

Ігор М. Кукса (Національна академія
управління, м. Київ, Україна)

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АПК*

У статті представлено результати дослідження зарубіжного механізму державного регулювання інноваційної діяльності АПК, на основі якого визначено й обґрунтовано основні чинники кооперування для вітчизняних товаровиробників АПК.

Ключові слова: державне регулювання, інноваційна діяльність АПК, інтеграційна взаємодія, кооперативи, фермерські господарства, колективні господарства.

Табл. 1. Літ. 10.

Игор Н. Кукса (Национальная академия
управления, г. Киев, Украина)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПК

В статье представлены результаты исследования зарубежного механизма государственного регулирования инновационной деятельности АПК, на основе которого определены и обоснованы основные факторы кооперирования для отечественных товаропроизводителей АПК.

Ключевые слова: государственное регулирование, инновационная деятельность АПК, интеграционное взаимодействие, кооперативы, фермерские хозяйства, коллективные хозяйства.

Igor M. Kuksa (National Academy
of Management, Kyiv, Ukraine)

FOREIGN EXPERIENCE IN STATE REGULATION OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX INNOVATIVE ACTIVITY

The paper presents the results of the research on the foreign mechanism of state regulation of the agroindustrial complex innovative activity, based on which the key factors in cooperation between national agricultural producers are determined and explained.

Keywords: state regulation; innovative activities of the agroindustrial complex; integrational cooperation; cooperatives; farms; collective farms.

Постановка проблеми. Україна, ставши на шлях незалежного розвитку, отримала надію на побудову стабільної, високорозвиненої країни та здійснила перетворення в економічному житті суспільства.

Однією з важливих умов стабільності суспільства, що дає змогу ефективно функціонувати в умовах різних впливів, зберігаючи при цьому свою структуру і здатність контролювати процес суспільних змін, є економічна політика, важливим завданням якої є активна участь держави як атрибут соціально ефективної ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень. Економічна роль держави комплексно розкривається у таких її основних функціях: 1) національно-демократичне економічне планування; 2) здійснення єдиної грошово-кредитної політики; 3) проведення регіональної політики, тобто забезпечення рівномірного розвитку регіонів країни, планомірного розвитку продуктивних сил у межах цих

* статтю підготовлено на основі доповіді на XII-му міжнародному науковому семінарі «Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці, освіті та екології» (1–5 липня 2013 р., оз. Світязь – Київ).

регіонів, а отже, усього господарського комплексу; 4) послаблення і відвернення екологічної кризи; 5) розвиток економічної та значною мірою соціальної інфраструктур; 6) розвиток функціональних і частково прикладних наукових досліджень, які не дають швидкої віддачі, прискорення розвитку науки в системі «наука – техніка – виробництво»; 7) сприяння розвитку передових галузей, що визначають науково-технічний прогрес, а також посилення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняного виробника; 8) створення раціональних умов для розвитку малих і середніх підприємств; 9) здійснення антициклічного й антикризового регулювання економіки; 10) антимонопольна діяльність, оптимальне роздержавлення, приватизація, реприватизація, націоналізація та денаціоналізація; 11) забезпечення справедливого розподілу й соціальної захищеності громадян; 12) виконання функцій підприємця на підприємствах базових галузей із виробничим циклом; 13) максимальне використання переваг демократичного державного ринку і водночас нейтралізація його недоліків, забезпечення поступового входження національної економічної системи у світову економіку і глобальний економічний простір [2, 52–61].

Невирішені частини проблеми. Правове забезпечення державою господарської діяльності – це найважливіша прерогатива будь-якої держави. Економічна система ринкового типу особливо потребує надійного правового забезпечення. Економічна система може бути ефективною лише тоді, коли товаровиробники у своїй господарській діяльності спираються на законодавство і беззастережно дотримуються його.

Важливим аспектом державної інноваційної політики є розвиток системи захисту інвестиційних капіталів інвесторів. З урахуванням цього збільшення обсягу інвестицій залежатиме від покращання макроекономічної ситуації в Україні в цілому та від розробки центральними, регіональними органами й органами місцевого самоврядування дієвих механізмів удосконалення економічного, нормативно-правового, інформаційного забезпечення, пов'язаного з державним управлінням інноваційної діяльністю як потужного стимулятора розвитку ринкових відносин.

Метою дослідження є аналіз зарубіжного досвіду регулювання інноваційної діяльності АПК і можливість його застосування у вітчизняній практиці

Основні результати дослідження. Досвід США та інших розвинутих країн демонструє, наскільки важлива кооперація для збалансування інтересів сільськогосподарських виробників, уряду та суспільства в цілому за умов ринкової економічної системи.

