

УДК 338.314:334.012.64:631.11

Ю. П. Макаренко,
к. е. н., доцент, Полтавська державна аграрна академія

ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ САМОСТІЙНІСТЬ ТА ПРИБУТКОВІСТЬ АГРОБІЗНЕСОВИХ МАЛИХ ГОСПОДАРСТВ

THE EXTERNAL FACTORS INFLUENCING ECONOMIC INDEPENDENCE AND PROFITABILITY OF SMALL AGRIBUSINESS FARMS

У статті визначено фактори економічної самостійності суб'єктів товарного виробництва та дано відповідь на проблеми, які вирішує потенційний товаровиробник відносно початку господарської діяльності. Встановлено вплив менеджменту, собівартості, ринкової ціни продукції на максимізацію прибутку товаровиробників в умовах конкурентної боротьби на ринку.

In this article the factors of economic independence of business commodity production and given the answer to the problem, which solves a potential commodity relative to the start of business. The influence of management, cost, market value of products to maximize profit producers in a competitive environment in the market.

Ключові слова: малі господарства, чинники, ціноутворення, прибутковність, суверенітет, товаровиробник, дрібні розміри, ефективність виробництва, менеджер, підприємницький потенціал.

Key words: small farms, factors, pricing, profitability, sovereignty, commodity, small size, efficiency, manager, entrepreneurial potential.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

З точки зору чинників, що впливають на економічну ефективність і стабільність роботи будь-яких агроструктур і господарств населення зокрема, чим більший рівень їхньої товарності, тим для них більше значення мають зовнішні чинники. Тому питання трансформації господарств населення у малі агробізнесові форми господарств потребує ґрунтовного аналізу останніх.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Серед наукових праць, присвячених впливу зовнішніх чинників на ефективність роботи агробізнесових малих господарств, потрібно відмітити дослідження наступних науковців: В.Г. Андрійчука, М.Я. Дем'яненка, Й.С. Завадського, Л.О. Мармуль, Л.Ю. Мельника, В.Я. Месель-Веселяка, О.М. Онищенко, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та інших. Зокрема, ними різнопланово розглянуто сучасні засади малого бізнесу, виявлено вплив різних чинників на самостійність прийняття економічних рішень агроструктурами з метою їх більш динамічного і ефективного розвитку. Але питання суве-

ренітету суб'єктів малих агробізнесових господарств, їх менеджменту, ціноутворення, ринкової конкуренції заслуговують на подальше дослідження і дискусію.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає в тому, щоб дати відповідь на запитання, який сенс вкладається в поняття "економічна самостійність" та визначити чинники впливу на господарську діяльність і її результати в малих товарних аграрних господарствах.

ВИКЛАД ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для господарств як товаровиробників характерно поєднання двох певною мірою суперечливих ознак. З одного боку, кожне товарне господарство є економічно суверенним виробником. З іншого, воно спеціалізується на виготовленні певних товарів, працює на інших, а тому має враховувати потреби й інтереси тих, на кого працює. Образно кажучи, окреме господарство, яке виробляє товари, це складова одиниця, ланка, у загальному просторі національної (а нерідко й світової) ринкової економіки.

Таким чином, окрема виробнича одиниця, з одного боку, є економічно суверенною в тому розумінні, що ніхто їй не нав'язує ніяку виробничу програму. З іншого боку, вона виробляє продукцію для інших, і в цьому відношенні є "суспільним" виробником. Розглянемо це питання більш детально.

Насамперед, дамо відповідь на запитання, який зміст вкладається в поняття "економічна самостійність (суверенітет)" суб'єктів товарного виробництва. Адже саме вона є безпосередньою причиною функціонування останнього, визначальною ознакою цього типу економічної системи.

