

**Т.І. ЯВОРСЬКА**

**МАЛИЙ БІЗНЕС У  
СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ:  
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА**

Монографія

Київ  
ННЦ “Інститут аграрної економіки”  
2012

УДК 658.5:631.115.1:001.891.3

ББК 65.32

Я 22

**Рецензенти:** *О.М. Варченко*, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту, Білоцерківський національний аграрний університет  
*В.В. Липчук*, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики і аналізу, Львівський національний аграрний університет  
*М.М. Малік*, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу розвитку підприємництва і кооперації Національного наукового центру “Інститут аграрної економіки”, академік УААН, заслужений діяч науки і техніки України

Рекомендовано до друку вченою радою ННЦ “Інститут аграрної економіки” НААН України (протокол № 2 від 12 січня 2012 р.)

**Яворська Тетяна Іванівна.**

Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – с.

ISBN

Обґрунтовано теоретичні основи малого бізнесу, роль та місце в економіці. Особливу увагу приділено розгляду тенденцій розвитку та державного регулювання в зарубіжних країнах. Визначено переваги малого бізнесу в сільському господарстві та його організаційні форми. Наведено методологічні підходи до розгляду процесу наукового дослідження та обґрунтування його соціально-економічної концепції. Розкрито сутність прибутку та факторів впливу на його формування. Окремо проаналізовано вплив виробничих витрат та собівартості на діяльність суб’єктів малого бізнесу. З врахуванням отриманих результатів дослідження запропоновано впровадити галузеву диференціацію малого бізнесу в сільському господарстві та з допомогою розроблених сценаріїв спрогнозувати його подальший розвиток.

Розрахована на науковців, спеціалістів та керівників органів управління сільського господарства, викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів, студентів.

УДК  
ББК

ISBN

Яворська Т.І., 2012

## ВСТУП

Формування ринкової системи господарювання в Україні вимагає нових підходів до економічних процесів, пов'язаних із підвищенням підприємницької активності у всіх сферах. За визначенням П. Самуельсона: “Люди завжди прагнуть розпочати власну справу. Вони сподіваються, що їхня справа виявиться успішною. Якщо навіть їм не пощастить заробити більше кількох тисяч доларів на рік, все ж є щось привабливе у можливості будувати власні плани та виконувати різні завдання, до щоденного розв’язання яких дрібний підприємець схильний” [224].

Сільське господарство є однією із сфер ринкової економіки, де малий бізнес є домінуючим і його розвиток розглядається як шлях формування конкурентного середовища. У сучасних умовах цей бізнес має певні особливості, пов’язані як з розміром, так і тим, що до його основних суб’єктів у галузі належать різні організаційні форми господарювання: особисті селянські та фермерські господарства, фізичні особи-підприємці.

У сільському господарстві України постає об’єктивна необхідність ведення всіх видів бізнесу – малого, середнього і великого. Менталітет селянина, властивий українцям був частково втрачений за роки колективного господарювання. Тому є категорії людей за психологічним складом, які продуктивно працюють у колективі, або ж можуть працювати ефективно тільки одно-осібно, чи сімейно. Отже, повинні існувати різні форми сільськогосподарського виробництва: від дрібних особистих селянських господарств до великих сільськогосподарських підприємств.

В умовах формування ринкового середовища та функціонування ринку землі, становлення й розвиток малого бізнесу в сільському господарстві набуває великого значення. Актуальність дослідження проблем малого бізнесу в сільському господарстві зростає через недооцінку його ролі та значення внаслідок відсутності дієвих державних програм підтримки. Водночас проблема підвищення прибутковості господарської

діяльності суб'єктів малого бізнесу є різноплановою і повинна розв'язуватися на всіх рівнях управління у галузі сільського господарства – від загальнодержавного до рівня окремого суб'єкта господарювання.

З огляду на специфіку малого бізнесу у сільському господарстві він має яскраво виражену регіональну орієнтацію. Діяльність суб'єктів малого бізнесу значною мірою визначається потребами й можливостями місцевого ринку, обсягами та структурою локального попиту. Проте надання державної підтримки малого бізнесу в сільському господарстві України на рівні регіонів стоять на заваді макроекономічні умови: нестабільність, а інколи, й відсутність бюджетного фінансування державних і регіональних програм підтримки; нерозвиненість механізмів фінансово-кредитної підтримки і страхування ризиків суб'єктів цього виду бізнесу; відсутність механізмів самофінансування (кредитні спілки, товариства взаємного страхування тощо); обмеження доступу до виробничих потужностей і майна реструктуризованих підприємств; надійної соціальної захищеності та безпеки; організаційні проблеми взаємодії малого бізнесу з ринком і державними структурами; адміністративні бар'єри на шляху розвитку малого бізнесу.

У монографії систематизовано вищеперелічені чинники й умови розвитку малого бізнесу в сільському господарстві, що дало змогу визначити основні напрями впливу на підвищення прибутку його суб'єктів. Розроблена соціально-економічна концепція передбачає процес підвищення прибутковості малого бізнесу, що в свою чергу суттєво впливатиме на поліпшення розвитку сільських територій, зростання доходів і рівня зайнятості населення.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

### 1.1. Теоретичні аспекти сутності малого бізнесу

Бізнес – економічна діяльність, будь-яке інше заняття, ведення яких забезпечує одержання прибутку, певної вигоди. Бізнес історично виник у процесі становлення суспільства. Діяльність як вища форма розвитку притаманна лише людині, і тільки з точки зору її діяльності, можна усвідомити сутність бізнесу.

Бізнес є основою розвитку економіки індустріально потужних країн, а ринок – стимулом розвитку виробництва в них. Практика становлення бізнесу в цих країнах доводить, що формула його виживання на ринку досить проста. Кожний суб'єкт бізнесу є на ньому як виробником, так і споживачем. Ринок диктує ціни і обсяги виробництва. Через узгодження позицій між покупцями і продавцями вирішуються водночас кілька проблем. Перша з них – “що виробляти?” - визначається через гроші, які споживач сплачує за товар, який він вибрав; друга – “як виробляти?” – конкуренцією між виробниками; третя – “скільки виробляти і як розподіляти?” – зумовлюється співвідношенням попиту і пропозиції. Такий процес притаманний кожному способу виробництва, різним економічним системам, де присутній ринок, а бізнес виступає як метод господарювання, тип мислення, спосіб життя [188, с. 41].

Підприємництво є динамічним, активним елементом бізнесу, і визначається як ініціативна, самостійна діяльність, що здійснюється на свій ризик і під свою майнову відповідальність громадянами, об'єднаннями громадян з виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг з метою отримання прибутку. Для ведення підприємництва залучається тільки підприємець, а не всі учасники ринку. Бізнес – ширше поняття, ніж підприємництво, тому що воно охоплює всі відносини, які виникають між усіма учасниками ринкової економіки,

включаючи не тільки підприємців, а й споживачів, найманих працівників, державні структури. Отже, підприємництво як економічний феномен є категорією бізнесу [188, с. 41].

Деякі вчені, наприклад Ю.В. Пашкус, О.Н. Мисько вважають, що підприємництво є ширшим поняттям, ніж бізнес, тому що бізнес охоплює тільки сферу торгівлі, а підприємництво – і виробництво, і обіг [187, с.7, 14].

Економісти –дослідники Ю.Б. Іванов, Ю.Б. Кравченко, М.М. Хоменко вважають підприємництво і бізнес якщо не тотожними, то подібними економічними поняттями, очевидно, тому, що англійське слово “бізнес” має багатозмістове значення [82, с. 59]. С.І. Дем’яненко також зазначає, що слово “бізнес” має досить багато значень і особливостей перекладу українською мовою залежно від умов його застосування в кожному конкретному випадку. Це – справа, підприємницька діяльність, комерційна діяльність, робота, сфера відповідальності, підприємство, професія, зобов’язання, відповідальність тощо. Тому при перекладі цього терміна з англійської доцільно максимально точно, враховуючи змістові нюанси, формувати український економічний термін [50].

На думку провідних науковців ННЦ “Інститут аграрної економіки” у методичному плані підприємництво слід розглядати як складне і багатозначне, багатосистемне й багаторівневе поняття. Воно є сукупністю економічних, історичних, соціальних та юридичних відносин і включає в себе категорію підприємництва, його функцію в соціально-економічному житті, особливий метод господарської діяльності, підприємницьке середовище, особистість підприємця, стиль і тип його мислення та поведінки, історичні й соціально-психологічні аспекти.

У господарській практиці поняття “підприємництво” і “бізнес” часто ототожнюють. Відповідно ототожнюються поняття “мале підприємництво” та “малий бізнес”. Так, професор В. Карскін та інші автори зазначають, що “дійсно, практично повсюдно проходить ототожнення підприємництва з малим

бізнесом, широке використання у вітчизняній науці та практиці терміна “мале підприємництво” [94, с.72].

Мале підприємництво, на думку З.С. Варналія, це самостійна (за рахунок власних коштів), систематична, інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу. При визначенні поняття “мале підприємництво” слід урахувати не стільки кількісні критерії (чисельність працюючих; розміри капіталу, прибутку, грошового обігу; обсяги валової продукції, продажу тощо), скільки якісну характеристику. Передусім слід виділяти такі якісні критерії, як правова незалежність; єдність права власності та безпосереднього управління підприємством; безпосередній характер відносин між власником(господарем) і працівником; повна відповідальність за результати господарювання; невеликий ринок збуту, сімейне ведення справи тощо [24, с. 23].

Тобто, тільки економічно самостійний господарюючий суб’єкт із правом власності може бути суб’єктом малого підприємництва. У цьому випадку Л.І. Воротіна зазначає, “підприємництвом вважається не будь-яка діяльність виробника, банкіра, працівника торгівлі, сфери послуг, а лише діяльність власника, який самостійно розпочинає і здійснює (чи із залученням найманої робочої сили) виробництво, надання послуг, торгівлю тощо” [33, с. 40].

Приватна власність найкращим чином реалізує потенційні можливості малого підприємництва, відповідає його духові, є засобом розвитку продуктивних сил. Тому стверджується (Варналій З.С., Хмелевська Л.П., Хмелевський М.О.), що в основі малого підприємництва, особливістю якого є діалектична єдність власності, управління і контролю в особі суб’єкта підприємницької діяльності, лежить саме приватна власність на засоби виробництва та кінцеві результати виробничої діяльності [25, с. 31].

Малий бізнес розглядається як діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою одержання прибутку. Практично це будь-яка діяльність зазначених суб’єктів господарювання, з метою реалізації власного

економічного інтересу. Вона не є обов'язково особливо ризикованою й інноваційною діяльністю на засадах повної економічної відповідальності. Підвищений ступінь ризику та інноваційність, які властиві саме малому підприємництву, як вважають окремі науковці, зокрема З.С. Варналій, є якісним моментом для розмежування понять “мале підприємництво” та “малий бізнес” [24, с. 25].

А. П. Кісельов зазначає, що малий бізнес – це малі, дрібні фірми, які функціонують в умовах ринку в різних сферах суспільного виробництва, характеризуються невеликими обсягами виробництва (робіт, послуг) і чисельністю зайнятих [101, с. 34].

Інші вчені (Дадак О.О., Гачек Т.С., Дудяк Р.П.) стверджують, що малий бізнес – економічна діяльність, яка дає прибуток на малих і середніх підприємствах, що не входять в монопольні об'єднання. До основних принципів малого бізнесу вони відносять: вільний вибір діяльності; юридична й економічна незалежність у прийнятті рішень; вільне наймання працівників; самостійне формування програм діяльності та вибір партнерів, насамперед постачальників і споживачів продукції, встановлення цін; вільне розпорядження прибутком після сплати податків, згідно з чинними законодавчими нормами; самостійне здійснення підприємцем-юридичною особою зовнішньоекономічних зв'язків відповідно до Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”. Найпоширенішими формами малого бізнесу в АПК є малі підприємства, фермерські господарства та спільні підприємства [45, с. 427-428].

Частково можна підтримати позицію авторів підручника “Підприємницька діяльність та агробізнес”, що мале підприємництво як економічний феномен є складовою малого бізнесу, оскільки залучає у свою сферу тільки підприємця, а не всіх учасників ринку (споживачів, найманих працівників, державні структури). Проте, на наше переконання, такий висновок можна підтримати тільки враховуючи склад безпосередніх учасників ринку. В інших сферах поняття “мале підприємництво” є ширшим і його слід розглядати в контексті визначення поняття “підприємництво”. Останнє, як відомо,



охоплює різні види відносин: економічні, юридичні, політичні, історичні, психологічні тощо.

Малий бізнес є провідним сектором економіки розвинутих країн. Згідно з Європейською Хартією, малі підприємства розглядаються як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та локальної інтеграції до Європи. Зусилля Європи в розвитку стабільної економіки будуть успішними, якщо малий бізнес посідатиме провідні позиції в суспільстві. Тому необхідно створити найсприятливіше середовище для ведення малого бізнесу і підприємництва.

Теза про виключну роль та особливе значення малого бізнесу в розвитку економіки нашої держави ні в кого вже не викликає сумніву. Цілком природно постає питання про критерії віднесення підприємств до категорії малих. Адже, з одного боку, певним чином обмежені можливості держави в його (пряма фінансова допомога, звільнення від експортного або імпортного мита, пільгове оподаткування тощо); з іншого, – виникнення будь-яких “послаблень” автоматично призводить до появи великої кількості претендентів на них [186]. Можна виділити кількісний, якісний та комбінований підходи до визначення малого та середнього підприємства.

У визначенні малих і середніх підприємств, що ґрунтуються на кількісних підходах, здебільшого використовують такі легкодоступні для аналізу критерії, як чисельність зайнятих, обсяг продажу, балансова вартість активів. При цьому відомі визначення, які використовують тільки один із цих критеріїв (наприклад, попереднє визначення малих і середніх підприємств у ЄС – за чисельністю зайнятих).

Проте, хоча подібні критерії найбільш поширені, дослідники висловлюють різні думки про кількісні параметри їх змін навіть у межах однієї країни. Головною перевагою кількісних визначень є зручність їх використання, наприклад таких доступних критеріїв, як обсяг продажу або чисельність зайнятих. Основними недоліками кількісних підходів є їх абсолютність, відсутність теоретичної бази, що визначає вибір того чи іншого показника та межі його змін, і як наслідок – труднощі у використанні для порівняльного аналізу.

Якісні варіанти визначень передбачають застосування якісних критеріїв. Трапляються також випадки, коли критерії якісного визначення доповнюють кількісними показниками. Проте і такий підхід в основному ґрунтується на суб'єктивних міркуваннях і досвіді, хоча при цьому й роблять акценти на відмінностях. Вдаються також спроби визначити розмір “малого”, “середнього” і “великого” підприємств через розгляд, по суті, “ефектів” або наслідків впливу розмірів на характер діяльності підприємства. Як приклад такого підходу Р. Бруксбенк наводить визначення Ван Хорна (Нідерланди). Так, при аналізі особливостей стратегічного планування малих фірм Ван Хорн виділяв п'ять характерних ознак, властивих малим фірмам у стратегічному аспекті:

- відносно невелика кількість вироблених продуктів (технологій, послуг, ноу-хау);
- порівняно обмежені ресурси і потужності (капітал, трудові ресурси, земля тощо);
- менш розвинуті системи управління, адміністративних процедур і технологій, необхідних для оцінки та контролю стратегічного стану фірми;
- несистематичність ведення менеджменту, неформальне ставлення до тренінгових і навчальних програм;
- ключові управлінські посади і більшість акцій зосереджені у засновників фірми і / або їхніх родичів.

Ґрунтуючись на базі якісних критеріїв, а також власному досвіді консультування менеджерів фірм у Нідерландах, Ван Хорн запропонував вважати середніми підприємства з чисельністю зайнятих від 50 до 500 осіб і обсягом продажу 1-33 млн. ф. ст. Він доходить висновку про те, що британські середні за розміром фірми – це підприємства з чисельністю від 25 до 500 осіб [4].

Характерним прикладом комбінованого підходу є визначення малої фірми, запропоноване ще в 1971 р. у доповіді Болтонського комітету (Великобританія), яке стало, по суті, першим прикладом зваженого розгляду проблеми розвитку малого бізнесу. В ній наведено результати порівняльного аналізу

деяких аспектів розвитку малих фірм у різних країнах, що стало першою спробою осмислення проблеми малого та середнього бізнесу в міжнародному контексті. Прагнучи усунути недоліки кількісного підходу, Болтонський комітет запропонував так зване “економічне” і “статистичне” визначення малої фірми. Згідно з економічним визначенням, до малих належать фірми, що задовольняють таким трьома умовам:

- відносно невеликий сегмент ринку, на який виходить фірма;

- управління нею здійснюється власником (або співвласниками) особою, а не через формалізовану управлінську структуру;

- фірма є незалежною (тобто не є частиною великого підприємства) [3].

Обґрунтованим є висновок, що у світовій економіці та практиці немає уніфікованого визначення малого бізнесу. Для характеристики малих підприємств залучають 50 різних статистичних показників з перевагою кількісних критеріїв: чисельність працюючих, річний обсяг господарського обороту і т.д. Широко використовуються якісні критерії, такі як маса прибутку, прямий особистий контакт керівництва з виробничим персоналом, клієнтурою, постачальниками, самостійність, жорстка залежність від найближчих ринків і джерел сировини та ін.

У разі законодавчого визначення суб’єктів малого і середнього бізнесу в більшості країн найчастіше максимальна чисельність зайнятих - це 50 осіб для суб’єктів малого бізнесу та 200 - 250 осіб – для середнього. Щодо малих підприємств поширеним є виокремлення мікропідприємств, до яких, як правило, належать малі підприємства з чисельністю зайнятих менше 10 осіб. Усі фірми США залежно від чисельності найманих працівників і відповідно до критеріїв Адміністрації малого бізнесу поділено на п’ять категорій: найменші (1–24 осіб), малі (25–99), проміжні (100–499), великі (500–999), дуже великі (1000 працівників і більше).

За статистичними даними в економічно розвинутих країнах найчисельнішим сектором економіки є малий бізнес. Зокрема, в Німеччині 97 % підприємств є малими, в інших країнах Європейського Союзу їх частка дещо більша: у Великобританії – 98 %, в Іспанії, Франції та Італії – 99 % [113]. У найрозвинутіших країнах “великої сімки” – США та Японії – ця частка досягає 99 % [146]. В Україні у 2010 р. частка малих у загальній кількості підприємств становила 92,9 % [223].

Малий бізнес включає в себе малі форми господарювання. Малою називають таку форму господарювання, яка має щонайменше дві характеристики: незалежне управління і приватний капітал. В економіці розвинутих країн малі форми господарювання є основним джерелом праці. Близько третини робочих місць (31,8 %), наприклад у США, надають фірми з чисельністю працюючих менше 100 осіб; у Великобританії – близько 26, у Німеччині – 17, Данії, Нідерландах – 40 % тощо. Із урахуванням кількості середніх підприємств цей відсоток набагато збільшується.

В нашій країні суб'єктами малого і середнього бізнесу є фізичні особи, зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності відповідно до Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” та юридичні особи – малі і середні підприємства, визначені відповідно до Господарського кодексу України.

У Законі України “Про державну підтримку малого підприємництва” – від 19.10.2000 р. №2063-III (із змінами, внесеними згідно із Законом №523-VI (523-17) від 18.09.2008 р.) наведено визначення суб'єкта малого підприємництва. Такими суб'єктами вважаються фізичні особи, зареєстровані в установленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середньооблікова чисельність за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а обсяг річного валового доходу не перевищує 70 млн гривень. Дія цього закону поширюється і на суб'єктів малого підприємництва в сільському господарстві [197].

Згідно зі статтею 63 Господарського кодексу України великими визнаються підприємства, на яких чисельність працюючих перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації перевищує 100 млн гривень. Відповідно, всі інші підприємства належать до категорії середніх. Ці критерії почали застосовувати із 2009 року.

Раніше, за даними вітчизняних дослідників [34, 69, 102, 168, 186] українські суб'єкти малого бізнесу за кількісними характеристиками свого розвитку відставали як від показників відповідних суб'єктів у розвинутих країнах світу, так і країн із перехідною економікою Центрально-Східної Європи. Це підтверджувало порівняння кількісних показників розвитку малого бізнесу в Україні та в інших країнах світу, зокрема, таких як кількість суб'єктів відповідного розміру на 1000 осіб наявного населення, частка зайнятих у малому та середньому бізнесі від загальної чисельності зайнятих, частка малого та середнього бізнесу у валовому внутрішньому продукті країни. Узагальнюючи сучасні позитивні й негативні сторони розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, можна зазначити, що за кількісними оцінками розвиток цього сектору економіки практично відповідає європейським показникам (табл.1.1).

Вітчизняне підприємництво значно відстає від європейських стандартів за якісними показниками. І не лише за показником якості продукції, але й за його внеском у розвиток економіки, за рівнем продуктивності праці, наявністю економічно доцільних створюваних робочих місць і соціальних гарантій тощо.

*Таблиця 1.1*

**Стан розвитку малого бізнесу в різних країнах світу**

Країна	Частка підприємств в малого бізнесу в загальній кількості підприємств в	Кількість підприємств малого бізнесу на 1000 осіб населення	Частка зайнятих у підприємствах малого бізнесу в загальній чисельності зайнятих у підприємствах,	Частка підприємств малого бізнесу у валовому внутрішньому продукті країни, %

			%	
США	99	85	50	52
Канада	99	90	47	43
Японія	99	37,6	68	51
Німеччина	97	39	70	57
Франція	99	50	55	48
Польща	99	44	53	53
Чехія	99	109	61	35
Росія	34	7	25	11,4
Україна *	92,9**	46,4***	50***	14,2

\* По Україні дані за 2010 р.

\*\* Малі підприємства.

\*\*\* Суб'єкти підприємницької діяльності (малі підприємства і фізичні особи-підприємці).

У 2007 р. за темпами підвищення продуктивності праці малі підприємства значно відставали від середніх і великих. Великі підприємства збільшили рівень продуктивності на 9,3 %, середні – на 4,1 %, а малі – лише на 0,6 %. В окремих видах економічної діяльності, таких як сільське господарство, транспорт та охорона здоров'я, випереджаючі темпи росту продуктивності праці забезпечували середні підприємства [205, с. 58].

Проте, на наш погляд, порівняння показників розвитку малого бізнесу в Україні та в інших країнах досить часто не є об'єктивним через певні відмінності у статистичному обліку. Як зазначалося, в країнах із високим конкурентним статусом базою для статистичного обліку суб'єктів малого та середнього підприємництва є не тільки малі, а й середні підприємства. У вітчизняній статистичній практиці малі підприємства визначають як окрему категорію, а середні підприємства тільки за деякими основними показниками (чисельність зайнятих працівників, фонд оплати праці тощо) є об'єктами статистичного обліку.

Тобто, аналіз розвитку малого бізнесу в Україні не може претендувати на виключну досконалість та повноту через незадовільний стан системи моніторингу його розвитку. Через неповне охоплення статистичним спостереженням діяльності

середніх підприємств неможливо порівняти показники розвитку вітчизняних суб'єктів малого і середнього бізнесу та аналогічних суб'єктів підприємницької діяльності в інших країнах. Некоректність статистичних даних спричинена також викривленням підприємствами первинних даних звітності та вибіркоvim охопленням.

Наприклад, до 2008 р. статистичний збірник “Діяльність малих підприємств” не враховував фермерських господарств, фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності та банків. Інформація накопичувалася на підставі державних статистичних спостережень за формами №1-підприємництво (річна) і №1-підприємництво (коротка) - річна “Звіт про основні показники діяльності підприємства” та фінансової звітності, одержаної безпосередньо від малих підприємств усіх організаційно-правових форм господарювання, що ведуть підприємницьку діяльність. При аналізі такого виду економічної діяльності як, наприклад, “сільське господарство, мисливство, лісове господарство”, кількість малих підприємств вказувалася тільки по сільськогосподарських підприємствах з чисельністю працюючих до 50 осіб.

Починаючи із 2009 р. при підготовці збірника “Діяльність малих підприємств” залучається більший масив статистичних даних. Крім традиційних даних державного статистичного спостереження за згаданими вище формами та фінансової звітності, одержаних безпосередньо від малих підприємств (без урахування банків та установ, що утримуються за рахунок бюджету), у ньому також використовуються дані державного статистичного спостереження за формою № 2-ферм (річна) “Основні показники господарської діяльності фермерського господарства” та дані Державної податкової адміністрації України про діяльність фізичних осіб-підприємців.

Вперше в окремий розділ виділено статистичні дані щодо основних показників діяльності суб'єктів малого підприємництва з урахуванням фермерських господарств і фізичних осіб-підприємців. Усі статистичні показники наведено в цінах і за методологією відповідного року та деталізовано за видами економічної діяльності згідно з Класифікацією видів економічної

діяльності (КВЕД), затвердженою наказом Держспоживстандарту України від 26.12.2005 р. № 375, яка гармонізована з Класифікацією видів економічної діяльності Європейського Союзу (NACE, Rev.1.1 – 2002).

Залучення даних про діяльність фермерських господарств та фізичних осіб-підприємців суттєво підвищує відсоток підприємств малого бізнесу в сільському господарстві. Тим більше, що за даними опитування суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві, наприклад, Запорізької області зі 100 % респондентів, 32 % є фізичними особами-підприємцями, 38 % – власники особистих селянських господарств, 20 % – фермерських господарств і 10 % - сільськогосподарські підприємства.

Можна переконалися, що не є об'єктом статистичного обліку такі дрібні бізнесові структури у сільському господарстві як особисті селянські господарства, які згідно з відповідним законом не мають статусу юридичної особи, а отже – і чіткої класифікації.

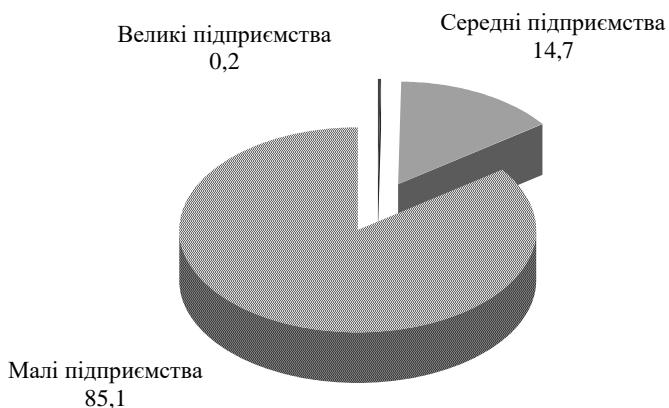
Таким чином, у вітчизняній статистиці не всі суб'єкти малого бізнесу в сільському господарстві охоплені статистичними спостереженнями, а ті, що звітують, допускають викривлення первинних даних. Тому, розглядаємо як дискусійну думку В.Є. Воротіна, який стверджує, що нерозвиненість сектору малого та середнього бізнесу в Україні – це міф, який будується на недосконалих статистичних даних [32].

Законодавчі зміни щодо критерію віднесення підприємств до малого бізнесу сприяли збільшенню сегмента малих підприємств, особливо в галузях з відносно невеликим обсягом реалізації продукції, до яких належить сільське господарство. Зокрема, критерієм віднесення підприємств до малого бізнесу є обсяг річного валового доходу, який не повинен перевищувати 70 млн грн. Попереднім Законом, обсяг річного валового доходу передбачено 500 тис. євро, що з врахуванням поточного курсу співвідношення євро до гривні становить приблизно 5,5 млн грн. Тобто цей кількісний показник збільшився до 12,7 пунктів.



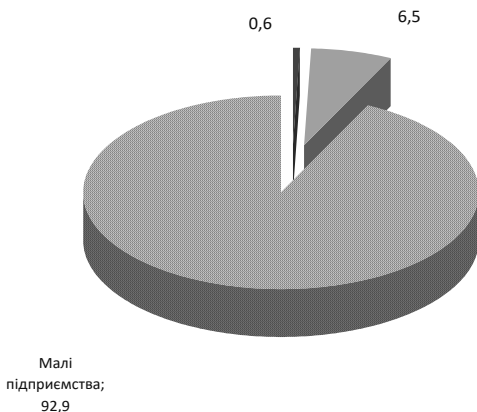
Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р. №2063–III (із змінами, внесеними згідно із Законом №523-VI (523-17) від 18.09.2008 р.) також вплинув на структуру економіки, оскільки малий бізнес став чисельнішим за рахунок вливання в нього середнього та частини великого (рис. 1.1). Частка середнього бізнесу зменшилася від 14,7 до 6,5 % через скорочення розриву між величиною річного валового доходу малого та великого бізнесу. Аналіз наслідків реалізації цього заходу регулювання державою економічних відносин показав його практичну недоцільність. Слід зазначити, що зросла кількість малих підприємств. За даними державної статистики частка підприємств даної категорії збільшилася від 85,1 % до 92,9 % [223].

Проте привертає увагу декларативний характер цього кроку. Замість того, щоб створити сприятливе середовище для розвитку бізнесу, подолати проблеми на шляху становлення малих підприємств, держава штучно збільшила їх кількість за рахунок середніх та великих [174].



2007 р.

Великі підприємства	Середні підприємства
0,6	6,5



2010 р.

Рис. 1.1. Структура підприємств України за розмірами, %

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

В Україні ведеться активна законодавча робота щодо конкретизації визначення понять суб'єктів малого та середнього підприємництва. Зокрема, 12 січня 2011 р. Верховною Радою ухвалено Закон “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні”, в якому наводиться визначення понять “суб'єкти малого підприємництва”, “суб'єкти мікропідприємництва”, “суб'єкти середнього підприємництва”. Зокрема, суб'єктами мікропідприємництва вважаються фізичні або юридичні особи, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб, обсяг річного доходу не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро. До суб'єктів малого підприємництва передбачено відносити фізичних чи юридичних осіб, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а обсяг річного доходу не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро.

Суб'єктами великого підприємництва названі юридичні особи – суб'єкти господарювання, у яких середня чисельність працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 чоловік і річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 млн євро. Решта суб'єктів господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва [204].

Із становленням в Україні ринкових відносин і розгортанням процесу інтеграції у світовий економічний простір інтенсивно розвиваються підприємства малого бізнесу. Вищенаведений аналіз показав, якщо вітчизняні вчені визначилися з категорією малого бізнесу, то не вивченим залишається правовий бік діяльності підприємств, які можна віднести до його сфери за видами економічної діяльності. І хоча законодавче врегулювання цього питання активізувалося, важливим завданням державної політики на майбутнє має стати не декларативне, а реальне створення умов для ефективного функціонування малого бізнесу. Певних зусиль потребує і вдосконалення вітчизняної статистики, яка не охоплює аналізом велику кількість малих підприємств, або робить це на вибірковій основі.