Формування організаційної структури сільського господарства США відбувалося під впливом різних чинників: природних, історичних, економічних. Завдяки великій кількості вільних земель було відносно легко кожній бажуючій сім'ї отримати земельний наділ. За винятком деяких густонаселених регіонів, фермерські родини, як правило, не мешкали у селах, що було типовим для Європи. Вони віддали перевагу проживанню на власній землі на значній відстані від сусідів. Це було основою фермерського індивідуалізму, незалежності та впевненості у власних силах. Обмежена ринкова торгівля і відносно низький попит на сільськогосподарську продукцію на місцевому рівні сприяли розвитку конкуренції між фермерами. У свою чергу, це змушувало їх

вишукувати шляхи підвищення продуктивності праці на основі зростання урожайності культур і продуктивності тварин.

Прогрес у продуктивності сільського господарства був особливо відчутний в другій половині XIX століття. Широко відомий Закон про гомстеди 1862 р. зміцнив систему сімейного фермерства шляхом безкоштовного або майже безкоштовного розподілу земель у західних штатах [8]. Кількість фермерів значно зросла і досягла піку на початку нинішнього століття. На жаль, попит на сільськогосподарську продукцію не зростав такими швидкими темпами, як кількість фермерів і вихід валової продукції. Результатом цього було зниження цін на продукцію і загального рівня доходів фермерів. Однак починаючи з кінця XIX ст. фермерський рух сформувався як достатньо впливова політична сила для ведення переговорів з федеральним урядом щодо державної підтримки сільського господарства. Сільськогосподарські товаровиробники також розвивали свої власні економічні організації для взаємодопомоги. Уряд ставився до цього з розумінням і підтримував таку ініціативу.

У роки Першої світової війни попит на продовольство різко зріс. Ціни стали формуватися на користь фермерів. Знаходячись дуже далеко від регіонів бойових дій і використовуючи послаблення іноземних конкурентів, американські фермери швидко нарощували обсяги сільськогосподарського виробництва. Такого зростання рівня інтенсивності виробництва американське сільське господарство ще не знало. Однак цей «золотий вік» для американського фермерства не був дуже тривалим. Вже на початку 20-х років XX ст. ціни почали падати. Багато фермерів виявилися нездатними продовжувати сільськогосподарську діяльність і були змушені продавати землю, а часом просто її втрачали, щоб розрахуватися з банком за борги. Збанкрутілим фермерам нічого не залишалося, як поповнювати зростаючу армію безробітних.

Найтяжчим випробуванням для сільського господарства США була Велика депресія 30-х років XX ст., уроки якої мали величезне значення для майбутнього. Уряд зрозумів необхідність особливої турботи про сільське господарство як одну з базових галузей національної економіки, і відтоді це важливий і постійний напрямок економічної державної політики. Активізація законотворюючого процесу з орієнтацією на сільськогосподарських товаровиробників, федеральні програми підтримки сільського господарства, увага політичних лідерів до аграрних проблем зробили майбутнє фермерів більш визначеним. Безумовно, аграрний сектор США інколи переживає певні кризи, але вони ніколи не досягають небезпечних пропорцій 30-х років XX століття.

У 40–50-х роках XX ст. у формуванні організаційної структури сільського господарства США домінували технологічні та ринкові чинники. Складна техніка, зростаючі обсяги застосування добрив і хімікатів, зрошення, використання гібридного насіння та високопродуктивних порід тварин – усі ці інновації вимагали більшої концентрації виробництва і капіталу, а отже, й більших розмірів фермерських господарств. Стало очевидним, що для країни було б вигідніше мати менше фермерів і менше ферм [4]. Конкуренція, що зростала у сільському господарстві, прискорила процес зникнення малих сімейних ферм. Чимало фермерів були поставлені перед дилемою: розширювати бізнес або залишити сільськогосподарську діяльність взагалі. Протягом

1959–1964 рр. кількість фермерських господарств з площею до 5 га зменшилася на 20%, а у 1959–1974 рр. – майже на 50% [6, 8]. Реструктуризація сільського господарства спричинила серйозні соціальні проблеми, і саме тому було прийнято декілька державних програм підтримки сільськогосподарського виробництва і соціального розвитку сільської місцевості, особливо в 60–70-х роках ХХ століття. Однак тенденція зменшення кількості фермерських господарств і зростання їхніх розмірів і обсягів реалізації продукції продовжується й сьогодні.

