР, 2007. – 60 с.
18. Богіра М.С. Землекористування в ринкових умовах: еколого-економічний аспект: моногр. / М.С. Богіра. – Львів: Львівський нац. аграр. ун-т, 2008. – 226 с.
19. Бойко Л.М. Регулювання земельних відносин у сільському господарстві: монографія / Л.М. Бойко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 316 с.

20. Бородіна О.М. Інституційний розвиток сільського господарства та села в Україні і Росії та його гармонізація з європейською політичною практикою / О.М. Бородіна // Економіка України. – № 3. – 2012. – С. 48–61.
21. Боуш Г.Д. Новый подход к управлению развитием инновационных кластеров / Г.Д. Боуш, О.А. Верхоуев, К.И. Грасмик // Инновации. – 2012. – № 1. – С. 57–65.
22. Буздалов И.Н. Правовые отношения между арендаторами и собственниками земли / И.Н. Буздалов // АПК – экономика, управление. – 1998. – № 6. – С. 36–43.
23. Бурик А.Ф. Орендні відносини на сучасному етапі розвитку АПК / А.Ф. Бурик // Вісник аграрної науки. – 1999. – Спец. випуск. – С. 88–91.
24. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – 4-те вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 302 с.
25. Верницький Н. Инвестиционный климат аграрного сектора Украины [Електронний ресурс] / Н. Верницький // Діловий путівник Німеччина – Україна. – Режим доступу : <http://www.wegweiser.de/uk/media>. – Назва з екрану.
26. Вильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О. Вильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.
27. Власенко О.П. Управління трансакційними витратами в агробізнесі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за вилами економічної діяльності)» / О.П. Власенко. – Житомир, 2009. – 21 с.
28. Власність і господарський механізм в умовах оновлення економіки / І. Дімов, С. Медведєв, С. Мочерний, В. Скотний; за ред. С. Мочерного. – Львів: Світ, 1992. – 176 с.
29. Волков С.Н. Экономико-математические методы в землеустройстве / С.Н. Волков. – М.: Колос, 2007. – 696 с.
30. Гайдуцький П.І. Земля: власність, оренда, рента / П.І. Гайдуцький П.І., А.М. Стельмашук. – К.: Урожай, 1994. – 184 с.
31. Гальчинський А. Лібералізм – еволюційні трансформації / А. Гальчинський // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 23–24.
32. Гарнага О.М. Еколого-економічні засади формування ринку сільськогосподарських земель: монографія / О.М. Гарнага. – Рівне: НУВГП, 2006. – 142 с.
33. Гегель Г. Філософія права [Електронний ресурс] / Г. Гегель. – Режим доступу: <http://psylib.ukrweb.net/books/gegel03/index.htm>. – Назва з екрану.
34. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – №3 – С. 4 – 20.
35. Геєць В.М. Українська кооперація: історичний досвід в аспекті сучасного її впровадження / В.М. Геєць, Л.П. Горкіна // Споживча кооперація України: історія, сучасність, перспективи розвитку: матеріали до Всеукр. наук.-практ. конф. (17-18 жовтня 2006р.). – К., 2006. – С. 5–9.
36. Гончарук Я.А. Кооперативний сектор економіки і економічний розвиток України / Я. А. Гончарук // Вісті. – 2000. – 23 листопада.
37. Горкіна Л.П. М. Туган-Барановський як історик і теоретик кооперації та соціалізму/ Л.П. Горкіна // М. Туган-Барановський в економічній теорії та історії / Л.П. Горкіна. – К., 2001. – С. 175–188.
38. Господарський кодекс України (Редакція від 07.07.2014, підстава 1258-18) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>. – Назва з екрану.
39. Гош О. Теорія і практика приватизації постсоціалістичної державної власності / О. Гош // Економіка України. – 1993. – № 8. – С. 42–49.

40. Грищенко А. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / А. Грищенко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
41. Грищенко О. В. Фермерські господарства як форма аграрного бізнесу. Забезпечення ефективного функціонування селянських (фермерських) господарств / О.В. Грищенко. – Х.: ХДТУСГ, 2000. – 53 с.
42. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. – 2008. - №9. – С. 3-27.
43. Гусаков В.Г. Аграрная экономика: термины и понятия: энцикл. справ. / В.Г. Гусаков, Е.И. Дереза. – Минск: Белорус. Наука, 2008. – 576 с.
44. Гусаков В.Г. Кооперативно-интеграционные отношения в аграрном секторе экономики: моногр. / В.Г. Гусаков, М.И. Запольский. – Минск: Беларус. Наука, 2010. – 295 с.
45. Гуторов А.О. Економічне обґрунтування раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств: теорія та практика / А.О. Гуторов. – Харків: Міськдрук. – 2012. – 377с.: табл., рис.
46. Гуторов А.О. Корпоратизація сільського господарства в Україні / А.О. Гуторов // Економіка і прогнозування. – 2012. – №4. – С. 82–93.
47. Данилишин Б.М. Про Концепцію переходу України до сталого розвитку / Б. М. Данилишин // Екологічний вісник. – 2009. – №6. – С.6–7.
48. Данилов В. Возвращение литературного наследия / В. Данилов // Вопросы экономики. – 1989. – №9. – С.143– 153.
49. Данкевич А.Є. Організаційно-економічні засади розвитку агрохолдингів / А.Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С.69–74.
50. Дем'яненко С.І. Формування виробничих витрат селянських (фермерських) господарств в умовах ринкової економіки / С.І. Дем'яненко. – К.: Урожай, 1994. – 152 с.
51. Дементьев В.В. Экономика как система власти / В.В. Дементьев. – Донецк: Каштан, 2003. – 404 с.
52. Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми: монографія / [О.М. Бородіна, С.В. Кирилук, О.Л. Попова та ін.]; за ред. О.М. Бородіної. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2008. – 264 с.
53. Дзера О.В. Право власності в Україні: навч. посібник / [О.В. Дзера, Н.С. Кузнецова, О.А. Підпригора та ін.]; за заг. ред. О.В. Дзери, Н.С. Кузнецової. – К.: Юрінком Інтер, 2000. – 816 с.
54. Дієсперов В.С. Селянам – бути хазяями сільських територій / В.С. Дієсперов // Агроінком. – 2010. – № 1–3. – С. 7–11.
55. Дорош Й. М. Напрями удосконалення екологічної політики в галузі земельних відносин / Й. М. Дорош // Землевпоряд. вісн. – 2012. – №2. – С.28–33.
56. Економіка сільського господарства: навч. посіб. / [В.К. Збарський, М.Ф. Бабієнко, М.М. Кулаєць, І.М. Синявська, М.П. Хоменко]; за ред. проф. В.К. Збарського. – К.: Агроосвіта, 2013. – 352 с.
57. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т.1. / редкол.: ...С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
58. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т.2. / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
59. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т.3. / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
60. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / за ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина. – К.: Альтернативи, 2001. – 716 с.