Суб'єкти товарного господарства є численними, але основні з них — товаровиробники (власники й господарі підприємств) і наймані працівники. Для господарів товаровиробників економічна свобода означає:

— свободу у виробничій діяльності. Господар-товаровиробник, з огляду на власні професійні, творчі та фінансові можливості й прагнення, самостійно обирає сферу і місце діяльності, техніку та технологію виробництва, форми організації й оплати праці. Він сам вирішує: що, скільки, як і для кого виробляти (тобто формує виробничу програму), здійснювати виробництво самостійно чи наймати працівників;

— свободу в комерційній діяльності. Товаровиробник на власний розсуд і за вільними цінами купує необхідні йому засоби виробництва й реалізує вироблену продукцію; самостійно розпоряджається прибутком, який залишився після сплати податків та інших обов'язкових платежів, вирішує питання, пов'язані з господарською діяльністю підприємства, насамперед самофінансуванням, розширенням і розвитком виробництва;

— свободу господарської діяльності щодо інших національних економік, тобто економічна незалежність поширюється і на зовнішньо-економічні зв'язки, що дає змогу товаровиробникові ввійти в систему світової економіки. Відповідно і зарубіжним фірмам надається можливість на рівних умовах бути учасниками господарської діяльності в інших країнах.

Тому й можна дати відповідь на запитання: з чого починається господарська діяльність? Перед потенційним товаровиробником завжди стоять такі проблеми.

1. Що і скільки виробляти? Тут мають значення професійні бажання, можливості і здібності майбутнього підприємця, а також враховуються потреби ринку, тобто попит на той товар, який він має намір виробляти і головне — ціни на нього.

2. Як виробляти, якою повинна бути техніка, технологія й організація праці?

3. З ким здійснювати господарську діяльність (самому чи об'єднуючись з іншими)?

4. Скільки потрібно капіталу для відкриття справи (виходячи з оптимальних розмірів підприємства) і де його взяти?

Водночас економічний суверенітет виробника в ринковій економіці відносний і ніколи не набуває абсолютних форм. Виникає запитання: у чому ж полягає відносність його економічної незалежності та інших суб'єктів ринкової економіки?

1. Економічна свобода підприємств — це "усвідомлена необхідність", яка диктується законами ринку, об'єктивною реальністю. І з цим треба рахуватися всім. Беручись до справи, кожний виробник завжди бере за відправну точку ринок, а точніше — враховує кон'юнктуру ринку. Він не буде виробляти товар, якщо на нього немає попиту на ринку (де він розраховує продати свої вироби), або виробництво товару не забезпечить одержання нормального прибутку. Виробник враховує сформовані ринкові ціни й, маніпулюючи витратами виробництва, планує одержати прибуток.

В усьому іншому економічна свобода підприємця необмежена. Образно кажучи, це — автономія в межах об'єктивних законів ринку.

2. У цивілізованій ринковій економіці підприємці діють у межах господарського права (правила "економічної гри"). Без цього економічна свобода неминуче призвела б до анархії. Головне правило економічної поведінки — бізнес не повинен завдавати збитків природі, людям, які легально реалізують власні економічні інтереси. З цією метою в усіх розвинених країнах держава здійснює правове забезпечення й регулювання господарської діяльності згідно з юридичними законами та нормативними актами. Вона захищає право власності, контролює порядок укладання контрактів, відповідальність за їх виконання. Певним чином держава регулює відносини між найманими працівниками та роботодавцями, між виробниками і споживачами. У широкому розумінні правила економічної поведінки включають різноманітну державну регламентацію в питаннях цін, податків, тарифів, відсотків по кредитах, державних замовлень, цінних паперів, майнової та правової відповідальності, а також заходи щодо безпосередньої адміністративної протидії монопольним проявам і сприяння чесним прийомам конкуренції. У багатьох випадках державні органи виступають як арбітри в

ситуації загострення відносин між економічно суверенними суб'єктами ринкової економіки. Більшість її суб'єктів мають досвідчених юристів [1, с. 118—119].

Отже, трансформація господарств населення у малі форми агробізнесу істотно міняє їхню сутність і призначення. Фактично йдеться про перехід із однієї економічної системи в іншу, від натурального виробництва до товарного. У першому випадку мета господарської діяльності — задоволення власних потреб. Зрозуміло, що суб'єкт господарювання зацікавлений в результатах праці, раціональному використанні виробничих ресурсів. Але він не відчуває "зовнішнього" тиску. Мета товаровиробника — максимізація прибутку. Вона практично не має меж. Врахування ринкової кон'юнктури набуває вирішального значення. У товарних господарствах фактор приватної власності поєднується і набуває більшої економічної вагомості під впливом ринкових чинників, конкуренції зокрема. У цьому випадку професіоналізм господаря-менеджера в широкому розумінні цього поняття, тобто включаючи його інтелектуальний і підприємницький потенціал, вміння передбачати й приймати ефективні рішення нерідко є вирішальним фактором. Такий господар-менеджер зробить усе можливе щоб застосовувати новітні сільськогосподарські технології і технічні засоби виробництва, поступово відновлюючи існуючі основні засоби виробництва і технології.

