

УДК 338.43

Л. Л. Мельник,
к. е. н., доцент, Дніпропетровський державний аграрний університет

НАУКОВІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ СТРУКТУРИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Поглиблені теоретико-методологічні засади щодо державного регулювання господарської структури аграрного виробництва та визначені основні напрями його удосконалення.

The theoretical and methodological principles of the state regulation of agriculture industry's economic structure have been deepened; the main directions of its improvement have been defined.

ВСТУП

Поняття “структура” визначає взаєморозміщення і зв’язок складових чого-небудь. В економічному контексті йдеться передусім про національну економіку, її окремі сфери та галузі. Усі вони є сукупністю первинних виробничих одиниць. Сільське господарство не виняток. Їх прийнято називати “господарствами” або “підприємствами”, які набувають певну правову форму. Тобто чинне державне законодавство юридично виділяє й фіксує низку ознак, що характеризують останні й надає їм певну назву. Спільною ознакою первинних господарських формувань є те, що тут поєднуються і комбінуються різні види виробничих ресурсів (матеріально-технічні, людські, фінансові, земля), з метою виробництва певних благ. Незалежно від організаційно-правової форми, тут ставляться і вирішуються такі питання: що і скільки виробляти, як виробляти, для кого і з ким виробляти, як приймати подібні рішення?

Зрозуміло, що нестаток ресурсів зумовлює кожну господарську одиницю перейматися питаннями вибору ресурсів, їх певною комбінацією з метою продуктивного й ефективного використання обмежених благ.

У вищевикладеному аспекті господарська структура аграрного виробництва — це співвідношення окремих організаційно-правових форм первинних виробничих одиниць. Її можна досліджувати з різних точок зору.

Для держави і суспільства найбільш важливим питанням є визначення економічного й соціального потенціалів кожної з форм господарювання, сфери або виду виробництва, у яких її доцільно використовувати. Саме це і є науковою базою для впливу держави на формування і розвиток раціональної моделі господарської структури аграрного виробництва.

Наголосимо, що остання може виникнути і розвиватися спонтанно, тривалим “природнім” шляхом. Саме це було типово для країн з розвинутою ринковою економікою.

В Україні у радянські часи, навпаки, держава фактично сформувала господарську структуру “суспільного” сектора аграрного виробництва. Щодо ведення господарств на присадибних ділянках, то вони були раніше і залишилися господарськими одиницями типу аграрних домогосподарств.

На початку аграрної реформи у сільському господарстві України функціонували три форми власності та відповідні їм форми господарювання: 1) державна (держгоспи); 2) колгоспно-кооперативна (колгоспи); 3) приватно-особиста (особисті підсобні господарства). Питома вага останніх у виробництві валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) в 1990 р. становила 29,6%, у тому числі: продукція рослинництва — 18,9%, тваринництва — 40,8% [16, с. 46]. У цьому зв’язку вважаємо некоректною тезу, згідно з якою “ринкова економіка передбачає, насамперед, вільне підприємництво. Головною фігурою тут є власник. Для цього необхідне формування багатуокладної економіки замість існуючої раніше одноукладної, заснованій на монопольній державній власності” [14, с. 7]. Безперечно, колгоспи були “одержавленими”, але сектор особистих підсобних господарств мав приватний характер (окрім земельних ділянок, які належали державі).

Такий офіційно проголошений напрям ринкової трансформації одержавленого сектора сільського господарства як розбудова “багатуокладної економіки” мав занадто узагальнений характер. Крім того, ніким не було глибоко обгрунтовано наукові засади щодо змісту поняття “уклад”. Вітчизняні науковці під “багатуокладністю” фактично розуміли розмаїття форм власності і господарювання.

У контексті запропонованої тематики статті важливим є питання про те, яким повинен бути вибір господарської структури в умовах ринкової трансформації державного (радгоспи) й одержавленого (колгоспи) секторів сільського господарства на засадах їхнього роздержавлення й приватизації? Тут можливі були два варіанти. По-перше, вільний вибір селян, тобто без державного втручання. По-друге, проведення державою активної політики щодо бажаної для неї організаційно-правової господарської структури.