61. Ємченко В. Н. Методология исследования отношений общенародной собственности / В. Н. Ємченко. – К. : Наукова думка, 1987. – 132 с.
62. Єранкін О.О. До питання про закономірності виникнення агрохолдингів в Україні та перспективи їх подальшого розвитку / О.О. Єранкін // Аграрна економічна освіта в розбудові конкурентоспроможного сільського господарства України: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2009. – Спец. вип. – С. 266–279.
63. Єремін А. Ю. Общественная собственность, современные проблемы её реализации / А. Ю. Єремін // Экономические науки. – 1987. – № 1. – С. 10–19.
64. Єщенко І. Практика оренди сільськогосподарських земель в Україні / І. Єщенко // Пропозиція. – 1998. – № 10. – С. 62–64.
65. Жариков Ю.Г. Земельное право России: учебное пособие / Ю.Г. Жариков. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 480 с.
66. Жовтанюк І.В. Приватно–орендні підприємства як форма підприємництва громадян України / І.В. Жовтанюк // Агроінком. – 1997. – № 10–12. – С. 26–28.
67. Заболотский С.А. Риски инновационного развития кластеров федерального значения в нефтегазохимическом комплексе / С.А. Заболотский // Инновации. – 2012. – № 2. – С. 42–44.
68. Зайцев Ю.К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень): навч. посіб. / Ю.К. Зайцев, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2011. – 337 с.
69. Закон України «Про особисте селянське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
70. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>. – Назва з екрану.
71. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрану.
72. Закон України «Про споживчу кооперацію» » [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрану.
73. Згуровський М.З. Сталий розвиток регіонів України [Електронний ресурс] / М.З. Згуровський. – Режим доступу: http://activity.wde.org.ua/ukraine/Isd_ukr-2400dpi-10.pdf. – Заголовок з екрану.
74. Земельний кодекс України (редакція від 05 грудня 2013 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>. – Заголовок з екрану.
75. Зубець М.В. Аграрна реформа в Україні. Законодавчі акти і нормативно–методичні документи (1990–1996) / М.В. Зубець. – К., 1996. – 331 с.
76. Зубець М.В. Реформування АПК України / М.В. Зубець // Вісник аграрної науки. – 1999. – № 1. – С. 5–10.
77. Зубець М.В. Село дождеться господаря / М.В. Зубець // Сільський час. – 2000. – 17 грудня. – С.6.
78. Институциональная экономика: учеб. Пособие / под ред. акад. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА – М, 2001. – 318 с.
79. Кірдан О.П. Сутність і основні риси кооперативної власності / О.П. Кірдан // Динаміка наукових досліджень: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 28 жовтня – 4 листопада 2002 р. – Дніпропетровськ – Донецьк – Харків – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2002. – Т.21: Економіка. – С.39.

80. Класифікація організаційно-правових форм господарювання ДК 002-2004 від 25 червня 2004 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN10242.html. – Назва з екрану.
81. Клочан В.П. Споживчу кооперацію треба відроджувати / В.П. Клочан, Н.І. Костаневич // Вісн. аграр. науки Причорномор'я. – 2011. – № 1. – С.10-14.
82. Коновалов В.В. Способы оценки факторов устойчивого развития агропромышленного комплекса / В.В. Коновалов, Т.В. Коновалова, А.Б. Викторова // Экономический анализ: теория и практика. – Москва, 2009. – №27(156). – С. 25-28.
83. Концепція розвитку сільських територій до 2030 року: проект / [П.Т. Саблук, М.Й. Малік, О.М. Бородіна та ін.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2007. – 47 с.
84. Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С.3–20.
85. Коробко Б. Энергетика та сталий розвиток: інформаційний посібник для українських ЗМІ / Б. Коробко. – К.: МАМА – 86, 2007. – 44 с.
86. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер с англ. Б. Пинскер ; науч. ред. Р. Левит. – Нью Йорк : Телекс, 1991. – 192 с.
87. Коцюбинський В. Й. Привласнення: соціальні аспекти / В. Й. Коцюбинський. – К.: УЦДК. – 1999. – 230 с.
88. Кравчук І.І. Трансформаційні процеси у розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / І.І. Кравчук/ – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/-pprdaa/5.1/132.pdf> . – Назва з екрану.
89. Кравчук К. Неподнятая целина / К. Кравчук, А. Турпак // Контракты. – 2008. – №38. – С. 25–29.
90. Кривов В.Н. Экологически адаптивное землепользование в условиях реформирования земельных отношений / В.Н. Кривов // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2011. – С. 48-50.
91. Кропивко М.М. Фермерські реалії [Електронний ресурс] / М.М. Кропивко. – Режим доступу:<http://www.agro-business.com.ua/2011-05-11-22-31-13/1048-2012-05-18-14-59-07.html>. – Назва з екрану.
92. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3–13.
93. Круз Г. Оренда сільськогосподарських земель / Г. Круз // Пропозиція. – 1998. – № 10. – С. 62–64.
94. Кузнецов В. Рынок и приватизация / В. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 7. – С. 5–19.
95. Кундиус В.А. Формирование кластеров на селе – базис инновационного развития агропромышленного производства / В.А. Кундиус // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – №2. – С. 56–62.
96. Леметти Ю. Внешние факторы устойчивого развития сельского хозяйства Российской Федерации / Ю. Леметти // АПК: экономика, управление. – 2011.– №7. – С. 89–93.
97. Липски С.А. Особенности регулирования земельных отношений в условиях рыночной экономики / С.А. Липских. – М.: ГУЗ, 2001. – 104 с.
98. Литошенко Л. Кооперация, социализм и капитализм / Л. Литошенко // Вопросы экономики. –1995. – № 10. – С.137.
99. Локк Д. О государственном правлении: избранные философские произведения: в 2 т. / Д. Локк; вступ. статья И.С. Нарского. – М.: Соцэкгиз. – 1960. – Т. 1. – 734 с.; Т. 2. – 532 с.

100. Локк Д. Сочинения: в 3 т. Т. 3. / Д. Локк; примеч. И. С. Нарского, А. Л. Субботина; пер. с англ. А. И. Савина. – М.: Мысль, 1988. – 668 с.
101. Лузан Ю.Я. Реформування аграрного сектора України: стан і перспективи / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2002. – №4. – С. 3–7.
102. Лук'яненко А.С. Економічне стимулювання реформування земельних відносин (досвід САТ «Обрій») / А.С. Лук'яненко // Економіка АПК. – 1998. – № 8. – С.22–26.
103. Лукинов И.И. Теоретические основы развития межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции / И.И. Лукинов // Развитие специализации, межхоз. кооперирования и агропром. интеграции: матер. респ. науч. – призв. конф., 12-14 мая 1976 г. – К.: Урожай, 1977.
104. Лукинов І. І. Ринкові трансформації національної економіки і споживча кооперація України: проблеми сучасного розвитку / І. І. Лукинов. – Львів: Коопосвіта, 2012. – 214 с.
105. Львов Д.С. О концепции социально-экономического развития России / Д.С. Львов, Н.Н. Моисеев, В.Г. Гребенников // Экономика и математические методы. –1996. – Т.32. – Вып. 3. – С.42.
106. Мазлоев В.З. Мировой опыт арендных отношений в аграрном секторе / В.З. Мазлоев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1998. – № 9. – С. 47–49.
107. Макаренко П.М. Різновиди використання приватної власності на землю в ринковій економіці / П.М. Макаренко // Земельная реформа и формирование рынка земли в Украине: матер. Межрегионального собрания участников Всеукр. конгресса ученых экономистов-аграрников в г. Луганске, 22 дек. 2008 г. / под общей ред. П.Т. Саблука, В.Г. Ткаченко. – Луганск: «Элтон - 2», 2009. – С. 75-84.
108. Малік М.Й. Науково-методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері економіки / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2010. – №12 С.103-108.
109. Малік М.Й. Реформування власності і реструктуризація підприємств АПК / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2007. – №11. – С. 9–13.
110. Мамалуй А.П. К вопросу о внутренней структуре категории собственности / А. П. Мамалуй, А. А. Гриценко // Известия АН СССР. – 1978. – № 1. – С. 13-24. – (Серия «Экономика»).
111. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: в 3-х т. Т.2 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1982. – С. 551.
112. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: в 3-х т.Т.3 / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983-86. – С. 875-885.
113. Маркс К. Сочинения: Т.25. Ч. II / К. Маркс, Ф. Энгельс Ф. – 2-е изд. – М.: Политиздат. – С. 183.
114. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 гг. / К. Маркс // Маркс К. Сочинения / Маркс К., Энгельс Ф. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1968. – Т. 46. Ч. 1. – 559 с.
115. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 гг. / К. Маркс // Маркс К. Сочинения / Маркс К., Энгельс Ф. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1968. – Т. 46. Ч. II. – 618 с.
116. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х т.Т.3 / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – С. 52–78.
117. Матусова О.М. Розвиток малого підприємництва на селі в умовах СОТ / О.М. Матусова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economist.lacruax.com/rozvitok-malogo-pidpriyemnictva-na-seli-v-umovax-sot>. – Назва з екрану.
118. Менгер А. Экономическая и семейная жизнь в народном рабочем государстве / А. Менгер; ред. пер. 2-го нем. изд. К. Л. Оленин. – М.: Демос, 1905. – 64 с. – (Экономическая, политическая и частная жизнь в государстве будущего).