## **1.2. Малий бізнес у розвинутих країнах: роль та перешкоди розвитку**

У ринковій економіці малий бізнес виконує низку життєво важливих функцій. Малі підприємства відіграють особливу роль у розвитку торгівлі, сфери послуг, громадського харчування, виробництва товарів широкого вжитку; сприяють формуванню конкуренції та протистоять монополістичним тенденціям; створюють велику частку товарів в економіці; вирішують проблеми зайнятості; задовольняють специфічні потреби споживачів, формують індивідуальний попит; роблять значний внесок у науково-технічний прогрес; забезпечують базу для становлення середніх та великих підприємств у майбутньому; пом'якшують економічні кризи; підтримують соціальну та політичну стабільність, утверджують демократизм у бізнесі, тощо.

Малому бізнесу належить провідна роль у побудові ринкового господарства та підвищенні рівня життя населення, забезпеченні структурної перебудови монополізованої економіки, розвитку обслуговуючих галузей, поповненні ринку праці робочими місцями. Він також є своєрідним чинником реформування та демократизації, утвердження і розвитку приватної власності, забезпечення свободи підприємницької діяльності [20].

Досвід зарубіжних країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що малий бізнес оперативно реагує на зміни споживчого попиту, добре пристосований до обмежених ринків, надає економіці потрібної гнучкості, характеризується високою швидкістю обігу авансованого капіталу, робить внесок у формування конкурентного середовища, надає робочі місця мільйонам громадян, простий у формуванні та управлінні, швидко реагує на нові можливості, оскільки є мобільним у прийнятті рішень під впливом кон'юнктури ринку, потребує порівняно невеликого стартового капіталу, має державні пільги (надання інвестицій, пільгове кредитування та фінансування, знижена ставка податку для дрібних фірм, відстрочена оплата

рахунків, ефективна система знижок при сплаті прострочених позичок) [145].

Іноземний досвід підтверджує ефективність сектору малих підприємств у сучасній економіці. Будь-яка міцна економічна система характеризується балансом великого і малого бізнесу. Малі підприємства відіграють провідну роль у зміні структури форм власності, оскільки відстоюють приватні інтереси. В умовах масового закриття державних підприємств та стрімкого зростання безробіття розвиток малого підприємництва може створити багато можливостей для працевлаштування широких верств населення [20].

Загальноновизнано, що малому та середньому бізнесу належить важлива роль у забезпеченні сталого економічного зростання, підвищенні інноваційного та експортного потенціалу країни. Підприємства малого та середнього бізнесу, частка яких у розвинутих ринкових економіках перевищує 95 %, забезпечують більше половини валового внутрішнього продукту, дві третини загальної кількості робочих місць, чверть експорту та таку ж частку прямих іноземних інвестицій. Успішний розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою формування середнього класу і передумовою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві [35].

Малий бізнес також виступає чинником реформування та демократизації у перехідній економіці. Він відіграє провідну роль у побудові ринкового господарства та підвищенні рівня життя населення. Мале підприємництво забезпечує структурну перебудову монополізованої економіки, розвиток обслуговуючих галузей, пропонує робочі місця тощо. Утвердження і розвиток приватної власності, свободи підприємницької діяльності неможливі без малого бізнесу. Тому становлення малих підприємств є одним із надзвичайно важливих та пріоритетних напрямків процесу реформування країни [20].

Роль малих і середніх підприємств у розвитку середовища, в якому вони працюють, дуже важлива, тому що вони засновані на ринкових засадах, а також виконують соціальні, економічні й екологічні функції. Як важливий компонент економіки сектор малого та середнього бізнесу становить особливий інтерес для

держави. Важливу роль він відіграє в переорієнтуванні промислової структури країни, створюючи та розвиваючи нові сфери виробництва і надання послуг, управління, для чого залучає значні ресурси робочої сили, а також бере участь у формуванні інфраструктури економічної системи країни.

Частка малих підприємств у структурі економіки західних країн почала відчутно збільшуватися із середини 70-х, початку 90-х років. Нині у найбільш розвинутих країнах Заходу частка малих фірм становлять 70-90 % загальної кількості підприємств. У США, наприклад, у дрібному підприємстві зайнято 53 % населення країни, Японії – 71,7 %, а в ЄС у цій сфері зайнято приблизно половина працюючого населення. Наведені дані переконують у ролі підприємств малого бізнесу для економіки цих країн.

Нарешті, розвиток дрібного підприємництва дає життя старим великомасштабним підприємствам і одержує значну вигоду як для себе, так і для економіки в цілому. Про це свідчать такі дані: у США на малий бізнес припадає 34,9 % чистого доходу, а в Японії 56,6 % продукції обробної промисловості виробляють підприємства малого бізнесу [212].

Про високий рівень розвитку малого та середнього бізнесу в індустріальних країнах свідчить вагомий внесок цих підприємств у створення валового продукту своїх країн, який коливається в межах від 30 до 70 %. Найбільша частка у ВВП належить малому та середньому бізнесу в Італії (68 %). У таких країнах як Бельгія, Іспанія, Нідерланди, Норвегія, Португалія, США, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Швеція та Японія більше половини ВВП створюється малим і середнім бізнесом.

Високий рівень розвитку малого та середнього бізнесу є необхідною умовою успішного функціонування ринкової економіки. У розвинутих країнах підприємства малого та середнього бізнесу визначають також темпи економічного зростання. Їх успішне функціонування створює сприятливі умови для розвитку економіки: посилюється конкуренція, створюються додаткові робочі місця, підвищується експортний потенціал, краще використовуються місцеві сировинні ресурси. Великого значення набуває здатність суб'єктів малого та

середнього бізнесу розширювати сферу застосування праці, створювати не тільки нові можливості для працевлаштування, а й для розширення підприємницької діяльності населення, сфери прикладання його творчих сил і використання вільних виробничих потужностей.

Підприємства малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах переважають у будівництві, більшості галузей промисловості, оптовій і роздрібній торгівлі, готельному та ресторанному бізнесі, операціях із нерухомістю, туризмі. Вони також відіграють важливу роль у сфері фінансового посередництва та галузі стратегічних ділових послуг, а саме: в розробці програмного забезпечення, обробленні інформації, технічному тестуванні, маркетингових дослідженнях, рекламі. Таким чином, з одного боку, малий і середній бізнес у розвинутих країнах характеризується концентрацією у трудомістких галузях, з іншого – зростає його значення у тих галузях діяльності, які вимагають інтенсивного залучення знань. Наприклад, у Норвегії частка суб'єктів малого та середнього бізнесу в нафтодобувній промисловості становить 89,5 % [325, с. 305].

Аналізовані нами підприємства відіграють значну роль у забезпеченні зайнятості та створенні нових робочих місць. Понад 50% сукупної кількості робочих місць у більшості розвинутих країн припадає саме на малий та середній бізнес.

У країнах ЄС понад 70 млн осіб малий та середній бізнес забезпечує робочі місця, що становить майже 70 % усіх робочих місць у приватному секторі. Цей показник дещо вищий в Італії та Португалії, а в Нідерландах, Австрії та Ірландії – дещо нижчий. На підприємствах малого та середнього бізнесу в США працює понад 50 % зайнятих у приватному секторі, в Японії на частку цих суб'єктів припадає майже 70,2 % усіх робочих місць. Започаткування малого бізнесу не потребує великих капітальних витрат, що є однією із особливостей його розвитку. Також малий бізнес забезпечує робочими місцями жінок, інвалідів і молодь і досить часто є сімейним.

Розвиток малого бізнесу в країнах з ринковою економікою створює умови для самозайнятості населення. Світовий досвід переконує, що самозайнятість, як спосіб працевлаштування, має найнижчу капіталоємність та найвищу соціальну ефективність [31, с. 23].

Згідно з класичним підходом, лідерами у здійсненні наукових досліджень та розробці нових технологій є підприємства великого бізнесу, як правило, транснаціональні корпорації. Великі фірми мають можливості інвестувати проведення науково-дослідних робіт, щоб утримувати свої конкурентні позиції на ринку, тому саме вони відіграють найважливішу роль в інноваційному процесі [331]. Проте від 30 до 60 % суб'єктів малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах ведуть самостійні наукові дослідження, виконують замовлення великих підприємств за їхньої підтримки та фінансування і можуть вважатися інноваційними. Вони також займаються комерціалізацією вже існуючих продуктів та технологій, при цьому формально не виконуючи науково-дослідних робіт.

Більший вплив на інноваційний процес підприємствами малого та середнього бізнесу відображає показник рівня витрат на виконання науково-дослідних і конструкторських робіт, за яким можна перекопатися, що саме цей сектор забезпечує створення базових (radical), а не похідних (incremental) інновацій [316]. За результатами досліджень, що проводилися в країнах Європи, промислові підприємства малого та середнього бізнесу в Бельгії, Великобританії, Ірландії, Італії та Португалії мають наблизений до великих підприємств рівень інноваційного потенціалу й конкурентних переваг. У Великобританії, Португалії та Швейцарії малі, середні та великі підприємства сфери послуг характеризуються високим рівнем інноваційного потенціалу й міжнародної конкурентоспроможності [325, с. 35].

За даними окремих досліджень, підприємства малого та середнього бізнесу в країнах Західної Європи навіть більш ефективні у виконанні науково-дослідних робіт і створенні інноваційних продуктів, ніж підприємства великого бізнесу. За



публікаціями деяких зарубіжних науковців в розрахунку на одного працівника підприємствами малого та середнього бізнесу створюється в 2,4 рази більше інноваційних продуктів, ніж підприємствами великого бізнесу. У цілому результати досліджень інноваційних процесів у малому та середньому бізнесі в розвинутих країнах свідчать про те, що в цих підприємствах при порівнянні витрат і результатів створюється більше інновацій у кількісному та вартісному обсягах, ніж від них очікується [315, с. 339].

Так, у США на частку 300 великих компаній припадає 92 % витрат на науково-дослідні та дослідницько-конструкторські розробки (НДДКР) у промисловості, Великобританії – 77 %, Франції – 96 %. Витрати на НДДКР з розрахунку на одного зайнятого у малих і середніх підприємствах приблизно у півтора рази нижчі, ніж у великих компаніях. Також на цих підприємствах кількість винаходів і ноу-хау, які припадають на 1 зайнятого і в розрахунку на 1 долар витрат, більші порівняно з великими фірмами.

За даними відомого англійського економіста Г. Бенока, більше половини важливих відкриттів у ХХ ст. здійснені незалежними винахідниками або дрібними фірмами. Саме на підприємствах малого бізнесу були розроблені та вперше впроваджені транзистори, копіювальні пристрої, кондиціонери, міксери, тостери та багато іншого [93].

Таким чином, малий та середній бізнес у розвинутих країнах, який постійно підтримується державою, характеризується значним внеском у створення валового внутрішнього продукту, високим рівнем розробки, впровадження та комерціалізації інновацій. Прийнята у червні 2000 р. Європейська хартія малих підприємств підкреслює, що малі підприємства повинні розглядатися як “одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та локальної інтеграції до Європи”. Згідно з нею одним із основних напрямів діяльності щодо підтримки малого бізнесу в Європі є поліпшення технологічного потенціалу малих підприємств, передусім удосконалення технологічного співробітництва та

обміну технологіями між європейськими малими підприємствами, розвиток ефективних дослідницьких програм і систем управління якістю та сертифікації, забезпечення доступу малих підприємств до патентів Європейського Співтовариства, розширення співробітництва з іншими фірмами, вищими навчальними закладами та науково-дослідними інститутами тощо [62].

У липні 2008 р. Україна приєдналася до Європейської хартії малих підприємств через прийняття Указу Президента України “Питання впровадження в Україні принципів Європейської хартії малих підприємств” № 603/2008 та Постанови Кабінету Міністрів України “Про запровадження в Україні принципів Європейської хартії для малих підприємств” № 587. Це свідчить про те, що наша держава зацікавлена в розвитку малого бізнесу, серед інших переваг забезпечує дієві стимули до здійснення інноваційного процесу та високоєфективної праці.

Розглянемо на прикладі деяких розвинутих країн, яку роль у розвитку їх економіки відіграють підприємства малого та середнього бізнесу

**Японія.** У світі економічна і науково-технічна потужність Японії асоціюється перш за все з кількома десятками великих компаній, які поставляють на світові ринки висококласну продукцію, однак більше половини валового внутрішнього продукту країни створюється на дрібних і середніх підприємствах. На них працює приблизно 80 % зайнятих в господарському комплексі країни, а в деяких галузях їх роль у забезпеченні працездатного населення роботою ще вагоміша. Наприклад, у будівництві частка зайнятих у дрібних і середніх підприємствах становить 95-96 %, на транспорті і зв’язку – 88, у сфері фінансів і страхування, оптовій і роздрібній торгівлі – 86-87 % [127, с. 7].

З точки зору структури дрібних і середніх підприємств кожна галузь економіки має певні особливості, залежно від етапів її розвитку та дії критеріїв економічної ефективності пов’язаних з специфікою виробничого процесу. В кожній галузі можна бути різні типи підприємств з точки зору особливостей

організації підприємницької діяльності. За цією ознакою дрібні та середні підприємства Японії можна об'єднати в кілька груп:

- повноцінні підприємства;
- підприємства сімейного типу, орієнтовані на підприємництво;
- підприємства сімейного типу, орієнтовані на виробництво;
- підприємства сімейного типу, діяльність яких для членів родини є побічним або підсобним промислом.

Повноцінні підприємства наймають робочу силу і ставлять собі за мету одержання і збільшення прибутку. Серед підприємств цієї групи деякі на певних етапах направляють весь прибуток на збільшення добробуту голови фірми, тому нагромадження капіталу не займаються. Чимало підприємств, навпаки, намагаються максимально збільшити капітал і нарощувати виробництво.

Підприємства другого типу – сімейні підприємства, орієнтовані на підприємництво, – ведуть економічні рахунки як повноцінні підприємства, чітко поділяючи сімейний бюджет і рахунки власне підприємства. Вони функціонують для одержання прибутку, винагороджуючи при цьому за працю членів сім'ї. Певною мірою вони здійснюють нагромадження капіталу і розширення виробництва, але серед них багато таких, що спрямовують прибуток в основному для збільшення особистого багатства сім'ї. Частина цього виду підприємств з часом перетворюються у повноцінні підприємства.

Сімейні підприємства, орієнтовані на виробництво, також мають сімейне управління, але прибуток і заробітна плата, підприємницькі рахунки та сімейний бюджет не розділяються. Метою цих підприємств є збільшення сімейних доходів за рахунок організації виробництва будь-яких товарів або послуг. При цьому на багатьох із них періодично проходить нагромадження капіталу і розширення виробництва.

Четвертий тип – сімейні підприємства, які організовують роботи у формі підсобних або побічних промислів, – мають за мету одержання додаткових доходів для поповнення бюджету сім'ї. Організація такого роду діяльності досить проста і не

вимагає великих витрат. Випадків нагромадження капіталу і розширення виробництва тут майже не спостерігається.

Можна виділити напрямки державної політики щодо підприємств малого бізнесу в цій країні:

- сприяння їх структурній перебудові;
- підтримка зусиль підприємств щодо інтернаціоналізації економічної діяльності;
- допомога в зміцненні фінансово-економічного становища, підвищенні технічного рівня виробництва та поліпшення якості робочої сили.

Враховуючи досить обмежені можливості малих підприємств самостійно освоювати нові та перспективні сфери діяльності, для сприяння їх структурній перебудові держава пропонує такі види підтримки як державні гарантії по кредитах, наданих цій категорії підприємств приватними банками, пільгове оподаткування земельних ділянок і офісів, а також витрат на експерименти і дослідження тощо. Для заохочення діяльності малих підприємств у процесі інтернаціоналізації японської економіки держава забезпечує їх необхідною інформацією, організовує навчання персоналу, надає фінансові ресурси для іноземного інвестування та проведення зовнішньоторговельних операцій.

В Японії протягом тривалого часу сформувалася міцна законодавча база, яка передбачає заходи державної підтримки щодо поліпшення фінансово-економічного становища підприємств малого бізнесу, підвищення технічного рівня виробництва та якості робочої сили. У комплексі заходів щодо зміцнення фінансово-економічного стану підприємств можна виділити такі форми: пільгове кредитування по лінії державних фінансових інститутів і гарантування та страхування державою кредитів приватних банків; застосування різноманітних схем пільгового оподаткування; забезпечення підприємств замовленнями від уряду й інших організацій; сприяння підвищенню рівня власного капіталу підприємств; запобігання банкрутства підприємств.

У країні для прискорення якісного розвитку підприємства практикується компенсування всіх витрат малих підприємств,

пов'язаних із підготовкою кадрів, і дві третини витрат на підвищення кваліфікації працівників. Надаються довгострокові позики на пільгових умовах для розвитку малого бізнесу в певних регіонах країни, стимулювання виробництва нових видів продукції й поповнення основного та обігового капіталу підприємницьких структур. При цьому держава гарантує комерційним банкам своєчасне повернення підприємствами позик.

Для сільського господарства Японії третій напрям державної підтримки (зміцнення фінансово-економічного становища підприємств малого бізнесу) є найбільш важливим. Певна підтримка надається за першим напрямом (сприяння структурній перебудові), передусім впровадження інновацій. Сільське господарство Японії не є експорто-орієнтованим, тому для підприємств малого бізнесу в цій сфері діяльності другий вид державної підтримки майже не використовується.

***Сполучені Штати Америки.*** Частка суб'єктів малого та середнього бізнесу в економіці країни наприкінці 90-х років минулого століття становила 99 %. Вагому роль цього сектору в американській економіці ілюструють такі дані: на підприємствах малого та середнього бізнесу працює 50,1 % зайнятих у приватному секторі, 39,1 % представників високотехнологічних професій приватного сектору, забезпечуючи 54,1 % валового продукту. Майже 97 % експортерів – також підприємства малого та середнього бізнесу [332].

Велику роль малий та середній бізнес відіграє у таких галузях економіки, як оптова торгівля (86 % валового продукту приватного сектору), сфера послуг (81 %), будівництво (80 %), роздрібна торгівля (55 %). Щорічно суб'єкти малого та середнього бізнесу отримують до 35 % обсягу всіх контрактів Федерального уряду. У монографії “Економіко-правове забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва” автори наводять відомий вислів американських учених щодо малого бізнесу: “кістяк американської економіки – великий бізнес, а мускули – малий бізнес, який в останні роки до того ж є і мозком американського бізнесу” [135, с. 79].

Водночас, за визначенням П. Самуельсона, в США тільки у двох секторах економіки більше половини підприємницької діяльності здійснюється одноосібними власниками та товариствами, – це сільське господарство і роздрібна торгівля [224, с. 85].

Як зазначалося вище, світовою практикою не вироблено загальноприйнятих критеріїв віднесення підприємств до малого або середнього бізнесу. Кожна країна застосовує окремі ознаки віднесення підприємств до категорії малих. У США, прийнято закон про малий бізнес (1953 р.), який дозволяє розмежувати малий бізнес із великим і середнім. У тому ж році створено Адміністрацію малого бізнесу (АМБ), яка мала надавати підтримку регіональним програмам розвитку малого бізнесу, займатися підготовкою підприємців, фінансувати проведення наукових досліджень у цій сфері, забезпечувати через банки і фонди податково-кредитні пільги малим підприємствам та надавати їм позики, проводити конференції і семінари, визначати взаємовигідні зв'язки з великими підприємствами, допомагати через міжнародні організації країнам, що розвиваються, у становленні малого підприємництва і малого бізнесу [212].

У 1958 р. до згаданого закону було внесено поправку, яка чітко розмежувала параметри малого бізнесу, з метою надання малим фірмам кредитів на значно вигідніших умовах, ніж для великого бізнесу. В законі, зокрема, зазначалося, що “мала фірма – це таке підприємство, яке існує і функціонує незалежно, його власник незалежний від інших суб'єктів підприємництва, воно не домінує в своїй галузі бізнесу”.

Заслуговує на увагу досвід США щодо розвитку малого бізнесу за рахунок системи державних контрактів, що дають змогу одержати гарантований ринок збуту продукції, прискорити нагромадження приватного капіталу, збільшити виробничі потужності. Органи державної влади затверджують перелік робіт і послуг, замовлення на які надають тільки малому підприємству. При державному замовленні компанії-монополісти часто змушені частину замовлення (близько 10 %) передавати в субпідряд малим підприємствам.

Як показує досвід, більшість невдач малого бізнесу зв'язано з недосвідченістю і професійною некомпетентністю їхніх власників. Регулярними опитуваннями у середовищі малих фірм у США виявлено основні причини цього явища:

- некомпетентність;
- незбалансований досвід (наприклад, досвідчений інженер, але недосвідчений комерсант);
- нестача досвіду в комерції, фінансах, постачаннях, виробництві, умінні налагоджувати і підтримувати ділові зв'язки.

Серед інших причин банкрутств малих фірм слід назвати:

- занедбаність бізнесу;
- погане здоров'я або шкідливі звички;
- катастрофи, пожежі, крадіжки;
- шахрайство.

Практика діяльності американських малих фірм засвідчує, що наявності тільки підприємницького досвіду і хисту недостатньо. У сучасному малому бізнесі вкрай необхідні спеціальні знання. Звичайно новий бізнес починає або комерсант, який майже нічого не знає про виробництво, або інженер, який не компетентний у веденні комерції. Часто власник малої фірми має занадто мало досвіду в управлінні особливими структурами бізнесу.

Шанси фірми на успіх підвищуються з її становленням. Фірми, що тривалий час не змінюють свого власника, приносять більший дохід, ніж ті, що часто змінюють його. За американською статистикою жінки – власники малих підприємств мають більші успіхи в бізнесі, ніж чоловіки.

На невдачах малого бізнесу позначається невисока кваліфікація підприємців. Підприємці, що вже нагромадили досвід ведення справ у невеликих фірмах, як правило, успішніші. Якщо в управлінні фірмою бере участь не одна людина, а підприємницька команда складається із 2-4 осіб, шанси на виживання вищі, оскільки колективне ухвалення рішення більш професійне. На тривалість функціонування фірми впливають і розміри фінансування на першому етапі. Чим

більший первісний капітал, вкладений у неї, тим більше можливостей його збереження в кризові періоди.

**Польща.** Сектор малих і середніх підприємств є важливим елементом економіки країни, який охоплює 99 % всіх підприємств. Важливу роль відіграють малі та середні підприємства на ринку праці. За різними оцінками, на малих підприємствах зайнято понад 60 % загальної чисельності працюючих в економіці.

У всіх країнах Європейського Союзу з 1 січня 2005 р. введено таке визначення малих і середніх підприємств та мікропідприємств, незалежно від правової форми:

- мікропідприємства – ті, на яких працює менше 10 співробітників і річний оборот не перевищує 2 млн євро та /або річний баланс не перевищує 2 млн євро;

- малі підприємства – ті, на яких працює менше 50 співробітників і річний оборот не перевищує 10 млн євро та /або річний баланс не перевищує 10 млн євро;

- середні підприємства – підприємства з чисельністю працівників не більше 250 осіб, а їхній річний оборот не перевищує 50 млн євро з вартістю річного балансу не більше 43 млн євро.

Основою територіального розвитку Польщі є комплекс місцевих і регіональних заходів із підтримки малого та середнього бізнесу. Підтримка розвитку цих підприємств в першу чергу забезпечується відповідною регіональною політикою, що відображено у “Національній стратегії регіонального розвитку на 2007–2013 роки”, яка визначає умови для регіонального розвитку країни. Найбільш важливими напрямками реалізації цієї програми є:

- підтримка високих темпів економічного зростання в період значних структурних змін в економіці, яка ґрунтується на збільшенні частки галузей і секторів із високим рівнем технологічного розвитку та конкурентоспроможності експорту;

- підвищення рівня зайнятості шляхом створення робочих місць і використання активних форм боротьби з безробіттям;



– підвищення інноваційності економіки в результаті інтенсифікації та раціоналізації наукових досліджень і широкого використання їх на підприємствах;

– забезпечення більшої стабільності позицій країни на міжнародному, національному, внутрішньорегіональному та місцевому рівнях передусім через розвиток транспортної інфраструктури та телекомунікацій.

У 2002-2007 рр. в Польщі збільшилася кількість підприємств малого і середнього бізнесу (табл. 1.2). Найбільший приріст припав на 2003 р. – ріст на 3,4 % порівняно з попереднім роком. У подальшому кількісне збільшення підприємств малого та середнього бізнесу дещо уповільнилося з темпом зростання 0,5-1,4 % за рік, що було пов'язано з підвищенням інтересу населення до започаткування власної справи і стабілізацією економічної ситуації.

Таблиця 1.2

### Динаміка збільшення кількості малих і середніх підприємств у Польщі<sup>1</sup>

Рік	Загальна кількість	У тому числі		
		мікро	малі	середні
2002	3 514 859	3 346 870	137 591	30 398
2003	3 637 969	3 463 245	144 618	30 106
2004	3 665 158	3 485 970	149 159	30 029
2005	3 713 015	3 528 198	154 643	30 174
2006	3 735 304	3 548 677	156 408	30 219
2007	3 788 951	3 599 259	159 426	30 266

Джерело: [321].

<sup>1</sup> - за винятком сільського та лісового господарства, рибальства і рибного господарства та підприємств державного управління.

Загальна кількість підприємств малого та середнього бізнесу в країні збільшилася на 7,8 %, відповідно у 2002 р. їх було зареєстровано 3 514 859, а у 2007 р. – 3 788 951 од. Найбільш швидкими темпами протягом 2002–2007 рр., зростає кількість малих підприємств (на 15,2 %), – від 137 591 до 159 426 од. Друге місце за темпами зростання належить мікропідприємствам, кількість яких збільшилася на 7,5 %, або із 3 346 870 до 3 599 259 од. Однак, на 0,4 % зменшилася кількість середніх підприємств, тобто від 30 398 до 30 266 од.

У 2007 р. порівняно з попереднім роком зафіксовано найбільше зростання кількості малих (1,9 %) і мікропідприємств (1,4 %). Дещо збільшилася кількість середніх підприємств (0,2 %). Слід зазначити, що у Польщі, на відміну від України, класифікація малих і середніх підприємств не поширюється на підприємства сільського та лісового господарства, рибальства і рибного господарства та державного управління.

Суттєве збільшення у Польщі кількості мікропідприємств і малих підприємств характеризує підвищення інтересу до економічної діяльності саме у підприємствах невеликого розміру. Громадяни вважають за краще відкривати власну справу і працювати на “себе” та на більш дрібних підприємствах.

Структура малого та середнього бізнесу (2008 р.) показує, як і в попередні роки, переважання мікропідприємств порівняно з підприємствами малого та середнього розміру. Так, кількість зареєстрованих малих і середніх підприємств становила 3 788 951 од., з яких на мікропідприємства припадало 95 % (3 599 259), малі – 4 % (159 426) і 1 % (30 266) на середні підприємства.

У країні на 1000 осіб населення припадає в середньому 99 підприємств. Сектор малого та середнього бізнесу, в якому зайнято майже 30% всіх працівників, забезпечує 33 % валового виробництва продукції. Польща розбудувала економіку, засновану на приватній власності (понад 96 % операторів ринку є суб'єктами приватної власності, забезпечила високу підприємницьку активність населення (мікропідприємства становлять понад 96% загальної кількості підприємств). Проте, в останні роки зменшується кількість активних підприємств, а також знижується можливість відкриття нових.

З 2001 р. Польська конфедерація приватних роботодавців проводить обстеження малих і середніх підприємств для виявлення перешкод на шляху їх розвитку. Список із десяти ключових чинників, що стоять на заваді діяльності цих підприємств є стабільним протягом декількох років (змінюється тільки рейтинг). За дослідженнями польських вчених Дагмари К. Зузек та Моніки Мейшеліс перепони на шляху розвитку бізнесу в ранжованому ряду від більшого до меншого значення, на думку опитаних власників малих і середніх підприємств, були такими: висока вартість робочої сили для роботодавців (близько 80 % опитаних), відсутність прозорості та ясності у сплаті непрямих податків (ПДВ та акцизу) і податків на прибуток (понад 70 %), високі ставки податку на прибуток (майже 70 %), недосконалість законодавства у сфері трудового права (майже 63 %), існування тіньової економіки (понад 59 %), невисока можливість застосування гнучкіших форм зайнятості та низька забезпеченість високваліфікованими працівниками (майже 58 %), наявність великої кількості обтяжливих і дорівартісних адміністративних процедур (майже 57 %) та конкуренція з боку великих підприємств (близько 53 % респондентів) [319].

Найбільшою перешкодою на шляху розвитку малих і середніх підприємств Польщі є занадто висока вартість робочої сили, яка для роботодавця становить 170 % чистого окладу співробітника (при розмірі заробітної плати 3000 злотих, працівник після відрахувань отримує 2135 злотих, роботодавець відраховує у фонд зайнятості 3620 злотих). Польські підприємці не вважають суттєвим для розв'язання даної проблеми зменшення пенсійних внесків на 7 процентних пунктів (2 % для роботодавця і 5 % для працівника). Висока вартість робочої сили знижує конкурентоспроможність малих і середніх підприємств та обмежує бажання їхніх власників підвищувати зайнятість.

На думку власників малих і середніх підприємств, відсутність зрозумілості положень податкового законодавства збільшує ризик економічної діяльності і породжує витрати, які необґрунтовано стягуються з підприємців, що відповідно знижує конкурентоспроможність їхніх підприємств.

Значною перешкодою для розвитку малого та середнього бізнесу польські підприємці вважають наявність адміністративних перешкод: недосконалість законодавства та не завжди підготовленість державних установ і посадових осіб до ефективної роботи та швидкої реєстрації підприємства. Наприклад, відсутність "єдиного вікна" для реєстрації бізнесу, існування різних тлумачень одного й того ж положення податкового законодавства у різних податкових органах країни; тривалий аудит та проведення декількох його видів водночас; застосування різних ставок для конвертації сум в іноземній валюті; необхідність зберігання протягом п'ятдесяти років паперових документів, на підставі яких визначається податкова база за пенсійними зобов'язаннями та ведення обліку подарунків, які одержав підприємець, якщо ціна придбання або вартість виробництва подарунка перевищує п'ять злотих тощо. Власники малих і середніх підприємств Польщі вважають, що 16,6 % робочого часу, або 1 годину 20 хвилин щодня вони витрачають на здійснення різних бюрократичних формальностей.

Починаючи із 2008 року власники підприємств малого і середнього бізнесу (57,7 %) почали відчувати нестачу

кваліфікованих працівників як перешкоду для розвитку. Причинами такого становища є: економічне зростання, що збільшує потребу в робочій силі, невідповідність структури ринку праці вимогам економіки, що стало наслідком недосконалої політики в галузі освіти, підвищення рівня еміграції в інші країни ЄС, правові норми, які передбачають достроковий вихід на пенсію людей працездатного віку тощо.