Ретроспективну оцінку аграрної політики держави (у подальшому скорочено АПД) у цьому напрямі назвати ефективною підстав немає. В іншому разі для сільського господарства України не були б притаманні численні проблеми, зокрема на 9/10 уособленість землеволодіння і землекористування в секторі сільськогосподарських

підприємств, стагнація у розвитку дрібних і малих агробізнесових господарств. А такі процеси, як кооперування, знаходяться в зародковому стані. Відповідно вони експлуатуються різними посередниками через механізм низьких закупівельних цін. Не була надана належна підтримка сімейним фермам, що зумовило зменшення їхньої кількості. Кількість фермерських господарств в Україні досягла піка у 2008 р. — 42446 одиниць, а починаючи з 2009 р., щорічно зменшувалася до 40965 од. на кінець 2011 р. (за три роки на 1481 одиниць, або на 3,5%) [16, с. 165]. І головне, що державою не розроблена дотепер як мінімум концептуальна схема бажаної для сільського господарства України моделі господарської структури на оглядову перспективу. А тому для АПД і нині актуальним залишається питання подолання “невизначеності” щодо розбудови ефективної господарської структури аграрного виробництва, розробка як мінімум концептуальних засад щодо засобів і важелів втілення їх у практику.

АПД у цілому привертає до себе пильну увагу таких вітчизняних науковців як В.Я. Амбросов, М.Х. Корецький, П.А. Лайко, Ю.Я. Лузан, А.П. Макаренко, Л.Ю. Мельник, О.М. Могильний, П.Т. Саблук та багатьох інших.

Проте господарський її аспект не отримав належного дослідження, а тому є необхідність його більш поглибленого аналізу.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті — на засадах системного аналізу обґрунтувати концептуальні підходи щодо розбудови ефективної господарської структури аграрного виробництва та її державного регулювання.

РЕЗУЛЬТАТИ

Спочатку визначимо зміст поняття “господарський потенціал підприємства”. Вважаємо, що на мікрорівні — це передусім виробничий потенціал підприємства. Останній є сукупністю наявних виробничих ресурсів, що дозволяє підприємству здійснювати трансформацію природних ресурсів у певні блага (споживчі вартості), які придатні для задоволення відповідних потреб людей.

У натуральних господарствах продукти праці створювалися для задоволення потреб їхніх власників та членів сімей. Відповідно господарський і виробничий потенціал за своєю сутністю співпадали. У господарствах товарно-підприємницького типу виробляють товари, тобто продукцію для задоволення потреб покупців. А тому господарська діяльність підприємства не вичерпується власне виробництвом, а охоплює і його комерційну діяльність — реалізацію своїх виробів і купівлю засобів виробництва в інших підприємствах. Саме тому потенціал господарської діяльності агробізнесових підприємств треба оцінювати передусім з точки зору одержання ними прибутку та постійного його зростання. Безперечно, що основним джерелом одержання прибутку є ефективне виробництво, тобто висока продуктивність праці і якість продукції, низька її собівартість, а зрештою найбільш повне використання виробничого потенціалу. Водночас за межами виробництва підприємство має широкий діапазон засобів по можливості реалізувати свою продукцію за найбільш високими цінами. А обсяги прибутку, як відомо, це різниця між ціною реалізації і

собівартістю продукції. Стабільне зростання прибутку свідчить про вірно обрану ринкову стратегію з боку менеджерів підприємства.

Рівень використання усіх складових існуючого господарського потенціалу визначається системою факторів (про що йдеться в подальшому). Чільне місце в ній належить організаційно-правовій формі підприємства. Така теза є практично загальноновизнаною. Проте як саме вона впливає на рівень використання існуючого господарського потенціалу підприємства, а також на його розширене відтворення на якісно нових (інноваційних) засадах, серед науковців єдиної точки зору не досягнуто. Про це свідчить той факт, що вітчизняні вчені аграрники-економісти не дійшли згоди з питання, яка форма аграрних підприємств має стати основою майбутньої моделі сільського господарства. На початку аграрної реформи це питання було особливо актуальним. Більшість вважала, що “майбутнє розвитку аграрного сектору економіки нашої країни — за фермерськими господарствами” [13, с. 135]. В основі майбутньої моделі аграрної економіки України “має бути селянське (фермерське) господарство, тим більше, що світова практика свідчить про доцільність саме такої форми” [11, с. 380—381].