119. Месель-Веселяк В.Я. Реформування сільськогосподарського виробництва в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Вісник аграрної науки. – 1998. – № 9. – С. 62–67.
120. Методологічним положенням по організації державних статистичних спостережень у статистиці сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2011/289/metod.pdf. – Назва з екрану.
121. Молдован Л. Сталий розвиток аграрної сфери – цільовий вектор на XXI століття / Л. Молдаван // Економіка України. – 2009. – 352с.
122. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чеботар. – К.: Академія, 2001. – 279 с.
123. Мочерний С. Проблеми людини в економічній теорії / С. Мочерний // Економіка України. – 1999. – № 1. – С. 72–80.
124. Набрав чинності Закон «Про оренду землі», який дозволяє оренду іноземним інвесторам приватизованих земельних ділянок // Галицькі контракти. – 1998. – № 43. – С. 6.
125. Назаренко В.И. Аграрная политика Европейского Союза: моногр. / В.И. Назаренко. – М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2013. – 365с.
126. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / за ред. М.В. Зубець та ін. – К.: Аграрна наука, 2010. – 980 с.
127. Нестерчук Ю.О. Організація та функціонування агрохолдингу / Ю.О. Нестерчук // Корпоративне управління в Україні: менеджмент, фінанси, аудит : матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 4–5 травня 2006 р.: у 2-х ч. / Нац. ун-т водного госп-ва та природокористування. – Рівне: НУВГП, 2006. – С. 178–180.
128. Новаковський Л.Я. Регіональна земельна політика / Л.Я. Новаковський, М.І. Шквир. – К.: Урожай, 2006. – 136 с.
129. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015: національна доповідь / [В.М. Геєць, О.М. Бородіна, Б.М. Данилишин та ін.], за заг. ред. В.М. Гейця та ін. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
130. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
131. Овсянников В.И. Анализ оснований и последствий проведения земельной реформы в России / В.И. Овсянников, М.И. Вирченко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1998 – №12. – С. 15–17.
132. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
133. Онищенко О.М. Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи / О.М. Онищенко; відп. ред. Б.Й. Пасхавер. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 100 с.
134. Онищенко О.М. Проблеми реформування відносин власності та організаційних структур господарювання на селі / О.М. Онищенко, В.М. Трегобчук, В.В. Юрчишин // Економіка України. – 1998. – № 9. – С.4–14.
135. Онищенко О.М. Формування в аграрному секторі України організаційної структури ринкової економіки / О.М. Онищенко // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 49–54.
136. Онищенко О.М. Формування нової організаційної структури аграрного сектора України / О.М. Онищенко // Економіст. – 1999. – № 1. – С. 48–57.
137. Онищенко О.М., Юрчишин В.В. Про підприємницькі форми господарювання в аграрній сфері / О.М. Онищенко, В.В. Юрчишин // Економіка України. – 1997. – № 4. – С. 50–61.

138. Організація і функціонування фермерських господарств: навчальний посібник / [П.К. Бечко, А.Ф. Бурик, І.А. Бутило та ін.] / за ред. В.О. Єщенка. – К.: ЗАТ “Нічлава”, 1998. – 180 с.
139. Організація селянських (фермерських) господарств / М.Г. Лобас, А.В. Македонський, Д.Є. Беляєв, О.В. Грищенко. – К.: Агроінком, 1998. – 288с.
140. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: навч. посіб. / [В.В. Зіновчук, Л.В. Молдован, В.Б. Моссаковський та ін.]; за ред. В.В. Зіновчука. – К.: Вища освіта, 2001. – 464 с.
141. Основні характеристики сільськогосподарських домогосподарств у сільській місцевості в 2012 році // Державна служба статистики України. – К., 2012. – 100 с.
142. Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 г.: монографія / [М.О. Кизим та др.]. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2010. – 528 с.
143. Особисті підсобні господарства України – аналіз витрат та ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції / [О.М. Шпичак (ред.), П.Т. Саблук, В.П. Ситник, З.П. Ніколаєва, Т.Я.Ярославська]; УААН; Інститут аграрної економіки. – К., 2001. – 236 с.
144. Особисті підсобні господарства України // Міністерство аграрної політики України, українська освітня програма ринкових реформ. – К., 2001. – 40 с.
145. Оуэн Р. Избранные сочинения / Р. Оуэн; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1950. – 352 с.
146. Оценка земли и ее использование в планировании и экономическом стимулировании / под ред. М.Л. Бронштейна. – М.: Экономика, 1984. – 159 с.
147. Павлоцкий Л. Основные начала кооперативного права СССР / Л. Павлоцкий. – Л., 1925. – 341 с.
148. Папиев М. Справедливость есть. Ею надо пользоваться / М. Папиев // Зеркало недели. – 2007. – № 26(655). – 7 июля.
149. Пасхавер Б.Й. Основні проблеми розвитку сільськогосподарського виробництва / Б.Й. Пасхавер, Л.В. Молдован, О.В. Шубравська // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С.3–9.
150. Пасхавер Б.Й. Питання формування земельного ринку / / Б.Й. Пасхавер // Вісник аграрної науки. – 1997. – № 5. – С. 62–67.
151. Пасхавер Б.Й. Рентные проблемы в СССР / Б.Й. Пасхавер. – К.: Наукова думка, 1972. – 192 с.
152. Пацов А.Г. Развитие сельскохозяйственной кооперации в Европейском союзе / А.Г. Пацов // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – №3. – С.19–20.
153. Піменова О.В. Модель оцінки рівня ефективності форм господарювання в аграрному секторі / О.В. Піменова // Економіка і прогнозування – 2012. – №4 – С. 63 – 72.
154. Плетенецька С.М. Землекористування фермерських господарств і стан їх розвитку в умовах оренди / С.М. Плетенецька // Економіка АПК. – 1999. – № 6. – С. 71–74.
155. Положення про порядок погодження з Антимонопольним комітетом України проектів установчих документів та планів розміщення акцій холдингових компаній, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації. [Електронний ресурс]. Затверджено розпорядженням Антимонопольного комітету України від 21 червня 1994 р. N 7-р Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/baseti/ua-rmtprkr.htm>
156. Положій В. Власність: економічний аспект / В. Положій, Л. Чижов. – Суми: ВВП «Мрія»-ЛТД, 1994. – 79 с.
157. Полтерович В. Стратегии институциональных реформ или искусство реформ / В. Полтерович. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 24 с.
158. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О.Л. Попова. – К., 2009. – 352 с.