У зв'язку з цим відомі українські учені О.М. Онищенко і В.В. Юрчишин справедливо стверджують, що ринкова система господарювання "зорієнтована саме на одержання кожним учасником системи виробництва і реалізації продукції максимально можливого прибутку. Орієнтованість на це зумовлює активний пошук на всіх етапах відтворювального процесу виробництва шляхів економії витрат, підвищення якості продукції з метою одержання за таку продукцію (товар) у процесі реалізації максимально можливої ціни" [7, с. 50—51].

Останніми роками високим балом почали оцінювати організаційний чинник, зокрема менеджмент. Наводилися дані про те, що вже нині за рахунок організаційних факторів досягається 30% економії живої праці. У розвинутих країнах раціональна організація виробництва забезпечувала 20—50% приросту національного доходу [8, с. 16]. А окремі науковці, посилаючись на спеціалістів з менеджменту, стверджують, "що ефективність економіки лише на третину зумовлюється вкладеннями в обладнання, техніку. Все інше залежить від інтелек-

туального потенціалу, зокрема від кваліфікації керівників, рівня їх компетентності, вміння передбачати і приймати обґрунтовані рішення" [2, с. 72].

Знову ж таки не потребує аргументації положення про те, що практична реалізація підприємницького потенціалу менеджера у вирішальній мірі визначається від того, як задовольняється його інтерес. Якщо йдеться про власника-господаря, то це здійснюється в автоматичному режимі. Тобто фактор приватної власності самозабезпечує приватний економічний інтерес, який є рушійною силою ефективного розвитку агроформувань. У цьому і є переваги приватних господарств. О.М. Онищенко у зв'язку з цим підкреслює: "Переваги приватних господарств зумовлюються саме їх приватним характером, а не відносно дрібними розмірами. Дрібні розміри цих господарств — їх недолік" [3, с. 62].

В економічних літературних джерелах загально визнано, що продуктивність і ефективність аграрних господарств визначається низкою чинників. Тільки в аспекті технологічного способу їх нараховують близько 60. Застосовуючи найбільш узагальнену класифікацію внутрішніх чинників, що впливають на рівень продуктивності праці і ефективність виробництва, можна виділити такі групи:

- продуктивність, якість техніко-технологічної бази виробництва і ефективність її використання;
- кваліфікаційний рівень працівників, їх відношення до виконання виробничих функцій;
- організація виробництва (менеджмент) в широкому розумінні цього поняття, включаючи умови й оплату праці;
- природні умови, зокрема родючість ґрунту в землеробстві [4].

Безумовно, таке положення є науковим. Але, якщо виходити із вже даних (наявних на підприємстві) виробничих ресурсів, то вирішальним чинником, що впливає на результативність господарювання, є професіоналізм власника-господаря в широкому розумінні цього поняття, оскільки сумлінне і творче ставлення його до праці самозабезпечується.

Зрозуміло, що власники-господарі як менеджери виконують по-різному свої функції. Тобто серед них є істотна диференціація за рівнем практичного втілення підприємницьких рис. Ринкові принципи здійснюють відбір більш підприємливих управлінців. При цьому неминучий процес економічного банкрутства, витіснення із ринково-підприємницького середовища менш активних і невмілих працівників. Вони

змушені переходити в інші сфери або поповнювати контингент безробітних чи стати найманцем.

Напевне, немає сенсу наводити багаточисленні аргументи на користь того, що товарне виробництво (а відповідно бізнесові господарські осередки) у всіх галузях економіки є більш прогресивним і ефективним у порівнянні з натуральними. Останні є ознакою доіндустріальних епох, а в сучасних умовах і свідчення про відсталість аграрної економіки. Сектор натуральних господарств працює сам на себе і має значення лише для їх власників як джерело доходу. А тому некоректно вести мову про оцінку їхньої ефективності. Водночас товарне господарство є життєстійким тоді, коли воно ефективно, одержує прибуток як різницю між продажною ціною і собівартістю виробленої продукції. Тобто ефективність товарних господарств у загальній формі визначається як порівняння результатів і витрат. В умовах жорсткої конкурентної боротьби за покупця кожен підприємець для отримання прибутку повинен:

— скорочувати до мінімуму виробничі витрати (заощаджена на витратах вартість відповідно збільшує прибуток, а це можливо, в першу чергу, за умов впровадження у виробництво досягнень науки і техніки);

— поліпшувати якість продукції (послуг);

— здійснювати важливу прогресивну функцію суспільства — нагромадження з метою розширення й удосконалення виробництва;

— найповніше й найефективніше задовольняти потреби споживачів [5, с. 13].