Високим балом оцінювалося соціально-економічне значення агрогосподарств типу “сімейних домогосподарств”. Зокрема підкреслювалося, що “важливою є сьогодні увага держави до особистих підсобних господарств” — “перспективної форми господарювання й ефективного способу розв’язання проблеми зайнятості на селі” [9, с. 2]. Від розвитку сектора особистих селянських господарств “дуже великою мірою (якщо не найбільше) залежатиме майбутнє українського села як такого” [18, с. 69].

Викладемо короткий зміст основних аргументів прихильників широкомасштабного розвитку сімейно-трудоу форм у сільському господарстві, фермерства зокрема.

1. Приватна власність і приватно-сімейні форми господарств (в яких забезпечується тотожність власності і праці) є пріоритетним чинником, який позитивно впливає на ефективність виробництва. Саме тому “переваги фермерської форми господарювання незаперечні” [17, с. 4]. Фермерство “найбільш повно використовує специфіку сільського життя (локальність розташування населення, єдність побутової, виробничої та культурної сфер життєдіяльності” [4, с. 67]. При цьому вітчизняні фермерські господарства середнім розміром понад 100 га угідь перевищують аналогічну модель європейських країн і “є економічною базою для формування на селі середнього класу власників” [15, с. 27].

2. Вагомим аргументом щодо високого економічного потенціалу фермерських господарств є й той незаперечний факт, що фермерство функціонує у країнах із ринковою економікою вже кілька століть і дотепер сімейні фермери є основною організаційно-правовою формою в сільському господарстві. Так, у 2007 році їхня частка в США становила: у загальній кількості ферм — 86,5%; земельній площі — 62,3; товарній продукції — 50,1; чистому доході — 52,0% [19].

3. Сільське господарство істотно відрізняється від інших сфер АПК (використання землі як головного виробничого ресурсу, тісний зв’язок виробничого процесу з біологічними процесами, погодними умовами тощо), а

тому тут особливо важливе значення мають приватно-сімейні форми господарювання.

Самі по собі вищенаведені аргументи прихильників приватно-трудова агроформувань, напевне, ні в кого заперечень не викликають. У будь-яких індивідуальних (на практиці, як правило, сімейних) трудових агрогосподарствах, зокрема фермерських, забезпечена органічна єдність індивідуальної праці й приватної трудової власності. На цих засадах забезпечується найвища із можливих мотивацій власника-господаря до ефективної господарської діяльності. Найманець не може працювати краще, ніж працюючий власник і члени його сім'ї.

Разом з тим деякі науковці наводять дані, згідно з якими у цілому по підприємству власність визначає близько 10% успіху господарської діяльності. Останні 90% залежать від складної системи як об'єктивно діючих, так і свідомо регульованих правових, економічних і організаційних відносин, яка може бути визначена як внутрішньогосподарський механізм роботи аграрних підприємств [12].

Більш того, "власність — це не чинник виробництва, а лише його оболонка, яка забезпечує виробнику пряму залежність рівня споживання від рівня виробництва, а тому головним є розвиток виробництва, а не просто зміна форм власності. На жаль, в економічній реформі усе поставлено до навпаки. Думають, що сама по собі зміна форми власності розв'яже усі проблеми розвитку виробництва, хоч практика показує зворотнє" [10, с. 78].

Чимало науковців виокремлюють такий елемент господарського потенціалу підприємства, як його розміри: "розмір господарства є важливим фактором підвищення ефективності виробництва. Тому практика різними способами і шляхами намагається укрупнювати виробництво з метою здешевлення продукції та підвищення її конкурентності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках" [8, с. 59].

Невеликі розміри сільськогосподарських підприємств не забезпечують раціонального використання системи технічних засобів і відповідного зниження собівартості продукції. Збільшення ж їхніх розмірів дає змогу раціональніше використовувати техніку та інші основні виробничі фонди, транспорт, трудові ресурси, а відповідно й ефективніше вести виробництво в цілому [6]. І взагалі: "доведено, що великотоварне виробництво забезпечує вищий рівень продуктивності праці та ефективності використання матеріальних ресурсів, а тому повинно розвиватися прискоренішими темпами [1].

На сьогодні "домінуючим чинником, що має вплив на рівні економічної ефективності, залишається обсяг (концентрація) виробництва і в залежності від раціонального використання природно-економічних умов ефективність виробництва зростає до стабільно стійкого стану, що забезпечує довготривале розширене відтворення" [15, с. 31].