Частка тіньової економіки як стримуючий фактор розвитку малого і середнього бізнесу в Польщі, на думку підприємців зростає. У 2007 р. за їхніми оцінками приблизно 25 % обороту підприємств приховувало від податкової інспекції, а в 2008 р. цей показник зріс до 30 %. Найбільший рівень тіньової економіки спостерігається у будівельному секторі, де не обліковується 37 % від обороту і понад 30 % працівників зайняті нелегально. Понад 30 % підприємців вважають себе заручниками існування тіньової економіки, тому що їхні доходи були б принаймні на 20 % вищими, якби деяка частина підприємств зі своїм бізнесом не працювала в тіньовому секторі [319].

Перелік перешкод на шляху розвитку малого і середнього бізнесу в Польщі не обмежується наведеним вище. Це і затримка платежів, що призводить до проблеми ліквідності та ризику банкрутства підприємства, особливо в ситуації, коли суди розглядають економічні претензії в середньому 800 днів [321]; недостатньо розвинена інфраструктура, політична нестабільність і труднощі в отриманні доступу до фондів Європейського Союзу.

Найпоширенішою перешкодою на шляху розвитку малого та середнього бізнесу в країнах з перехідними економіками є проблема отримання фінансування та високі кредитні відсотки. Ця ситуація характерна для таких країн як Угорщина, Словаччина, Чехія та Польща [326, с. 182]. Наприклад, М. Богата і Ж. Младек, після дослідження сотні підприємств малого та середнього бізнесу в Чехії, виділили п'ять основних перешкод для їх розвитку: 1) тривалі процедури реєстрації підприємств; 2) високі податки; 3) складний доступ до кредитного фінансування; 4) недостатній захист права власності в плані корупції; 5) нестача кваліфікованих працівників і менеджерів

[317]. Проте, наведені вище результати дослідження малого та середнього бізнесу в Польщі не підтверджують, що фінансування відіграє вирішальну роль у його розвитку.

В Україні на основі опитування Міжнародною Фінансовою Корпорацією керівників понад трьох тисяч малих і середніх підприємств про стан підприємницького середовища у 2004 р. було визначено основні бар'єри на шляху розвитку малого та середнього бізнесу: 1) політична нестабільність; 2) регуляторні процедури і корупція; 3) макроекономічна ситуація; 4) втручання влади в бізнес; 5) недостатній розвиток ринкової інфраструктури; 6) кримінальний тиск [15, с. 5]. За період, що минув в країні не здійснено суттєвих кроків для подолання цих бар'єрів, а деякі з них стали ще вищими (наприклад, адміністрування податків, дозволів і перевірки). Водночас діяльність держави має бути спрямована на досягнення оптимального регулювання діяльності підприємств малого бізнесу, усунення правових, економічних та адміністративних перешкод у реалізації права на підприємницьку діяльність.

За даними проведеного автором анкетного опитування представників малого бізнесу щодо стримуючих факторів його розвитку в Україні, одним з основних респонденти вважають високі відсоткові ставки на кредити в комерційних банках (20 %), наявність бюрократичних перешкод та високу вартість офіційного оформлення (15 %); нестача інформації з найбільш важливих питань підприємницької діяльності (13 %); непосильний податковий тягар, що змушує підприємця йти в "тінь" та правова незахищеність його від дій численних контролюючих організацій (міліція, податкові органи, органи санітарно-епідеміологічного і пожежного нагляду та ін.) – 12 %; недостатня наявність у підприємців, які хочуть розпочати свою діяльність, необхідних матеріальних і фінансових ресурсів для організації й розвитку власної справи (8 %). Також існує проблема відсутності у громадян, бажаючих вести підприємницьку діяльність, необхідних знань і навичок (рис. 1.2).

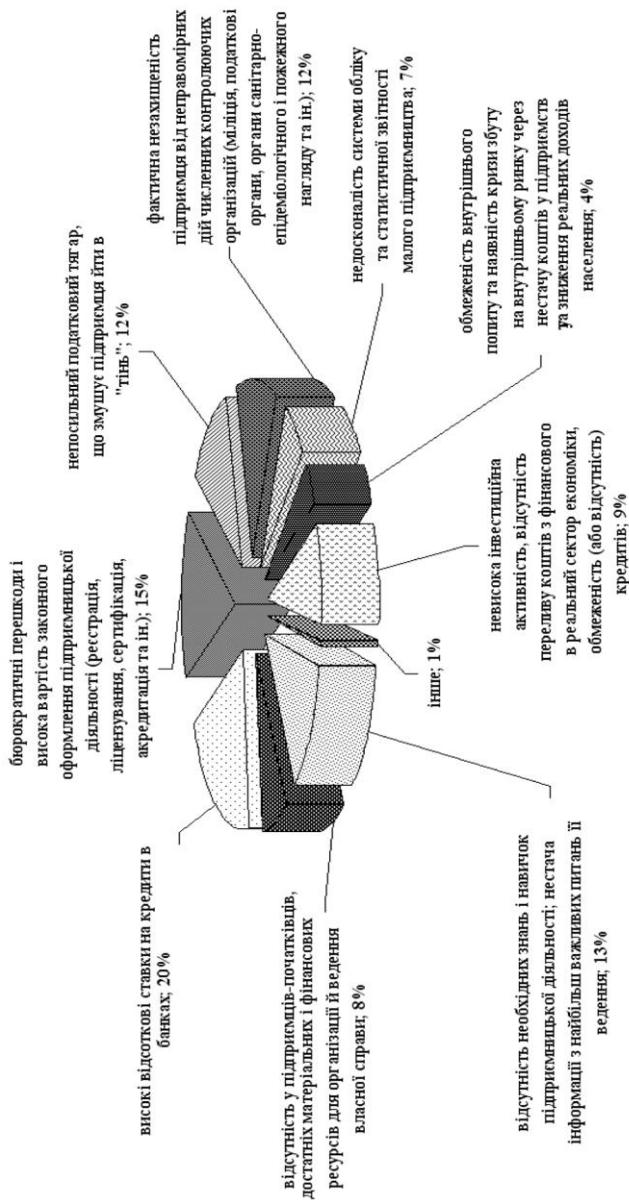


Рис. 1.2. Основні причини, які на думку респондентів заважають розвитку малого бізнесу в Україні

Джерело: сформовано автором.

Аналіз вищенаведених даних свідчить, що, незважаючи на різний рівень розвитку економіки, перешкоди для становлення малого бізнесу в Польщі та Україні здебільшого є однаковими. Спільними є наявність адміністративних бар'єрів для відкриття та розвитку малого бізнесу, недостатній рівень фінансування та доступу до кредитних ресурсів, нестача кваліфікованих працівників, правова незахищеність, недосконале податкове законодавство, відсутність необхідної професійної підготовки тощо.

Однак представники малого та середнього бізнесу по-різному ранжують наведені перешкоди. Наприклад, тільки 12 % представників малого бізнесу в Україні назвали таку перешкоду як високі податки, а в Польщі цим бар'єром вважають 70 % власників малих і середніх підприємств. Поясненням даної ситуації є те, що опитуванням в Україні були охоплені суб'єкти малого бізнесу у сільському господарстві, які в основному працюють на фіксованому податку. Між тим, малі і середні підприємства інших галузей в Україні також потерпають від високих податків, особливо після прийняття нового Податкового кодексу.

Державна політика та макроекономічне становище Польщі великою мірою впливає на бізнес-середовище підприємств. Тому важливо створити сприятливі умови для розвитку мікро-, малих і середніх підприємств, особливо на місцевому та регіональному рівнях. Серед пріоритетів регіональної політики для сектору малого і середнього бізнесу слід виділити: збільшення інвестицій, насамперед для стимулювання створення й розвитку малих і середніх підприємств; заходи щодо залучення іноземного капіталу, передусім багатонаціональних корпорацій, стимулювання експорту і комп'ютеризація бізнесу.

Однією з важливих цілей державної політики стосовно сектору малих і середніх підприємств є також створення організаційної інфраструктури, що сприятиме розвитку інституційної сфери бізнес-середовища і передбачає надання допомоги установам в одержанні консультаційних послуг, підготовку кадрів і фінансову підтримку розвитку цих підприємств. Серед останніх можна виділити створення місцевих



агентств розвитку, бізнес-інкубаторів, центрів підтримки підприємництва та місцевих фондів кредитних гарантій. Завданням їх є також забезпечення належної системи освіти, що дозволить підвищити рівень інноваційного розвитку і конкурентоспроможність цих підприємств.

Привертає увагу досвід **Великобританії**, де муніципальна влада оголошує конкурс на виконання різних видів робіт. Переможець одержує не тільки вигідне замовлення, але і стартовий капітал. Підтримка малого підприємництва може стати основою розвитку регіонів і соціально-економічного забезпечення їхнього населення [212].

У Великобританії окремими міністерствами (торгівлі й промисловості, зайнятості, екології, енергетики) розроблено чотири категорії програм допомоги дрібному бізнесу. У країні діє ряд державних програм під загальною назвою “Підприємницька ініціатива” з метою стимулювання малого бізнесу й підвищення його конкурентоспроможності. Одна із програм передбачає проведення щорічного конкурсу серед невеликих фірм (до 50 зайнятих) на кращі розробки комерційної стратегії у сфері виробництва високотехнологічної продукції. Професійну підготовку для ведення малого бізнесу здійснюють спеціальні ради підготовки фахівців. У 1992 р. було відкрито університетську школу бізнесу. Уряд підтримує студентів, що займаються бізнесом, – допомагає одержувати ліцензії через муніципалітети, надає пільгові кредити для започаткування власної справи, а також виплачує стипендії студентам, що вивчають підприємництво закордоном [210].

У **Німеччині** за рахунок засобів Банку кредитних гарантій малі підприємства мають можливість одержати комерційний кредит, скласти лізинговий договір. Діє також система пільгового кредитування при освоєнні високотехнологічних виробництв, створенні малих приватних підприємств. У цьому разі плата за користування кредитними ресурсами не перевищує 6 % річних, а строк надання кредиту становить 10–15 років.

У **Канаді** для надання позик малим підприємствам працює понад 200 центрів розвитку, а у **Франції** створено товариства взаємного поручництва.

У Японії введено податок на прибуток у розмірі 42 %, а для малого бізнесу – 30 %, у Великобританії – відповідно 35 % і 29 %. У США застосовують диференційований підхід до оподаткування прибутку. Перші 50 тис. дол прибутку обкладаються податком 15 %, прибуток від 50 до 75 тис. дол – за ставкою 25 %, прибуток понад 75 тис. дол – 34 %. У Франції протягом перших 5 років роботи фірми ставка податку зменшується на 50 %. Уряд Японії і Швеції дозволяє компаніям створювати за рахунок необкладеного податком прибутку фонд спеціального призначення для фінансування майбутніх інвестицій. Шведські фірми мають можливість відраховувати половину прибутку в такі фонди, зберігаючи ці засоби у формі безвідсоткових вкладів у банку й використовуючи їх при потребі. Податкова політика Японії передбачає пільги не тільки на витрати, а й на результати виробництва. [189].

Дослідження ролі малого бізнесу в економіці розвинутих країн доводить його високий рівень розвитку, вагомий внесок у створення валового внутрішнього продукту, забезпечення зайнятості, значну участь в експортних операціях та наявний потенціал зростання завдяки створенню, впровадженню й комерціалізації інновацій. За результатами досліджень іноземних науковців можна виокремити найсуттєвіші чинники, що сприяють розвиткові малого бізнесу в провідних країнах світу: людський капітал, рівень витрат на створення підприємства, галузева структура економіки, розвиненість ринкової інфраструктури, доступ до інформації та інновацій; підтримка малого та середнього бізнесу з боку органів державної влади; позитивне ставлення суспільства до підприємців [35].

### **1.3. Переваги малого бізнесу в сільському господарстві та його галузева диференціація**

В економічній літературі кінця XIX – початку XX ст. серед учених не було єдиної точки зору щодо переваг великих капіталістичних або дрібних селянських господарств. Зокрема, такі дослідники, як Е. Берштейн, С.М. Булгаков і багато інших

дотримувалися думки, що в сільському господарстві внаслідок його насамперед природних особливостей трудові селянські господарства цілком конкурентоспроможні, а велике капіталістичне виробництво тут не має явних переваг. В.І. Ленін писав, що С.М. Булгаков висловлюється про концентрацію у сільськогосподарському виробництві як про “містичний закон концентрації” [130, с.131].

М. Туган-Барановський при порівнянні великих капіталістичних підприємств з дрібними селянськими також зазначав: “Таким чином, зіставляючи порівняну потужність і стійкість великого капіталістичного і дрібного трудового сільського господарства у їх боротьбі, маємо сказати, що в наш час перевага схиляється швидше у бік дрібного господарства” [252, с. 186].

У наведених висловлюваннях учених застосовуються терміни “капіталістичне” і “трудове господарство”. Відповідно із марксистською точкою зору капіталістичними є лише ті підприємства, які залучають найману працю [136, с. 210]. Поділ аграрних господарств на “капіталістичні” і “некапіталістичні”, або “трудові” набув поширення раніше і застосовується дотепер. Тобто, в аграрному секторі всі господарства можна поділити на ті, що не використовують найману працю (трудові), та господарства із залученням найманих працівників (капіталістичні).

Відповідно О.В. Чаянов виділяв три види аграрних господарств: 1) дрібне трудове господарство; 2) велике капіталістичне; 3) велике кооперативне або трудове. Він стверджував, що дрібне трудове господарство є більш стійким і життєздатним, ніж велике капіталістичне господарство, хоча і не заперечував деякі позитивні ознаки останнього [263, с. 47-49].

Щодо сучасних реалій розвитку аграрної економіки (наприклад, поєднання господарем водночас функцій менеджера і виконавця робіт) слід враховувати відносність, неоднозначність і певну умовність вищенаведених термінів. Якщо ж враховувати, що праця є обов’язковою умовою виробництва, то нетрудових господарств просто не існує в природі.

Представники немарксистський течій економічної думки (зокрема, Маршалл А.) вкладають в поняття “капітал” інший зміст, майже ототожнюючи його з терміном “дохід” [151, с. 139-140 ]. Згідно з цією точкою зору практично всі аграрні господарства можна назвати капіталістичними.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що сільському господарству як специфічній галузі економіки притаманний розвиток саме малого бізнесу. Цей висновок підтверджується і тезами, наведеними в працях О.В. Чайнова:

– для великого капіталістичного виробництва необхідний і великий капітал. У сільське господарство капітал вкладати не вигідно, тому що ця галузь вважається малоприбутковою. А з урахуванням сезонності виробництва капітал, вкладений у машини та будівлі, працює тільки півроку, а решту часу є мертвим;

– залежність сільського господарства від природно-кліматичних умов не дає впевненості капіталісту в одержанні хоч якогось прибутку;

– найманим працівникам вигідніше працювати на промисловому підприємстві, тому що в сільському господарстві вони отримують дуже низьку заробітну плату і задіяні тільки півроку.

Зокрема, дослідник писав: “...майбутній земельний порядок повинен базуватися саме на трудових, а не на капіталістичних господарствах. І якщо у промисловості фабрика “побиває” дрібного виробника, то в сільському господарстві цього немає. Велике капіталістичне господарство тут саме побивається трудовим. Інша справа в промисловості. Тут капітал працює безперервно і забезпечує великий дохід. Ось чому капітал надає перевагу промисловості” [263, с. 49]. Такі погляди зазнали критики з боку марксистів, зокрема К. Каутського і В.І. Леніна. Полеміка точиться і серед сучасних економістів-аграрників, хоча вже минуло багато часу. Нагадаємо, що у країнах Заходу приватні селянські або фермерські господарства були і залишаються найбільш поширеною організаційно-

правовою формою господарювання, незважаючи на те, що більшість із них є неконкурентоспроможними.

Дискусійним є питання про доцільність подальшого розвитку малого бізнесу в сільському господарстві, але практика є переконливим аргументом. У нашій країні виробництво сільськогосподарської продукції забезпечують різні суб'єкти малого бізнесу в сільському господарстві.

Аналіз стану вітчизняного малого бізнесу свідчить, що процес виробництва у сфері підприємницької діяльності має стихійний характер. Підприємці зосереджують зусилля там, де можна легко отримати доходи протягом коротшого періоду часу – це невиробнича сфера, сфера послуг, торгівля. Розподіл малого бізнесу за сферами діяльності визначається такими чинниками: специфікою конкурентного середовища на різних галузевих ринках; бар'єрами для входу на них; особливостями ліцензування діяльності; попитом на відповідну продукцію та послуги; рентабельністю; характером роздержавлення власності [43].

Через перелічені причини, частка підприємств малого бізнесу в сільському господарстві у загальній їх кількості по країні була відносно невисокою, а до 2008 р. спостерігалася тенденція до її зниження. Так, у 2007 р. частка сільського господарства, мисливства та лісового господарства дорівнювала 4,8 % порівняно із 2,1% у 1998 р. та із 5,1 % у 2006-му. З огляду на законодавчі зміни щодо розширення переліку суб'єктів малого бізнесу і включення до них фізичних осіб-підприємців, із 2008 р. не ведеться статистичний облік загальної кількості підприємств малого бізнесу. Проте, за окремими видами економічної діяльності такий облік ведеться. Відповідно, кількість підприємств малого бізнесу в загальній кількості підприємств в сільському господарстві України (за сучасними критеріями віднесення їх до підприємств малого бізнесу) за період 2006-2010 рр. зросла у відсотках від 75,3 до 79 (табл. 1.3).

За наведеною статистичною інформацією щодо основних показників розвитку малих

підприємств за 2006-2010 рр. виявлено кількісні зміни показників з урахуванням положень Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” від 18 вересня 2008 р. № 523-VI в частині змін до Господарського кодексу України стосовно критеріїв визначення малих підприємств. Включення до підприємств малого бізнесу фермерських господарств і фізичних осіб-підприємців дало змогу підвищити відсоток малих підприємств у цілому по сільському господарству порівняно із 2006 роком: у 2007 р. – на 3,0 %, 2008 р. – 3,6 %, 2009 р. – 5,3 % і в 2010 р. – на 3,7 %.

*Таблиця 1.3*

**Динаміка зміни кількості малих підприємств у загальній кількості підприємств за основними видами економічної діяльності, %**

Види діяльності	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
Усього	92,8	93,2	92,7	93,7	92,9
у тому числі: сільське господарство, мисливство та лісове господарство	75,3	78,3	78,9	80,6	79,0
промисловість	86,1	86,5	85,7	87,4	86,2
будівництво	93,3	93,8	93,6	95,5	95,6
оптова та роздрібна торгівля, послуги з ремонту	95,6	95,4	94,7	95,6	94,9
готелі та ресторани	95,6	95,5	95,2	95,7	95,3
транспорт та зв'язок	91,8	92,2	91,9	92,5	91,9
фінансова діяльність	94,7	93,9	92,7	94,2	93,2
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуги підприємцям	96,3	96,6	96,2	95,7	96,3
освіта	94,9	94,9	94,5	95,0	95,2
охорона здоров'я та соціальна допомога	93,2	93,9	93,8	94,2	93,5
комунальні та індивідуальні послуги,	94,0	93,8	92,5	93,5	92,8

діяльність у сфері культури та спорту					
---------------------------------------	--	--	--	--	--

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

У 2010 р. в сільському господарстві й у багатьох інших видах діяльності зменшилася кількість малих підприємств. У загальній структурі підприємств у галузі сільського господарства, мисливства та лісового господарства також вагома частка припадає на середні підприємства – 20,4 %. Порівняно із структурою підприємств у цілому по Україні відсоток середніх підприємств більший на 13,9, а частка великих підприємств – однакова (0,6 %) (рис.1.3).

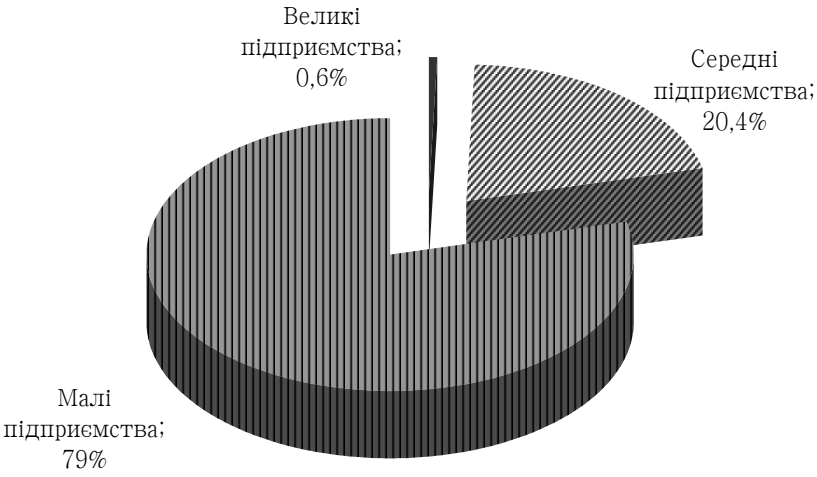


Рис. 1.3. Структура підприємств за видом економічної діяльності “Сільське господарство, мисливство, лісове господарство”, 2010 р.  
Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Англійський учений Джон Стюарт Міль виділив переваги дрібного виробництва над великим, якими є:  
– нівелює соціальну несправедливість;

– забезпечення незалежного виробника від занепаду і переходу до стану найманства;

– активізація особистої ініціативи виробників [166, с. 245].

Проте малі форми господарювання не на всіх ринках є конкурентоздатними порівняно із великим бізнесом. Першою умовою успіху малого бізнесу є знаходження ринку, на якому такий вид бізнесу є перевагою, а не недоліком. Виділимо переваги малого бізнесу.

**Розмір ринку.** Багато ринків, особливо в сільській місцевості, мають обмежені розміри та низьку ємність.

**Інновації і зміни.** Малі підприємства – основне джерело інновацій в економіці всіх розвинутих країн. Вони впроваджують інновації швидше, ніж великі підприємства.

**Особистий контакт.** Дуже часто перевагою є пропозиція особистих контактів, які з часом можуть перерости у ділові стосунки, а також особисті контакти керівника малого підприємства з своїми підлеглими, що впливає на якісніше виконання своїх обов'язків.

Малим формам господарювання притаманні й певні недоліки.

**Неоднаковий доступ до ресурсів.** Цей недолік особливо проявляється на ринку капіталу. Банки та інші джерела позичок сприймають малий бізнес як більш ризикований, ніж великий.

**Відсутність ефекту масштабу.** Вважається, що бізнес досягає економії, зумовленої масштабом виробництва, якщо його середні витрати на одиницю продукції знижуються, а рівень виходу продукції зростає.

**Проблеми внутрішньогосподарської спеціалізації.** Малі форми господарювання багато втрачають від того, що в них відсутня внутрішня спеціалізація. Адже підприємець, який відкриває власну справу, багато часу витрачає на пошуки клієнтів, ведення бухгалтерського обліку, вирішення питань землекористування тощо.

**Державне регулювання.** Тягар державного регулювання підприємницької діяльності, за свідченням провідних економістів розвинутих країн, за останні 20 років значно збільшився. Регулювання супроводжується здійсненням постійних витрат, які



майже однакові для підприємницьких форм усіх типів. Це – складання звітів, монтування безпечного устаткування або підготовка та проведення різного роду перевірок. Власник малої форми господарювання має виконувати цю роботу переважно після завершення своєї основної діяльності. Для аграрного виробництва основна діяльність має сезонний характер, і часто власники аграрних підприємств малого бізнесу в пік сезонних робіт не встигають якісно оформити належну документацію. Часто це призводить до того, що вони не встигають одержати виділені субсидії чи дотації [188, с. 116-117].

У науковій літературі стверджується, що в економіці діє закон переваг великого виробництва. Проте, в сільському господарстві прояв цього закону не набуває абсолютного характеру. Це пов'язано із складністю виробництва і великою залежністю галузі від об'єктивних природних, економічних, технічних, історичних та інших факторів виробництва. Переваги великого виробництва в сільському господарстві завжди мають певну межу, за якою вони спадають, або навіть не проявляються зовсім.

Основними обмеженнями переваг великого виробництва над дрібним у сфері сільського господарства є:

- з підвищенням концентрації виробництва зростають витрати на внутрішньогосподарські перевезення і переїзди;
- ускладнюється процес управління виробництвом, послаблюється контроль за виробничим процесом, тобто знижується ефективність менеджменту;
- велике виробництво у сільському господарстві вимагає значних земельних площ, а відповідно і великих сум;
- наявність юридичних обмежень щодо концентрації землеволодіння в одних руках (граничний розмір землеволодіння становить 100 га сільськогосподарських угідь);
- у сільському господарстві є багато видів виробництва, які можуть бути рентабельними при веденні малого і навіть дрібного бізнесу (виноградарство, садівництво, бджільництво) [60].

Керуючись вітчизняним законодавством, статистичними підходами до визначення підприємств малого бізнесу та

враховуючи результати власних досліджень, пропонуємо наступний поділ малого бізнесу за організаційними формами у сільському господарстві (рис.1.4).

Розглянемо визначення кожної категорії наведених організаційних форм.

Відповідно до статистичного щорічника “Сільське господарство України за 2010 рік”, “господарства населення – домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також фізичні особи-підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства”.

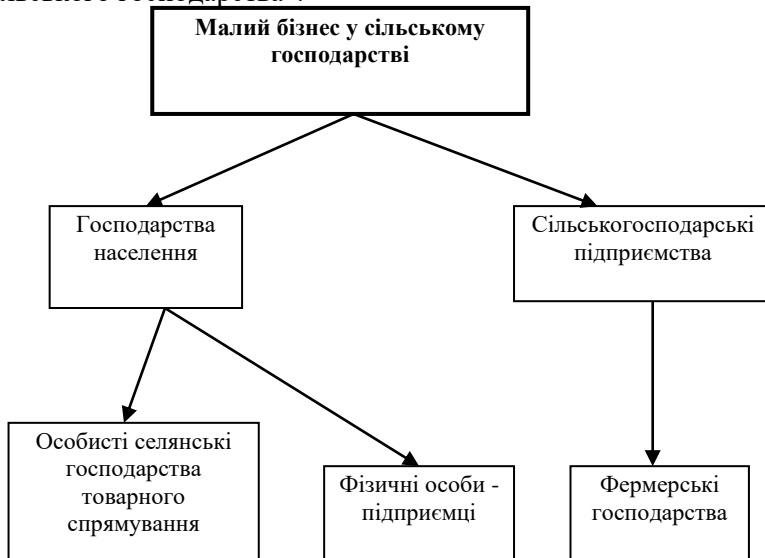


Рис. 1.4. Організаційні форми малого бізнесу в сільському господарстві

Джерело: узагальнено автором.

Сільськогосподарське підприємство, згідно того ж джерела, це самостійний господарюючий суб'єкт, який має

право юридичної особи та здійснює систематичну виробничу діяльність у галузі сільського господарства. До складу сільськогосподарських підприємств включають також фермерські господарства [239].

Згідно відповідним Законом України, особисте селянське господарство – це господарська діяльність, яка проводиться 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, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму [199].

За методологічним поясненням, наведеним у статистичному збірнику “Діяльність суб’єктів малого підприємництва” за 2010 р., фізичною особою-підприємцем є зареєстрована в установленому порядку фізична особа з метою здійснення підприємницької діяльності [56].

Фермерське господарство, відповідно до Закону України “Про фермерське господарство”, є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою одержання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства [202].

Із вищенаведених визначень видно, що основні категорії бізнесових структур у сільському господарстві представлені фермерськими господарствами і сільськогосподарськими підприємствами. На практиці суттєвої різниці (крім законодавчих аспектів) між фермерським господарством і сільськогосподарським підприємством не простежуємо. Наприклад, у Великобританії та США фермою називають сільськогосподарське підприємство, яке знаходиться у власності сім’ї. Вважаємо, що з усіх вищенаведених форм найбільш вдало

малий бізнес у сільському господарстві представляють фермерські господарства.

Здійснимо спробу узгодити розміри вітчизняного сільського господарства із законодавчим визначенням малих, середніх та великих підприємств, беручи до уваги, що малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень [205, с. 226]. Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сто мільйонів гривень. Усі інші підприємства визнаються середніми [197].

Тобто, підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень або підприємства, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період перевищує сімдесят мільйонів гривень (наприклад, середньооблікова чисельність 100 осіб, а обсяг валового доходу 2 млн грн або середньооблікова чисельність 20 осіб, а обсяг валового доходу 75 млн грн) Господарським кодексом віднесено до категорії середніх.

Оскільки у відповідних формах статистичної звітності (форма № 50-сг і форма № 2-ферм) відсутній розрахунок валового доходу від реалізації продукції, візьмемо для розрахунку обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації продукції. У податковому обліку валовий дохід визначається як загальна сума доходу від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції

(товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з валового доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок та ін. До останніх відносять податок на додану вартість, акцизний збір, інші збори або податки з обороту та інші вирахування з доходу.

За статистичною звітністю 2010 р. чистий дохід (виручка) від реалізації зернових і зернобобових у сільськогосподарських підприємствах становила 25 458 751 тис грн, посів зернових і зернобобових культур на площі 15 090 тис га. Отже, на 1 га посівної площі чистий дохід (виручка) від реалізації зернових і зернобобових культур становить 1687 грн. Це означає, що сільськогосподарське підприємство для одержання 70 млн грн виручки від реалізації продукції має вирощувати зернові та зернобобові культури на площі 41 494 га. Отже, за розрахунками, навіть, якщо взяти валовий дохід від реалізації продукції або зменшити його нормативний обсяг, наприклад до 20 млн грн, дуже складно знайти сільськогосподарське підприємство (за винятком агрохолдингів), яке б за цим критерієм не можна віднести до малого підприємства. Для підтвердження цього висновку наведемо групування сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств за показником виручки від реалізації продукції (табл.1.5).

*Таблиця 1.5*

**Групування сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств за чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції, 2010 р.**

Групи підприємств за чистим доходом (виручкою)	Кількість сільськогосподарських підприємств у групі	Площа сільськогосподарських угідь на одне підприємство, га	Чистий дохід (виручка) від реалізації на одне підприємство, тис. грн
--	---	--	--

від реалізації продукції, тис. грн	сільськ огод арські підпри мства (форма № 50- сг)	фермер ські господа рства (форма №2- ферм)	сільськ огод арські підпри мства (форма № 50- сг)	фермер ські господа рства (форма №2- ферм)	сільськ огод арські підпри мства (форма № 50- сг)	фермер ські господа рства (форма №2- ферм)
До 50	142	6544	464	27,9	14	14
51 - 150	204	2080	372	66,1	106	88
151 - 300	397	1006	361	139,6	230	220
301 - 500	502	581	445	211,4	396	388
501 - 700	400	298	527	317,3	598	592
701 - 1000	506	341	601	400,5	844	853
1001 - 70000	6906	1032	2191	606,8	8039	2392
70001 - 100000	35	0	12719	-	85238	-
Більше 100000	88	1	21100	0	183093	137481
Всього	9180	11883	2010	121,2	8234	319

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Розгляд показників наведеної таблиці свідчить, що за законодавчо закріпленим критерієм виручки від реалізації продукції, 98,7 % сільськогосподарських підприємств і майже всі фермерські господарства (крім одного), які звітували за відповідними статистичними формами, відносяться до категорії малих підприємств. Серед сільськогосподарських підприємств 0,4 % за виділеним критерієм можна віднести до середніх і 1,0 – до великих підприємств.