Усі ті товаровиробники, які діють всупереч цим вимогам, раніше чи пізніше (в умовах жорсткої конкуренції) збанкрутують. Низькі витрати виробництва, висока якість продукції, як відомо, найважливіші чинники в конкурентній боротьбі.

Якщо виключити державне втручання в господарську діяльність, то результативність натуральних господарств визначається тільки діяльністю його суб'єктів. Тобто йдеться про чинники внутрішньогосподарського порядку. Інша справа — товарне господарство. Для нього важливими є зовнішні фактори. "Економічний інтерес господарювання в аграрній сфері (як і в будь-якій іншій), — зазначає П.Т. Саблук, — значною мірою залежить від зовнішніх факторів, які в ринкових умовах кардинально змінили порядок формування доходів у сільськогосподарських підприємствах. Вимогою часу стала необхідність виробляти те, що можна продати й одержати необхідний прибуток" [6, с. 24].

Останній — це різниця між ринковою ціною і собівартістю продукції. За даної реалізаційної ціни на вироблену продукцію, зниження собівартості безпосередньо зумовлює відповідне зростання обсягу отриманого прибутку. Собівартість, у свою чергу, залежить від рівня цін на ті засоби виробництва, що купуються в інших підприємствах, і витрат на оплату праці. Обидва ці чинники також мають ринковий характер.

Водночас від господаря-підприємця в значній мірі залежить раціональне й ефективне їх використання, і взагалі усіх витрат на виробництво і реалізацію продукції.

За умов вільної конкуренції (відсутності монополій і олігополій) рівень цін покупних засобів виробництва, заробітна плата найманих працівників і цін на реалізацію своєї продукції не залежать від окремих господарюючих суб'єктів. Вони формуються і регулюються ринковим механізмом, а в кінцевому підсумку співвідношенням попиту й пропозиції на даний вид продукції. За їхньої відповідності встановлюється ціна рівноваги. Вона лежить в основі еквівалентного обміну. Якщо він не забезпечується, то товаровиробник не в змозі отримати прибуток або навіть компенсувати собівартість реалізованої продукції (коли реалізаційна ціна нижча за собівартість). В останньому випадку підприємець не має можливості здійснити просте відтворення і збанкрутує. Таке має місце тоді, коли він не забезпечить суспільно необхідний рівень оснащення виробництва і відповідно суспільно необхідні витрати на виробництво товарів. Інакше кажучи, єдиним мірилом вартості останніх є не індивідуальна собівартість, а суспільна. Це витрати, які формуються за наявності суспільно нормальних умов виробництва, при середньому в даній галузі рівні кваліфікації працівників і середній інтенсивності їхньої праці. Такі витрати формуються у товаровиробників, які випускають основну масу товару даного виду і якості. Індивідуальні витрати, зрозуміло, як правило, відхиляються від суспільних у той чи інший бік. За даних ринкових цін, якщо вони менші, то підприємець одержує надлишок прибутку порівняно із середнім по галузі саме за рахунок більш низької собівартості у порівнянні із середньогалузевою. Звідси об'єктивний стимул для кожного підприємця до нововведень, творчості у комбінації ресурсів, що використовуються, й ефективного їхнього використання. Але в першу чергу, джерелом додаткового прибутку є зниження індивідуальних витрат внаслідок впровадження нової техніки і технології,

прогресивних форм організації й оплати праці, менеджменту, маркетингу і бізнес-планування. Саме тому в умовах жорсткої конкурентної боротьби кожний товаровиробник об'єктивно змушений проявляти риси підприємця. Інша справа, що в будь-якому змаганні завжди є переможці і переможені. Останні нерідко не в змозі окупувати свої витрати і багато з них зазнають економічного банкрутства.