Погоджуючись у цілому з наведеними вище положеннями, наголосимо, що і розміри підприємства також не є прямим чинником впливу на результати господарської діяльності. Але вони виступають важливою умовою для ефективного використання інших чинників. Це питання вже розглядалося вітчизняними науковцями, які стверджують, що більшість чинників можна успішно викори-

стовувати в роботі підприємств з достатньо великими розмірами і обсягами одержаної продукції [1—3].

Останніми роками високим балом оцінюється техніко-технологічний фактор: "Вирішення проблеми дохідності в агропромисловому комплексі неможливе без формування сучасної матеріально-технічної бази виробництва продукції... Масштаби та напрями розвитку аграрного виробництва, ефективність та конкурентоспроможність визначає матеріально-технічна база, особливо її активна частина — машини та обладнання" [15, с. 26; 28].

Таким чином, поки що не досягнуто єдності поглядів науковців щодо того, який фактор є головним. Більшість вітчизняних науковців з початку 90-х років ХХ ст. вважали, що таким є приватна власність і приватні форми господарювання. Нині підкреслюється суттєва роль концентрації виробництва на рівні підприємств, її позитивний вплив на прибутковість.

Дискусії, як відомо, — джерело розвитку будь-якої науки. Вони зумовлені низкою чинників, зокрема й різним професіоналізмом її учасників. Але, напевне, вирішальною мірою полеміка має місце тоді, коли складні економічні явища та процеси досліджуються однобічно, тобто не використовуються системний підхід. Крім того, аналіз економічних процесів має здійснюватися не лише в статистиці (стаціонарному й незмінному стані), але і в динаміці (поступального розвитку).

Відносно досліджуваної тематики це означає необхідність системного підходу щодо оцінки факторів, які впливають на ефективність використання господарського потенціалу підприємства і виключення абсолютизації будь-якого з них. Крім того, слід зважити на ту обставину, що економічна вагомість того чи іншого фактора змінюється у міру розвитку продуктивних сил і не однакова для різних видів аграрного виробництва, наприклад, у зерновиробництві і садівництві.

З вищевикладеного можна зробити такі висновки.

1. Поки що не розроблена методика визначення структури (питомої ваги) впливу внутрішніх чинників на кінцеві результати господарської діяльності. Напевне, й зробити це більш-менш точно неможливо.

2. Економічна вагомість чинника приватної власності, безперечно, досить суттєва, але зменшується, "розмивається" в міру використовуваних техніки і технологій, найманої праці, розмірів підприємства. І тільки в трудомістких видах сільськогосподарської продукції цей чинник і нині займає провідне місце.

3. Стрімкий розвиток продуктивних сил у сільському господарстві, впровадження досягнень НТП (щодо техніки й особливо технологій), об'єктивна необхідність відновлення та розвитку сільського господарства на інтенсивно-інноваційних засадах — надають чиннику техніко-технологічної оснащеності й відповідно професіоналізму тих, хто її використовує (техніко-людська система), визначального значення.

Аграрна політика держави з питання розбудови ефективної "багатоукладної" моделі сільського господарства мала б зважити на досвід країн з розвинутою ринковою економікою. Зрозуміло, що в кожній з них сформована і нині функціонує "національна" господарська структура сільського господарства. Водночас дещо умовно можна виділити три більш-менш

узагальнені моделі: 1) США; 2) країн Західної Європи; 3) китайсько-японська. Спільна їхня риса: основна форма господарювання — фермерські господарства. Але є й особливості. Коротко викладемо їхню сутність з метою порівняння із вітчизняною господарською структурою.

Для сільського господарства США впродовж XX ст. характерною була тенденція посилення концентрації виробництва, яка зумовлена перевагами великих агроструктур. На мікрорівні вона проявляється у збільшенні розмірів ферм і зменшенні їхньої кількості. Так, у 1950 р. кількість ферм у США становила 6,1 млн одиниць, а середня їхня площа 175 акрів, у 2007 р. відповідно 2,2 млн і 418 акрів, тобто кількість ферм скоротилася у 2,8 разів, а площа землекористування збільшилася у 2,4 разів. На макрорівні концентрація проявляється у підвищенні економічної вагомості у сільському господарстві сектора особливо великих агроструктур (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці 1, за період 1997—2007 рр. кількість ферм-мільйонників зросла в 3,6 разів. У 2007 р. вперше цей сектор перейшов половинний рубіж і став пріоритетним у сільському господарстві США. Разом з тим наголосимо, що агроструктури в США не поглинаються фінансово-промисловими структурами. Тим більше неприродним і нетиповим для країн Заходу є проникнення в сільське господарство промислових гігантів, які не пов'язані з ним вертикальною інтеграцією (наприклад, металургійних підприємств).