Після впровадження законодавчих змін щодо критеріїв віднесення до малих підприємств, ситуація суттєво не зміниться. Нагадаємо, що до малих підприємств (суб'єктів малого підприємництва) із 2012 р. будуть відносити фізичних чи юридичних осіб, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб, а обсяг річного доходу не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро. Тобто при переводі у гривню ця сума буде становити 106 млн грн. Введення у практику визначення суб'єкта

мікропідприємництва дає змогу більшості сільськогосподарським виробникам перейти у цей статус. Зокрема, суб'єктами мікропідприємництва вважаються фізичні або юридичні особи, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 10 осіб, обсяг річного доходу не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, або за сучасним курсом обміну валют 21,2 млн грн.

Для більш поглибленого аналізу проведемо групування сільськогосподарських підприємств за критерієм чисельності працюючих в них (табл. 1.6).

Із показників, наведених у таблиці, видно, що за критерієм чисельності працівників кількість суб'єктів малого бізнесу зменшується на користь середнього і великого. Зокрема, відсоток сільськогосподарських підприємств віднесених до малих, становить 70,2, фермерських господарств – 99,9 %. Відповідно частка середніх підприємств збільшилася від 0,4 % за критерієм виручки від реалізації до 26,6 % за критерієм кількості працівників, частка великих підприємств відповідно – від 1 до 3,1 %. Врахування сучасного критерію чисельності працюючих у суб'єктів мікропідприємництва (до 10 осіб) дозволяє віднести до них 26,7 % сільськогосподарських підприємств та 95,8 % фермерських господарств.

*Таблиця 1.6*

**Групування сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств за середньообліковою чисельністю працюючих, 2010 р.**

Група підприємств за середньообліковою	Кількість сільськогосподарських підприємств у групі	Кількість осіб на 1 підприємство	Чистий дохід (виручка) від реалізації на одне підприємство, тис. грн
--	---	----------------------------------	--

чисельністю працюючих, осіб	сільськ огоспод арські підприємства (форма № 50-сг	фермерські господарства (форма №2-ферм)	сільськ огоспод арські підприємства (форма № 50-сг	фермерські господарства (форма №2-ферм)	сільськ огоспод арські підприємства (форма № 50-сг	фермерські господарства (форма №2-ферм)
До 10	2452	11380	5	2	1926	216
11 - 20	1605	374	15	14	2773	1930
21 - 30	1065	80	25	24	3865	2869
31 - 40	736	26	35	34	5688	4353
41 - 49	595	11	45	45	6642	4569
50 - 250	2438	11	102	70	13812	18274
Більше 250	289	1	528	306	70897	27942
Всього	9180	11883	56	3	8234	319

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Таким чином, малий бізнес є невід’ємним, економічно та соціально значущим сектором ринкової аграрної економіки. Комплексне розв’язання проблем його функціонування у сільському господарстві дасть змогу суттєво підвищити конкурентоспроможність підприємств малого бізнесу, які в майбутньому цілком можуть скласти конкуренцію великим виробникам сільськогосподарської продукції.



#### **1.4. Методологія дослідження малого бізнесу в сільському господарстві**

Одержання високих результатів у будь-якій сфері людського буття передбачає насамперед наявність високого рівня відповідних знань та вміння належним чином застосовувати їх. Причому друга умова досягається складніше, ніж перша. Джерелом одержання знань є наука, яка з латини перекладається як “знання”.

Кожна наука, за визначенням В.Х. Арутюнова, В.М. Мішина та В. М. Свінціцького, повинна відповідати системі вимог: мати чітко визначений предмет, закони, відкриті в його межах, розвинутий категоріальний апарат, специфічні методи дослідження, сформовану теорію, сферу практичного застосування, бути актуальною та інституційованою в певних наукових, суспільних і державних колах, організаціях, установах [11, с.13].

Характерною рисою сучасної науки є системний підхід до об'єктів дослідження, згідно з яким об'єкт розглядається як цілісна система, що об'єднує певну множину взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів в єдине ціле, і ,водночас, є підсистемою системи вищого рівня. Перелік елементів і спосіб їх об'єднання визначають структуру системи. Наука формує специфічні способи обґрунтування істинності знань: експериментальний контроль за одержаним знанням, виведення одних знань з інших, правильність яких уже доведена.

Важливим для кожної науки є процес одержання, опрацювання, засвоєння та використання знань, в основі якого лежать методологічні принципи та прийоми. Питання методології, незважаючи на загальновизнану зрозумілість її функціонального призначення є досить складним, оскільки це поняття тлумачиться по-різному і саме стало об'єктом вивчення для науковців (табл. 1.7).

З наведених визначень можна зробити висновок, що у вітчизняній науковій традиції методологію розглядають в основному як учення про науковий метод пізнання або як систему наукових принципів, на основі яких базується

дослідження і здійснюється вибір сукупності пізнавальних засобів, методів, прийомів дослідження.

*Таблиця 1.7*

**Визначення змісту методології у працях вітчизняних вчених**

Автор (и)	Визначення змісту
В. Х. Арутюнов, В. М. Мішин, В. М. Свінціцький [11]	Вчення про методи, принципи, підходи до пізнання й перетворення світу, сукупність прийомів дослідження у будь-якій науці. Методологія є спеціальною формою рефлексії над науковим пізнанням, особливий тип усвідомлення науки
О. І. Лесюк [129]	Принципи побудови методів та їх наукове узагальнення (наприклад, методологія управління, методологія планування, методологія обліку). Методологія – це система, що реалізує три основні функції: одержання, створення нового знання; структурування цього знання у вигляді нових понять, категорій, законів; організація використання нових знань в суспільно-практичній діяльності
В. І. Романчиков [213]	Філософське вчення про методи пізнання і перетворення дійсності, застосування принципів світогляду до процесу пізнання і духовної творчості, синтез природно-наукових і філософських знань
А. М. Сріна, В. Б. Захожай, Д. Л. Срін [64]	Загальна стратегія пізнання, система наукових принципів, форм і методів дослідження, які забезпечують досягнення конкретного результату
Р. І. Тринько [251]	Система теорій, принципів і правил наукового дослідження, яка є складним та багатоступеневим утворенням, містить ряд методів, пізнавальних процедур та операцій
В. М Шейко, Н.М. Кушнарєнко [269]	Концептуальний виклад мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують отримання максимальної, об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища
О. В. Крушельницька [119]	Сукупність правил визначення понять, виведення одних знань з інших, методів, прийомів, операцій наукового дослідження у всіх галузях науки і на всіх етапах дослідження

<p>Д. М. Стеченко, О. С. Чмир [82]</p>	<p>У широкому розумінні – спосіб усвідомлення будови науки і методів її роботи, а у вузькому – сукупність принципів, методів, прийомів та процедур дослідження, що застосовуються в тій чи іншій спеціальній галузі знань (конкретна наукова методологія). Предметом вивчення методології є методи науки, тобто способи дослідження явищ, які визначають підхід до їх вивчення, планомірний шлях їх пізнання та встановлення істини, а також сфера їх застосування</p>
--	--

Найчастіше методологію тлумачать як теорію методів дослідження, створення концепцій, як систему знань про теорію науки або систему методів дослідження. У цьому сенсі слід наголосити, що багато зарубіжних наукових шкіл не розмежовують методологію і методи дослідження.

Методологія виконує такі функції:

- визначає способи набуття наукових знань, які відображають динамічні процеси та явища;
- направляє, передбачає особливий шлях, на якому досягається певна науково-дослідницька мета;
- забезпечує всебічність отримання інформації щодо процесу або явища, що вивчається;
- допомагає введенню нової інформації до фонду теорії науки;
- забезпечує уточнення, збагачення, систематизацію термінів і понять у науці;
- створює систему наукової інформації, яка базується на об'єктивних фактах, і логіко-аналітичний інструмент наукового пізнання [269, с. 307].

Таким чином, можна стверджувати, що методологія реалізує три основні функції: одержання, створення нового знання; структурування цього знання у вигляді нових понять, категорій, законів; організація використання нових знань у суспільно-практичній діяльності.

Головним завданням методології є методологічне забезпечення дослідницької роботи, формування у дослідника спеціальних знань у сфері діяльності, що базуються на сукупності дослідницьких процедур, техніки і методів, у тому числі прийому збору й обробки техніко-економічних,

екологічних і соціальних даних, та включають орієнтацію (ідея, гіпотеза, збір даних), класифікацію (встановлення залежностей) і передбачення (систематизація фактів, виявлення залежностей). З формальної точки зору методологія пов'язана з операціями, за допомогою яких формується пізнання, подальше проникнення у ще не вивчені сфери системи господарювання на базі знань, перевірених практикою [214].

Розвиток методології пов'язаний з розвитком науково-теоретичного мислення і пізнання в цілому. Основами методології є діалектика, абстрагування, системний підхід та принципи: єдності теорії та практики, визначеності, конкретності, пізнавальності, об'єктивності, причинності, розвитку, історизму. Діалектика пропонує вивчення явища, предмета в процесі його виникнення, становлення, функціонування із визначенням перспектив його майбутнього. Абстрагування передбачає уявне відкинення (тимчасово) усього того, що заважає виділенню основних, загальних, істотних якостей, співвідносин, зв'язків. Методологічні принципи – це основоположна ідея, основні вихідні положення, що відображають системну сукупну дію об'єктивних законів розвитку природи, суспільства, мислення та спрямовують діяльність людини (дослідника) у вибраній нею предметній галузі

[ 129, с. 169].

Однією з найактуальніших проблем сучасного розвитку методології науки є виділення поряд з емпіричними та теоретичними рівнями наукового пізнання ще й метатеоретичного рівня. У філософії такі конструкції зустрічаються в методологічних концепціях Т. Куна, І. Лакатоса та інших філософів. Це насамперед поняття “парадигми”, “стилю мислення”, “картини світу”, “архетипу наукового мислення”.

Для кожної епохи характерна своя парадигма мислення, тобто сукупність неявно заданих регулятивних принципів, переконань, цінностей і технічних засобів. Вони втілюються у наукових працях і навчальній літературі, забезпечують існування

наукових традицій, визначають коло проблем, методологію і методи їх розв'язання у кожній галузі науки [11].

На нашу думку, під методологією слід розуміти створення певної концепції наукового дослідження та теоретичне обґрунтування методів, які забезпечують одержання об'єктивної та достовірної інформації про досліджувані процеси та явища.

Виходячи із наведеного визначення постає необхідність поглиблено розглянути сутність дослідження, концепції його проведення та здійснити теоретичний розгляд методів, які використовувалися при проведенні нашого наукового дослідження.

Дослідження – це процес вивчення певного об'єкта з метою встановлення закономірностей його виникнення, розвитку та перетворення в інтересах раціонального використання у практичній діяльності людей. Це процес вироблення нових наукових знань, один із видів пізнавальної діяльності, яка характеризується об'єктивністю, відтворюваністю, доказовістю та точністю. Наукове дослідження – це цілеспрямоване пізнання, результати якого виступають у вигляді системи понять, законів та теорії [129, с. 222].

Наукове дослідження ґрунтується на процесі пізнання. Будь-яке пізнання передбачає встановлення окремих, часто не пов'язаних між собою фактів, які поступово нагромаджуються і з позиції існуючої теорії можуть бути систематизовані та узагальнені. В процесі переходу від окремого до загального виявляються принципово нові відношення й інтеграційні якості, створюються нові наукові поняття і нові теорії. Сформульоване у нових поняттях знання, що відповідає реаліям об'єктивного світу постає як науковий закон. Теорія становить упорядковану систему простіших форм теоретичного відтворення дійсності: наукових ідей, концепцій, принципів, понять, положень і тверджень (постулатів, аксіом) та є найскладнішою формою вираження наукових знань [64, с. 7].

Весь хід наукового дослідження можна подати у вигляді певної логічної схеми, що поділяється на п'ять послідовних етапів: визначення мети, об'єкта і предмета дослідження, інформаційне забезпечення, методичне та програмне

забезпечення, аналіз даних та формулювання висновків і пропозицій. Процес дослідження малого бізнесу в сільському господарстві ґрунтується на перелічених етапах з акцентом на виділення методичного, аналітичного та проектного (рис.1.5).

Важливим елементом теоретичного відтворення дійсності є наукова концепція як система поглядів на що-небудь, основна думка, коли визначаються цілі та завдання дослідження і вказуються шляхи його проведення. Без чітко виробленої, сформульованої концепції, яка на основі певної ідеї об'єднує систему поглядів і теоретичних положень щодо об'єкта дослідження, провести наукове дослідження неможливо.

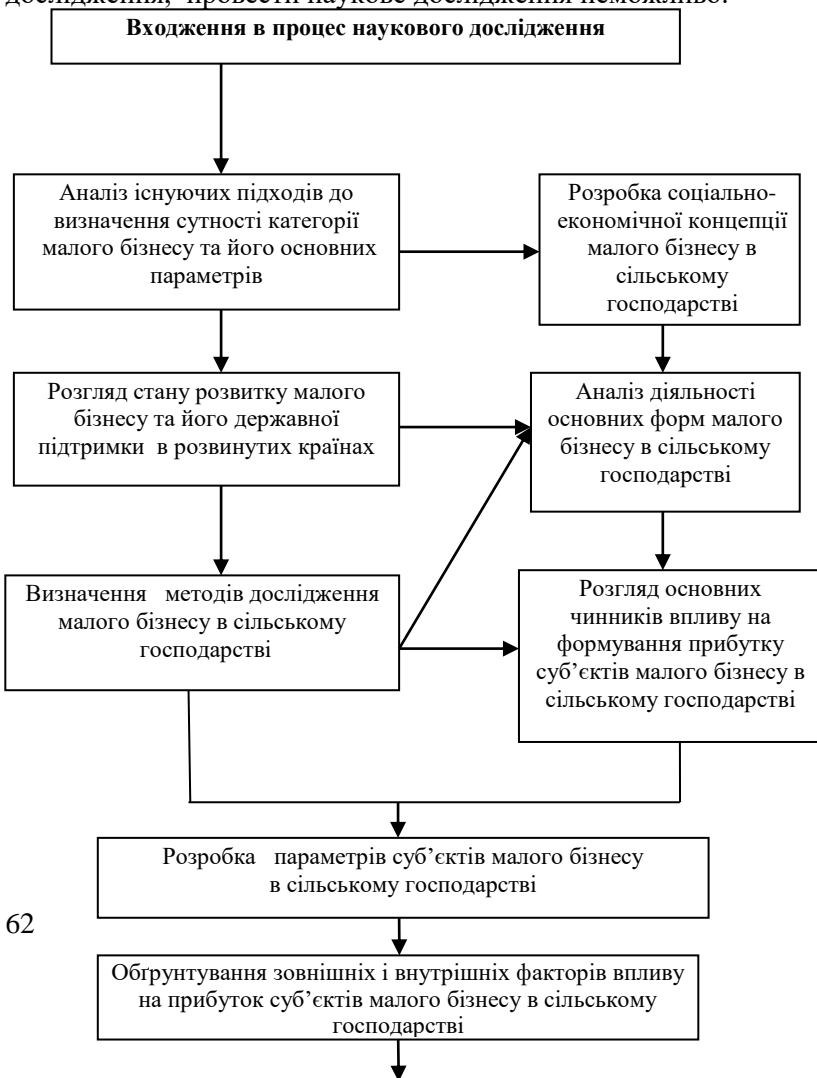


Рис.1.5 Алгоритм процесу наукового дослідження малого бізнесу  
в сільському господарстві

Джерело: узагальнено автором.

Ідея є формою наукового пізнання, яка відображає зв'язки, закономірності дійсності та спрямована на її перетворення, а також поєднує істинне знання про дійсність і суб'єктивну мету її перетворення. Ідея в науковому пізнанні виконує багато функцій, основними з яких є: 1) підсумовування досвіду попереднього розвитку знання; 2) синтезування знання в цілісну систему; 3) виконання ролі активних евристичних принципів пояснення явищ; 4) спрямування пошуку нових шляхів вирішення проблем. Ідея водночас є і формою осягнення в мисленні явищ об'єктивної дійсності, і включає в себе усвідомлення мети й проектування подальшого розвитку пізнання та практичного перетворення світу, фіксуючи необхідність і можливість такого перетворення. Ідея, таким чином, є особливою формою наукового пізнання. Вона не просто відображає дійсність такою, якою вона існує тут і тепер, але і її розвиток у можливості, тенденції, вона спрямовує пізнавальну діяльність людини на практичне перетворення дійсності згідно зі змістом наявного знання.

За визначенням багатьох авторів [129, 269, 119] наукова ідея – це інтуїтивне пояснення явища без проміжної аргументації, без усвідомлення всієї сукупності зв'язків, на підставі яких робиться висновок. Вона спирається на вже відомі знання, але виявляє закономірності, раніше не помічені. На думку Д.М. Стеценка та О.С. Чмир [247, с. 78], наукова ідея являє собою нове, нетрадиційне пояснення явищ, на пееконання В. І. Романчикова [213, с. 15], це якісний стрибок думки, який є

новим поясненням або змінює уявлення про певні факти або явища.

Метою наукового дослідження є виділення конкретного об'єкта й одержання на основі пізнання достовірних його характеристик, уявлення про структуру, зв'язки, залежності, взаємодіє та інші особливості. Тому завдання дослідження полягає у визначенні факторів, які впливають на об'єкт дослідження, виділення із них суттєвих і несуттєвих та зосередження уваги на суттєвих [249].

Відповідно, концепція нашого наукового дослідження ґрунтується на комплексному розгляді розвитку малого бізнесу в сільському господарстві. В основі її лежить ідея дослідження значення прибутку в діяльності основних суб'єктів малого бізнесу та аналіз основних чинників як прямої, так і опосередкованої дії, які справляють основний вплив на його формування. Оскільки підвищення прибутковості та конкурентоспроможності малого бізнесу приносить не тільки економічний результат, але і соціальний (забезпечення розвитку сільських територій та рівня зайнятості сільського населення, зростання престижу сільськогосподарської праці тощо), є всі підстави вважати дану концепцію соціально-економічною (рис.1.6).

Розвиток ідеї до стадії розв'язання завдання зазвичай здійснюється як плановий процес наукового дослідження. Хоча в науці відомі випадкові відкриття, проте тільки планове, добре обладнане сучасними засобами та інформацією наукове дослідження дає змогу розкрити і глибоко пізнати об'єктивні закономірності в природі, економіці та суспільстві. Згодом починається процес цільової та загальноїдейної обробки первинного задуму, уточнення, зміни, доповнення та розвитку накресленої схеми дослідження з використанням різних методів пізнання [313].

У ринкових умовах прибуток є кінцевою метою будь-якої підприємницької діяльності. У разі недосягнення вказаної мети діяльність господарюючого суб'єкта має бути припинена. Як відомо, малий бізнес – це діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою



одержання прибутку. Орієнтиром успіху суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві також є прибуток. Саме він, за визначенням класиків, управляє ринковим механізмом, а ринкова система використовує прибуток і збитки для того, щоб стимулювати підприємство ефективно виробляти необхідні блага.

За визначенням Ф. Хайєка, “ гонитва за прибутком – єдиний спосіб, з допомогою якого люди можуть задовольняти потреби тих, кого вони взагалі не знають ” [116, с. 38]. Прибутковість як критерій успішного господарювання визначалася ще стародавніми римлянами. Зокрема, Марк Порцій Катон (234 – 149 до н.е.) у своєму трактаті “Землеробство” писав: “господарство слід улаштувати так, щоб воно було якомога прибутковішим, тому дохідність, прибутковість – це “честь і слава” його господаря” [116, с. 38].

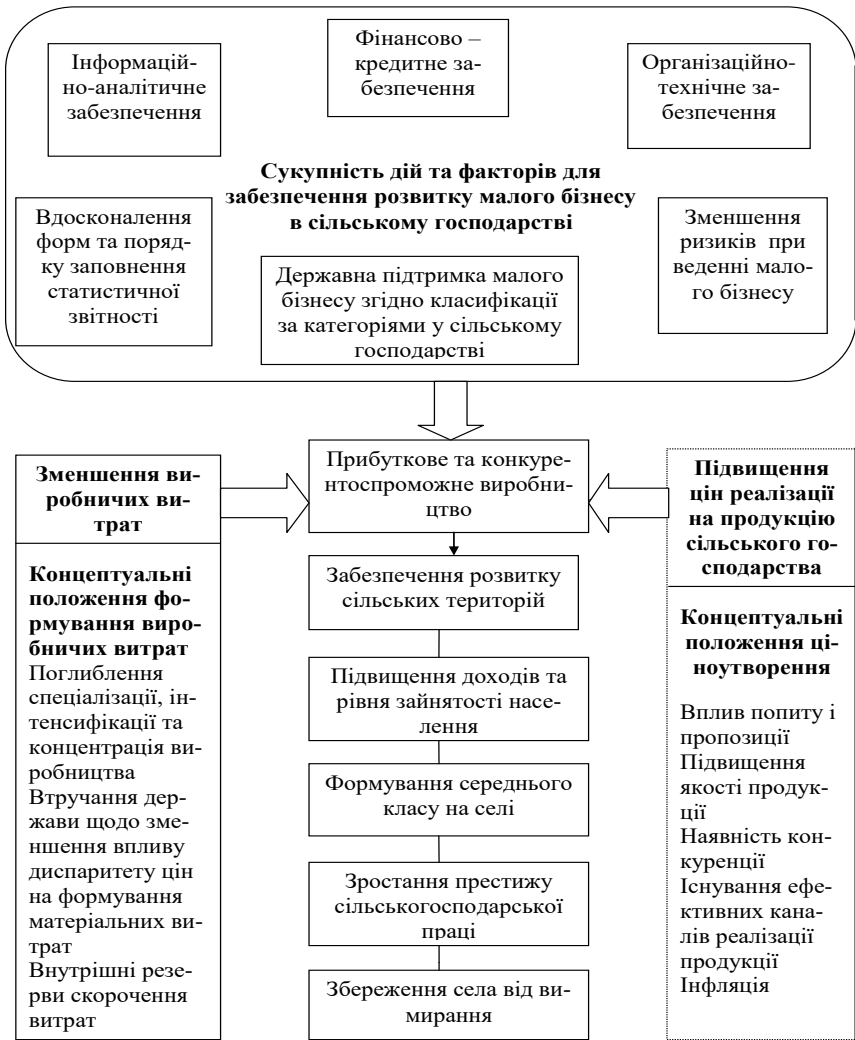


Рис. 1.6. Соціально-економічна концепція розвитку малого бізнесу в сільському господарстві

Джерело: узагальнено автором.

Нині термін «прибуток» використовують у різних значеннях. Так, тлумачний словник сучасної української мови визначає прибуток, як: 1) сума, що складає різницю між доходом і витратами; 2) дохід, одержаний від якої-небудь діяльності; 3) приріст збільшення чого-небудь. У тлумачно-термінологічних словниках економічних термінів прибуток (англ. – profit; нім. – gewinn; фран. – profit; пол. – zysk) розглядається як одна із форм чистого доходу, що відображає вартість додаткового продукту й виникає в разі перевищення сукупних доходів над сукупними витратами [44].

В умовах ринкової економіки прибуток розглядається як загальний показник фінансового результату господарської діяльності підприємств, зокрема малого бізнесу на селі. Розрізняють прибуток бухгалтерський і економічний. Чистий обліковий (бухгалтерський) прибуток визначають зменшенням вартості реалізованої продукції (послуг) на суму витрат на виробництво цієї продукції; економічний прибуток – як різницю між чистим обліковим (бухгалтерським) прибутком і нормальним прибутком; нормальний прибуток – це розмір прибутку на капітал у вигляді відсотка. Тобто, економічний прибуток можна визначити й методом зіставлення доходів і витрат, тобто обчислювати як різницю між доходами і витратами підприємства.

За П. Самуельсоном “...бухгалтерський прибуток для економістів є свого роду “збірною солянкою” з різних елементів. Це всього лише дохід власників підприємства на їхній власний капітал і працю, тобто дохід на фактори виробництва, які належать цим суб’єктам” [225, с. 224].

Отже, економічний прибуток виникає тоді, коли загальна виручка перевищує суму витрат підприємства на її отримання і виплат власникам бізнесу нормального відсотка на вкладений ними капітал.

У своїй публікації М.Я. Дем’яненко також зазначає, що на думку багатьох економістів доцільно розрізняти два види прибутку: бухгалтерський, який показує збільшення капіталу незалежно від джерел його утворення, та економічний, що має показувати ту його частину, яка створена в результаті

комерційної (виробничої) діяльності господарюючого суб'єкта власними силами і, на думку, автора, обчислювати економічний прибуток слід як різницю між доходами та витратами підприємства [44, с. 15].

Відповідно до визначення Економічної енциклопедії, економічний прибуток є частиною загального доходу після відрахування економічних витрат виробника. Розрізняють зовнішні (бухгалтерські, або явні) та внутрішні (приховані витрати). Зовнішні витрати – грошові виплати постачальникам ресурсів, які не є власниками підприємства (сума всіх платежів підприємця на залучення необхідних економічних ресурсів). До зовнішніх витрат належать: заробітна плата найманим працівникам, відсотки за отримані кредити, орендна плата за землю або інше майно, оплата наданих послуг та ін. Внутрішні витрати – грошові платежі, які могли б отримати власники підприємства за альтернативного використання ресурсів, що їм належать [194, с. 52].

Метою розвитку малого бізнесу в сільському господарстві, як і інших його видів (великого, середнього), є здійснення економічної діяльності в результаті якої одержують прибуток. Тобто, будемо розглядати діяльність усіх виділених суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві з точки зору дії факторів, які впливають на збільшення їх прибутковості. На формування обсягу прибутку впливають, насамперед, розмір виручки від реалізації продукції та виробничі витрати. У свою чергу на розмір виручки впливають ціни реалізації продукції та обсяг товарної продукції. Ціни продажу конкретного виду сільськогосподарської продукції формуються під впливом попиту і пропозиції і визначальною мірою залежать від якості продукції, шляхів і каналів її реалізації.

Отже, в кінцевому підсумку підвищення прибутковості можливе двома шляхами: збільшенням цін реалізації та зменшенням економічних витрат виробника. Причому більший ефект досягається тоді, коли ці два чинники поєднуються. Зазвичай це має місце в підприємствах, які досягли високого рівня концентрації виробництва, застосовують сучасні технології і разом з тим використовують повною мірою можливості

підвищення цін реалізації за рахунок збільшення масштабів виробництва та високої якості продукції.

Фактори, що впливають на розмір прибутку, можна умовно поділити на прямі та непрямі (опосередковані). Тому, поділяючи думку М.Я. Дем'яненка, наводимо прямі та непрямі фактори, які, на нашу думку, вирішальним чином впливають на формування прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві (рис. 1.7). Оскільки власники фермерських господарств, товарних господарств населення є основними, а інколи і єдиними виконавцями робіт, вони не одержують офіційну заробітну плату.

Тому в нашому випадку показник прибутку включає в себе можливу заробітну плату та економію витрат по нарахуваннях на неї. Можна зробити висновок, що до економічних витрат суб'єкта малого бізнесу в сільському господарстві доцільно включати зовнішні, або явні витрати, які ще називають бухгалтерськими.

Наукове дослідження передбачає виділення два рівня пізнання: емпіричне та теоретичне. Емпіричне пізнання – це спостереження, експеримент, групування, класифікація та опис результатів дослідження.

Теоретичне – це побудова та розвиток наукових гіпотез і теорій, формулювання законів і виведення з них логічних висновків, порівняння різних гіпотез і теорій. Відповідно до цього і класифікують методи досліджень. Найбільш поширеним є поділ на загальнонаукові та конкретно-наукові методи дослідження.

Загальнонаукові методи застосовують у теоретичних і емпіричних дослідженнях та умовно поділяють на три групи:

- методи, що використовуються на теоретичному рівні дослідження (індукція, дедукція, системний підхід);
- методи, що використовуються як на теоретичному, так і на емпіричному рівнях дослідження (формалізація, абстрагування, аналіз і синтез, аналогія, конкретизація, моделювання);

- методи емпіричного дослідження (спостереження, експеримент, порівняння, вимірювання, оцінювання, візуально-графічні методи).

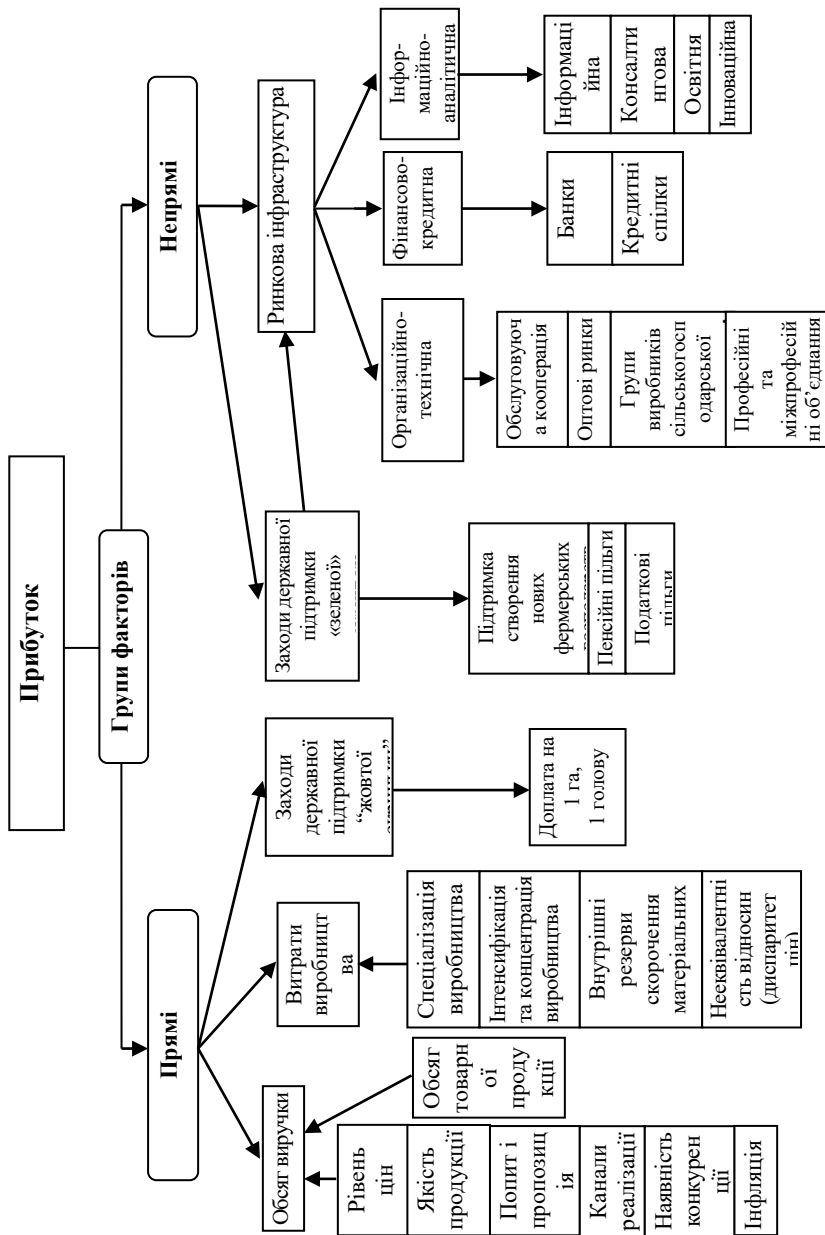


Рис. 1.7. Прямі та непрямі фактори впливу на формування прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві  
Джерело: узагальнено автором.