Однак сімейна ферма досі залишається основною первинною виробничою одиницею американського сільського господарства. Питома вага сімейних ферм у загальній кількості ферм або, іншими словами, виробничих сільськогосподарських підприємств становить 86%. Згідно із статистикою, у США фермою вважається виробниче утворення, що протягом року реалізувало чи нормально могло б реалізувати сільськогосподарської продукції на 1000 дол. США або більше [7, 345]. Особливі критерії ідентифікації сімейної ферми сформульовані у такому вигляді:

- управління і виробничий процес здійснюються в основному самим фермером та його сім'єю;
- тісна інтеграція між домашнім господарством і бізнесом;
- функція контролю повинна належати самому фермеру;
- сімейні ферми повинні отримувати більшу частину своїх доходів від сільського господарства [3, 271].

Інші типи фермерського господарства відрізняються насамперед організацією управління господарством, відносинами власності, розподілом відповідальності за кінцеві результати виробничої та комерційної діяльності. Крім сімейної ферми або індивідуального бізнесу, ферми можуть бути організованими на партнерській і корпоративній основі. Хоча їхня кількість невелика, проте роль у сільськогосподарському виробництві дуже суттєва. Корпоративні ферми або такі, власники яких делегують право оперативного управління найманому управлінському персоналу, мають найвищі обсяги реалізації продукції в розрахунку на одне господарство. В 90-х роках ХХ ст. середній обсяг реалізації на одну корпоративну ферму становив 465 тис. дол. США, на господарство партнерського типу – 151 тис. дол. США, на сімейну ферму – лише 46 тис. дол. США [8, 19]. Середня площа була також найбільшою на корпоративних фермах.

За останнє десятиріччя американське сільське господарство стало більш ефективним. Чистий дохід у сільському господарстві виріс як у абсолютному значенні, так і відносно матеріально-грошових витрат. Важлива роль у підвищенні ефективності сільського господарства США належить існуючій системі фермерської кооперації. Ця система стала ключовим елементом організаційної структури американського сільського господарства, оскільки забезпечує вихід на ринок для більшості сімейних ферм, а також матеріально-технічне постачання цих господарств за найвигіднішими цінами. Кооперативи допомагають фермерам не лише вижити, а бути конкурентоспроможними й отримувати прибуток не тільки від сільськогосподарського виробництва безпосередньо. Завдяки існуванню власних комерційних організацій фермери також

досягають значної ринкової влади. Кооперативна структура сільського господарства США – це феномен, ширший за лише економічну організацію. На доповнення до своїх первинних економічних функцій, що полягають в обслуговуванні господарств їх власників, кооперативи забезпечують соціальний розвиток сільської громади (табл. 1).

Таблиця 1. Деякі принципи відмінності колективних і фермерських господарств*

Ознака відмінності	Колективні господарства	Фермерські господарства
Стимули власності відіграють суттєву роль	Ні	Так
Комерційна діяльність може відносно легко поєднуватися з виробничою	Так	Ні

* проаналізовано на основі [8].

Обидві структури можуть існувати паралельно, в процесі здорової конкуренції доводячи свою життєздатність. Головна риса даної концепції – це надання переваги еволюційним перетворенням над революційними методами реформування сільського господарства.

Сучасна аграрна криза в Україні є до певної міри кризою організаційної структури сільського господарства. Структуру, яка була створена за умов колективізації, не можна порівнювати із загальною політикою ринкової економіки України демократичного суспільства. Анахронізм організаційної структури, яка представлена колективними господарствами в їхній теперішній формі, поза всіляким сумнівом. Стагнація і деструктивні процеси у колективному сільському господарстві посилюють загальну економічну кризу в країні. Найбільш доцільний шлях виходу з існуючої ситуації – запровадження альтернативної організаційної структури сільського господарства.

Інтеграція цих двох форм господарювання можлива у майбутньому, коли вони стануть більш гомогенними. Зближення колективних і фермерських господарств стане можливим, коли вони подолають відмінності, що відносять їх до різних типів організаційної структури сільського господарства. Для цього колективним господарствам необхідно відродити стимули власності, отже, докорінним чином змінити мотиваційний механізм господарської діяльності, а фермерським господарствам слід знайти можливість гармонійного поєднання виробничої та комерційної діяльності і завдяки цьому стати рівноправними партнерами у бізнесі, що можливо шляхом утворення їхніх власних комерційних організацій. Звідси цілком зрозуміло, що шлях до нової організаційної структури сільського господарства пролягає через приватизацію колективних господарств і розвиток кооперативних процесів.