До речі, в економічно високорозвинених країнах держави за допомогою законодавства підсилюють контроль за структурою господарств з тим, щоб уникнути їхнього надмірного збільшення і просувати моделі, що базуються на сім'ї, сімейному фермерському господарстві та кооперації.

Американський уряд, наприклад, на початку 70-х років формально заборонив несільськогосподарським фірмам, що мають капітал більше 3 млн дол., або контролюючим підприємствам із доходом понад мільйон доларів брати безпосередню участь у сільськогосподарському виробництві. Вони можуть вкладати засоби в сільськогосподарську діяльність лише на основі партнерства з фермерськими господарствами. Водночас був проголошений курс на стимулювання розвитку сільської кооперації [7].

За таких умов фермери зберігають свій економічно-правовий суверенітет щодо первинних функцій у землеробстві й тваринництві. А це є основою тотожності власності і праці, високої мотивації до ефективного господарювання. Таким чином, інтеграція в межах АПК має місце, але не призводить до “розмивання” у ньому сільського господарства. Саме це і є важливим фактором ефективного господарювання цієї галузі.

Сектор малого агробізнесу поступово втрачає своє економічне значення. Адже ті 15% товарної продукції, що припадають на нього, міг би без особливих проблем компенсувати сектор великотоварних ферм, які до того ж мають незаперечні економічні переваги. Невеликі за площею ріллі ферми не в змозі ефективно використовувати переваги меліорації, науково обґрунтованих сівозмін, високопродуктивної техніки, інтенсивних технологій, хімічних засобів, тобто найбільш важливих чинників постіндустріалізації й підвищення ефективності аграрного сектора.

Постає питання про те, чим зумовлено збереження в

Таблиця 1. Кількість і питома вага великотоварних агроструктур* у загальному обсязі реалізованої сільськогосподарської продукції в США

| Роки | Кількість ферм, тис. одиниць | Частка у загальній кількості, у % | Частка у загальному обсязі товарної продукції, у % |
|------|------------------------------|-----------------------------------|--|
| 1997 | 15,9 | 0,8 | 33,3 |
| 2002 | 29,5 | 1,4 | 46,8 |
| 2007 | 57,3 | 2,6 | 58,7 |

* Ферми з обсягом річної реалізації продукції в 1 млн доларів і більше.

Розраховано за даними: [19].

США дрібних, фактично некомерційних ферм з поглядом як власників таких ферм, так і державних інтересів. З макроекономічних позицій держава мала б сприяти подальшому розвитку сектора великотоварних агроструктур. Адже він охоплює агроструктури інноваційного типу, які володіють значним оборотним капіталом, тісно зв'язані з наукою і промисловістю, мають прямий доступ до потрібних джерел інформації, постійно націлені на впровадження новітніх видів техніки і технологій. Відповідно, в них порівняно з іншими фермами вища ефективність господарювання. Дрібні й малі ферми у цьому аспекті не можуть конкурувати з великими агроструктурами. Останні у змозі більш ефективно забезпечити продовольчу безпеку країни.

Але держава надає підтримку дрібним фермерам насамперед із метою збереження образу життя аграріїв і водночас гальмуючи депопуляцію. Тобто йдеться про соціальний аспект проблеми. США не можуть піти на “ліквідацію” близько 0,5 млн ферм (22,6%), враховуючи необхідність зайнятості їхніх власників, забезпечення їм нових джерел доходу, порушення традиційного сільського укладу тощо. Інакше кажучи, масова ліквідація дрібних ферм (насилля чи через ринкову конкуренцію) стала б особистою трагедією для більшості їхніх власників, здатна стати “соціальним дестабілізатором” у суспільстві.

Саме з цих позицій стає зрозумілою державна політика щодо дрібнобізнесового й малого секторів в аграрній сфері США.