Сутність методів теоретичного рівня дослідження стисло викладено в табл. 1.8.

Таблиця 1.8

**Сутність методів теоретичного рівня наукового дослідження\***

Метод	Сутність методу
Індукція	Рух думки від одиничного до загального
Дедукція	Логічний умовивід від загального до окремого
Аналіз	Поділ або розкладання предметів дослідження (об'єктів, властивостей) на складові частини з метою всебічного їх вивчення
Синтез	Поєднання окремих частин або сторін предмета дослідження в єдине ціле
Аргументація	Раціональний спосіб переконання шляхом обґрунтування та оцінювання доказів на захист певної тези
Абстрагування	Відокремлення суттєвого від несуттєвого, загального від одиничного, важливого від неважливого
Формалізація	Відображення об'єкта та явища в знаковій формі
Моделювання	Заміна досліджуваного предмета або явища його аналогом, моделлю, що має істотні риси оригіналу
Системний підхід	Об'єкт дослідження розглядається як система, що об'єднує певну множину взаємодіючих елементів в єдине ціле; взаємозв'язок системи та її складових підпорядковується діалектиці цілого і часткового, загального і окремого
Аналогія	Спосіб пізнання, за допомогою якого досягається знання про предмети та явища на підставі того, що вони мають подібність з іншими. Цей метод ґрунтується на подібності деяких сторін різних предметів і явищ
Конкретизація	Дослідження предметів в усій різноманітності та в якісній різноманітності реального існування на відміну від абстрактного, відірваного вивчення. При цьому стан предметів розглядається у зв'язку з певними умовами їх існування та історичного розвитку
Інтерпретація	Розкриття змісту явища, тексту чи знакової форми, що сприяє їх розумінню

\* Систематизовано автором на основі джерела: [64].

Методи емпіричного дослідження поділяються на універсальні та специфічні. Універсальні методи застосовують на всіх етапах наукового дослідження, враховуючи специфіку його



об'єкта та наявну інформацію (порівняння, аналіз і синтез, візуально-графічні методи тощо), а специфічні – на окремих етапах дослідження (експертні оцінки, експеримент, екстраполяція тощо).

Конкретно-наукові методи – це методи економічного аналізу, сформовані на базі бухгалтерського обліку, статистики і прикладної математики. Відповідно до цього визначення можна виділити дві групи конкретно-наукових методів дослідження: методи соціально-економічної статистики та економіко-математичні методи. Окремою ланкою можна вважати методи соціально-економічного прогнозування, хоча вони здебільшого ґрунтуються на конкретно-наукових методах.

Деякі автори виділяють конкретно-наукові методи в соціально-економічних дослідженнях як спеціальні, а саме: методи збору та узагальнення інформації (спостереження та збору даних, вибіркового спостереження, групування, таблично-графічні методи), методи аналізу (інформаційно-логічного аналізу, детермінованого (функціонального) факторного аналізу та стохастичного (кореляційного) факторного аналізу), методи прогнозування, методи моделювання, програмно-цільовий метод та евристичні методи [247].

Головним у методології дослідження, на думку Ф.В. Зінов'єва, є застосування тих методів економічних досліджень, які дають змогу якнайповніше охарактеризувати природу певного явища або процесу. В економіці переплітається вплив різномірних тенденцій, у природі яких слід орієнтуватися. Методи досліджень допомагають врахувати вплив зовнішнього і внутрішнього середовища, сукупність елементів системи, їх будову і взаємозв'язки, а при необхідності за допомогою синтезу, дослідити систему як ціле [165, с. 5].

Більшість методів економічних досліджень достатньо повно описано в науковій літературі з питань присвяченій методології наукових досліджень у цілому та пізнанню економічної дійсності зокрема, тому, з нашої точки зору, наводити вичерпний перелік усіх методів у межах даної роботи немає потреби. Перерахуємо лише деякі методи, які будуть використані у нашому дослідженні, і конкретніше висвітливо

методи, які тільки починають застосовуватися у практиці економічних досліджень. Основними серед спеціальних методів, які використано у дослідженні, є: монографічний, розрахунково-конструктивний, анкетування та інтерв'ювання, групування, таблично-графічний, порівняння, середніх і відносних величин, визначення тенденцій та показників динаміки, когнітивне моделювання та ін.

Важливе значення для вивчення внутрішніх і зовнішніх зв'язків об'єкта дослідження має моделювання, за допомогою якого вивчають ті процеси і явища, що не піддаються безпосередньому вивченню. Метод моделювання виявився ефективним при визначенні суттєвих ознак явищ і процесів за допомогою моделі (концептуальної, вербальної, математичної, графічної, фізичної тощо). Під моделлю розуміють уявну або матеріальну систему, яка, відображаючи або відтворюючи об'єкт дослідження, може замінити його так, що її вивчення дає нову інформацію про цей об'єкт.

Під методом когнітивного моделювання розуміють розв'язання традиційних для науки проблем методами, що враховують когнітивні аспекти, які охоплюють процеси сприйняття, мислення, пізнання, пояснення й розуміння. Використання когнітивного підходу в дослідженні слабоструктурованих об'єктів дає змогу розв'язати два типи завдань: статистичні й динамічні. Статистичний аналіз – це аналіз поточних ситуацій, що полягає у виділенні та зіставленні шляхів впливу одних факторів на інші через треті. Динамічний аналіз – це узагальнення й розгляд можливих сценаріїв розвитку досліджуваного об'єкта в часі.

Технологія когнітивного моделювання полягає в тому, щоб на її основі визначити можливі й раціональні шляхи управління ситуацією, діяти на випередження й не доводити потенційно небезпечні ситуації до конфліктних, а у разі їх виникнення – приймати раціональні рішення в інтересах економічних суб'єктів [37, с. 336].

Мета когнітивного моделювання полягає в генерації та перевірці гіпотез про функціональну структуру аналізованої ситуації до отримання функціональної структури, яка здатна

пояснити її поведінку. Основні вимоги до комп'ютерних систем когнітивного моделювання – це відкритість до будь-яких можливих змін великої кількості факторів ситуації, причинно-наслідкових зв'язків, розроблення і пояснення якісних прогнозів розвитку ситуації (розв'язання прямого завдання “Що буде, якщо ...”), отримання порад і рекомендацій з управління ситуацією (розв'язання протилежного завдання “Що потрібно, щоб ...”).

Когнітивний підхід у моделюванні орієнтований на те, щоб активізувати інтелектуальні процеси суб'єкта і допомогти йому зафіксувати своє уявлення проблемної ситуації у вигляді формальної моделі. Такою моделлю зазвичай розглядають когнітивну карту ситуації, яка представляє відомі суб'єкту основні закони та закономірності ситуації, що спостерігаються у вигляді орієнтованого знакового графа, в якому вершини – фактори (ознаки, характеристики ситуації), а дуги між факторами – причинно-наслідкові зв'язку між ними [30, с. 510].

У когнітивній моделі виділяють два типи причинно-наслідкових зв'язків: позитивні та негативні. При позитивному зв'язку збільшення значення фактора-причини призводить до збільшення значення фактора-наслідку, а при негативному зв'язку збільшення значення фактора-причини призводить до зменшення значення фактора-наслідку. Причинно-наслідковий граф являє собою спрощену суб'єктивну модель функціональної організації аналізованої системи і є матеріалом для подальших досліджень та перетворень – когнітивного моделювання. Технологія когнітивного аналізу і моделювання дає змогу системно охарактеризувати й обґрунтувати ситуацію, що склалася, і на якісному рівні запропонувати шляхи вирішення проблеми в цій ситуації з урахуванням факторів зовнішнього середовища [1].

Застосування когнітивного аналізу і моделювання відкриває нові можливості прогнозування й управління в різних галузях, наприклад, в економічній сфері у стислі терміни розробити й обґрунтувати стратегію економічного розвитку підприємства, банку, регіону або навіть держави з урахуванням впливу змін у зовнішньому середовищі. У межах проведення

нашого дослідження когнітивний аналіз і моделювання дадуть змогу розв'язати такі завдання: прогнозування, вибір альтернативних стратегій малого бізнесу та пошук напрямків розвитку.

Отже, в результаті розгляду питання методології дослідження можна зробити висновок, що вона є вченням про методи пізнання. У свою чергу процес пізнання об'єктивний і невіддільний від діяльності людей, хоча, на думку більшості дослідників, він не є абсолютним. Пізнання є основою будь-якого наукового дослідження. Наукові дослідження спрямовані на розширення наявних знань і здобуття нових, на виявлення й обґрунтування законів і закономірностей навколишнього світу. Оскільки науку створюють не самі факти, а методи їх обробки, наукове дослідження є процесом збирання, систематизації, аналізу, узагальнення і логічного осмислення фактів. Соціально-економічна концепція розвитку малого бізнесу ґрунтується на результатах наукового дослідження, яке здійснюється за встановленим алгоритмом. Ідея, що лежить в основі запропонованої концепції, передбачає опрацювання інституціональних засад для ефективного розвитку всіх суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві, забезпечення їм економічної рівності з іншими формами господарювання.

## РОЗДІЛ 2

# ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ

### 2.1. Особисті селянські господарства як перспектива розвитку дрібнобізнесового сектору

Особисті селянські господарства були невід'ємною складовою не тільки радянської епохи, а й перехідної економіки. Водночас вони функціонували при феодализмі та капіталізмі й відігравали важливу роль у повоєнний період, коли були основним джерелом надходжень для сімейного бюджету сільських жителів. У сучасних умовах сільське господарство України представлене приватним сектором, який характеризується різноманітними формами господарювання. Але при цьому особисте селянське господарство не втратило своїх позицій, а, навпаки, залишається одним із основних виробників сільськогосподарської продукції та вагомим джерелом добробуту сільського населення України.

Дослідженням економічних аспектів розвитку особистих господарств населення у ХХ ст. займалися відомі економісти С.Г. Струмилін, О.В. Чаянов, М. І. Туган-Барановський та ін. Зокрема, О.В. Чаянов навів характеристику та особливості селянських господарств, трактуючи їх як “господарства підприємницького типу, в яких господар наймає самого себе як працівника...” та як “організаційну форму, в якій відсутні категорії найманої праці та заробітної плати...” [263, с. 24]. Таке твердження ґрунтується на розумінні особистої праці окремого сільського працівника та членів його родини. Виправданим є твердження деяких авторів, що особисте селянське господарство – це форма виробництва продуктів та прибутку, відтворення особистої власності.

Існує кілька точок зору щодо функціонування особистих селянських господарств. Перша полягає в тому, що особисті

селянські господарства вважаються перспективною формою господарювання, здатною вирішити продовольчу безпеку України та забезпечити сільських жителів роботою.

Друга позиція зводиться до того, що не варто робити ставку на особисті селянські господарства, тому що цій формі господарювання властиві самоексплуатація та можливість існування навіть при збитковості виробництва, напружений режим роботи, натуральний спосіб виробництва. Крім того, вступ України до Світової організації торгівлі підвищує вимоги до якості продукції, яка виробляється цими господарствами, а також відповідності її міжнародним стандартам. Тому дана форма господарювання не може бути базовою для виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, введення організаційних та маркетингових інновацій, залучення новітніх технологій, розвитку підприємництва.

Ще одна група науковців розглядає зростання ролі особистих селянських господарств у сучасних умовах як тимчасове явище, що є наслідком кризи, в якій опинився аграрний сектор. Подальші перспективи їх розвитку дослідники пов'язують із створенням дрібних, бізнесових структур шляхом перетворення особистих селянських господарств у господарства фермерського типу та посиленням інтеграційних процесів між ними.

Наприклад, особисті селянські господарства, на думку авторів монографії “Аграрна реформа в Україні”, є важливою формою господарювання, найбільш пристосованою до умов ринку і стійкою в умовах кризи. Якщо в інших товарних формах господарювання зростатиме виробництво, то в селянських господарствах воно логічно може скоротитися. Однак у перехідний період до ринку селянські господарства є стабілізуючим чинником трудової зайнятості селян, їх соціального захисту [2, с. 179].

З точки зору В.Я. Месель-Веселяка, висновки про переваги тієї чи іншої форми господарювання робити передчасно, оскільки недостатнім є період їх діяльності, а також не враховано фактор господаря-керівника, від якого значною мірою залежить успіх справи [162, с. 22 с].

Наша точка зору частково збігається з останньою позицією. Важливо її доповнити тим, що особисті селянські господарства як форма господарювання на території нашої країни будуть існувати завжди, щонайменше в оглядовій перспективі. Звичайно, з часом змінюватиметься їх соціально-економічна роль, особливо в різних регіонах країни.

Особисті підсобні господарства, як їх називали у роки радянської влади, представляли приватний сектор у сільському господарстві України. На думку П.М. Макаренка, вони були особливим різновидом приватних господарств, властивих аграрному виробництву, особливість яких полягала в наступному:

- це були присадибні господарства індивідуального (частіше сімейного) типу;
- ці господарства мали переважно натуральний характер;
- власники підсобних господарств, як правило, працювали “за сумісництвом” у суспільному секторі;
- земля належала державі;
- розміри підсобних господарств обмежувалися державою (встановлювалися верхні межі площі земельних наділів і кількості худоби, не дозволялося мати у власності окремі види сільськогосподарської техніки тощо) [136, с.120].

Порівняння особливостей сучасних приватних господарств населення із наведеними вище в період соціалізму дозволяє виділити наступні:

- в основному це господарства сімейного типу;
- більшість господарств мають товарний характер, особливо при виробництві тваринницької продукції;
- власники приватних господарств займаються переважно його веденням;
- земля господарства знаходиться у приватній власності;
- земельні розміри господарств за законодавством також обмежуються державою (до 2 га). В інших ресурсах обмежень немає.

В Україні за час проведення аграрної реформи відбулися зміни в розвитку приватних господарств населення. На

сучасному етапі в сільському господарстві найпоширенішою формою приватного господарювання залишаються саме особисті селянські господарства. Зважаючи на зростання ролі цих господарств у виробництві сільськогосподарської продукції, змінилася їх назва та юридичний статус. У 2003 р. прийнято Закон України “Про особисте селянське господарство” [199].

Вітчизняна статистика трактує категорію “особисті селянські господарства” як домогосподарства, місце проживання яких зареєстровано на території сільських населених пунктів і членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки з цільовим призначенням “для ведення особистого селянського господарства” (включаючи ділянки, які були надані раніше з цільовим призначенням “для ведення особистого підсобного господарства”).

У науковій літературі сьогодні відсутні чіткі критерії та поняття, які визначали сутність господарств населення. За статистикою в Україні існують господарства населення, які належать до категорії домогосподарств і вирізняються серед них тим, що тією чи іншою мірою займаються виробництвом сільськогосподарської продукції переважно для задоволення власних потреб. До господарств населення відносять особисті селянські господарства, виробників сільськогосподарської продукції на присадибних ділянках, на ділянках колективного та індивідуального садівництва, колективного й індивідуального городництва на дачних ділянках. Водночас, згідно з визначенням, наведеним у статистичних щорічниках, до господарств населення відносять і фізичних осіб-підприємців, які здійснюють діяльність у галузі сільського господарства.

За визначенням у статистичному збірнику, “домогосподарство (господарство населення) – сукупність осіб (або одна особа), які проживають разом в одному житловому приміщенні (його частині), ведуть спільне господарство, мають спільні витрати на утримання житла, харчування тощо”. Тому некоректно, на нашу думку, при аналізі статистичних показників оперувати виключно категорією особистого селянського господарства, тим більше, що конкретно визначених законодавчих критеріїв віднесення до них в країні не існує [239].



Нині у економічній теорії існує декілька варіантів тлумачення терміна “домогосподарство”: обліково-статистичний, функціональний та інституційний. Обліково-статистичний підхід розглядає домогосподарство як самостійну одиницю, що складається з одного або кількох осіб, які мають спільне місце проживання та бюджет. Згідно з функціональним підходом домогосподарство є основним постачальником економічних ресурсів і споживачем суспільних благ. Інституційний підхід розглядає домогосподарство як організаційну структуру, що заснована на специфічних відносинах влади та прагне до максимізації власного статку [68].

Можна погодитися із думкою Л.Ю. Мельника та П.М. Макаренка і рекомендувати замінити таку різноманітну термінологію щодо домогосподарств, які ведуть сільськогосподарську діяльність (господарства населення, сільські домогосподарства, особисті селянські господарства) на словосполучення “аграрне домогосподарство” і відповідно “сектор аграрних домогосподарств” [153]. Також підтримуємо позицію, що при дослідженні природи приватних господарств головне – не термінологія, а їх соціально-економічна сутність і функціональне призначення [136, с. 120].

Нормами чинного законодавства України, незважаючи на значну роль їх у виробництві сільськогосподарської продукції, регулюються лише юридичні основи функціонування особистих селянських господарств. Тривалий час була відсутня і достовірна статистична інформація щодо їх діяльності. Тільки з 2004 року органи вітчизняної статистики впровадили нову систему організації проведення систематичних та вибіркового обстежень населення (домогосподарств). Нині діє єдина уніфікована мережа працівників статистичних відділів, які проводять одночасно три базових вибіркового обстеження: умов життя домогосподарств, економічної активності населення та сільськогосподарської діяльності господарств населення у сільській місцевості.

Проте недоліком інформації, що наводиться, зокрема, в аналізі сільськогосподарської діяльності господарств населення є відсутність даних для розрахунку вартісних показників діяльності домогосподарств (собівартість, прибуток,

рентабельність). Також відсутня інформація про вартість платних послуг, які надають сторонні особи під час обробітку земельної ділянки, кількість праці, яка затрачається на виробництво того чи іншого виду сільськогосподарської продукції тощо.

Статистичний бюлетень “Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості” вміщує підсумки розробки даних вибіркового обстеження сільськогосподарської діяльності домогосподарств сільської місцевості за програмою базового інтерв'ю. Обстеження охоплює всі регіони і райони України. У 2010 р. для його проведення було відібрано 29,2 тис. домогосподарств, або 0,5% сільських домогосподарств країни. В обстеженні взяли участь 27,7 тис. домогосподарств. Обрані домогосподарства представляють усю сукупність наявних домогосподарств (господарств населення) країни, місце проживання яких зареєстровано на території сільських населених пунктів і які мають земельні ділянки.

Зокрема, в даному виданні наведено середні та відносні показники, які характеризують виробничі ресурси домогосподарств у сфері сільського господарства – землю, наявність худоби та птиці, господарських споруд і техніки тощо. Крім того, наведено деякі дані про склад членів домогосподарств і їх голів, певні прийоми та заходи для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, залучення найманих працівників.

Через невелику частку обстежених домогосподарств, які займаються сільськогосподарською діяльністю, не можна вважати достовірною звітності по категорії особистих селянських господарств. Вплив об'єктивних причин, що роблять майже неможливим складання статистичної звітності по даній категорії господарств, фактично переводить сектор особистих селянських господарств у розряд тіньової економіки. Деякі вчені вважають, що Державна служба статистики України використовує наявну ситуацію з метою “прикрашення” дійсності в сільському господарстві з метою завищення показників виробництва

сільськогосподарської продукції особистими селянськими господарствами [167].

У розвинутих країнах світу аналогом вітчизняних особистих селянських господарств є домогосподарства, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, але не можуть бути віднесені до категорії фермерських господарств відповідно до норм чинного законодавства. У США до них належать домогосподарства, обсяг реалізації продукції в яких не перевищує 1000 доларів. У країнах ЄС господарствами населення вважаються виробники сільськогосподарської продукції, у яких землекористування не перевищує 1 га сільськогосподарських угідь. Цей критерій застосовує більшість європейських держав, зокрема – колишні соціалістичні країни Центральної та Східної Європи (Польща, Чехія, Словаччина, Болгарія, Угорщина). У Німеччині до господарств населення відносять домогосподарства, які мають менше або 1 га сільськогосподарських угідь, або 3 корів, або 8 голів молодняка великої рогатої худоби на відгодівлі, або 8 свиней, або 50 овець, або 200 курей-несучок, або 0,3 га садів і виноградників, або 0,1 га теплиць, а при поєднанні різних видів діяльності – менше від середньої вартості товарної продукції з 1 га сільськогосподарських угідь по країні [177, с. 40].

Частка домогосподарств, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, в загальному обсязі її виробництва в розвинутих країнах світу дуже мала. Ці господарства значною мірою не впливають на стан агропродовольчого ринку. Відповідно у більшості країн не проводять моніторинг розвитку цих господарств та не збирають відповідної статистичної інформації.

Аналіз статистичних матеріалів обстежень сільських домогосподарств засвідчує, що майже 37 % їх не реалізує вироблену продукцію (споживчий тип), 56 % продає продукцію на суму до 1 тис. дол США (змішаний тип). Водночас 19 % господарств отримують річний дохід у сумі, еквівалентній понад 1 тис. дол США (товарний тип). Поглиблений розгляд господарств змішаного типу за дослідженнями І.В. Прокопи, Т.В. Беркути та М.Г. Бетлій, дає змогу виділити ті, що тяжіють до

споживчого, а також товарного типів. Отже, обґрунтованим буде такий висновок: майже половину селянських господарств можна розглядати як споживчі, понад 1/4 – як товарні господарства і ще близько 1/4 – як господарства змішаного типу [206, с. 89].

Таким чином, особисте селянське господарство, яке має товарне спрямування, можна вважати структурою підприємницького типу. У 2009 р. 26 % особистих селянських господарств мали товарний характер, 34 % – не реалізовували продукцію, решта продавали тільки частину продукції. Проте, у відповідному законі передбачено, що “діяльність, пов’язана з веденням особистого селянського господарства, не відноситься до підприємницької діяльності”. Це трактування базується на відсутності в особистих селянських господарств правового статусу підприємця – фізичної або юридичної особи.

У Законі України “Про підприємництво” зазначено, що підприємництво – це самостійна, ініціативна, на власний ризик діяльність щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та зайняття торгівлею з метою отримання прибутку. Підприємницька діяльність – праця індивіда, заснована на розвитку особистісних чинників, розширенні знань про свої можливості, спрямована на досягнення найкращого результату в господарській діяльності, на отримання економічної вигоди і насамперед привласнення додаткового продукту. Підприємництвом не вважають виконання будь-якого завдання, якщо виконавець не мав хоча б одного особистісного чинника і права на свободу такої діяльності. Основними принципами, за якими здійснюється підприємництво, є:

- 1) вільний вибір діяльності на добровільних засадах;
- 2) залучення до підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- 3) самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників і споживачів виробленої продукції, встановлення цін відповідно до витрат виробництва з дотриманням чинного законодавства;
- 4) вільне наймання працівників;
- 5) залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів,

застосування яких не заборонене або не обмежене законодавством;

б) вільний розподіл прибутку, який залишається після внесення платежів, передбачених законодавством;

7) самостійне здійснення підприємцем (юридичною особою) зовнішньоекономічної діяльності;

8) використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на власний розсуд.

Як бачимо, діяльність домогосподарств, що виробляють сільськогосподарську продукцію і реалізують її на ринку, відповідає основним принципам ведення підприємницької діяльності і такі господарства можна віднести до підприємницького типу. Отже, терміни “фізична” чи “юридична” особа є виключно правовими і не можуть бути визначальним економічним аспектом поняття підприємництва і відповідно підприємця. Тому доцільно на законодавчому рівні закріпити діяльність таких домогосподарств як підприємницьку. Без сумніву, для такого кроку потрібно провести кропітку роботу, зокрема внести зміни до відповідних законів, класифікації домогосподарств залежно від рівня їх товарності тощо.

Не всі власники особистих селянських господарств сприйматимуть те, що їхні господарства будуть віднесені до категорії підприємницьких. Передусім це пов'язано з сферою оподаткування. Відповідно до Закону України “Про внесення зміни до статті 4 Закону України “Про податок з доходів фізичних осіб” (щодо оподаткування доходів особистих селянських господарств) до складу загального місячного або річного оподаткованого доходу платника податку не включаються доходи від продажу сільськогосподарської продукції, вирощеної (виробленої) на земельних ділянках, наданих для ведення особистого селянського господарства, якщо їх розмір не було збільшено внаслідок отриманої в натурі (на місцевості) земельної частки (паю). Проте аналіз структури сукупних доходів сільських домогосподарств свідчить, що на доходи від ведення особистого селянського господарства припадає досить висока частка. В особистих селянських господарствах працює як на основному місці роботи близько 3

млн громадян України, які після прийняття у грудні 2008 р. Закону “Про внесення змін до деяких Законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення” і поправок до Законів “Про особисте селянське господарство” і “Про зайнятість населення” вважаються членами особистих селянських господарств і відносяться до категорії зайнятих.

Тому поділяємо думку О.М. Шпичака та І.В. Свиноуса [273] про те, якщо особисте селянське господарство є основним місцем трудової діяльності, повинен діяти Закон України “Про оподаткування доходів фізичних осіб” для громадян працездатного віку, за умови, що розрахунковий дохід на кожного члена сім’ї не нижчий за прожитковий мінімум. Потім даний об’єкт оподаткування має трансформуватися до складу сукупного оподаткованого доходу.

Період здійснення реформування та переходу до ринкових відносин сприятливо вплинув на зміцнення індивідуального сектору та підвищенні ролі особистих господарств населення у продовольчому забезпеченні країни. Державна статистика, яка в основному оперує категорією господарств населення, дає змогу оцінити динаміку розвитку даної форми господарювання і виділити певні тенденції:

1. Протягом 90-х років площа сільськогосподарських угідь, відведених населенню, збільшилася в 3,9, а ріллі – майже в 3,8 раза, площа сільськогосподарських угідь особистих селянських господарств – від 2476,4 до 4891,3 тис. га (на 97,5 %). Економічний потенціал господарств населення розширився за рахунок земель, одержаних селянами після розпаювання для ведення товарного виробництва. Із врахуванням цих розмірів у 2010 р. загальна площа сільськогосподарських угідь становила 14354,8 тис. га, що майже у 5,8 раза перевищує показник 1990 року.

2. За період 2000-2010 рр. виробництво валової продукції (у порівнянних цінах 2005 р.) в господарствах населення збільшилося з 51411,4 до 55387 млн грн (на 7,7 %), у тому числі продукції рослинництва – на 6481 млн грн ( 25,2 %), продукції

тваринництва зменшилося на 2505,5 млн грн (9,8 %). Водночас у сільськогосподарських підприємствах обсяги валової продукції збільшилися на 18671,2 млн грн (70,5 %). Порівняння показників виробництва валової продукції й інших показників виробничої діяльності 2000-2010 рр. із показниками 1990 р., на наш погляд, можливе, але не досить коректне.

3. При незначному загальному збільшенні виробництва валової продукції в господарствах населення, частка її в загальному обсязі виробництва в усіх категоріях господарств зменшилася. Так, у 2010 р. вона становила 55,1 %, у тому числі продукції рослинництва – 54,9 %, продукції тваринництва – 55,3 % , а у 2000 р. відповідно – 66,0, 59,1 і 74,8 %.

4. Збільшення землекористування в господарствах населення частково вплинуло на обсяги виробництва конкретних видів сільськогосподарської продукції. За аналізований період вектор виробництва сільськогосподарської продукції змістився в бік рослинництва. Найбільш суттєво збільшилося виробництво зерна (у 2,1 раза) та соняшнику (у 2,7 раза). Обсяги виробництва овочів у 2010 р. порівняно із 2000 р. підвищилися на 48,0 % (табл. 2.1).

*Таблиця 2.1*

**Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції в господарствах населення України**

Вид продукції	2000 р.		2005 р.		2010 р.		2010 р. до 2000 р., %
	тис. т	частка у загальному виробництві, %	тис. т	частка у загальному виробництві, %	тис. т	частка у загальному виробництві, %	
Зерно	4494,8	18,4	9225,1	24,3	9491,6	24,2	у 2,1 рази
Цукрові буряки	1604,7	12,2	3322,4	21,5	1085,8	7,9	67,7
Соняшник	431,7	12,5	999,2	21,2	1185,9	17,5	у 2,7

							рази
Картопля	19561,4	98,6	19222,7	98,8	18222,3	97,4	93,2
Овочі	4835,0	83,1	6514,3	89,3	7157,8	88,1	148,0
Плоди і ягоди	1188,5	81,8	1489,8	88,2	1459,7	83,6	122,8
М'ясо всіх видів (у забійній вазі)	1224,7	73,7	1008,9	63,2	924,6	44,9	75,5
Молоко	8989,2	71,0	11131,9	81,2	9031,9	80,3	100,5
Яйця млн шт.	5831,3	66,2	6587,8	50,5	6802,7	39,9	116,7
Вовна, т	2089	61,4	2503	78,3	3482	83,1	166,7
Мед, т	48875	93,2	69001	96,6	69253	97,7	141,7

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

5. До 2000 року важливе місце у виробництві сільськогосподарської продукції займало тваринництво. Нині простежується тенденція до зменшення частки особистих селянських господарств у виробництві м'яса (на 28,8 %) та яєць (на 26,3 %). Водночас частка у загальному виробництві молока у 2010 р. становила 80,3 % проти 71,0 % у 2000 р. На 66,6 % збільшилося виробництво вовни, на 41,7 % – меду та відповідно підвищилася їх частка у загальному виробництві продукції.

6. Змінилася структура посівних площ з подальшим розширенням частки товарних культур. Якщо в 1990 р. 48,9 % земельних площ у господарствах населення країни було зайнято під картоплею, близько 5,0 % – під зерновими та 1,3 % – під овочевими культурами, то у 2010 р. частка картоплі в посівній площі становила вже 15,3 %, а зернових і овочевих зросла відповідно до 50,0 і 4,3 %. На цукрові буряки і соняшник нині припадає 14,2 % у структурі посівних площ господарств населення.

Можна зробити висновок, що господарствам населення, незважаючи на нестабільність їх розвитку, належить вагомe місце у виробництві сільськогосподарської продукції в країні і вони продовжують істотно впливати на формування її пропозиції на ринку.