159. Портер М. Конкуренция: учеб. пособие / М. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001. – 465 с.
160. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
161. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер; пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
162. Порядок денний на ХХІ століття: програма / пер. з англ. – К., 2000.
163. Пределы роста / Д.Х. Медоуз, Д.Л. Медоуз, И. Рэндерс, В.В. Беренс. – М.: МГУ, 1991. – 207с.
164. Присяжнюк М.В. Законодавче забезпечення земельного ринку / М.В. Присяжнюк // Трансформація земельних відносин до ринкових умов: збірник матеріалів Одинадцятих річних зборів Всеукр. Конгресу вчених економістів-аграрників, 26-27 лют. 2009 р. / Рекол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ „ІАЕ”, 2009. – С.43–44.
165. Прокопа І.В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку / І.В. Прокопа, Т.В. Беркута; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 240 с.
166. Ревуцька А.О. Вплив банківського кредитування агропромислових підприємств в процесі трансформації відносин власності / А.О. Ревуцька // Nauki Ekonomiczne. – PŁOCK, 2006. – Tom VI. – P. 185 – 195.
167. Ревуцька А.О. Вплив інтеграційних відносин на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств / А.О. Ревуцька // Економічний аналіз: зб. наук. пр. – Тернопіль, 2014. – Т.15. – № 3 – С.154–162.
168. Ревуцька А.О. Державне регулювання земельних орендних відносин / А.О. Ревуцька // Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. молодих учених, аспірантів і студентів / Харк. нац. аграр. ун-т. – Харків: ХНАУ, 2012. – С. 208–212.
169. Ревуцька А.О. Еволюція відносин власності в аграрному секторі України / А.О. Ревуцька // Ринкова трансформація економіки України: колективна монографія / за ред. В.Ф.Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ – 2005. – С. 267–273.
170. Ревуцька А.О. Економіко-правове регулювання земельних відносин у сільському господарстві / А.О. Ревуцька // Матеріали всеукраїнської наукової конференції молодих учених. – Умань: Редакційно-видавничий відділ, 2012. – Ч.2.: Економічні та загальноосвітні науки. – С. 99–100.
171. Ревуцька А.О. Економіко-соціальні засади становлення ринку землі й проблеми його детінізації / А.О. Ревуцька // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – Умань, 2012. – Вип. 78. – Ч.2.: Економіка. – С. 58–65.
172. Ревуцька А.О. Економічна природа власності / А.О. Ревуцька // Матеріали всеукраїнської наукової конференції молодих вчених (до 60-річчя Черкаської області). – Умань: Редакційно-видавничий відділ, 2013. – Ч.1.: Економічні та загальноосвітні науки. – С.132–134.
173. Ревуцька А.О. Земельні відносини в ринкових умовах / А.О. Ревуцька // Сучасність. Наука. Час. Взаємодія та взаємовплив: матеріали сьомої всеукраїнської науково-практичної конференції. – К., 2010. – С. 29–31.
174. Ревуцька А.О. Значення інституцій у забезпеченні ефективного розвитку АПК / А.О. Ревуцька // Перший крок у науку: матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Луганськ: Глобус-Прінт, 2012. – Т.2. – С. 344–348.
175. Ревуцька А.О. Напрями поглиблення і оптимізації співробітництва України з міжнародними фінансовими установами/ А.О. Ревуцька // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. / наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2005. – Вип.1 (32). – С. 56–60.

176. Ревуцька А.О. Наукові аспекти землі / А.О. Ревуцька // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – Умань, 2012. – Вип. 78. – Ч.2.: Економіка. – С. 266–272.
177. Ревуцька А.О. Облік трансакційних витрат – вагомий фактор конкурентоспроможності в сучасній економіці / А.О. Ревуцька // Стан та перспективи розвитку економіки України в умовах глобалізації: теорія і практика: колективна монографія / під ред. О.О. Непочатенко. – Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2014. – Ч.1. – 384 с.
178. Ревуцька А.О. Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку територій сільського господарства / А.О. Ревуцька // Сучасна економічна теорія та пошук ефективних механізмів господарювання: зб. матер. Міжнарод. науково-практ. конф., 16-17 березня 2012 р. – Сімферополь – Саки: ПП «Підприємство Фенікс», 2012. – С. 306–308.
179. Ревуцька А.О. Оренда і ринок землі в аграрних відносинах / А.О. Ревуцька // Актуальні питання сучасної економіки: матер. І Всеукр.заочної наук.-практ. конф. – Умань: Видавець «Сочинський», 2010. – Ч.1. – С.98–100.
180. Ревуцька А.О. Орендні відносини в АПК / А.О. Ревуцька // Розвиток країн в умовах глобалізації: технологічні, економічні, соціальні та екологічні проблеми: матер. Міжнар. наук.-практ. конф., – Тернопіль: Крок, 2012. – Ч.2. – С. 168–171.
181. Ревуцька А.О. Особливості формування ринку землі в Україні / А.О. Ревуцька // Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин: матер. IV міжнар. наук.-практ. конф. – Умань: Видавець «Сочинський», 2010. – Ч.2. – С. 81–83.
182. Ревуцкая А.А. Повышение конкурентоспособности аграрного сектора экономики Украины на кластерных основах. / А.А. Ревуцкая // Всероссийский журнал. Вестник академии знаний. №3(6) 2013 июль-сентябрь г. Краснодар
183. Ревуцька А.О. Проблеми створення та розвитку сільськогосподарських кооперативів / А.О. Ревуцька // Аспекти розвитку економіки в умовах ринкових відносин: матер. VII Міжнар. наук.-практ. конф., 16-17 травня 2013 р. – Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2013. – Ч.2. – С. 71–73.
184. Ревуцька А.О. Розвиток орендних відносин в аграрному секторі економіки / А.О. Ревуцька // Актуальні проблеми економіки: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. молодих учених. – Умань, 2010. – С. 15–17.
185. Ревуцька А.О. Складові організаційного регулювання земельних відносин у сільському господарстві / А.О. Ревуцька // Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин: матер. V Міжнар. наук.-практ. конф. – Умань: Видавець «Сочинський», 2011. – Ч.2. – С. 86–88.
186. Ревуцька А.О. Соціально-економічний розвиток сільських територій та вплив на них агрохолдингізації / А.О. Ревуцька // Науковий вісник Чернівецького університету. – Чернівці, 2014. – Вип. 694-695: Економіка. – С. 80–80.
187. Ревуцька А.О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств / А.О. Ревуцька, І.І. Чернега // Актуальні питання сучасної економіки: матеріали V Всеукраїнської заочної наукової конференції, 24 грудня 2013 р. – Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2013. – Ч.2. – С. 69–71.
188. Ревуцька А.О. Трансформація відносин власності в аграрному секторі економіки України / А.О. Ревуцька // Економіка України: інвестиційно-інноваційні проблеми розвитку: колективна монографія / за ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ, 2006. – С. 491 – 498.
189. Ревуцька А.О. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / А.О. Ревуцька // Теоретико-методологічні і науково-практичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки: матер. міжнар. наук.-практ. конф., 15-16 листопада 2011 р. – Тернопіль: Крок, 2011. – Ч.1. – С.49–52.