Разом із тим відносна життєстійкість “мікроферм” і більшості дрібних та малих пояснюється не тільки державною підтримкою. По-перше, для багатьох власників ферм зайнятість поза нею стає основною, частка доходів від неї сягає 50—60 % від їх загальної суми. Ферма разом із землею фактично слугує насамперед місцем проживання для власників дрібних ферм. Деякі з них передаються в оренду іншим агроструктурам або міським жителям для літнього відпочинку. По-друге, власники багатьох ферм водночас є власниками оброблюваних земель. Останніми десятиліттями зросла кількість власників дрібних ферм, котрі здають землю в оренду великим агроструктурам, одержуючи оренду плату [5].

Не випадково навіть у США у 2007 році майже 90% ферм підпадали під офіційне визначення малих. На них припадає 57% прямих продаж (від ферми до споживача). Малі ферми мають у розпорядженні 56% (за вартістю) землі та будівель. За 1997—2007 роки виникло 362 тис. нових ферм, які використовують у середньому 201 акр землі й реалізують на 71 тис. дол. продукції (по всіх

фермах — відповідно 418 акрів і 135 тис. дол.), тобто це дрібні й малі ферми.

Важливо підкреслити, що в США поняття “ферма” — синонім аграрного господарства, незалежно від його величини, сімейного чи корпоративного типу з використанням найманих працівників. Інакше кажучи, в США аграрна сфера представлена одним типом агроструктур “ферми”. Але в США у їх складі виділяють такі види: сімейні ферми, партнерства, корпорації (сімейні і несімейні), кооперативи та інші агроформування.

Отже, в сільському господарстві США господарська структура охоплює не тільки сімейні ферми, але й різні форми приватно-спільних агроструктур. У 2007 р. вони використовували 37,7% земельних площ, але виробили половину товарної продукції сільського господарства. Тобто вони продуктивніше використовували землю.

Сімейне фермерство, представлене дрібними, малими й середніми фермами, не відіграє колишньої важливої економічної ролі; зважаючи на подальший НТП, тенденція до посилення економічної вагомості сектора великотварних агроструктур збережеться і в майбутньому. У США посилюється процес корпоратизації ферм та їхня економічна вагомість у виробництві товарної продукції, для більшості власників дрібних ферм зайнятість на своїй фермі не є основною. Вони працюють в інших сферах, а відповідно, мають додаткове джерело доходу. Таким є й одержана орендна плата, якщо фермер здає землю в оренду іншим агроструктурам; держава надає допомогу дрібним і малим фермам.

У соціальному плані державі вигідніше їхнє збереження, ніж забезпечення вивільнених власників ферм житлом, роботою, грошовою допомогою тощо [5].

Для країн Західної Європи притаманна модель аграрної економіки, що виключає надконцентрацію виробництва. Її основу складає сімейне фермерство, яке всестороннє коопероване і функціонує на засадах ефективного поєднання підприємництва і державного регулювання сільського господарства.

Характерною ознакою китайсько-японської господарської структури є невеликі розміри ферм 1—2 га. До речі, середній розмір площі землі сільських домогосподарств у 2011 р. в Україні становив 1,21 га. Але 3,3% сільських домогосподарств використовували більше 5 га. Їхня частка у загальній площі землі сільських домогосподарств становила 40,7% [16, с. 187].

Розбудована, починаючи з 1991 р. і функціонуюча нині господарська модель в Україні, більш різноманітна, ніж в країнах Заходу.

На сьогодні Держкомстат України щодо аграрного виробництва виділяє різні організаційно-правові форми первинних осередків, які називають як господарствами, так і підприємствами, а також товариствами. При найбільш узагальненому підході усе розмаїття господарських структур об'єднується у два великих сектори: 1) господарства населення; 2) сільськогосподарські підприємства.

У правовому аспекті перші — це фізичні особи, другі — юридичні.

Розглянемо коротко кожний з цих секторів з точки зору місця й ролі в сільському господарстві нині і перспектив розвитку, а відповідно їхнього державного регулювання і підтримки.

Сектор господарств населення. Він неоднорідний. У

його складі значна частка переважно натуральних господарств фактично типу домогосподарств, які характеризують відсталість сільського господарства. Їхнє майбутнє залежатиме від розвитку агробізнесових агроструктур. Якщо вони забезпечать аграрний ринок порівняно дешевою і якісною продукцією, а платоспроможність населення, у т.ч. власників таких домогосподарств зросте, то економічна необхідність у них відпаде. Відповідною має й бути державна політика щодо цього сектора.