Водночас, протягом усіх історичних етапів розвитку господарства населення були наочним свідченням прагнення селян до самостійного господарювання. У процесі ринкової трансформації аграрного сектору вони стали ключовою ланкою, яка пом'якшила можливі катастрофічні наслідки глибокої економічної кризи пострадянської системи. Розвиток селянських господарств активізувався з виданням Декрету Кабінету Міністрів України “Про приватизацію земельних ділянок” (1992 р.), завдяки якому на селі розпочалася безоплатна передача громадянам у приватну власність земельних ділянок для ведення особистих господарств, а також збільшення їх розмірів до 2 га. У подальшому розширення розмірів господарств населення відбувалося за рахунок земельних паїв при реформуванні сільськогосподарських підприємств.

У процесі приватизації майна в населення збільшилася кількість техніки. Наприклад, сільські домогосподарства Запорізької області у 2010 р. мали 6201 трактор, у тому числі 1273 міні-трактори та мотоблоки, 1327 вантажних автомобілів, 669 зернозбиральних комбайнів, 6 тис. мотоблоків. Цими технічними засобами виконується робота не тільки у власних, а й у сусідніх селянських господарствах [234].

Зростання ролі особистих селянських господарств, на нашу думку, не викликане переходом землі у приватну власність. Український селянин завжди ощадливо ставився до землі, яка була в його індивідуальній власності, незважаючи, чи є документальне підтвердження власності на. Тільки гостра потреба змусила селян збільшувати розміри земельних ділянок і підвищувати товарність своїх господарств.

Особисті селянські господарства гарантують достатньо стабільне виробництво сільськогосподарської продукції (в основному продуктів харчування) незалежно від процесів, що відбуваються в інших сферах аграрного сектору економіки. В умовах різкого скорочення виробництва у сільськогосподарських підприємствах протягом 1990-2000 рр. на особисті селянські господарства значною мірою ліг тягар гарантування продовольчої безпеки країни. Крім того, вони залучили значну

частину робочої сили, вивільненої з сільськогосподарських та інших підприємств і організацій, що зменшило рівень безробіття на селі. Вироблена і частково реалізована особистими селянськими господарствами продукція стала основним джерелом доходів сільських сімей. Все це сприяло певному пом'якшенню соціальної напруженості на селі.

Приватне господарство для більшості сільських жителів виявилось чи не єдиним джерелом виживання. Проте, такий негативний момент дозволив відродити у багатьох селян почуття справжнього господаря. На селі з'явився прошарок людей, які на основі свого особистого підсобного господарства створили невеликі приватні господарства відповідно до законодавчо закріплених положень, скориставшись можливістю розширити межі особистого селянського господарства за рахунок земельних паїв. Деякі господарства, використовують паї інших селян навіть на основі усної домовленості між собою, тобто без юридичного оформлення.

Таким чином, здебільшого у селянських господарствах землекористування перевищує 2 га сільськогосподарських угідь. За статистичними даними 2010 р., в структурі землекористування домогосподарств України 27,3 % мають площу від 0,5 до 1 га, 21,8 % – понад 1 га, у тому числі 18,5% – від 1 до 5 гектар [223]. Якщо площа угідь, що перевищує 2 га, не передана в оренду або не відчужена у будь-який інший спосіб, а обробляється власними силами домогосподарства, воно за своєю суттю є підприємницькою структурою, тобто селянським чи фермерським господарством. Формально ж таких підстав немає, тому що власники домогосподарства, особистого селянського господарства, як відомо, мають статус фізичних осіб, тоді як фермерські господарства за чинним законодавством України обов'язково є юридичними особами.

Для прикладу розглянемо досвід діяльності домогосподарства із с. Запоріжжя Веселівського району Запорізької області, зареєстроване у районній державній адміністрації 24 травня 2007 р. як фізична особа-підприємець на дружину І.І. Коваль. Визначено види економічної діяльності за кодами відповідно до КВЕД, якими має право займатися

zareestrovana fizychna osoba-pidpryemets: 01 110 – vyroshuvannya zernovykh i tekhnichnykh kul'tur ta 01 120 – ovochivnytstvo, dekoratyvne sadivnytstvo i produkciya vyroshuvannya rozsadnykiv. Chiselnist' chleniv sim'i domogospodarstva – 6 osib, z nykh pratsydatnykh – 4. Gospodarstvo obrobl'yaє 83 ga rilly, z yakykh 25 ga – ce plosha za rakhunok vydilenykh zemelnykh paiv chleniv gospodarstva, a reshta 58 ga zemli є orendovanoju. U vlasnosti gospodarstva є traktor, dva vantazhnykh avtomobily, legkovy avtomobyl', velosyped ta motoblok. U 2010 r. vono vyroshuvalo pshenytsiu (15 ga), yachmin' (19 ga), sonyashnyk (37 ga), ovochi (12 ga) ta na 0,2 ga – bashtan'ni.

Osnovnu robotu, osoblyvo mekhanizovanu, chleni domogospodarstva vykonuyut' svoimi silami. U pikovyj period dlya vykonannya kinnno-ruchnykh robot bylo zalucheno 17 naymanykh pratsivnykiv. Za rezul'tatami 2010 r. vsi vitrati gospodarstva razom z orendnoju platoju, zemelnyim podatkom ta inshymi podatkami i zboraми stanovili 316 230 грн. Vid realizatsii produktsii bylo odержano 395 280 грн., otzhe, chystyj przybutok dorivnyuvav 79050 грн. Vsi pidrahunki zdийsнено chlenom domogospodarstva samostийno na osnovi rekomendovanykh nami form, yaki ne mayut' ofitsiynoho kharakteru. Gospodarstvo splachuє єdynyj podatok yak fizychna osoba-pidpryemets, ne zvituє перед statystychnymi organami, a otzhe – ne vede ofitsiynoї statystychnoї zvitnosti. Mozhna zrobity vysnovok, sho u navedenomu przykladі gospodarstvo naselennya dosyaglo rozmiriv nevelykoho fermer'skoho gospodarstva i stalo realnym rezervom rozshyrenn'ya fermerstva. Przy tьomu gospodar ne vbachaє переваг u perexodі domogospodarstva u status fermer'skoho gospodarstva iz stvorennyam yurydychnoї osoby.

Otzhe, isnuє potreba dlya sel'yanskykh gospodarstv, yaki przyednali do nayaynykh u nykh zemelnykh dilyanok zemelnyі chastyki i mayut' ploshu zemlekorystuvannya ponyad 2 ga, передбачити u zakonodavstvi mozhlyvist' funktsionuvannya z statusom fermer'skykh gospodarstv bez stvorennya yurydychnoї osoby. Z takym statusom funktsionuyut' sel'yanskyі gospodarstva u Pольшi. U Chexii ta Slovachchini usi sel'yanskyі gospodarstva oblikovuyut'sya yak fizychni osoby sukuпно z domogospodarstvami, yaki zaymayut'sya

виробництвом сільськогосподарської продукції. У Російській Федерації, після прийняття Цивільного кодексу, селянські (фермерські) господарства втратили статус юридичної особи, а отже право називатися “суб’єктами підприємницької діяльності” і виявилися немовби прирівняними до індивідуальних підприємців [120, с. 342].

Зважаючи на споконвічні корені в менталітеті українського народу до підприємництва, особисті селянські господарства залишаються однією з основних форм дрібнобізнесового сектору в сільському господарстві. Тому, на нашу думку, у вітчизняному законодавстві слід передбачити можливість функціонування особистих селянських і фермерських господарств зі статусом як юридичних, так і фізичних осіб.

З метою подальшого розвитку особистих селянських господарств необхідно розв’язати ряд завдань:

- органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування дотримуватися виконання вимог Закону “Про особисте селянське господарство”, особливо у сприянні в організації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів для надання послуг із заготівлі, зберігання, переробки та збуту продукції, забезпеченні кормами і молодняком худоби, племінною та продуктивною худобою, сортовим насінням, садивним матеріалом, мінеральними добривами, засобами захисту рослин, садово-городнім інвентарем;

- через різні механізми зацікавити власників особистих селянських господарств виробляти сільськогосподарську продукцію. Наприклад, при виробництві молока шляхом впровадження нових механізмів відносин переробників з індивідуальними товаровиробниками. Для цього в населених пунктах необхідно обладнувати спеціалізовані молокоприймальні пункти, вдосконалювати систему взаєморозрахунків.

- запроваджувати систему розрахунків за продукцію не тільки грошми, а й промисловими та продовольчими товарами повсякденного попиту, практикувати розрахунки за продукцію в момент її реалізації, вдосконалювати систему кредитування власників особистих селянських господарств;

– вирішити проблеми якості продукції особистих селянських господарств, яка призначена на реалізацію, формувати систему контролю за якістю виробленої продукції, впроваджувати нові та удосконалювати діючі потужності для зберігання продукції, організувати їх раціональне використання;

– забезпечити належне ветеринарне обслуговування, підвищити рівень генетичного потенціалу в тваринництві з метою розповсюдження племінних тварин за видами, організувати пункти штучного осіменіння тварин;

– організувати технологічне і технічне забезпечення виконання необхідних сільськогосподарських робіт, транспортне і сервісне обслуговування;

– організувати виробництво надійної у використанні міні-техніки та технологічного обладнання для механізації трудомістких процесів для ведення рослинництва і тваринництва, забезпечити оптимальні ціни на неї;

– поширити на членів особистих селянських господарств загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення відповідно до чинного законодавства;

– сприяти особистим селянським господарствам в організації кредитних спілок та обслуговуючих кооперативів;

– удосконалити облік в особистих селянських господарствах з тим, щоб у кожному районі, сільській раді обліковувалося виробництво і його ефективність, провести класифікацію цих господарств на натуральні та товарні, які приєднали до особистого селянського господарства земельні частки і відповідно з цим проводити вибіркове спостереження;

– організувати належне інформаційне забезпечення, проводити моніторинг і прогнозування кон'юнктури аграрного ринку, доводити ринкову інформацію до населення, вирішити питання забезпечення доступу до комп'ютерних технологій, проведення спеціальних навчань і курсів тощо.

Розвитку світового сільського господарства вже близько століття характерні такі тенденції: концентрація, кооперація, корпоратизація, агропромислова інтеграція. Сектор дрібних малих і навіть середніх господарств не відіграє істотної ролі, а

таких, переважно натуральних господарств, як вітчизняні аграрні домогосподарства, не існує у жодній країні Заходу [138, с. 211].

Особисті селянські господарства в Україні – важлива форма господарювання, найбільш пристосована до умов ринку і стійка до кризових наслідків. На віддалену перспективу, як у розвинутих країнах, так і в Україні, пріоритетне значення матиме великий підприємницький сектор. Великі підприємницькі агроформування мають незаперечні переваги у виробництві тих видів продукції, де вирішальним є чинник розмірів господарства і відповідної техніко-технологічної оснащеності, а також впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Проте, на нашу думку, необхідно поглибити та розширити дослідження щодо діяльності та перспектив розвитку особистих селянських господарств на регіональному ринку сільськогосподарської продукції, насамперед за такими напрямками: визначити власну позицію щодо перспектив функціонування особистих селянських господарств на регіональному рівні; виявити місце особистих селянських господарств у виробництві валової продукції та відповідно формуванні пропозиції на ринку сільськогосподарської продукції.

## 2.2. Фермерські господарства та їх роль у виробництві сільськогосподарської продукції

Фермерське господарство, на відміну від особистого селянського, відповідно до чинного законодавства – це форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства. Тобто у законодавчому полі від особистих селянських господарств у законодавчому полі фермерські господарства відрізняються статусом юридичної особи, можливістю ведення підприємницької діяльності, товарним характером і одержанням кінцевого результату у вигляді прибутку. Деякі науковці стверджують, що фермерські господарства є більш досконалою, ніж особисті селянські, формою сільського підприємництва. Перевага фермерських господарств полягає у більших розмірах, вищому рівні інтенсифікації і, відповідно, конкурентоспроможності [2, с. 182].

Як відомо, основу земельних відносин становить та чи інша форма власності. Історія становлення суспільства налічує п'ять основних типів виробничих відносин і відповідних їм форм земельної власності: первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична і соціалістична. Для історичного огляду виникнення селянських господарств Україні розглянемо період від розпаду феодальної земельної власності, коли частина селян звільнилася від кріпацтва і стала власником дрібних ділянок землі. Обробітком цих земель займався селянин власними знаряддями виробництва. Виникнення в Україні в теперішньому розумінні фермерських господарств на правах приватної власності на землю, які в оглядовому періоді називалися селянськими господарствами, було закладено прийняттям маніфесту 19 лютого 1861 року. При звільненні з кріпацтва селяни одержали земельні наділи, загальна площа яких за статистичними даними 1905 року в 50 губерніях Європейської

Росії визначалася у 124 млн десятин на 12 млн дворів [250, с. 5-7].

Земельні наділи, залежно від порядку землеволодінь, які склалися серед місцевих селян, надавалися у подвірне або общинне володіння. В Україні, зокрема у Волинській, Київській, Полтавській і Бессарабській губерніях, переважало подвірне землеволодіння. У Чернігівській губернії, наприклад, більше половини дворів були об'єднані в общинне землеволодіння, а решта – подвірне землеволодіння.

При подвірному наділенні землею кожний селянський двір одержував із загального сільського наділу в постійне успадковане користування певні ділянки угідь, частина з яких знаходилася у селі, а інша частина – поза ним. Общинне землеволодіння передбачало передачу в постійне користування окремого двору тільки садиби, а всі інші угіддя відводилися всьому селу. Сільській громаді видавався акт закріплення землі та план землеволодіння. Як наслідок, у всіх західних губерніях, де переважало подвірне землеволодіння, спостерігалось черезсмужжя, яке у більш складних варіантах виникло в губерніях з змішаним типом землеволодінь. Очевидно, що суттєве збільшення продуктивності селянського господарства в таких умовах було неможливе [250, с. 5].

Для збільшення розмірів селянських землеволодінь шляхом купівлі землі у 1882 р. було засновано Селянський Поземельний банк. В результаті діяльності банку до 1906 р. було куплено 7,4 млн десятин землі, з яких 25,6 % придбано сільськими товариствами, 72,0 % - товариствами селян, і тільки 2,4 % окремими селянами [250, с. 8].

Водночас із розширенням селянських землеволодінь уряд вживав заходів по попередженню переходу їх у руки не селян. Так, законом від 14 грудня 1893 р. заборонялася застава наділених земель і їх виділяли тільки особам, приписаним у сільському товаристві. У разі придбання селянами землі з допомогою Селянського Поземельного Банку, в його статуті було передбачено, що землі, ще не викуплені селянами, не можна жодним чином викупувати (крім випадків через суд).



Турбота уряду про розширення селянського землеволодіння і закріплення наділених земель за окремими селянами в подальшому виявилася у створенні 4 березня 1906 р. Комітету по землевпорядних справах, а також губернських і повітових землевпорядних комісій. На ці органи покладалося виконання заходів по охороні селянських земель від скуповування і переходу їх у власність інших осіб, підвищення продуктивності селянських земель, поліпшення розвитку селянських господарств. Наявність селянських господарств у 1912 р. на території України в межах тодішніх губерній показано в табл. 2.2. Таким чином, для розвитку селянських господарств велике значення мало прийняття відповідних законодавчих актів [250, с. 8].

У незалежній Україні становлення фермерства розпочалося із прийняттям Земельного кодексу 1990 р. та Постанови Кабінету Міністрів України “Про земельну реформу”, які передбачили можливість розвитку, крім особистого підсобного господарства, садівництва та городництва, такої форми господарювання як ведення громадянами селянських (фермерських) господарств.

*Таблиця 2.2*

**Кількість та середній розмір селянських господарств по губерніях України у 1912 р.**

Губернія	Кількість селянських господарств, тис.	Середній розмір селянських господарств, десятин на двір
Київська	421,8	4,3
Волинська	321,6	7,5
Подільська	504,6	3,2
Бессарабська	203,5	3,1
Харківська	400,5	7,6
Херсонська	323,7	6,9
Полтавська	449,8	3,5
Чернігівська	404,1	7,8
Донська область	143,8	8,7
Всього	3173,4	x

Джерело: [250].

Перший законодавчий акт про їх діяльність, а саме Закон України “Про селянське (фермерське) господарство” був прийнятий 20 грудня 1991 р. У 1993 р. було внесено певні зміни в чинний закон і в 2003 р. було прийнято новий закон “Про фермерське господарство”. На сьогодні чинний закон доповнений змінами, які вносилися у серпні 2005 р., березні, квітні та жовтні 2009 р. Розглянемо основні положення Закону про фермерське господарство, який із змінами, внесеними до нього, забезпечує фермерам більш стійкий юридичний статус цієї прогресивної форми підприємницької діяльності.

У даному Законі фермерське господарство визначається як форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства. Внесені зміни виключають положення про виробництво товарної сільськогосподарської продукції “переважно власною працею членів фермерського господарства” і розширюють коло родичів, які мають право бути членами фермерського господарства. Членами фермерського господарства можуть бути подружжя, їх батьки, діти, які досягли 14-річного віку та інші члени сім’ї, які об’єднуються до роботи в цьому господарстві. Новим є доповнення статті 3 “Члени фермерського господарства” третьою частиною згідно із Законом №1661-VI від 21.10.2009 р., яка трактує, що “до членів сім’ї та родичів голови фермерського господарства відносяться дружина (чоловік), батьки, діти, баба, дід, прабаба, прадід, внуки, правнуки, мачуха, вітчим, падчерка, пасинок, рідні та двоюрідні брати та сестри, дядько, тітка, племінники як голови фермерського господарства, так і його дружини (її чоловіка), а також особи, які перебувають у родинних стосунках першого ступеня споріднення з усіма вищезазначеними членами сім’ї та родичами...” [202].

Право на створення фермерського господарства мають громадяни України, які досягли 18-річного віку і пройшли відповідний професійний відбір. При створенні фермерського

господарства громадяни мають право облаштувати житло в тій частині земельної ділянки, з якої забезпечується зручний доступ до всіх виробничих об'єктів господарства. Якщо житло членів фермерського господарства знаходиться за межами населеного пункту, передбачається право створення відокремленої фермерської садиби.

Головою фермерського господарства є його засновник або інша особа, яка визначена у Статуті його правонаступником. Фермерське господарство має найменування, печатку та штамп, статус юридичної особи, можливість відкриття розрахункових та інших рахунків в установах банку, вступу у ділові стосунки з іншими підприємствами, установами та організаціями, визнається як самостійний товаровиробник, що ставить його у рівноправні умови ведення господарства поряд із державними, кооперативними, орендними й іншими підприємствами та організаціями.

У разі виробничої необхідності фермерське господарство має право залучати до роботи в ньому інших громадян за трудовим договором (контрактом, угодою). Розмір оплати праці та тривалість відпустки осіб, які працюють у фермерському господарстві за трудовим договором, не повинні бути меншими, ніж встановлені державою мінімальний розмір заробітної плати та передбачена чинним законодавством тривалість щорічної відпустки. Також ці особи поряд із членами фермерського господарства мають право на соціальне страхування та пенсійне забезпечення нарівні із працівниками сільського господарства.

За чинним законодавством фермерське господарство має певні права і обов'язки. Правами фермерського господарства є: можливість продажу земельної ділянки, передачі її в оренду, заставу, спадщину та самостійного господарювання на землі, мати у власності посіви і насадження сільськогосподарських та інших культур, вироблену сільськогосподарську продукцію, зведення житлових будинків, господарських будівель і споруд, реалізація виробленої сільськогосподарської продукції на вітчизняних ринках і поставка її на експорт тощо.

Обов'язками фермерського господарства є: ефективне використання земельних ділянок за цільовим призначенням,

проведення комплексу заходів з охорони земель, раціональної організації території, збереження та підвищення родючості ґрунтів, надання відповідним органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування інформації про стан і використання земель, а також дотримання санітарних, екологічних та інших вимог щодо якості продукції та вимог законодавства про охорону довкілля, своєчасне внесення податків і зборів [202].

Отже, у правовому аспекті та за глибинною сутністю фермерські господарства в Україні є організаційно-правовою формою приватного підприємництва в аграрному секторі економіки. У цьому відношенні вони нічим не відрізняються від фермерських господарств в інших країнах. Їх особливості зумовлені насамперед характером перехідної економіки, трансформацією адміністративно-планової економіки у ринкову і проблемами становлення фермерства [136, с. 436].

З прийняттям нормативно-законодавчих актів про ведення фермерства кількість селянських (фермерських) господарств, хоча і повільно, але зростала. Так, на 1 січня 1994 р. їх налічувалося 27 700 тис. із площею угідь 558,2 тис. га, а на 1 січня 2000 р. – 35 884, які мали у власності та користуванні 1162,3 тис. га сільськогосподарських угідь (2,8 % всієї площі їх у державі), у тому числі 1082,2 тис. га ріллі. У середньому на одне господарство припадало 32,4 га сільськогосподарських угідь і 30,2 га ріллі [231, с.108].

На практиці, що підтверджують результати дослідження, викладені у попередньому підрозділі, частина господарств населення також може відповідати наведеним критеріям. Різниця полягає тільки в тому, що вони не мають юридично закріпленого статусу фермерського господарства, а отже державної підтримки, яка мала дуже важливе значення в період заснування фермерства як форми господарювання. Тоді для створення матеріально-технічної бази фермерських господарств окремим рядком за рахунок ресурсів, передбачених для сільського господарства у державному бюджеті, виділялися кошти на придбання техніки, устаткування, палива, будівельних матеріалів, мінеральних добрив тощо. З 1992 р. передбачалися централізовані капітальні

вкладення на будівництво шляхів, меліорацію земель фермерських господарств і кооперативів з виробництва сільськогосподарської продукції. У трудонедостатніх районах для активного формування фермерства за рахунок централізованих капітальних вкладень передбачалося спорудження житла та господарських будівель, які через десять років передавалися в особисту власність господаря. Також за рахунок коштів Фонду підтримки фермерських господарств передбачалася грошова допомога.

З часом ця підтримка скоротилася, тому що формування фермерства в Україні збіглося з глибокою економічною кризою національної економіки, зокрема в аграрній сфері. Звільнення на три перших роки від податків через інфляцію і диспаритет цін не дало можливості фермерам здійснювати розширене відтворення і навіть фактор приватної власності не спрацював належним чином. Фермерство не стало ефективнішою формою господарювання порівняно з іншими і на сьогодні вже не є таким престижним, як на початку його зародження.

Однак, фермерство як форма господарювання, яка притаманна передовим країнам світу, розвивається і в Україні. Фермерських господарств налічується 41,5 тис., у користуванні яких знаходиться майже 4,3 млн га сільськогосподарських угідь, середній розмір кожного становить 103,3 га сільськогосподарських угідь. Ця форма господарювання за площею відповідає високоефективній моделі ведення фермерства у країнах Європи, де середній розмір господарства становить 18 га, у Великобританії – 70, Німеччині – 32, у тому числі на нових землях (колишня НДР) – 197 га, з яких 20% землі використовують господарства середнім розміром 714 га і 50% – 1751 га. Проте, на думку В.Я. Месель-Веселяка, слід констатувати той факт, що фермерство як форма господарювання в Україні ще недостатньо розвинена. На 100 га сільськогосподарських угідь у 2008 р. фермери виробили продукції на 149 тис. грн, тоді як сільськогосподарські підприємства – на 246, а особисті селянські господарства – на 358 тис. грн [162].

Кількість фермерських господарств значно різняться по регіонах України (табл. 2.3). Областями з найбільшою кількістю фермерських господарств є Одеська – 5766, Миколаївська – 4555 і Дніпропетровська – 3341. Разом на ці області припадає 13 662 фермерських господарств, або майже третина фермерських господарств країни. Найменша кількість фермерських господарств у Чернігівській – 481, Івано – Франківській – 561, Рівненській – 550, областях, що сукупно становить 1592 од., або 3,8 %.

Таблиця 2.3

**Кількість фермерських господарств по областях  
України (без м. Києва), од.**

Адміністративно-територіальна одиниця	Рік				Частка областей у 2010 р., %
	2000	2005	2009	2010	
Автономна Республіка Крим	1535	2017	1568	1554	3,7
Вінницька	974	1374	1635	1670	4,0
Волинська	528	754	702	706	1,7
Дніпропетровська	3027	3405	3352	3341	8,0
Донецька	2154	1802	1601	1569	3,8
Житомирська	501	686	758	741	1,8
Закарпатська	1454	1447	1616	1606	3,9
Запорізька	2191	2337	2279	2283	5,5
Івано - Франківська	632	531	556	561	1,4
Київська	1222	1479	1463	1395	3,4
Кіровоградська	2216	2585	2511	2457	5,9
Луганська	1532	1474	1426	1401	3,4
Львівська	1164	1194	1033	956	2,3
Миколаївська	4260	4445	4574	4555	11,0
Одеська	4867	6213	5840	5766	13,8
Полтавська	1393	1527	1603	1657	4,0
Рівненська	495	505	579	550	1,3
Сумська	797	728	739	730	1,8
Тернопільська	696	656	767	773	1,8
Харківська	1179	1314	1226	1199	2,9
Херсонська	3013	2529	2428	2393	5,8
Хмельницька	784	1199	1269	1267	3,0
Черкаська	713	1102	1134	1132	2,7
Чернівецька	626	681	762	774	1,9
Чернігівська	475	461	477	481	1,1
Україна	38428	42445	41898	41514	100

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Можна зробити висновок, що найбільша кількість фермерських господарств зосереджена в зоні Степу, де є можливість вирощувати найбільш прибуткові на сьогодні зернові культури і соняшник.

За останні роки загальна кількість фермерських господарств в Україні поступово зменшується, хоча по областях простежуються й інші тенденції. Так, порівняно із 2000 р. суттєво

збільшилася кількість фермерських господарств у Одеській області – на 899, Вінницькій – 696, Хмельницькій – 483, Черкаській – 421 та Закарпатській – на 162 од. та зменшилася у Херсонській області – на 620, Донецькій – 585, Львівській – 208 та Івано-Франківській – на 71 од.

Розвиток фермерства значною мірою визначається наявністю земельних ресурсів (табл. 2.4).

*Таблиця 2.4*

**Динаміка розмірів земельної площі, наданої фермерським господарствам**

Показники	Рік					2010 у % до	
	1995	2000	2005	2009	2010	1995	2005
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	786,4	2157,6	3661,2	4298,6	4290,8	у 5,5 рази	117,2
У тому числі ріллі, тис. га	718,5	1994,0	3492,6	4165,1	4161,9	у 5,8 рази	119,2
У розрахунку на 1 господарство, га:							
сільськогосподарських угідь	22,6	56,1	86,3	102,6	103,3	у 4,6 рази	119,7
ріллі	20,7	51,9	82,3	99,4	100,2	у 4,8 рази	121,7

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Аналіз даних наведених у таблиці свідчить, що за період із 1995 р. площа наданих фермерським господарствам сільськогосподарських угідь (у тому числі і ріллі) та середній розмір їх землеволодіння щороку збільшувалися. У 2010 р. порівняно із 2005 р. загальна площа землекористування фермерських господарств збільшилася на 629,6 тис. га і досягла 4290,8 тис. га, в основному за рахунок оренди землі, що дозволяє розширити площі землекористування фермерського господарства. Проте фермерам важко витримувати конкуренцію з приватними і приватно-колективними агроформуваннями. Останні мають більший розмір земельних угідь, а отже й більші можливості для виплати порівняно вищої орендної плати.



За дослідженнями І. Г. Кириленка, понад 85 % договорів оренди селяни укладають з правонаступниками господарств, із земель яких вони одержали паї; 10 % – із підприємницькими структурами (як правило, інвесторами господарств) і лише 5 % – із фермерами. Вже склалася позитивна практика орендних відносин, зокрема їх стабільність: у середньому лише 3-5 % селян – власників земельних паїв щорічно змінюють орендарів, що відповідає відповідним показникам у європейських країнах. Крім того, рівень орендної плати за земельні паї відносно невисокий: у середньому 1,5-2 % від вартості паїв, або 10-15 % від зібраного урожаю, що у 2-3 рази нижче рівня орендної плати за землю у країнах Північної Америки та Європи, що є вигідною умовою вкладання коштів для іноземних інвесторів [97, с. 141].

За 1995 – 2010 рр. середня площа сільськогосподарських угідь, яка припадає на 1 фермерське господарство, зросла на 80,7 га, або майже у 4,6 рази і досягла 103,3 га. У динаміці спостерігається тенденція до збільшення розмірів земельних площ, наданих фермерським господарствам, як важливого показника їх розвитку. Саме цей показник є основою концентрації виробництва – процесу, що відбувається у сільському господарстві всіх країн світу.

Обсяг виробництва окремих видів продукції рослинництва і тваринництва – основний показник розвитку фермерських господарств (табл. 2.5). Як свідчать дані табл.2.5, у фермерських господарствах збільшилися обсяги виробництва більшості основних сільськогосподарських культур і продукції тваринництва.

Розглянемо досвід діяльності конкретних фермерських господарств на прикладі двох фермерських господарств, розміщених у Хмельницькій області, засновником яких є один фермер. Перше господарство було засновано у 1997 р. і зареєстровано як фермерське господарство “Надія” с. Шумівці Хмельницького району, друге у 2000 р. як фермерське господарство “Туоро” с. Баламутівка Ярмолинецького району. Земельна площа першого господарства становить 31 га, з яких 2 га – земельний пай господаря, 10 га – землі, виділені під ведення

фермерського господарства (так зване “фермське поле”), а решта 19 га – земля, орендована у 10 пайовиків, які проживають на території сіл Шумівці та Ружичанка. Друге господарство розміщене на землях, виділених для ведення фермерського господарства (22 га).

Таблиця 2.5

**Динаміка виробництва основних видів сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах України, тис. тонн**

Вид продукції	Рік					2010 у % до	
	1995	2000	2005	2009	2010	1995	2005
Зернові	507,7	1256,	4082,7	5555,8	4702,5	у 9,3 рази	115,2
Насіння соняшнику	86,3	347,	735,0	1138,6	1208,5	у 14 разів	164,4
Цукрові буряки (фабричні)	652,4	755,	1373,1	454,4	1154,7		84,1
Картопля	15,8	56,4	84,7	132,5	161,3	у 10,2 рази	190,4
Овочі	27,4	82,6	156,1	223,7	211,9	у 7,7 рази	135,7
Продовольчі баштанні	27,4	37,3	17,1	34,4	29,4	107,3	171,9
М'ясо (у забійній вазі)	6,9	8,2	14,2	40,8	47,6	у 6,9 рази	у 3,4 рази
Молоко	41,5	67,8	96,3	106	112,1	270,1	116,4
Яйця, млн шт.	9,9	6,7	19,0	73,6	78,4	у 7,9 рази	у 4,1 рази
Вовна, т	68	9	71	144	128	188,2	180,3
Мед, т	78	83	117	200	215	275,6	183,8

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Засновником фермерських господарств став О.В.Сабадаш, який має аграрну економічну освіту, практичний досвід роботи у сільському господарстві з 1985 р. проживає на території сільської ради, де функціонує фермерське господарство “Надія”. В особі фермера представлений універсальний працівник, який водночас є техніком, технологом, організатором виробництва і

підприємцем. Здобута економічна освіта дала можливість фермеру оперувати знаннями у сфері підприємництва, менеджменту, економіки та права.