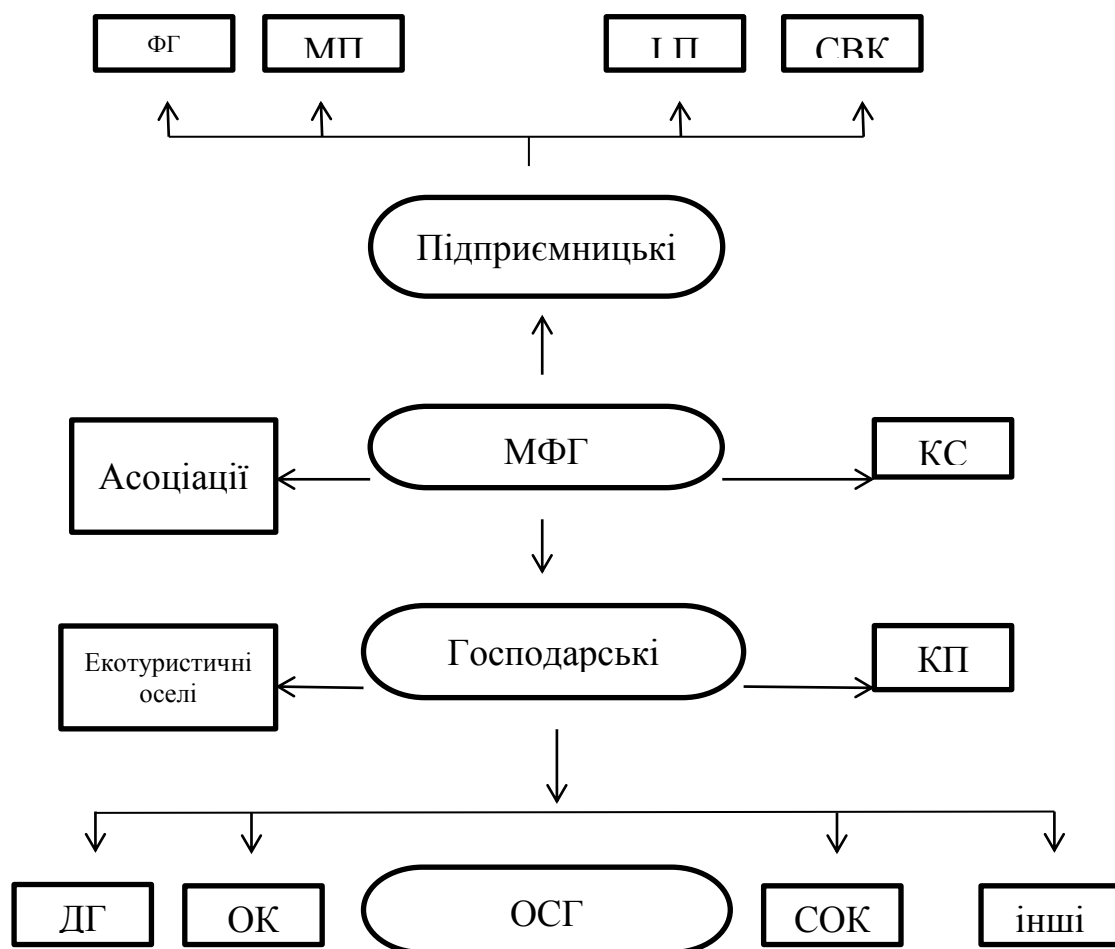
190. Ревуцька А.О. Трансформація інституту власності / А.О. Ревуцька // Актуальні проблеми економіки, менеджменту, маркетингу: матер. міжнар. наук.-практ. конф., 10-11 лютого 2012 р. – Львів, 2012. – Ч.1. – С. 25 – 27.
191. Ревуцька А.О. Українське селянство як дзеркало процесу державотворення / А.О. Ревуцька // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва / Редкол Олійник О.В. (гол.ред.) та ін. – Харків, 2012. – №5. – С. 278–286. – (Серія «Економічні науки»).
192. Ревуцька А.О. Управління власністю в сільськогосподарських структурах / А.О. Ревуцька // Актуальные вопросы реформирования экономики: материалы II Всеукраинской научно-практической конференции. – Николаев: НУК, 2010. – Т. 1. – С. 91–93.
193. Рентні відносини в системі модернізації національної економіки / за ред. Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 518 с.
194. Рибалкін В. О. Теорія власності / В. О. Рибалкін, І. В. Лазня. – К.: Логос, 2000. – 279 с.
195. Розвиток сільських територій України. – К.: ІВЦ Держкомстат України, 2006. – 751 с.
196. Розвиток фермерських господарств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro.ua.net/economics/documents/category-95/doc-94/>. – Назва з екрану.
197. Розкішна О.А. Розвиток приватних господарств О.А. Розкішна // Агроінком. – 1998. – № 11–12. – С. 34–36.
198. Рябоконт В.П. Організаційні напрями соціально-економічних перетворень в аграрному секторі / В.П. Рябоконт // Економіка АПК. – 2005. – №6. – С.110–116.
199. Саблук В.П. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) [Електронний ресурс] / В.П. Саблук. – Режим доступу: minagro.gov.ua. – Назва з екрану.
200. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С.3–10.
201. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–17.
202. Саблук П.Т. Реалізація механізму реформ в аграрній сфері / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2011. – №10. – С. 3–6.
203. Савчук В.С. Базисні економічні інститути і напрями аналізу їх парних взаємозв'язків / В. С. Савчук, В.Д. Якубенко // Економічна теорія. – 2005. – № 2. – С. 49–64.
204. Савчук В.С. Трансформаційна економіка / В.С. Савчук, Ю.К. Зайцев, І.Й. Малий; за ред. В.С. Савчука. – К.: КНЕУ, 2008. – 616 с.
205. Садовник О.В. Галузеві напрями діяльності агрохолдингів України: сучасний стан та тенденції розвитку / О.В. Садовник // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2009. – Спец. вип.: Аграрна економічна освіта в розбудові конкурентоспроможного сільського господарства України. – С.512–520.
206. Садовник О.В. Сучасні тенденції розвитку агрохолдингів в Україні / О.В. Садовник // Вісник Сумського нац. аграр. ун-ту. – Суми: СНАУ, 2009. – Вип. № 4 (35). – С.10-15. – (Серія «Економіка та менеджмент»).
207. Саєнко Г.В. На шляху до стійкого розвитку економіки: господарський механізм взаємодії / Г.В. Саєнко, О.О. Папаїка. – Донецьк: ДонДУЕТ ім.М. Туган-Барановського, 2005. – 928 с.
208. Сарно А. Менеджеры Санкт-Петербурга на пути создания инновационной экономики / А. Сарно, И. Сарно, Э. Кокконен // Инновации. – 2007. – № 11. – С. 91– 97.

209. Семенов В. Совершенствование социалистической собственности / В. Семенов // Экономические науки. – 1987. – № 1. – С. 3–10.
210. Семенюк В.П. Розвиток корпоративного сектора економіки та корпоративного управління в Україні / В.П. Семенюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 3. – С. 78–88.
211. Сен – Симон А. Взгляд на собственность и законодательство / А. Сен-Симон // Избранные сочинения / А. Сен-Симон; пер с франц.; под. ред. и с коммент. Л. С. Цетлина; вступ. статья В. П. Волгина. – М., Л.: 2-я тип. изд-ва АН СССР, 1948. – Т. 1. – 468 с.
212. Сеперович Н.В. Підтримка багатокладності для ефективного розвитку аграрного сектору / Н.В. Сеперович // Національна економіка Інтелект ХХІ. – 2013. – №1–2. – С. 88–93.
213. Сирко А. Корпоративная собственность в транзитивной экономике / А. Сирко // Экономика Украины. – 2003. – №2. – С.57–64.
214. Сільське господарство України: статистичний збірник за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.
215. Сільське господарство України: статистичний збірник за 2012 рік / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 368 с.
216. Скібіцький О.М. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / О.М. Скібіцький, В.В. Матвеева, Л.І. Скібіцька. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1400091441995/menedzhment/odnoosibne_volodinnya_yogo_perevagi_nedoliki. – Назва з екрану.
217. Современный философский словарь / под общей ред. В.Е. Кемерова. – 3-е изд., исправл. и доп. – М.: Академический проект, 2004. – 864 с.
218. Среди патриархов земледелия народов ближнего и дальнего Востока. Египет, Индия, Цейлон, Китай / под ред. М.С. Дунина. – М.: Госуд. изд-во с.-х. литературы, 1960. – 603 с.
219. Стельмашук А.М. Мале підприємництво – основа сталого розвитку сільських територій / А.М. Стельмашук // Сталий розвиток економіки. – 2010. – №2. – С.55–58.
220. Столярова И.А. Антология экономической классики / И.А. Столярова. – М.: Эконом-Ключ, 1993. – 475 с.
221. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – 2 вид., перероб. і доп. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 218 с.
222. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, від 17 жовтня 2013 року №806-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zem.ua/uk/home/44-oglyad-zemelnogo-zakonodavstva/945-oglyad-novin-zakonodavstva-za-period-28-10-03-11-2013r>. – Назва з екрану.
223. Сутність і внутрішня структура відносин власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/67/4960.html>. – Назва з екрану.
224. Теорія, політика та практика сільського розвитку / [О.М. Бородіна, І.В. Прокопа, В.В. Юрчишин та ін.]; – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2010. – 376 с.
225. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навчальний посібник / А.А. Ткач. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
226. Токарев А.П. Теоретические вопросы земельной ренты при капитализме и при социализме / А.П. Токарев. – М.: Изд-во ВПШ и АОМ при ЦК КПСС, 1962. – 87 с.
227. Торгова Л.В. Спільні підприємства в Україні: організаційно-економічний механізм і ефективність функціонування / Л.В. Торгова, О.В. Хитра. – К.: ФАДА, ЛТД, 2001. – 209 с.