Разом з тим для України сьогодні і на оглядову перспективу важливе значення мають невеликі агрогосподарства бізнесового типу, оскільки вони працюють не тільки на себе, але й на ринок. Відносно їхньої перспективи: особисті селянські господарства (ОСГ) уже сьогодні в значній мірі є господарствами малого агробізнесу, а деякі з них можуть трансформуватися у фермерські господарства.

Тут держава має врахувати такі обставини. По-перше, сектор сільських господарств у цілому і особистих селянських господарств зокрема, є “базисом” збереження й відновлення сільської мережі, в якій проживає третина населення країни, функціонують понад 5 млн сільських домогосподарств, 41 тис. фермерських господарств.

По-друге, в секторі господарств населення виробляється майже половина валової продукції сільського господарства (у 2011 р. — 48,2%). При цьому перевага надається тим її видам, на які сектор великих агроструктур не звертає уваги. У зв'язку з цим зазначимо, що останній і в перспективі, виходячи зі своїх інтересів, а не малих агробізнесових структур, залишить їм певну нішу в структурі агровиробництва. Йдеться про трудомісткі його види. Інакше кажучи, важливим фактором існування і навіть прибуткового функціонування сімейних форм господарювання є те, що сектор великих агроструктур спеціалізується на порівняно небагатьох високоприбуткових видах аграрного виробництва. Так, агрохолдинги цікавлять у першу чергу зернобобові культури, ріпак, соняшник, цукрові буряки і птахівництво, у деяких випадках тваринництво. Трудомісткі види об'єктивно залишаються на долю сімейного агробізнесу. Саме він має зосередитися на виробництві трудомістких, але важливих для здоров'я людей видів продукції, максимально використовувати органічні добрива, виробляти екологічно чисту продукцію (органічне виробництво). Йдеться про розвиток дрібних, малих й середніх агрогосподарств. Інакше кажучи, для них головне завдання — знайти свою “нішу” в сільському господарстві, в якій чинник приватної власності і дотепер вагомий, а розміри не мають вирішального значення. А це передусім трудомісткі види виробництва (продукти малого тваринництва — баранина, козяче молоко, мед), плоди і ягоди, овочі, м'ясо свиней й усі види екологічно чистої продукції.

На найбільшу увагу заслуговує система постачання матеріально-технічних ресурсів, закупок, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції, яка в країнах Західної Європи діє переважно через аграрні кооперативи. Україні, як відомо, в силу дії об'єктивних і суб'єктивних причин таку систему розбудувати не вдалося. А тому для держави актуальним є завдання сприяти широкомасштабному розвитку таких процесів, як кооперація, спеціалізація, інтеграція сімейних агрогосподарств. Самі ці процеси дали б змогу істотно

ний і функціонує пріоритетний за виробництвом товарної продукції сільського господарства сектор великотоварних агроструктур.

Разом з тим, зважаючи на соціальний аспект розвитку сільського господарства, держави надають підтримку малим агробізнесовим структурам.

Стратегічне завдання, яке ставилося перед аграріями і згідно з яким одержавлений сектор сільського господарства в Україні мав трансформуватися у ринковий, по суті, виконано. Функціонуюча нині модель сільського господарства є ринковою. За змістом власницько-господарських відносин вона аналогічна тим, які притаманні країнам з ринковою економікою. Разом з тим вона має специфіку. Майже половину продукції сільського господарства виробляють агрогосподарства типу сільських домогосподарств. У цілому вони не в змозі забезпечити належну конкурентоспроможність національного аграрного сектора на зовнішніх агроринках, належну продовольчу безпеку і докорінне підвищення добробуту селян і всього населення країни. Для цього необхідно, щоб сектор великотоварних агроструктур став пріоритетним. Водночас у нинішній ситуації, без перебільшення, одним із важливих завдань аграрної політики держави є “перебудова” сектора господарств населення, а саме їхня трансформація у дрібний і малий аграрний бізнес, зростання рівня товарності, а по можливості — створення на їхній основі фермерських господарств. Цьому сприятиме і вступ України до СОТ, і формування ринку земель.