Безперечно, що йдеться про суспільно необхідні витрати за умови виробництва таких обсягів товарів, які відповідають попиту на них. Якщо їх виробляють більше, то це призводить до зниження ринкових цін на них, а певна частка їх не буде реалізована зовсім.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ДОСЛІДЖЕННЯ В ДАНОМУ НАПРЯМІ

Викладене вище відповідає змісту теорії "трудової вартості", хоча в економічній науці існують й альтернативні їй, зокрема теорія граничної корисності й інші "нетрудові" теорії вартості. Поступово усі вони трансформувалися в теорію цін, що розглядає ціну як результат функціонування і взаємодії багатьох ціноутворюючих чинників. Але навряд чи суперечливим є положення про те, що ціна — результат взаємодії багатьох чинників.

Таке ціноутворення стосується усіх галузей і сфер економіки і взагалі відноситься до питань, які більш-менш відомі широкому читачеві з економічної теорії. Ми їх виклали, виходячи з тієї обставини, що у сільському господарстві об'єктивні принципи ціноутворення порушуються. Йдеться про т. зв. "диспаритет" або "ножиці" цін. Саме нееквівалентний обмін між сільським господарством і першою та третьою сферами АПК є головним чинником не тільки гальмування розвитку, але й руйнації (деградації) сільського господарства.

Демократичність ринкової економіки, відсутність економічної дискримінації (еквівалентний обмін) між товаровиробниками притаманні їй лише за умови досконалої ринкової конкуренції. Поза нею не може бути мови про нормальне ціноутворення, повноцінний розвиток економіки. Ринкова економіка є саморегульованою і ефективною системою господарювання лише тому, що в ній діє конкуренція. Остання — її стрижень і рушійна сила. Саме тому не недоліком ринкової економіки, а її проблемою на певному етапі розвитку є те, що з'явилися монополії і олігополії.

До речі, з точки зору виникнення, то монополізм — це результат розвитку вільної конкуренції, головного атрибута "класичної" рин-

кової економіки. Саме вона сприяє концентрації капіталу і виробництва, які після досягнення "критичної" межі призводять до появи монополій і олігополій. І взагалі кожний підприємець завжди намагається не просто, і не тільки максимізувати прибуток, але й прагне до монопольної, а відповідно владної економічної позиції. Зрештою, це дає можливість за рахунок цінового чинника (монопольних і олігопольних цін) максимізувати прибуток незрівнянно в більшій мірі, ніж за рахунок інновацій і зниження собівартості. Зрозуміло, що не виключається значення і останнього чинника, оскільки (за виключенням природних монополій) усі інші відчувають тиск конкурентів з боку тих, хто намагається потіснити монополії, і перш за все, випуском товарів-субститутів, а також переважно на інтенсивній основі та інноваційного розвитку.

Література:

1. Економічна теорія — політекономічний конспект: навчальний посібник / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, А.П. Макаренко, Л.А. Мельник. — 2-ге вид., доопр і допов. — Полтава РВВ ПДАА, 2010. — 211 с.
 2. Жовтанюк І.Б. Розвиток підприємства в оглядовому секторі економіки: автор. дис. на здоб. наук. ступеня канд. економ. наук.: спец. 08.06.02 "Підприємництво, менеджмент, маркетинг" / І.Б. Жовтанюк. — К., 2001. — 19 с.
 3. Оніщенко О. Соціально-економічна природа і розміри сільськогосподарських підприємств / О. Оніщенко // Економіка України. — 2000. — № 6. — С. 58—68.
 4. Мельник Л.Ю. Аграрний сектор економіки в аспекті його матеріально-технічної і технологічної оснащеності / Л.Ю. Мельник // Агросвіт. — 2009. — № 2. — С. 2—8.
 5. Мельник Л.Ю. Основи підприємництва та ринкової економіки: навч. посібник / Л.Ю. Мельник. — К.: Вища школа, 1995. — 175 с.
 6. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2008. — № 4. — С. 19—37.
 7. Оніщенко О. Про підприємницькі форми господарювання в аграрній сфері / О. Оніщенко, В. Юрчишин // Економіка України. — 1997. — № 4. — С. 50—60.
 8. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження типовості / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. — 2007. — № 6. — С. 15—18.
- Стаття надійшла до редакції 12.02.2013 р.*