228. Туган-Барановский М. Социальные основы кооперации / М. Туган-Барановский. – М. : Экономика, 1989. – 496 с.
229. Узун В.Я. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность / В.Я. Узун. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2005. – С.172.
230. Україна на передодні міжнародного року кооперативів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Minagro.gov.ua/page/?12683>. – Назва з екрану.
231. Ульянченко О.В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрному секторі: моногр. / О.В. Ульянченко; ХНАУ імені В.В. Докучаєва. – Харків, 2006. – 357с.
232. Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій: моногр. / [П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко, О.Г. Булавка та ін.]; за ред. П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – 451с.
233. Устойчиворазвитие сельского хозяйства и сельских территорий: зарубежный опыт и проблемы России.– М.: КМК, 2005. – 346 с.
234. Ушачев И. Организационно-экономический механізм розвитку агрохолдингов / И. Ушачев, В. Арашуков // АПК: экономика, управление. – 2007. – №5. – С. 9–14.
235. Федоров М.М. Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві: монографія / М.М. Федоров. – К.: ІАЕ, 1998. – 263 с.
236. Федоров М.М. Розвиток орендних земельних відносин / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 100–103.
237. Фріч К. Розвиток ринку землі в Україні / К. Фріч // Пропозиція. – 2000. – №1. – С. 111–112.
238. Фурье Ш. Новый хозяйственный и социальный мир / Ш. Фурье // Избранные сочинения: в 4 т. Т. 3 / Ш. Фурье; пер с франц. и коммент. И. И. Зильберфарба; вступ. статья В. П. Волгина. – М., Л. : Изд-во АН СССР, 1954. – 600 с.
239. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность / Ф. Хайек. – Минск: Полифактреферендум, 1992. – 55 с.
240. Хвесик М.А. Сільськогосподарський комплекс України: соціально-економічні пріоритети розвитку: моногр. / М.А. Хвесик, А.С. Лисецький. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 216 с.
241. Хохлов Н. Об экономическом содержании категории собственности в транзитивной экономике / Н. Хохлов // Экономика Украины. – 2002. – №1. – С.36–43.
242. Храмова И.Г. Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России / И.Г. Храмова, Е.В. Серова. – М.: Ин-т экон. и переход. периода, 2002. – 49 с.
243. Чаянов А.В. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий / А.В. Чаянов. – М.: Новая деревня, 1928. – 92 с.
244. Черковец В. Экономика, право, собственность / В. Черковец // Российский экономический журнал. – 2002. – № 10. – С. 75–84.
245. Черняев А. Организация аренды земель сельскохозяйственного назначения / А. Черняев, Е. Заворотин // АПК – экономика, управление. – 2000. – № 6. – С. 64–69.
246. Чухно А. Проблемы теории переходного периода: от командной к рыночной экономике / А. Чухно // Экономика Украины. – 1996. – № 4. – С. 4–21.
247. Чухно А.А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С.60–67.
248. Шибанін В.С. Розвиток кооперації в АПК: проблеми та напрями їх подолання / В.С. Шибанін // Економіка АПК. – 2013. – №2. – С. 9–12.
249. Шиян В.Й. Агрохолдинги в системі чинників сталого розвитку сільського господарства / В.Й. Шиян // Вісник Харк. нац. аграр. ун-ту. – Харків: ХНАУ, 2010. – №8. – С.34-46. – (Серія «Економічні науки»).

250. Шкобаль М. Кооперація як форма міжнародних зв'язків та пошук іноземного партнера / М. Шкобаль // Агроінком. – 1999. – № 8–9. – С.31–33.
251. Штандель Є. Курс Радянського кооперативного права / Є. Штандель. – Х., 1926. – 69 с.
252. Шульський М.Г. Організаційно-економічні основи функціонування малих господарських формувань у сільському господарстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: 08.07.02. / М.Г. Шульський. – К., 2006. – 39 с.
253. Юрчишин В. Господарства населення: проблеми майбутнього / В. Юрчишин // Економіка України. – 2003. – № 9. – С.67–72.
254. Юрчишин В.В. Реформування аграрних відносин / В.В. Юрчишин, В.М. Скупий. – К.: Інститут аграрної економіки, 1998. – 86 с.
255. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазірента в глобально-цивілізаційному вимірюванні / Ю.В. Яковец. – М.: Академкнига, 2003. – 240с.
256. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці / В.Д. Якубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.
257. Alchian A. Some economics of property rights / A. Alchian // Politico. – 1985. – Vol. 30.– № 4.
258. Fairbairn B. Losing Sight of the Quality of Life / B. Fairbairn. – Saskatchewan, 2003.–P.30
259. Greer D. Industrial Organization and Public Policy and edition / D. Greer. – London, 1981.
260. Honore A. Ownership / A. Honore // Oxford essays in jurisprudence. – Oxford, 1961.
261. Hulse J.H. Sustainable Development at Risk: Ignoring the Past / J.H. Hulse – New Delhi: Cambridge University Press India Pvt. Ltd. – Ottawa: International Development Research Centre, 2007. – 390 p.
262. Kates R.W. What is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice/ R.W. Kates, T.M. Parris, A.A. Leiserowitz. – Environment: Science and Policy for Sustainable Development. – Number 3. – P.8 – 21.
263. Rural Households' Livelihood and Well-Being Statistics on Rural Development and Agriculture Household Income. – Eurostat, 2007. – 533 p.

Додаток А

**Малі форми господарювання (МФГ) сільських поселень**

Умовні позначення: МП – малі підприємства; ІП – індивідуальні підприємці; СВК – сільськогосподарські виробничі кооперативи; КП – комунальні підприємства; ДГ – домогосподарства; ОК – обслуговуючі кооперативи; ОСГ – особисті селянські господарства; СОК – садо-городні кооперативи; КС – кредитні спілки; ФГ- фермерські господарства [45].

Додаток Б

Концентрація землі особистими селянськими господарствами

Показник	Рік			
	2005	2010	2011	2012
Загальна кількість господарств, тис. од.	4915,3	4540,4	4359,0	4301,8
Площа використовуваних земельних ділянок, тис. га.	6760,1	6655,4	6458,1	6501,0
Площа ділянок із розрахунку на одне господарство, га.	1,38	1,47	1,48	1,51
<i>Джерело: Державна служба статистики України [224]</i>				

Додаток В

**Частка товаровиробників у виробництві основних видів
сільськогосподарської продукції у 2012 році, %**

Продукція	Сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення
<i>Зернові та зернобобові культури</i>	63,8	12,0	24,2
У тому числі:			
Пшениця	65,5	13,5	21,0
Ячмінь	50,4	14,6	35,0
Кукурудза на зерно	71,4	7,8	20,8
Насіння соняшнику	64,7	17,8	17,5
Цукрові буряки	83,7	8,4	7,9
Ріпак	79,9	15,0	5,1
Соя	81,8	14,1	4,1
Картопля	1,7	0,9	97,4
Овочі	9,3	2,6	88,1
М'ясо у забійній масі	52,8	2,3	44,9
Яйця	59,6	0,5	39,9
Вовна	13,8	3,1	83,1
Мед	2,0	0,3	97,7
Молоко	18,7	1,0	80,3
<i>Джерело: розраховано за даними Держслужби статистики України [154]</i>			

Додаток Д

**Ефективність виробничої діяльності сільськогосподарських
товаровиробників України
у 2012 р. (в порівнянних цінах 2007 р.)**

Показники	Усі господарства	У тому числі:		
		сільськогосподарські підприємства	фермерські господарства	господарства населення
Площа сільськогосподарських угідь, млн. га.	36,5	16,3	4,3	15,9
Чисельність зайнятих, тис. осіб	3115,6	665	98,4	2352,2
Вартість валової продукції: всього, млрд. грн.	100,5	40,1	5,0	55,4
На 1 га., тис. грн.	2,755	2,462	1,169	3,484
На 1 зайнятого, тис. грн.	32,270	60,356	50,945	23,548
Вартість валової продукції рослинництва: Всього, млрд. грн.	58,7	22,2	4,3	32,2
На 1 га., тис. грн.	1,608	1,362	0,991	2,027
На 1 зайнятого, тис. грн.	18,834	33,379	43,222	13,702
Вартість валової продукції тваринництва: Всього, млрд. грн.	41,9	18,0	0,8	23,2
На 1 га., тис. грн.	1,147	1,101	0,177	1,456
На 1 зайнятого, тис. грн.	13,436	26,992	7,724	9,842
<i>Джерело: розраховано за даними Держслужби статистики України [154]</i>				