Сектор малих агроструктур і надалі повинен сприяти розв’язанню соціальних проблем села. А тому нагальною є потреба розробки цілеспрямованої державної політики, стрижнем якої є створення умов доступу до дешевих кредитів, доступних видів малогабаритної техніки, сприяння об’єднанню дрібних, малих і середніх агрогосподарств у різні асоціації та кооперативи. Важливе значення має їхня спеціалізація, знаходження своєї “ніші” в сільському господарстві, тобто слід зосередитися на тих видах діяльності, в яких найповніше проявляються позитиви сімейних форм господарювання і пом’якшуються негативи.

Із вищевикладеного можна зробити висновок, що аграрна політика держави має розв’язувати певною мірою різновекторні проблеми. З одного боку, в економічному аспекті вигідніше розвивати сектор великотоварних агроструктур, які мають незаперечні економічні переваги. Тільки вони в сучасних умовах можуть забезпечити на належному рівні продовольчу безпеку країни; з іншого боку, надзвичайно важливою і складною є соціальна проблема. Як відомо, сільське господарство не просто одна із галузей національної економіки. Це водночас і вітчизняне село, й селянство.

Саме тому, передусім із соціального погляду в Україні держава має сприяти збереженню та якісному розвитку сектора малих агроструктур.

Література:

1. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. — 2007. — № 6. — С. 15—18.
2. Андрущенко А.М. Ефект діяльності сільськогосподарської кооперації в умовах становлення

сільськогосподарського виробництва / А.М. Андрущенко // Економіка АПК. — 2004. — № 8. — С. 48—52.

3. Бойко В.І. Економіка в контексті аграрної політики / В.І. Бойко // Економіка АПК. — 2003. — № 12. — С. 19—22.

4. Горьовий В. Розвиток і сучасний стан функціонування фермерських господарств регіону / В. Горьовий // Економіка України. — 2007. — № 12. — С. 61—68.

5. Макаренко П.М. Структура ферм США за видами і ринковою вартістю реалізованої продукції / П.М. Макаренко, Л.Ю. Мельник // Економіка АПК. — 2009. — № 6. — С. 149—155.

6. Месель-Веселяк В.Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. — 2008. — № 3. — С. 14.

7. Молдован Л.В. Форми господарювання в аграрному секторі України в умовах глобалізації / Л.В. Молдован // Економіка АПК. — 2010. — № 1. — С. 13—17.

8. Онищенко О. Соціально-економічна природа і розміри сільськогосподарських підприємств / О. Онищенко // Економіка України. — 2000. — № 6. — С. 58—68.

9. Особисті підсобні господарства України — Київ: Міністерство аграрної політики України, українська освітня програма ринкових реформ, 2001. — 40 с.

10. Павлишенко М.М. Госпрозрахунок як основа ринкової економіки / М.М. Павлишенко // Економіка АПК. — 2006. — № 5. — С. 70—79.

11. Підприємництво в аграрній сфері економіки / [М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко, Л.В. Романова та ін.]; за ред. П.Т. Саблука, М.Й. Маліка. — К.: ІАЕ, 1998. — 514 с.

12. Полтавський Ю.А. Ринковий механізм діяльності новостворених агроформувань / Ю.А. Полтавський // Економіка АПК. — 2002. — № 6. — С. 92—97.

13. Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу: [кол. монографія у двох томах]. — Т.1 / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Е. Мазнева. — К.: ІАЕ, 2000. — 732 с.

14. Саблук П.Т. Підвищення ролі аграрної економічної науки у формуванні та реалізації аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2001. — № 3. — С. 3—10.

15. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2008. — № 4. — С. 19—37.

16. Статистичний збірник “Сільське господарство України”: за 2011 рік / Державний комітет статистики України. — К., 2012. — 384 с.

17. Фермерські господарства як форма аграрного бізнесу. Забезпечення ефективного функціонування селянських (фермерських) господарств. — Х.: ХДТУСГ, 2000. — 53 с.

18. Юрчишин В. Господарства населення: проблеми майбутнього / В. Юрчишин // Економіка України. — 2003. — № 9. — С. 67—72.

19. 2007 Census of Agriculture. United States Summary and State Data. — Vol. 1. Geographic Area Series. Part. 51. — US Department of Agriculture, NASS, 2009.

Стаття надійшла до редакції 21.01.2013 р.