Слід зазначити, що у Хмельницькій області для започаткування фермерства виділяли найгірші, майже непридатні для використання землі, також місцеві ради чинили опір щодо достатньої площі виділеної землі. Наприклад, даному фермеру було відмовлено у більшій кількості землі, мотивуючи її нестачею у землях запасу, при цьому паралельно було виділено землю міському жителю та для потреб школи, яка й досі не освоюється й не обробляється.

Оскільки фермерські господарства були створені не на початку фермерського руху в Україні, господар не мав можливості отримати техніку в рахунок свого майнового паю чи купити в колгоспі, КСП, радгоспі, або за доступними цінами придбати нову. Фінансовий стан не дозволяє закуповувати нову техніку, тому із власної техніки у фермера є придбаний у 2008 р. за 10 тис. дол. США комбайн «Домінатор» 1986 р. випуску, списані трактори Т-25 і ЮМЗ, а в напружені періоди роботи він орендує трактор МТЗ-82 та вантажний автотранспорт.

Перевагою фермерських господарств О.В.Сабадаша є розміщення їх поблизу міста, особливо фермерського господарства “Надія”, що дає змогу розширити площі під овочевими культурами. Проте фермер є дбайливим господарем і для дотримання сівозміни вирощує й інші культури. Зокрема, у 2010 р. було засіяно 5 га під пшеницю, під горох і під ячмінь, 1 га під картоплю, 4,5 га – під інші овочі, а решта землі перебувала під паром, на якому восени буде висіяно озимину.

За результатами 2010 р. рівень рентабельності виробництва картоплі та овочів був на рівні 50%, зернових – майже 40 %. Фермерське господарство, завдяки своїм невеликим розмірам і вдалому розташуванню не відчуває проблем із реалізацією виробленої продукції. Значна частина зернових культур реалізується місцевим селянам і видається як плата за паї. Зокрема у серпні 2010 р. реалізаційна ціна на пшеницю та ячмінь була в межах 1200–1300 грн за 1т. На пай фермер видавав 8 ц

зерна та 50 кг капусти. Протягом року члени сім'ї фермерського господарства реалізують овочі на міському ринку, щоб постійно мати у своєму розпорядженні обігові кошти.

Успішний розвиток фермерських господарств визначальною залежить від особистісних характеристик їх власника та високого рівня професійної підготовки. Зокрема, якісними характеристиками фермера О.В. Сабадаша, як особи вважаємо добре здоров'я та звичку до постійної роботи, творчий підхід до ведення сільськогосподарської справи та вміння передбачати результати діяльності, знання технології вирощування сільськогосподарських рослин, ґрунту та погоднокліматичних умов, вміння реально оцінювати можливості виробництва певного виду продукції, жорсткий самоконтроль та зосередженість на роботі, вміння знаходити контакт із людьми, наявність економічних знань, що дало звичку систематично складати план і стежити за його виконанням. Це ще раз підтверджує той факт, що високий рівень професійної підготовки є обов'язковим для ефективного ведення фермерського господарства.

Дослідження В.П. Горьового та ознайомлення із літературними джерелами вітчизняних та іноземних економістів-аграрників показали, що у розвинутих країнах найбільш конкурентоспроможними є господарства, де їх власники – самі господарі, а основні працівники – фахівці в галузі сільського господарства, з високим рівнем загальної спеціальної освіти. Ці якості нагромаджуються протягом років і здебільшого є визначальними. Банкрутство іноземного фермера спричинене в основному нестачею спеціальних знань. Відповідно фермер у високорозвинутих країнах – це високоосвічений господар, зі спеціальною сільськогосподарською освітою не нижче середньої, який професійно володіє новітніми технологіями і прийомами праці; водночас він є комерсантом, тому чітко орієнтується у відносинах з банками, покупцями, постачальниками тощо [42, с. 158].

Спілкування із керівником вітчизняного фермерського господарства показало, що він недостатньою мірою задоволений

обсягом знань, що одержав у вищому навчальному аграрному закладі, насамперед у галузі агрономії. Крім того, на підставі викладених думок фермера, нами здійснено спробу виявити переваги й недоліки функціонування малого бізнесу в сільському господарстві.

Недоліками можна вважати:

– майже повну відсутність державної підтримки, крім залишку ПДВ у розпорядженні фермера за умови, що обсяг реалізованої перевищує обсяг закупленої продукції. Такий перерахунок здійснюється щомісяця і, на думку фермера, має досить умовний характер;

– велику кількість документів, які необхідно оформити дрібному фермеру, коли є можливість одержати державну допомогу. Наприклад, у 2010 р. виділялась державна дотація на вирощування цукрових буряків у сумі 1000 грн на 1 га. При невеликій площі посіву культури і якщо фермер в одній особі є власником, менеджером і працівником, не завжди доцільно витратити багато часу на оформлення відповідних паперів для одержання допомоги, а потім, щоб відзвітуватися за витрачання одержаних державних коштів. Безумовно, це є вигідним для фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств із великими площами землекористування;

– відсутність надійних каналів постачання матеріальних ресурсів і незахищеність дрібних фермерів від придбання неякісних ресурсів. Наприклад, вітчизняний фермер закуповує насіння, добрива та гербіциди у різних фірм, або їх філіях в обласному центрі. Він не намагається зекономити на неякісних і дешевих матеріалах, тому що переконаний: якщо не вкладеш, то і не отримаєш. І при цьому немає такого року, щоб йому продали тільки якісні гербіциди та насіння. У 2010 р., наприклад, було двічі оброблено посіви капусти, але це не принесло очікуваного результату. Господар змушений був залучити сторонніх працівників з оплатою 1500 грн за просапування 1 га капусти. Аналогічна ситуація склалася і з насінням моркви. Претензії фермера до фірм, які продали неякісні матеріали, були відхилені ними через тривалий проміжок часу, який минув від закупівлі до висушення претензій;

– відсутність розфасованих насіння, гербіцидів та інших матеріалів дрібними партіями. Наприклад, фермерському господарству необхідно 1 кг агрохімікатів, а спеціалізовані фірми продають мінімальну упаковку вагою 5 кг. Дрібніші упаковки можна знайти у магазинах, але при цьому їх вартість майже вдвічі вища і асортимент потрібних фермеру агрохімікатів є досить обмеженим. Більше того, великим товаровиробникам при закупівлі, наприклад, гербіцидів, фірми надають до 40 % знижки на ціну;

– високі ціни на матеріально-технічні ресурси, відсутність надійної малогабаритної техніки, що не дає змогу суттєво підвищити технічну оснащеність фермерських господарств.

#### Переваги:

– робота у дрібному фермерському господарстві, зокрема сімейному, дає можливість нагромаджувати досвід діяльності в сільському господарстві та передавати його із покоління в покоління;

– господарське ставлення до землі й безпосередній контакт фермера з людьми. Великих товаровиробників, а особливо сучасні агрохолдинги, цікавлять не село і люди, які в ньому проживають, а земля, яку вони використовують для швидкого одержання прибутків. Часто селяни одержують від великих сільськогосподарських підприємств малу плату за земельні паї або не зовсім якісну продукцію як орендну плату. Водночас, у фермера О.В. Сабадаша, який проживає і працює у своєму населеному пункті, орендна плата перевищує 5 % від валового збору;

– існування на території сільської ради одного або кількох фермерських господарств дає можливість забезпечувати роботою свої сім'ї та частково людей, які проживають у селі. Тому з точки зору даного фермера малий бізнес у сільському господарстві дає змогу не тільки виживати селянам у матеріальному плані та забезпечувати їх зайнятість, а й зберегти село від вимирання;

– розвиток кооперативних процесів первинного рівня у формі найпростішого об'єднання фермерів у неформальні групи для спільного обробітку землі, збирання врожаю, придбання і використання техніки та інших матеріально-технічних засобів

тощо. Така взаємодопомога, з одного боку, не потребує особливої регламентації, укладання письмових договорів і ґрунтується на взаємній довірі, хліборобській солідарності або родинних зв'язках, з іншого – підштовхує фермерів до розвитку кооперативної ініціативи на рівні кооперативних підприємств вертикального типу інтеграції.

Досвід діяльності конкретного фермерського господарства переконує, що належне матеріальне забезпечення є одним із найважливіших факторів ефективного розвитку. Групування фермерських господарств також доводить, що їхня прибутковість значною мірою залежить від рівня інтенсивності виробництва (табл.2.6). Прибутково можуть працювати і господарства з невеликими площами сільськогосподарських угідь. Так, у сьомій групі, де обсяг прибутку на 1 га становить 2026 грн, середній розмір одного господарства становить 201 га. Проте, у цій групі господарств з прибутком на 1 га понад 1000 грн найвищий обсяг затрат праці та коштів і внесення добрив на одиницю відповідної земельної площі. Групування фермерських господарств підтверджує висновок, що у прибутковості фермерських господарств як типової форми малого бізнесу в сільському господарстві основну роль відіграє не розмір земельних угідь, а обсяг вкладених коштів у розвиток виробництва.

Погоджуємося із думкою В.К. Збарського, що сьогодні головним питанням реформи сільського господарства є проведення аграрної політики, яка дозволить відродити селянина як господаря землі й на цій основі розв'язати продовольчу проблему країни, використовуючи різні форми господарювання, приділяючи особливу увагу фермерським господарствам, які покликані стати однією з ефективних форм сільськогосподарського малого бізнесу [75, с. 252].

Фермерський рух у Росії за період із 1990 року також зазнавав підйомів і спадів, але, незважаючи на труднощі, зміцнював свої позиції. У 1990 р. в країні налічувалося 4,4 тис. селянських (фермерських) господарств загальною площею наданих їм земельних наділів 181 тис. га (у середньому по 41 га на господарство). У 1995 р. їх кількість досягла вже 280,1 тис. із

земельною площею 12 млн га (у середньому по 43 га). У подальшому кількість селянських (фермерських) господарств дещо зменшилася [114]. Нині у країні функціонує понад 304,6 тис. селянських (фермерських) господарств і індивідуальних підприємців, із них 201,6 тис. – селянські (фермерські) господарства. Кількість господарств такого типу за 2010 р. зросла на 117,6 тис., вони ведуть сільськогосподарську діяльність на 30 млн га власних і орендованих земель. Середній розмір земельної площі – 108 га.

Таблиця 2.6

**Вплив рівня інтенсивності виробництва на прибутковість фермерських господарств України, 2010 р.**

Показник	Групи господарств за обсягом прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь, грн							Україна а
	I до 100	II 100 - 0	III 0,1- 100	IV 100,1- 250	V 250,1- 500	VI 500,1- 1000	VII понад 1000	
Кількість господарств, од.	760	2775	2450	1697	1472	1252	1322	11728
Припадає сільськогосподарських угідь на 1 господарство, га	93	43	110	130	157	211	201	123
Прибуток, усього, тис. грн	-42072	-2005	10713	36978	84050	190583	538645	816893
у тому числі: на 1 господарство, грн	-55,4	-0,7	4,4	21,8	57,1	152,2	407,4	69,7
на 1 га сільськогосподарських угідь, грн	-596	-17	40	168	365	720	2026	567
Припадає на 1 га сільськогосподарських угідь:								
основних засобів, тис. грн	4,8	4,3	3,1	3,1	3,2	3,3	7,1	4,1
виробничих витрат, грн	2854	985	1294	1705	1913	2175	3968	2163
затрат праці, люд.-год	7891	5331	4107	3993	4281	4201	5997	4770



капітальних інвестицій, грн	190,5	119,1	83,1	140,6	191,4	323,2	741,4	283,1
Внесено добрив на 1 га ріллі:								
органічних	1,48	0,94	0,94	1,16	0,59	0,83	1,65	1,06
мінеральних	2,99	1,29	2,10	3,07	3,10	3,69	5,40	3,31

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Статистичні органи Російської Федерації збирають дані по суб'єктах малого підприємництва, до яких відносять селянські (фермерські) господарства – юридичні та фізичні особи, а також по індивідуальних підприємцях, які пройшли державну реєстрацію в цій якості та вказали у Свідоцтві про державну реєстрацію види діяльності, віднесені згідно із Загальноросійським класифікатором видів економічної діяльності до сільського господарства [115].

У вітчизняній статистиці фізичних осіб-підприємців відносять до господарств населення і вони не звітують перед органами статистики, хоча також проходять державну реєстрацію і здійснюють свою діяльність згідно з державним класифікатором видів економічної діяльності, властивих сільському господарству. Тобто є досить вагомий прошарок осіб, які займаються сільськогосподарською діяльністю на земельних ділянках, розмір яких не менший, ніж середній розмір сільськогосподарських угідь фермерського господарства, але при цьому вони не є фермерськими. Приклад діяльності такого господарства наведений у попередньому підрозділі. Середній розмір угідь, які знаходяться у його володінні та користуванні, становить 83 га, тоді як середній розмір фермерського господарства у 2010 р. був 103,3 га сільськогосподарських угідь. Тому і в Україні назріла необхідність обліковувати такі види господарств, а не відносити їх до господарств населення. Адже нині діяльність таких господарств є по суті “прихованим фермерством”, і тому, на нашу думку, робити остаточний висновок про невтішні перспективи фермерського руху в Україні, не враховуючи результати діяльності фізичних осіб-підприємців, які працюють у сільському господарстві,

передчасно. Тим більше, що частина фермерів бажає змінити свій статус на індивідуального підприємця.

Для підтвердження цієї тези нами було проведено опитування суб'єктів малого бізнесу Запорізької області, які займаються підприємницькою діяльністю в галузі сільського господарства та користуються програмами мікрокредитування, зокрема, ПроКредит Банку (додаток А). За його результатами зі 100 % респондентів 32 % становлять фізичні особи-підприємці, 38 % – взагалі не зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності (це особисті селянські господарства), 20 % – фермерські господарства та 10 % – сільськогосподарські підприємства (рис. 2.1).

З числа опитаних управлінням бізнесом займаються 80 % чоловіків і лише 20 % – жінок. Вік респондентів: 38 % – 41-50 років, 32 % – 31-40, 20 % – 51-60 і 10 % від 20 до 30 років. Вищу освіту мають 56 % опитуваних, 44 % – середню. Більшість опитаних (74 %) живе у селі. Досвід роботи в бізнесі для більшості респондентів налічує 6-10 років (46 %). Від 11 до 15 років працюють у бізнесі 20% опитаних, від 3 до 5 років – 18 %, від 16 до 20 – 12 % і до 3 років – 6 %. Понад 20 років займаються бізнесом лише 2 % опитаних.

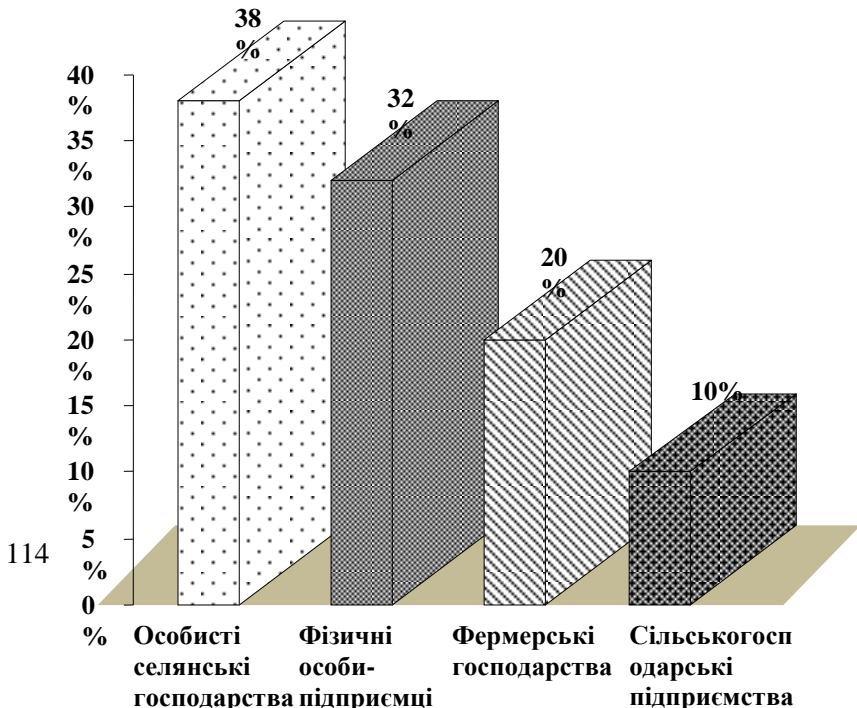


Рис. 2.1. Структура опитаних суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві, %

Джерело: сформовано автором.

З усіх опитаних за видом основної сільськогосподарської діяльності найбільший сегмент має вирощування зернових та технічних культур – 46 %, овочівництво – 20 % та розведення великої рогатої худоби становить 14 % (рис. 2.2). За даними опитування про форму звітності респондентів (рис. 2.3) 45 % ведуть офіційну звітність, тобто подають у податкову інспекцію декларацію про доходи фізичних осіб-підприємців, 36 % ведуть облік для себе в зошиті, 6 % ведуть облік згідно з управлінськими даними, тобто обліковують внутрішні дані, а 13% взагалі не ведуть звітність, наводячи такі основні причини: не веду облік, не маю часу; не веду, тому що це сімейний бізнес, тому не бачу сенсу та ін. Звідси можна зробити висновок, що статистичні дані про діяльність суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві є неповними і не відображують реальні тенденції їх розвитку.

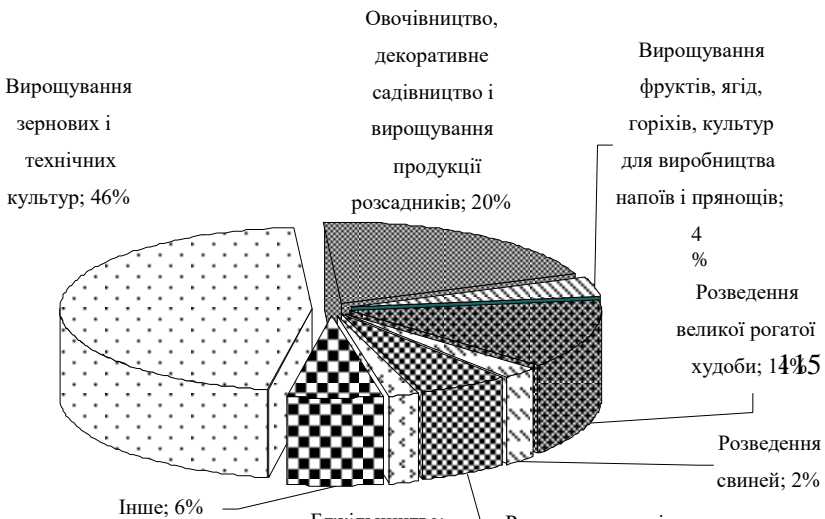


Рис. 2.2. Вид основної сільськогосподарської діяльності респондентів  
Джерело: сформовано автором.

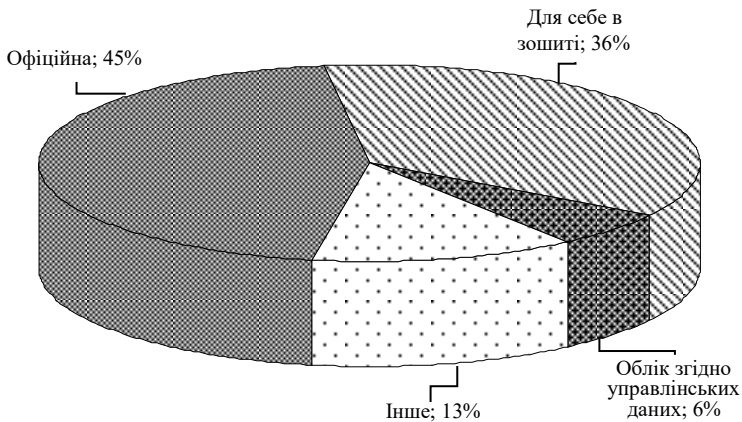


Рис. 2.3. Форма звітності, яку ведуть суб'єкти малого бізнесу  
Джерело: сформовано автором.

Аналіз статистичних даних по Росії дає підстави для висновку, що малий бізнес в аграрному секторі динамічно розвивається. Якщо у 1992 р. у структурі агропродукції всіх категорій господарств частка селянських (фермерських) господарств та індивідуальних підприємців була тільки 1,2 %, у 2000 р. – 3, то у 2010 р. вона вже досягла 9,2 %. Фермерам

належить певна ніша у багатоукладному сільському господарстві Росії, а у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції, особливо рослинницької, в сучасних умовах вони відіграють вагому роль. Так, у 2010 р. частка селянських (фермерських) господарств та індивідуальних підприємців у виробництві зерна досягла 21,9 %, насіння сояшнику – 26,4, овочів – 11,4, цукрових буряків – 10,9 % [115].

В Україні частка виробництва сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами у загальному її виробництві дещо нижча (табл. 2.6). Нижча частка виробництва окремих видів продукції у порівнянні з статистичними показниками Російської Федерації, на нашу думку, пояснюється в основному тим же фактом, який ми наводили вище – неврахування діяльності фізичних осіб-підприємців, які працюють у галузі сільського господарства. Крім того, діяльність великої кількості особистих селянських господарств підпадає під статус фермерської діяльності, але не оформлена юридично.

У динаміці можна бачити суттєве збільшення частки виробництва зернових, насіння сояшнику, цукрових буряків. Українські фермери, як і фермери в Росії, вирощують переважно продукцію рослинництва. Частка продукції тваринництва є все ще невисокою через складність утримання тварин, високу капітало-місткість і трудомісткість виробництва при нестачі відповідних засобів механізації та відсутність економічної заінтересованості фермерів. У ситуації економічної кризи господарствам, які спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва, для економічного розвитку потрібно у 3-3,5 рази менше основних засобів, ніж при виробництві продукції тваринництва.

*Таблиця 2.6*

**Частка фермерських господарств у загальному виробництві основних видів сільськогосподарської продукції, %**

Вид продукції	Рік				
	1995	2000	2005	2009	2010
Зернові	1,5	5,1	10,7	12,1	12,0
Насіння сояшнику	3,0	10,0	15,6	17,9	17,8

Цукрові буряки (фабричні)	2,2	5,7	8,9	4,5	8,4
Картопля	0,1	0,3	0,4	0,7	0,9
Овочі	0,5	1,4	2,1	2,7	2,6
Продовольчі баштанні	5,5	10,0	5,5	5,4	3,9
М'ясо (у забійній вазі)	0,3	0,5	0,9	2,1	2,3
Молоко	0,2	0,5	0,7	0,9	1,0
Яйця	0,1	0,1	0,1	0,5	0,5
Вовна	0,5	0,3	2,2	3,5	3,1

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Єдиний вид продукції тваринництва, що не потребує капіталомістких виробничих приміщень і витрат на придбання дорогих машин, механізмів і обладнання і частка якого у загальному виробництві збільшується – це вовна. З нашої точки зору, відродити галузь вівчарства можуть тільки фермерські господарства, тому що навіть у радянські часи в сільськогосподарських підприємствах ця галузь розвивалася за залишковим принципом і в основному була збитковою.

В деяких аспектах тваринницький напрям має певні переваги: рівномірна зайнятість й одержання доходів, менша залежність від погодних умов, використання кормів власного виробництва та добрив тощо. Нині вагоме, але не вирішальне значення мають ціновий фактор і попит на продукцію тваринництва, який коливається залежно від купівельної спроможності населення. Наприклад, голова згаданих нами фермерських господарств О.В. Сабадаш планує організувати замкнутий цикл виробництва продукції свинарства на власних кормах, але для розвитку галузі не має достатнього початкового капіталу (будівлі, техніка тощо), а приміщень, які можна було б виділити для утримання свиней на території сільської ради, відсутні. За наявності доступних довгострокових кредитів для тваринницьких ферм і допомоги держави у фермерських господарствах можливо було б розвинути і галузь тваринництва, тим більше, що ціни на м'ясо, молоко та інші продукти тваринництва є більш-менш високими. Особливо зацікавлені у

розвитку тваринницької галузі фермерські господарства, розміщені поблизу великих міст і промислових центрів.

На нашу думку, основними положеннями аграрної політики держави щодо розвитку фермерства, визначення напрямів його функціонування в ринкових умовах, повинні бути: розширення розмірів господарств за умов оренди, обслуговуюча кооперація, об'єднання в спілки, удосконалення механізму кредитування, оподаткування, оплати праці та інформаційно-консультаційного забезпечення фермерських господарств.

До розширення розмірів виробництва прагнуть всі підприємці, і фермерські господарства в цьому також не є винятком. Проте, потенційні представники малого бізнесу усвідомлюють, що без інвестицій у нинішній кризовій ситуації його розвиток практично неможливий. Інвесторами можуть бути іноземні та вітчизняні фірми і підприємства, банки й інші фінансові організації, що здійснюють кредитування інвестиційних проектів і взаєморозрахунки між учасниками інвестиційної діяльності. Однак, на наше переконання, малоімовірно, що ці інвестори вклатимуть кошти для підтримки і розвитку фермерських господарств, особливо малих розмірів. В умовах ринку їх цікавлять гарантованість повернення кредитів і максимальна окупність проектів. Тому проблему кредитно-фінансового забезпечення малого бізнесу в сільському господарстві слід розглядати окремо. І в цьому плані, з нашої точки зору, треба більш активно працювати не на державному, а на регіональному рівні. Для кредитування фермерських господарств, а можливо й інших суб'єктів малого бізнесу, доцільно створювати регіональні спільні гарантійні фонди, так звані “центри інвестування і кредитування”. Це дасть змогу оптимально розподілити ризики при оформленні кредитів між підприємцями, владою регіону та державним фондом підтримки підприємництва. До участі у створенні центрів можуть залучатися комерційні та фінансові структури областей і районів.

Важлива роль у досягненні ефективного розвитку фермерських господарств належить обслуговуючим кооперативам, адже вони здатні подолати ті проблеми, які сільськогосподарські виробники не можуть вирішити поодиночі.

Як свідчить досвід діяльності розглянутого нами фермерського господарства, об'єктивні умови їх розвитку зумовлюють необхідність об'єднання з різними формами господарювання для створення власних структур з переробки та реалізації продукції, організації виробничо-технічного обслуговування тощо. Кооперування фермерів дасть можливість не тільки ефективніше використовувати власні незначні ресурси та раціонально розподіляти свої сили, але і суттєво підвищувати результативність виробництва.

Для підтримки конкурентоспроможності свого господарства фермер повинен чітко орієнтуватися у ринкових умовах, вміти швидко вирішувати проблеми на основі збору й аналізу необхідних даних. У цьому плані впровадження й ефективне функціонування дорадництва дозволить забезпечити фермерів необхідною інформаційно-технологічною підтримкою.

Вагомим фактором підтримки фермерських господарств є забезпечення дієвості механізму їх кредитування під гарантії уряду та органів місцевого самоврядування і надання компенсації ставки за кредити банків за рахунок бюджету. Державний фонд підтримки фермерських господарств має опікуватися питаннями підтримки невеликих фермерських господарств і забезпечити справедливий розподіл фінансів за зрозумілою та доступною для кожного фермера схемою. Часто кошти фонду спрямовуються тим господарствам, які є більш конкурентоспроможними та мають стабільні показники ефективності виробництва. Тому їх у першу чергу варто спрямовувати на оновлення основних засобів і диференціацію виробництва у невеликих фермерських господарствах.

Незаперечним є той факт, що фермер має найвищий ступінь мотивації до ефективної праці й особисто заінтересований у високих результатах господарської діяльності та несе за неї відповідальність. Для становлення такого виду малого бізнесу в сільському господарстві України як фермерство, крім почуття відповідальності за власну справу необхідна не тільки наявність нормативно-правової бази, а реальна дія законів,



що захищають селянина від будь-яких посягань на його приватну власність, а також реальна підтримка держави.

### **2.3. Державне регулювання цін і доходів фермерських господарств у розвинутих країнах**

Вивчення світового досвіду становлення ринкового господарства в розвинутих країнах переконує, що сільське господарство протягом майже двох століть було тією галуззю економіки, де ринок забезпечував прийнятний розподіл ресурсів між аграрними підприємствами і суміжними галузями господарювання. Економічно незалежні фермерські господарства були найбільш поширеною формою господарювання в країнах з ринковою економікою. Такі економічні процеси, наростання монополізму та олігополізму, проблема соціального диспаритету, властиві іншим галузям, у фермерському секторі майже відсутні. Сектор державних підприємств у сільському господарстві країн з ринковою економікою практично майже ніколи не функціонував, тому тривалий час ця галузь була найменш “одержавленою” порівняно з іншими сферами економіки. Разом з тим втручання держави у сільське господарство помітно посилилося в розвинутих країнах з 30-х років минулого століття і особливо в післявоєнні роки. Нині воно стало найбільш регульованою державою галуззю економіки.

Членство України у Світовій організації торгівлі вимагає трансформації політики підтримки сільськогосподарських виробників із застосуванням заходів, передбачених міжнародними домовленостями та визнаних світовою практикою. Вивчення світового досвіду становлення ринкового господарства, зокрема в розвинутих європейських країнах, переконує у наявності спільних підходів і характерних ознак реалізації комплексу заходів державного регулювання малого бізнесу в сільському господарстві, оцінка яких дає змогу виокремити елементи, доцільні для впровадження в Україні.

Підвищення конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції великою мірою залежить від механізму ефективної державної підтримки аграрного сектору.

Практично до 2000 року вона не здійснювалася, що призвело до суттєвого спаду виробництва продукції та його низької ефективності. Вступ України до СОТ передбачає скорочення внутрішньодержавної прямої підтримки галузей сільського господарства, що може стати фактором потенційної загрози для подальшого їх розвитку.

В умовах дії ринкових механізмів у сільському господарстві як специфічній галузі економіки ціна на продукцію має певні особливості, адже визначена в точці перетину попиту і пропозиції вона не завжди покриває виробничі витрати аграрних підприємств. Тому формування цін у галузі має велике значення для забезпечення її дохідності та вимагає втручання держави в систему ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

За планово-централізованої економіки державне регулювання на практиці зводилося до централізованого встановлення відповідними державними органами рівнів цін на всі види промислової і сільськогосподарської продукції. Товаровиробники не мали права самостійно встановлювати ціни на вироблену ними продукцію і вибирати канали реалізації. Відповідно, аграрні підприємства не цікавилися кон'юнктурою ринку на кінцеву продукцію. Методологія ціноутворення ґрунтувалася на визначенні за відповідними природними зонами необхідних витрат на виробництво продукції сільського господарства (як правило, середніх) і додаванні до них певної суми прибутку, що виділялася централізовано.