Додаток Е

**Урожайність сільськогосподарських культур
в Україні у 2012р., ц/га**

Показники	Усі господарства	У тому числі:		
		сільськогосподарські підприємства	фермерські господарства	господарства населення
Зернові та зернобобові	26,9	27,6	21,9	25,0
Цукрові буряки	279,5	281,5	250,8	257,3
Соняшник	15,0	15,4	13,4	13,1
Соя	16,2	16,2	14,2	15,7
Ріпак	17,0	17,0	15,0	17,5
Картопля	132,5	171,0	159,5	131,7
Овочі	173,6	207,0	159,2	169,9
<i>Джерело: дані Держслужби статистики України [154]</i>				

Додаток Ж

**Наявність сільськогосподарської техніки у 2012 р.
в Україні, тис. грн.**

Показник	Сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення
Трактори – всього	151,3	29,3	172
із розрахунку на 100 га ріллі	8	7	0,015
Комбайни:			
Зернозбиральні	32,8	7,7	21
Кукурудзозбиральні	2,5	0,3	...
Кормозбиральні	7,8	0,6	...
Бурякозбиральні машини	4,2	0,8	...
Сівалки	72,4	15,5	...
Жатки	15,2	2,8	...
<i>Джерело: дані Держслужби статистики України [154]</i>			

Додаток С

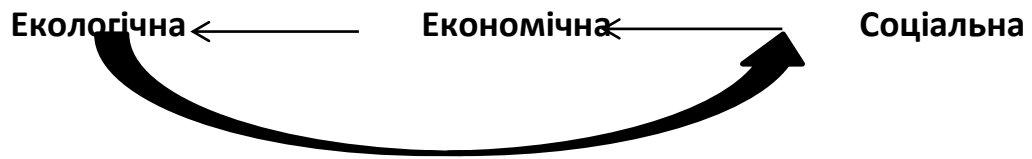


**Організаційна структура сільського міні-кластера з виробництва
кролятини за участю господарств населення**

Джерело: [201].

Додаток Т

Фактори сталого розвитку агросфери



- | | | |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - забезпечення збереження цілісності природної системи; - підтримка стабільності біосфери. | <ul style="list-style-type: none"> - оптимальне використання ресурсів; - гармонійний розвиток виробництва, продуктивних сил; - забезпечення розширеного відтворення; - збереження сукупності доходу; - забезпечення продовольчої безпеки; - стабільний економічний розвиток сільських територій; - підвищення ефективності аграрного виробництва | <ul style="list-style-type: none"> - підтримка добробуту населення; - поліпшення соціальних умов та стандартів; - постійний людський розвиток; - стабільність суспільних і культурних систем. |
|---|---|---|

Джерело: розроблено і узагальнено автором.

Додаток К

Класифікація принципів створення і функціонування інтегрованих агропромислових формувань

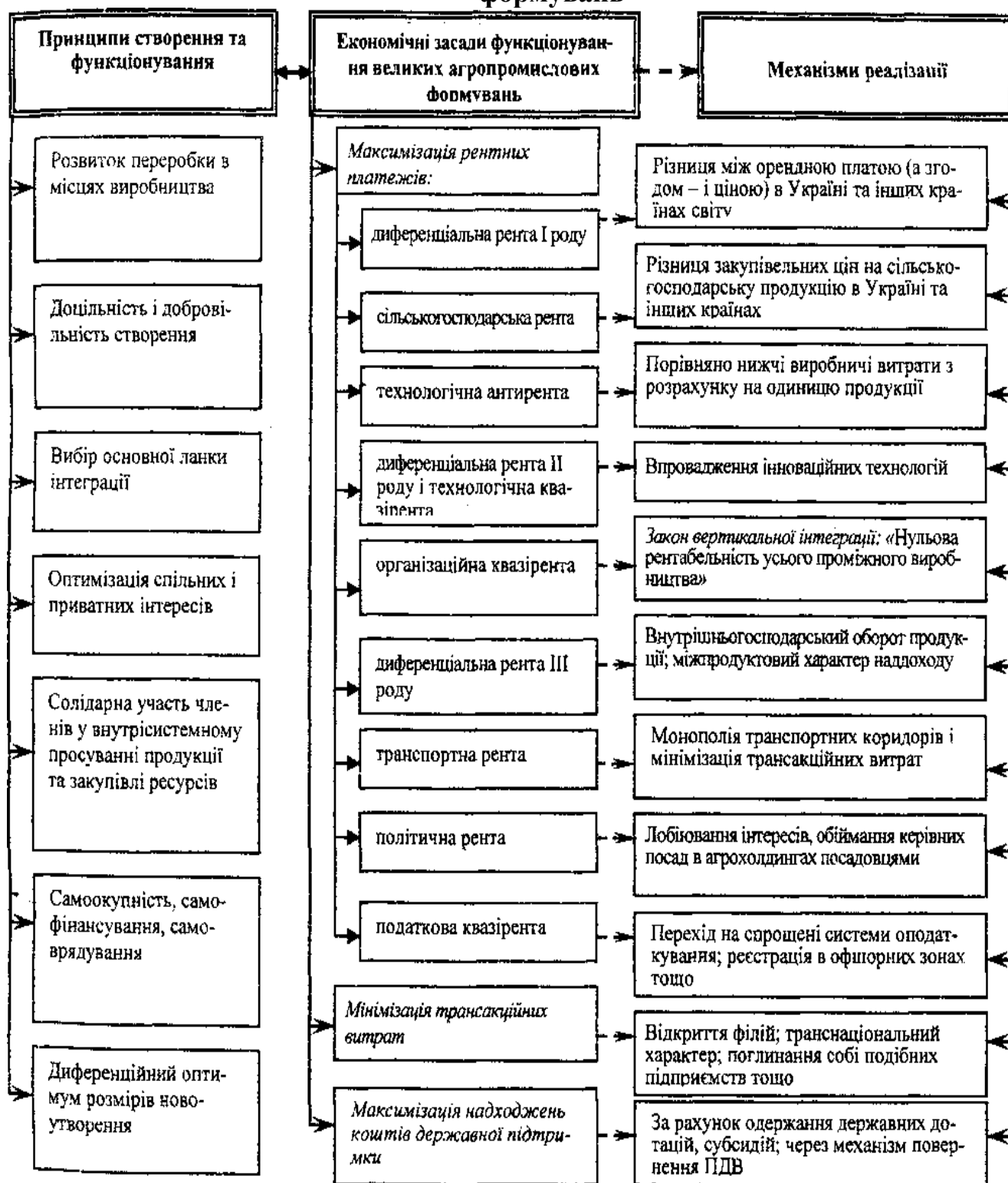
Період ринкових перетворень			Принцип для застосування в нових умовах господарювання
Початковий етап реформування	Сучасний етап реформування		
	За даними російських досліджень	За даними білоруських досліджень	
Добровільність	Добровільність	Підвищення ролі промисловості й служб агросервісу	Доцільність створення
Додержання взаємовигідних умов	Адаптивність і організаційна рефлексивність	Збільшення обсягів та глибини переробки сільгосппродукції	Вибір основної ланки інтеграції
Взаємна зацікавленість у кінцевих результатах	Етапність	Розвиток переробки в місцях виробництва	Оптимізація спільних та приватних інтересів
Забезпечення інформованості	Цілісність і компактність	Самоокупність, самофінансування, самоврядування	Солідарна участь членів у внутрісистемному просуванні продукції та закупівлі ресурсів
Участь у діяльності альянсу усіх його членів	Державна підтримка	Самостійність господарської діяльності	Самоокупність, самофінансування, самоврядування
Висока взаємна відповідальність	Вибір «провідної ланки»	Взаємна вигода від спільної діяльності	Диференційний оптимізм
--	--	--	

Примітка: Ми не згодні з думкою авторів про те, що оптимальність розмірів агропромислових формувань є неважливою в період ринкових перетворень та нових умовах господарювання, оскільки, як було показано раніше, лише раціональні за розмірами підприємства можуть отримати вищий ефект від масштабів виробництва.