Висновки. Фермери беруть участь у кооперативній діяльності головним чином для досягнення ефекту, який неможливий або не настільки можливий, якщо вони будуть діяти поодиночки. Це найперший, індивідуальний мотив фермерів до початку групових дій або приєднання до вже існуючих. Ефект об'єднання зусиль товаровиробників можна розглядати у відносно широкому ракурсі: від політичного впливу на прийняття законодавчих і урядових рішень (аграрний лобізм) до потреби нормальної людини у міжособистому спілкуванні та моральному задоволенні від внеску, зробленого для соціального розвитку

своїї громади. Однак сільськогосподарські кооперативи – це комерційні організації, і тому очікуваний ефект від кооперативної діяльності, як правило, повинен мати форму конкретної матеріальної вигоди для товаровиробника.

З економічної точки зору існує декілька мотиваційних причин для фермерської взаємодії, які більш конкретно пояснюють економічну природу кооперативних організацій. Усі ці чинники пов'язані з недосконалістю сільськогосподарського ринку (навіть у розвинутих країнах). Сільське господарство – занадто складна економічна система, що не забезпечує можливості товаровиробникам одночасно приділяти достатньо уваги і виробництву, і комерційній діяльності, а саме: маркетингу виробленої ними продукції, пошуку й придбанню необхідних ресурсів і послуг за прийнятними цінами. В такій ситуації зростає небезпека для тих, хто зосередив основну увагу на виробництві продукції, опинитися в залежності від різного типу посередників, суб'єктів не-сільськогосподарського бізнесу, навіть просто шукачів легкої наживи. Це призводить до експлуатації сільськогосподарських товаровиробників. У найгіршому випадку постачання і послуги можуть взагалі стати недоступними через надмірно високі ціни, а ринок збуту власної продукції зникне. Реальна альтернатива розвитку подій у такому напрямку для товаровиробників – створення власних структур агробізнесу. Отже, чинники кооперування можуть бути сформульовані в такому вигляді:

1. Вигода від участі у великих за обсягом ділових операціях. Бізнес великого масштабу надає фермерам очевидні переваги. Наприклад, постійні витрати на управління можуть бути розподілені на більший обсяг операцій; використання потужніших машин зменшує витрати праці і пального на одиницю реалізованої продукції або придбаного товару; більші за розмірами об'єми сховищ зменшують витрати на одиницю продукції, що там зберігається, тощо [5]. Приєднання до великих за обсягом ділових операцій дозволяє фермерам уникнути конкуренції, що також є безпосередньою економічною вигодою від кооперації.

2. Можливості отримувати прибуток не тільки від виробництва. В певній маркетинговій системі віддача на одиницю вкладеного капіталу неоднакова на різних рівнях цієї системи. Наприклад, вкладення капіталу в переробку сільськогосподарської продукції може принести більший прибуток, ніж у виробництво, а торгівля продуктами харчування може бути ще більш вигідною. Без кооперативів сільськогосподарські товаровиробники позбавлені можливості отримувати прибутки з подальших стадій руху виробленої ними продукції в межах маркетингового ланцюжка певного товару (виробництво → збирання та зберігання → переробка → транспортування гуртова торгівля → роздрібна торгівля → споживання). Завдяки участі у вертикальній інтеграції кожна подальша стадія руху продукції, що отримує форму товару, здатна забезпечити товаровиробникам більшу віддачу від вкладеного капіталу. У сфері постачання кооперативи товаровиробників мають власні заводи з виробництва добрив, хімікатів, машин і обладнання, паливно-мастильних матеріалів, запасних частин, різноманітного сільськогосподарського реманенту. Це надає можливість отримувати їхнім клієнтам-власникам матеріально-технічне постачання за мінімальними цінами, які звичайно нижчі за ціни, що пропо-

нують ринкові посередники. Інколи це називають обслуговуванням за собівартістю.

3. Вихід на ринки (в тому числі міжнародні) збуту, постачання і послуг. Безумовно, товаровиробник може знайти вихід на ринок і без кооперативів за допомогою посередників або через участь в акціонерних підприємствах. Але в цьому випадку не існує гарантій того, що його інтереси як товаровиробника будуть завжди враховані, а також того, що на певному етапі акціонерне підприємство взагалі не відмовиться від нього як постачальника, чим позбавить його ринку збуту власної продукції. Кооперативний маркетинговий канал – найнадійніший і найсприятливіший, оскільки контролюється самими ж фермерами. Це має виняткове значення, особливо для маркетингу продукції, що швидко псується (молоко, овочі, фрукти тощо). Навіть незначна ринкова дестабілізація у маркетингових каналах призводить до значних збитків.