Джерело: за даними В.Г. Гусакова та М.І. Запольського [44].

Додаток Л

Принципи та засоби реалізації економічних інтересів агрохолдингових формувань



Джерело: Розроблено й узагальнено автором. Принципи узагальнено за даними досліджень В.Г. Гусакова та М.І. Запольського [44]

Додаток Н

Угоди на ринку капіталів українських агропромислових компаній

Емітент	Дата угоди (рік)	Залучення коштів, млн дол. США	Пакет проданих акцій, %	Капіталізація на момент угоди, млн дол. США
“Укпродукт”	Лютий 2007	11	27	42
ТОВ “Астарта-Київ”	Серпень 2008	31	20	155
“Західна компанія “Дакор”	Травень 2009	21	20	103
“Сахарний союз “Укррос”	Липень 2009	42	20	210
Landkom International	Листопад 2009	111	55	202
“Кернел”	Листопад 2009	218	38	574
“Ленд Вест”	Грудень 2009	43	20	215
Landkom International	Березень 2010	22	10	220
“Кернел”	Березень 2010	84	9	933
МСВ Agricole	Березень 2010	56	24	233
“Миронівський хлібопродукт”	Травень 2010	322	19	1700
“Мрія”	Червень 2010	90	20	450
Sintal Agriculture	Серпень 2010	34	15	230
Sintal Agriculture	Жовтень 2011	13	17,2	х
Мілкіленлд	Жовтень 2011	22,4	29,7	х
"Авангард"	Травень 2011	21,7	208	х
Ovostar Union N.V.	Липень 2012	25	33,2	х

Джерело: [104]

Додаток М

**Прямі іноземні інвестиції в економіку України
станом на початок року, млн дол.**

Показник	Рік					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього в Україну	6794,4	9047	29542,7	35616,4	40053	44708
Сільське господарство	206	224	557,3	793	813,3	833,7
Питома вага сільського господарства, %	3,03	2,48	1,89	2,23	2,03	1,86
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1006,4	1127,6	1561,2	1685,9	1828,4	1858,7
Питома вага харчової промисловості, %	14,81	12,46	5,28	4,73	4,56	4,16

Джерело: за даними Держкомстату.

Додаток П
Економічна ефективність господарської діяльності агрохолдингів

№	Компанії	Земельний фонд, тис. га	Виручка від реалізації, млн.грн.	Чистий дохід, млн. грн.	Виручка від реалізації на 100 га с.г. угідь, тис. грн.	Прибуток на 100 га с.г. угідь, тис. грн.
1	ПСП «Агрофірма «Світанок»	40	475,7	344,8	1189,3	862,0
2	ТОВ «А.Т.К.»	32,5	379,8	227,9	1168,6	701,2
3	Бахмутський аграрний союз	12,5	503,4	78,5	4027,2	628,0
4	ТОВ «Миронівський хлібопродукт»	290	7490,3	1708,4	2582,9	589,1
5	Група компаній «Кернел»	217	8478	1053,3	3906,9	485,4
6	Група компаній «Мрія»	240	2378,7	1154,7	991,1	481,1
7	ТОВ «Астарта– Київ»	230	2328,2	834,8	1012,3	363,0
8	ТАКО	35	229,9	122,6	656,9	350,3
9	Ukrlandfarming plc	480	5620,4	1668,7	1170,9	347,6
10	"Земля і воля"	35	195,9	112,2	559,7	320,6
11	Овостар Юніор, Група компаній	23	294,9	71,7	1282,2	311,7
12	ТОВ СП «Нібулон»	70	11673,8	197,9	16676,9	282,7
13	Агро Овен	17	588	42,5	3458,8	250,0
14	"Сварог Вест Групп	75	356,1	162,7	474,8	216,9
15	Агрофірма «Шахтер»	100	145	157	145,0	157,0
16	ЗАТ «Індустріальна молочна компанія»	85	276,3	117,2	325,1	137,9
17	Агрооб'єднання «Чиста криниця»	35	130	45,6	371,4	130,3
18	Агрофірма «Сади України»	40	205,1	47,1	512,8	117,8
19	ТОВ "Агрокомплекс "Зелена долина" (Група Terra Food)	30	1990	34	6633,3	113,3
20	ТОВ «Компанія Агро–Трейд»	45	1496	45,8	3324,4	101,8
21	ЗАТ «Агротон»	150	456,1	125	304,1	83,3
22	"УкрАгроКом"	63	230	42,4	365,1	67,3
23	Агро-Союз	12	182	7,4	1516,7	61,7
24	ВАТ «Укрзернопром» МСВ Agricole	96	272	59	283,3	61,5
25	Sintal Agriculture	100	376,9	58,9	376,9	58,9
26	"Агротис"	100	153,4	37,1	153,4	37,1
27	ДП «Нафком–Агро»	200	136,1	66,9	68,1	33,5
28	АПК Інвест	13	326,6	3,8	2512,3	29,2
29	«Лотуре»	101	155,7	20,9	154,2	20,7
30	ТОВ «Авіас–2000»	80	104,31	3,6	130,4	4,5
31	Landkom International PLC	67	256,9	2,7	383,4	4,0
32	ТОВ «Баришевська зернова компанія»	40	124,2	0,6	310,5	1,5
х		3154,0	48009,7	8655,7	1522,2	274,4

Джерело: дані Держкомстату.

Додаток Р

**Питома вага виробництва основних видів продукції рослинництва за
категоріями господарств у 2012 році, %**

Показник	Рослинництво								
	Зернові культури – всього	в т. ч.			Олійні культури	в т. ч.			цукровий буряк
		пшениця	ячмінь	кукурудза		соняшник	соя	ріпак	
Всі категорії підприємств:	100	100	100	100	100	100	100	100	100
с.-г. підприємства	62,8	70,4	60,3	61,8	73,9	75,7	75,9	77,6	48,7
агрохолдинги	13,0	8,6	4,7	17,4	12,7	6,8	20,0	17,3	43,4
господарства населення	24,2	21,0	35,0	20,8	13,3	17,5	4,1	5,1	7,9

Джерело: за даними «АПК-інформ» та досліджень автора.

Додаток 3



Організаційна схема побудови вертикально інтегрованого підприємства холдингового типу в АПК.

Джерело: [45] та розробка автора.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Теоретико-методологічні засади відносин власності в аграрному секторі економіки	
1.1. Економічний зміст та реалізація власності в аграрному секторі	5
1.2. Інституціональна трансформація відносин власності в умовах реформування агросфери	27
1.3. Відносини власності та особливості їх реалізації в аграрному секторі	49
РОЗДІЛ 2. Економічні основи трансформації відносин власності в контексті формування та функціонування господарських структур ринкового типу	
2.1. Трансформаційні процеси та розвиток малих форм господарювання	65
2.2. Проблеми та перспективи розвитку сільської кооперації	87
2.3. Сучасні агроформування та їх роль в соціально-економічному розвитку аграрної сфери	105
РОЗДІЛ 3. Напрями удосконалення та інституціонального забезпечення механізмів реалізації власності в аграрному виробництві	
3.1. Розвиток орендно-рентних відносин та перспективи удосконалення відносин власності	119
3.2. Кластерний принцип реформування організаційних форм господарювання	138
3.3. Багатоукладність як основа сталого розвитку АПК	153
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	173
ДОДАТКИ	187

Наукове видання

РЕВУЦЬКА АЛЛА ОЛЕКСАНДРІВНА

**РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН
ВЛАСНОСТІ В АГРАРНОМУ СФЕРІ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Монографія

Видається в авторській редакції

Підписано до друку 09.03.2016р. Формат 60X84/16.

Папір офсетний. ум. друк. арк. 11,86

Тираж 100 прим. Замовлення №206

Видавничо-поліграфічний центр «Візаві»

20300, м. Умань, вул. Тищика, 18/19

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК №2521 від 08.06.2006.

тел. (04744)4-64-88, 4-67-77, (067)104-64-88

vizavi-print.jimdo.com

e-mail: vizavi08@mail.ru