4. Переваги від координації дій. Кооперативи дають змогу фермерам координувати постачання своїх господарств, виробництво і маркетинг виробленої продукції. Окрім ринкових переваг від координації дій, що дозволяється антимонопольним законодавством як виняток лише для кооперативів сільськогосподарських товаровиробників, важливе значення має узгодження роботи переробних підприємств з надходженням сировини. Відносно постійне і стабільне надходження продукції з фермерських господарств, що у більшості випадків регулюється договірними відносинами, дозволяє кооперативним переробним підприємствам ефективно використовувати свої виробничі потужності і працювати з мінімальними витратами.

5. Поділ ризику. Подолання індивідуальної невизначеності для кожного окремого товаровиробника шляхом поділу ризику серед членів групи агентів ринкових відносин є для них важливим мотивом створювати кооперативи або приєднуватися до вже існуючих. Але поділ ризику між кооператорами – це не тільки програма страхування бізнесу. Включення товаровиробників у подальші стадії просування продукції у маркетинговому ланцюжку гарантує їм певну стабілізацію доходів, навіть за умов спаду цін на сільськогосподарську сировину.

6. Отримання ринкової влади. Участь у кооперативному бізнесі забезпечує фермерам більшу економічну владу у маркетингових каналах просування продукції, тобто певний контроль за ситуацією на ринку. З більшим рівнем монополізації кооперативи отримують безперечно важливі переваги для своїх членів. Визначене трактування антимонопольного законодавства стосовно кооперативів сільськогосподарських товаровиробників робить дуже привабливою для них участь у кооперативних процесах.

1. *Власюк О.С.* Інвестиційна політика в стратегії забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – К.: НІПМБ, 2004. – 227 с.

2. *Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: Монографія / О.А. Кириченко, С.А. Єрохін та ін.; За ред. О.А. Кириченка.* – К.: Національна академія управління, 2008. – 345 с.

3. *Knutson, R., Penn, J.B., Boehm, W.T.* (1990). *Agricultural and Food Policy*. 2d Edition. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.

4. Rhodes, V.J. (1993). The Agricultural Marketing System. 4th Edition. Scottsdale, Arizona: Gorsuch Scarisbrick, Publishers.
5. Siebert, J., Lee, R., Zollinger, D. (1994). Starting an Agricultural Marketing Cooperative. The University of California Center for Cooperatives.
6. USDA (1992). Census for Agriculture 1992. Vol. 1: Geographic Area Series. Part 51: United States: Summary and State Data. Washington, DC: U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration; Bureau of the Census.
7. USDA (1993). Agricultural Statistics 1993. National Agricultural Statistics Service, USDA. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
8. USDA (1994). Agricultural Fact Book 1994. Washington, D.C.: Office of Communications, USDA.
9. Wells, J. (1995). Directory of Farmer Cooperatives. RBCDS Service Report 22. Washington, DC: USDA.
10. Zdrojewski, E. (1994). Co-ops in Cooperation. Grain Journal, November/December: 18–21.

Стаття надійшла до редакції 31.07.2013.

КНИЖКОВИЙ СВІТ



СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТА ЮРИДИЧНА ОСВІТА
ПРЕСТИЖНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

Україна, 01011, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26
E-mail: book@nam.kiev.ua
тел./факс 288-94-98, 280-80-56



Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації: Колективна наукова монографія / За ред. Я.В. Белінської. – К.: Національна академія управління, 2008. – 212 с. Ціна без доставки – 25 грн.

Монографія присвячена фінансово-економічним проблемам розвитку економіки України в умовах глобалізації. Викладені теоретико-методологічні питання розробки стратегії входження України у світове господарство та формування фінансово-економічного механізму цього процесу. В основу викладу матеріалу монографії покладені багаторічні дослідження науковців в галузі економічної теорії, фінансів та банківської справи, які були апробовані на сторінках авторитетного журналу "Актуальні проблеми економіки" в 2004–2007 роках. В монографії обґрунтовано шляхи забезпечення структурно збалансованого економічного зростання економічної системи України та її ефективного міжнародного співробітництва, визначені напрями вдосконалення всіх ланок господарської системи.