У більшості високорозвинутих країн сільське господарство в основному субсидується державою. Так, у країнах Європейського Союзу більше половини його бюджету передбачено на субсидії фермерським господарствам. У західних країнах внутрішній сільськогосподарський ринок захищений, з одного боку, твердими закупівельними цінами, з іншого – високими тарифами (митом) на імпортовану продукцію. В Україні виробництво сільськогосподарської продукції забезпечується суб'єктами малого бізнесу, діяльність яких не підтримується державними субсидіями, не захищена твердими тарифами на імпортовану продукцію і в будь-який момент може бути призупинена.

Проникнення держави в сільське господарство розпочалося, насамперед, з регулювання цін і доходів фермерських господарств. У розвинутих країнах здійснюється комплексне регулювання всіх блоків аграрного виробництва, пов'язаних із розвитком матеріально-технічної бази, земельного і кадрового потенціалу, виробничо-соціальної інфраструктури, зв'язків сільського господарства з іншими сферами АПК. Однак регулювання державою процесу ціноутворення – один із пріоритетних напрямів і водночас засобів державного регулювання сільського господарства та надання йому допомоги [138, с. 163].

Підтримка сільського господарства є основною статтею витрат бюджету ЄС. Основною передумовою розробки Спільної аграрної політики (САП) в Європі стала гостра нестача продуктів харчування після Другої світової війни. Члени Співдружності (“шістка”) в значній мірі залежали від закордону в плані забезпечення продуктами харчування. Тобто, в цей час попит споживачів вже сформувався, а рівень пропозиції в різних галузях виробництва сільськогосподарської продукції був досить низьким. У Франції, наприклад, вирішальними причинами такої ситуації виявилися значне подрібнення господарств (у середньому 12 га) і нерегульованість відносин між торговою мережею і постачальниками.

Цілі Спільної аграрної політики визначені ст. 39 Римської Угоди, передбачали:

- підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва завдяки розвитку науково-технічного прогресу;
- забезпечення належного рівня життя сільського населення, в першу чергу через підвищення прибутку в галузі сільського господарства;
- стабілізація ринків;
- гарантоване постачання продовольства;
- забезпечення розумних цін для споживачів.

У 80-ті роки минулого століття на фінансування САП виділялося близько двох третин загального бюджету ЄС. Кошти, які направляються на реалізацію САП, проходять через створений у 1962 р. Європейський сільськогосподарський фонд

управління та гарантій. У визначенні сільськогосподарської політики в країнах Співдружності пріоритетом серед інших цілей тривалий час була підтримка та стабілізація прибутку виробників, що, на нашу думку, повинно стати нинішнім пріоритетом для сільського господарства України. Відповідно пріоритетного розв'язання вимагали такі завдання:

- досягнення певного паритету між величиною прибутку в сільському господарстві та інших галузях економіки, що частково знизить рівень міграції із сіл;

- зменшення диференціації прибутку усередині сільськогосподарського сектору, тобто невикористання сільськогосподарської політики для вирішення проблем через заходи соціальної або регіональної політики;

- стабілізація прибутків. Спочатку вона зумовлювалася нестабільним характером внутрішнього сільськогосподарського виробництва, але в подальшому дедалі більше орієнтувалася на компенсування дестабілізуючих ефектів політичних заходів інших країн.

Завдання на забезпечення прибутку відповідають меті гарантованого забезпечення продовольчими продуктами. Вибір заходів, спрямованих на забезпечення прибутку виробників, залежить від того, яку політику веде країна: імпорт або експорт сільськогосподарської продукції, хоча більшість держав упроваджують обидва типи політики водночас. Тобто є суто імпортерами або суто експортерами залежно від конкретної продукції.

Країни, які ввозять всі основні види продукції, впроваджують заходи контролю за ввезенням – мито, відрахування, система квот, щоб підвищити внутрішню цінність сільськогосподарської продукції. Ці заходи не потребують великих бюджетних витрат і повною мірою можуть сприяти внутрішній стабілізації.

Деякі заходи, наприклад, митний збір, навіть дають надходження до бюджету. Однак країни-імпортери можуть мати певні бюджетні витрати, пов'язані з раціоналізацією та зменшенням виробництва, щоб уникнути витрат на зберігання надлишків продукції. Результатом такої політики є підвищені

ціни, що задовольняють виробників, але спричиняють великі витрати споживачів. Тобто при цьому способі ведення сільськогосподарської політики за все платить споживач. Прикладом можуть бути Японія, Норвегія, Швейцарія.

Країни, які займаються експортом основних видів продукції, дотримуються політики збільшення експорту для підвищення внутрішньої ціни на сільськогосподарську продукцію та досягнення своїх цілей щодо прибутку виробників. Заходи такої політики передбачають:

- субсидії на експорт;
- компенсаційні виплати та систему подвійної ціни (компенсація виробникові різниці між світовим курсом і гарантованою внутрішньою ціною, якщо світовий курс нижчий за неї);
- регулювання виробництва для обмеження пропозицій та підвищення цін;
- у деяких країнах заходи стабілізації цін на початковому періоді.

З одного боку, через вплив на виробництво заходи підтримки цін і прибутку збільшують обсяг продажу продукції країн на світовому ринку, що може знизити їх світовий курс. Проте заходи щодо обмеження зменшення виробництва, можуть в деяких випадках мати протилежний вплив на світовий курс. Заходи, здійснені країнами – суто експортерами, потребують значних бюджетних витрат. Тобто при цьому способі ведення сільськогосподарської політики за все платять платники податків. Прикладом можуть бути США та Канада.

Розглянемо механізм підтримки прибутку виробників у країнах ЄС, який діяв до реформування САП, на прикладі зернової продукції Франції [279]. Щороку в Брюсселі фіксувалося три ціни:

- індикативна ціна – найвигідніша ціна для товаровиробника і споживача;
- мінімально низька – для дотацій держави;
- ціна для імпорту продукції, яка б не була нижча, ніж ціна Європейського Союзу.

Після фіксування рівня цін починали діяти ринкові механізми. Якщо ціна перевищувала рівень індикативної, прийнятним був імпорт продукції (зниження податків). За ситуації, коли ціна на ринку стає нижчою рівня мінімально низької ціни, починають діяти Галузеві бюро. За мінімально низькими цінами вони закупають продукцію у виробників для зберігання або пропонують на експорт. При зміні цін на ринку в кращий бік, продукцію починають реалізовувати.

Галузеві бюро у Франції – це державні міжпрофесійні організації, створені за ініціативою органів державної влади. Перше бюро – Національне міжпрофесійне бюро по зернових було засновано у 1936 р. в період зниження цін на зерно через надвиробництво. Тоді завданнями бюро були організація та контроль ринку пшениці для того, щоб дозволити виробникам реалізувати свою продукцію за ціною, яка б приносила їм прибутки. У 1940 р. повноваження бюро поширилися на усі види зернових. У функції бюро входили:

- збір і розповсюдження інформації на ринках зернових;
- впровадження політики ЄС – надбавки на зберігання, відшкодування на експорт продукції, контроль за площами, які були задекларовані, як виділені під пар, тощо.

Крім цього бюро у Франції існують Національне міжпрофесійне бюро по виробництву вина; по виробництву м'яса, скотарству та птахівництву; бюро ароматизованих та лікарських рослин; бюро молока та молочних продуктів; овочів, фруктів і садівництва та ін.

До складу Галузевих бюро входять представники різних професій певної галузі, виробники, споживачі та члени залучених адміністративних органів. Вони знаходяться під опікою уряду й особливим наглядом Міністерства сільського господарства та Міністерства фінансів. Галузеві бюро наділені певними повноваженнями. Наприклад, для того щоб розвантажити ринок у період надвиробництва, вони мають право:

- проводити обов'язкову дистиляцію вина з метою запобігання його псуванню;

– зберігати м'ясо у власних або державних холодильних складах;

– вилучати з продажу фрукти та овочі, з метою знищення.

Механізм регулювання цін на зерно, розглянутий вище, діяв у ситуації, коли виробники зернових залежали від цін внутрішнього ринку. Тобто виробники були відокремлені від ринку, тому що платники податків покривали всі субсидії. Заготівля та зберігання надлишків продукції поступово стали нормальним ринком збуту для фермерів, які не вдавалися до пошуку нових ринків. Наприкінці 1986 р. на складах Франції зберігалось близько 1,3 млн т масла, 600 тис. т яловичини, 15 млн т зернових.

Крім механізму підтримки цін, велике значення у сільськогосподарській політиці відводилося компенсаційним виплатам, в основі яких лежить принцип повної компенсації втрати прибутку виробників, спричиненої зниженням цін:

– субсидія на кожний гектар зернових (погектарна допомога), розмір якої розраховують на основі базового показника урожайності з урахуванням зони (у Франції їх дві);

– збільшення премій за екстенсивне вирощування (виробники м'яса, які практикують екстенсивний спосіб, тобто утримують тварин на пасовищах, користуються 29 %-ю знижкою протягом 3-х років на зернові культури, призначені для виробництва комбікорму).

Введення компенсаційних виплат слід розглядати як додаток до ціни, що дає можливість сільськогосподарським виробникам одержувати стабільні прибутки.

У травні 1992 р. положення про реформування спільної аграрної політики передбачило зниження цін у країнах ЄС до рівня світових. Інші країни одержали доступ на ринок Європи, зменшилася кількість спекуляцій на ціновому ринку, а політика ЄС стала більшою мірою відповідати міжнародним зобов'язанням.

Із реформуванням Спільної сільськогосподарської політики дещо змінилася структура заходів підтримки прибутку виробників. Знизилися субсидії на експорт, зменшилося застосування механізму підтримки цін. Можна стверджувати, що

ці заходи свого часу створили сприятливу ситуацію для швидкого зростання виробництва, а надлишок продукції, що залишався після задоволення внутрішнього попиту надходив на світовий ринок.

Отже, рівень цінової підтримки в ЄС почав знижуватися з 90-х років, проте використання інших форм підтримки збільшується. Види підтримки сільського господарства забезпечують різний ступінь ефективності. Близько 49 % платежів при ціновій підтримці потрапляють до сільськогосподарських товаровиробників, решта 60 % або марнуються, або потрапляють до рук постачальників матеріально-технічних ресурсів. При використанні заходів підтримки платежі, що не залежать від обсягів виробництва, ефективніші, оскільки у 90 % випадків потрапляють до сільськогосподарських товаровиробників [95, с. 26].

Основним елементом останнього етапу реформування САП є введення з 1 січня 2005 р. схеми єдиних виплат фермерам (SFPS) або непов'язаної з підтримкою доходів фермерів. Це означає переведення програм підтримки з “блакитної скриньки” до “зеленої”, що відповідає міжнародним домовленостям у рамках Світової організації торгівлі. Нова схема прямих платежів SFPS вже не пов'язана з тим, що вирощує фермер. Платежі розраховують на основі погектарних прямих платежів, які фермери одержували у 2000-2002 рр. Вигоди від реформування були б максимізовані, якби всі країни-члени ЄС підтримували цей процес. Відповідно до домовленостей, країни-члени ЄС відклали введення SFPS до 2007 р. На даний час схема єдиних виплат фермерам поєднує надання прямих платежів, пов'язаних з виробництвом, і нових, непов'язаних з ним [106, с.13].

В основу сільськогосподарської політики США, ухваленої урядом у 30-ті роки минулого століття, покладено підтримку і стабілізацію цін на аграрну продукцію та стимулювання експорту [279].

При розробці та впровадженні галузевих програм Міністерство сільського господарства США керується Сільськогосподарським законом. Вперше він був прийнятий



у 1933 р. і періодично переглядався через кожні 5 років. Аналіз Сільськогосподарського закону протягом 1933 – 1996 рр. дає підставу для висновку: підтримка фермера з боку держави була і залишається основою сільськогосподарської політики США.

Згідно із Сільськогосподарським законом ціни на аграрну продукцію та доходи фермерів підвищувалися безпосередньо через використання субсидій і добровільного скорочення виробництва продукції.

Мета сільськогосподарського закону США на період до 1996 р. передбачала:

- підтримку і стабілізацію доходів фермерів;
- забезпеченість продовольством і збереження для споживачів низьких та стабільних цін;
- підтримку низької бюджетної вартості для платників податків;
- збереження експортної конкурентоспроможності;
- проведення зовнішньої сільськогосподарської політики, яка б сприяла продовольчій допомозі іншим країнам;
- підтримку ефективності всієї економіки.

У 1996 р. в США було прийнято Федеральний Закон “Про вдосконалення і реформування в галузі сільського господарства”. Впровадження цього закону на сім років змінило систему підтримки американських фермерів. Якщо раніше в США орієнтувалися на Спільну аграрну політику ЄС, то реформа, здійснена американським Конгресом, визначила пріоритетну роль ринку у встановленні ціни. Вплив держави значно зменшився.

Товаровиробники будуть одержувати урядові платежі незалежно від ціни на сільськогосподарську продукцію в розмірі, який поступово зменшується. Зменшення починається від рівня, встановленого для кожного фермера і залежить від початкової площі господарства. Після прийняття закону значно зменшився тиск програм підтримки на прийняття рішень фермерами. Також були скасовані програми резервування і скорочення посівних площ. Внаслідок цих заходів фермери матимуть більше можливостей для прийняття рішення щодо вирощування будь-якої культури і більшою мірою враховуватимуть ринкові умови,

оскільки платежі будуть фіксованими і не залежатимуть від рівня ринкових цін.

Федеральний закон встановив розміри щорічних платежів по контрактних культурах з 1996 р. по 2002 р. Разом із визначеними розмірами платежів по контрактах залишилися і ринкові кредити. До контрактних культур відносяться культури, для яких надаються виробничі гнучкі платежі: пшениця, кукурудза, сорго, ячмінь, овес, рис, бавовник американський. Виробничі гнучкі контрактні платежі – це платежі по культурах, що вирощувалися за контрактом до 2002 р. Платежі по певній культурі розподілялися для кожного фінансового року на базі прогнозу, який був розрахований у лютому 1995 р. Бюджетним управлінням США.

Для одержання платежів і кредитів по продукції, на яку поширюється дія програми підтримки, товаровиробники укладали контракт на виробництво усієї продукції. Платежі по певному виду продукції розподіляли між фермерами пропорційно обсягу їх контракту. Розмір платежу фермі по продукції, на яку укладається контракт, визначали як добуток урожайності певної культури на 85 % контрактної площі.

Контрактна, або базова, площа та урожайність для пшениці, фуражних культур – це площа землі, відведена під певну культуру, за вирахуванням площі, на яку поширюється програма консервації та резервування земель, і дорівнює середній посівній площі за попередні 5 років.

У 2002 р. у Сільськогосподарській Закон США було внесено законодавчі зміни, які регулювали аграрну політику на період 2002-2007 рр. Відповідно виплати за виробничими гнучкими контрактними платежами, які існували до 2002 р., замінили на прямі платежі. До продукції, на яку передбачено прямі платежі, віднесено: пшеницю, кукурудзу, сорго, ячмінь, овес, рис, сою, інші олійні та арахіс. Ці виплати базуються на історичних площах та врожайності й не залежать від поточних цін на сільськогосподарську продукцію [106, с. 109].

За несприятливої ситуації на ринку сільськогосподарські виробники можуть скористатися сезонними позиками. Фермери зможуть одержати позику від уряду за встановленою ставкою на

одиницю продукції (позичкова ставка) під заставу сільськогосподарської продукції. Позичкові ставки по пшениці та кукурудзі визначають як 85 % від середніх комерційних цін за 5 попередніх років (за винятком років з надто високими і низькими цінами).

Заставні операції у США виконує Товарно-кредитна корпорація (ТКК). Вона функціонує як державна корпорація у складі Міністерства сільського господарства США. Суть її діяльності полягає у наданні фермерам кредиту під заставу сільськогосподарської продукції, сума якого визначається обсягами продукції та рівнем заставних цін.

Заставні ціни або ставки – це мінімальні гарантовані ціни, які захищають фермера у випадку, якщо ринкові ціни нижче їх рівня, і забезпечують мінімальний дохід від реалізації продукції. Заставні ціни були зафіксовані Сільськогосподарським законом 2002 р.

Фермери можуть передати заставлену продукцію у власність Товарно-кредитної корпорації у разі зниження ринкових цін. Заставна ціна при цьому стає мінімальною ціною реалізації. Проте, якщо рівні ринкових цін вищі, ніж заставні ціни, фермери, як правило, повертають позику та проценти і вільно реалізують продукцію на ринку. Для того щоб ТКК не впливала на зниження рівня цін у країні, Закон не дозволяє здійснювати реалізацію на внутрішньому ринку запасів зерна за цінами, нижче ніж 105 % заставної ціни, яка діє на момент реалізації.

Товарно-кредитна корпорація є органом, відповідальним за управління фермерськими програмами США через позики, закупівлі, платежі та інші операції. Заставні товарні операції ТКК є важливим компонентом підтримки “жовтої скриньки” США, тому їх обсяг постійно зменшується.

До введення у 1996 р. нового федерального Закону “Про вдосконалення і реформування в галузі сільського господарства” вагому роль відігравали цільові ціни встановлювані для пшениці, кукурудзи, зернового сорго, ячменю, вівса, рису і американського бавовнику і вперше запроваджені у практику розрахунків у 1973 р. До 1996 р. фермери, які брали участь у

федеральних програмах підтримки, одержували зрівнювальні платежі, що розраховувалися як різниця між цільовою ціною і ставкою позики або національною середньою ринковою ціною протягом певного часу. Загальний розмір платежу дорівнював ставці платежу, помноженій на посівну площу, на яку поширюється дія програми і на урожайність, яка визначається для кожної ферми.

Отже, цільова ціна визначала межу фермерських доходів, вона не функціонувала на ринку, а використовувалася для розрахунку компенсаційної цінової надбавки. За новим федеральним законом цільові ціни не діють. Тому товаровиробники США зазнали значних ризиків через те, що урядові платежі стали фіксованими і вже не залежать від рівня ринкових цін.

Щодо регулювання прибутків фермерів цікавим для нашої країни є досвід державного регулювання цін в аграрному виробництві Ізраїлю, аграрні господарства якого в основному характеризуються невеликими розмірами.

Формування державної підтримки ціноутворення в сільському господарстві Ізраїля варто розглянути на прикладі молочної галузі. В Ізраїлі виробляють щороку 1,1 млрд літрів коров'ячого молока, що повністю забезпечує потребу населення країни в молоці та молочній продукції. 57 відсотків виробляють на 217 молочних ферм у кооперативному секторі (кібуци і партнерські мошави) і 43 відсотки виробляють 1227 молочних ферм у сімейному секторі (індивідуальні фермерські господарства типу мошав). Середній розмір ферми (кібуца) становить 375 голів дійного стада. Мошав – це багатогалузеве сільськогосподарське поселення, в якому його члени – сімейні господарства – живуть і працюють на своїх фермах і є членами єдиного (створеного ними) обслуговуючого багатопрофільного кооперативу.

Річний удій молока на корову в країні найвищий у світі – 12 000 кг із вмістом 3,03 % білка і 3,36 % жиру. Такий рівень надоїв забезпечують за рахунок інтенсивного ведення господарства, правильної годівлі, застосування передової

технології і виконання державної програми розведення тварин [318].

Галузь молочного скотарства ведеться планово шляхом регулювання виробництва через механізм квот, які доводять до кожного товаровиробника. Ціна молока розраховується з врахуванням відшкодування всіх витрат на виробництво, включаючи оплату власної праці виробників і повернення капіталу [287].

Для забезпечення сприяння прогресу в галузі з урахуванням її зв'язків з іншими організаціями, підвищення якості молока та його чистоти, обсягів зростання споживання молока і молочної продукції населенням створено спеціальну Раду з виробництва і збуту молока. Вона є приватною компанією, якою володіють держава, виробники молока і молочні підприємства. Держава представлена в Раді працівниками Міністерства сільського господарства, Міністерства фінансів, Міністерства промисловості і торгівлі та Міністерства охорони здоров'я. Частка держави у власності Ради становить 20 %. Решта власності розподіляється між виробниками молока і молокопереробними підприємствами у співвідношенні 1:3. Бюджет Ради з виробництва і збуту молока формують відрахування від продажу молока і молочної продукції – 4 %, які вважається платою за її послуги, 40 % бюджету направляється на регулювання міжсезонного коливання цін, решту коштів виділяють на проведення різних заходів. Крім того, 8 % від загальної суми бюджету становлять витрати на утримання Ради.

Загальні збори Ради з виробництва і збуту молока мають певне кількісне представництво – 41 особа. Із них 8 осіб – представники держави, 20 – виробники молока, з яких 9 є членами сільськогосподарського центру, 1 представляє асоціацію приватних господарств, 2 – сільськогосподарське об'єднання, 7 – представники асоціації скотарів і 1 особа – від кооперативу виробників дрібної рогатої худоби; 10 – представники молочних переробних підприємств, з яких 7 – члени загальноїзраїльського кооперативу “Тнува”, 3 – представники приватних підприємств.

До складу ради директорів Ради з виробництва і збуту молока входять 17 представників: 5 – від держави, 2 – від

Міністерства сільського господарства і по 1 – від Міністерства промисловості і торгівлі, Міністерства фінансів і міністерства охорони здоров'я. Дев'ять членів ради директорів є виробниками молока, з них чотири особи представляють сільськогосподарський центр, одна – сільськогосподарське об'єднання і три особи – асоціацію скотарів. Інтереси молочних підприємств у раді директорів представляють два члени від загальноізраїльського кооперативу “Тнува” і один – від приватних підприємств. Із вищенаведеного складу ради директорів Ради з виробництва і збуту молока можна зробити висновок, що розв'язанням проблем молочної галузі в Ізраїлі займаються в першу чергу виробники молока (53 % від складу членів) та представники держави (29 %).

*Таблиця 2.7*

**Склад і структура витрат на виробництво 1 л молока в аграрних підприємствах Ізраїлю (в середньому)**

Стаття витрат	Вартість, центів на 1 л	Структура витрат, %
Корма	20,78	49,7
Оплата праці	8,96	21,4
Повернення капіталу	3,85	9,2
Інші витрати	8,24	19,7
Всього	41,83	100

Джерело: розрахунки автора із залученням даних [318].

Рада з виробництва і збуту молока є органом, який вирішує питання розвитку молочного скотарства в країні і виконує багато технологічних і економічних функцій. Рада займається регулюванням обсягу виробництва молока в країні шляхом встановлення квот і визначення ціни реалізації на основі середніх витрат виробництва. Ціна для закупівлі молока формується за принципом заміщення всіх затрат на виробництво молока в межах встановленої квоти (за винятком виручки за реалізоване м'ясо), забезпечення оплати власної праці товаровиробника і повернення капіталу (амортизаційні відрахування і плата за проценти). Співвідношення відповідних витрат встановлено на основі всебічного їх дослідження за відповідний період.

Для планування нормативної ціни на молоко від витрат на його виробництво віднімають доходи від реалізації побічної продукції. До них в економіці молочного скотарства Ізраїлю відносять: доходи від реалізації вибракуваних корів, м'яса бичків умісячному віці, м'яса теличок, гною та доходи від змін у вартості поголів'я молочного стада. Після їх вирахування формуються так звані “витрати виробництва на виході з господарства”, які беруть за основу для формування нормативної реалізаційної ціни.

Дослідження формування виробничих витрат товаровиробників та їх доходів в Ізраїлі проводиться щокварталу. На основі таких обстежень формується нормативна калькуляція витрат на виробництво 1 л молока, на основі якої визначають різницю між доходами і витратами виробників молока щокварталу і враховують її при встановленні закупівельної ціни на молоко в наступному кварталі. Приклад розрахунку нормативної калькуляції наведено в таблиці 2.8.

Відповідно до даних табл. 2.8 міжквартальне коригування для розрахунку державної закупівельної ціни на молоко становить 0,36 цента за 1 л. Крім вищенаведених складових формування ціни на молоко, що закуповуватиметься у товаровиробників, до них ще додаються витрати за послуги Ради з виробництва і збуту молока (близько 4 %). До них, зокрема, входять витрати на страхування тварин, визначення якості молока, планування молочного стада та рекламну діяльність тощо. Склад основних витрат, на основі яких розраховують середню ціну на молоко, яку гарантує держава в межах доведених квот, наведено в табл. 2.9. Ціна реалізації 1 л молока – 1,9 шекеля, що становить 4,64 грн, або 50,88 центів.

Крім ціни на сировину держава регулює ціни на молоко і молочну продукцію на всьому шляху просування їх від виробника і споживача. Це дає змогу вирівняти доходи всіх учасників виробничого процесу: товаровиробників, переробних підприємств, торгівлі та враховувати інтереси споживачів. Так, ціна для споживача без прибутку на додану вартість у процентному співвідношенні формується наступним чином: 43,5

% – витрати на сировину, 43,5 % – витрати на переробку, збут і прибуток промисловості та 13 % – прибуток торгівлі.

Таблиця 2.8

**Схема обчислення розміру міжквартального коригування  
реалізаційної ціни 1 л молока на основі нормативної  
калькуляції витрат і доходів**

Витрати (доходи)	Вартість, центів за 1 л	Структура, %
Прямі витрати	32,35	73
Корми	21,95	50
Наймана праця	1,36	3
Витрати на управління	2,62	6
Інші витрати	6,42	14
Непрямі витрати	12,1	27
Повернення капіталу (основні засоби)	3,17	7
Проценти за інвентаризацію тварин	1,33	3
Праця власників	7,56	17
Нормативне підвищення ефективності	-1,25	-3
Підвищення ефективності відповідно до реформи в галузі	-0,54	-1
Транспортування молока	0,95	2
Послуги Ради з молока	0,88	2
Разом норматив витрат	44,45	100
Доходи від реалізації молока	41,38	92
Доходи від побічної продукції	3,43	8
Всього доходів	44,81	x
Різниця між доходами і витратами (міжквартальне коригування)	0,36	x

Джерело: розрахунки автора із залученням даних [318].

Таблиця 2.9

**Структура основних витрат для формування ціни на молоко,  
яке реалізовується в межах доведених квот (у середньому)**

Складові витрат	Витрати, центів на 1 л	Структура, %
Витрати виробництва	41,83	x
Доходи від побічної продукції	-4,62	x
Витрати виробництва на виході з господарства	37,21	97,0
Транспортування	0,95	2,5
Міжквартальне коригування	-0,36	-0,9
Відрахування за репродукцією	-0,95	-2,5
Послуги Ради з молока	1,52	3,9



Всього	38,38	100
--------	-------	-----

Джерело: розрахунки автора із залученням даних [318].

У нашій країні, відповідно до Закону “Про державну підтримку сільського господарства України”, цінова політика в агропромисловій галузі економіки має здійснюватися державною спеціалізованою установою - Аграрним фондом. Сутність державного цінового регулювання полягає у проведенні Аграрним фондом державних інтервенцій в обсягах, що дають змогу встановити ціну рівноваги на рівні, не нижчому за мінімальну закупівельну ціну та не вищому за максимальну закупівельну ціну.

Висвітлення досвіду Ізраїлю з питань ціноутворення та підтримки прибутків виробників молока приводить до таких висновків:

1. Галузь виробництва і реалізації молока в країні ведеться планово, в основному для задоволення потреб внутрішнього ринку.

2. Вирішенням питань розвитку молочної галузі займається спеціальна Рада з виробництва і збуту молока, в якій представлені інтереси всіх учасників ланцюжка “виробництво – переробка - реалізація”. Також до неї входять служби із забезпечення інфраструктури молочного виробництва.

3. Ціна на молоко формується в межах визначених квот, починаючи з витрат на виробництво сировини і закінчуючи роздрібною ціною кінцевого продукту, що більше відповідає затратній моделі ціноутворення.

Державне регулювання цін і доходів виробників сільськогосподарської продукції в Ізраїлі не повною мірою відповідає вимогам СОТ, членом якої є і Україна. Проте, з нашої точки зору, наша країна повинна запроваджувати реальне, а не задеклароване державне регулювання саме із підтримки прибутку виробників, як це десятиліттями роблять інші країни з розвиненим сільським господарством. Так, у Канаді сільське господарство регулюється не ринком, а державою. В аграрній сфері впроваджуються не окремі елементи державного регулювання, а існує філософія концептуального бачення

першочергової ролі сектору національної економіки. Продовольче забезпечення країни уряд вважає занадто відповідальною справою, щоб віддавати її на відкуп бізнесу і в аграрній сфері позиціонується водночас як розробник державної політики і підприємець. В Україні доцільно було б створити спеціальний орган за прикладом Ради з виробництва і збуту молока в Ізраїлі або Галузевих бюро у Франції, який би поряд з Аграрним фондом представляв інтереси інших учасників ринку, особливо дрібних товаровиробників.

## **2.4. Тенденції державної підтримки сільського господарства Польщі**

Приєднання України до Світової організації торгівлі вимагає трансформації політики підтримки сільськогосподарських виробників із застосуванням заходів, передбачених міжнародними домовленостями та визнаних світовою практикою. Аналіз світового досвіду становлення ринкового господарства, зокрема в розвинутих європейських країнах, виявив спільні підходи та характерні ознаки реалізації комплексу заходів державного регулювання малого бізнесу, оцінка яких дає змогу виокремити елементи, доцільні для опрацювання та застосування в Україні.

Загально визнано, що державно-регуляторні відносини щодо підтримки аграрного сектору на певному рівні та в оптимальних структурних пропорціях мають загальну специфіку як для розвинутих країн, так і для країн із перехідними або транзитивними економіками. Єдине, що в індустріально-аграрних економіках, до яких належить і економіка України, галузь сільського господарства постійно перебуває в екстремальних умовах, зумовлених дефіцитом ресурсів і деструктивних впливів як природно, так і ринкової стихії [142].

На увагу заслуговує досвід державної підтримки сільського господарства у країнах Європейського Союзу. Тут, на нашу думку, найбільш показовим є досвід Польщі, як країни, яка за структурою сільськогосподарського виробництва, обсягами виробництва та іншими важливими показниками є найбільш

подібною до України. Зокрема, актуальним є розгляд розвитку малого бізнесу в сільському господарстві Польщі, основу якого становлять дрібні господарства. У Польщі налічується понад 2 млн дрібних господарств (до 10 га), або 84,7 % загальної кількості господарств, які ведуть сільськогосподарське виробництво [330].

Протягом майже півстоліття польська аграрна політика викликала багато суперечок не тільки всередині країни, але і в політичних колах дружніх держав, які вимагали колективізації сільського господарства. Проте, сільське господарство Польщі залишалося на основі приватної власності, розвивалося безперервно і без потрясінь забезпечуючи країну продовольством. Вплив планової економіки через систему контракції і постачання, а також значна фінансова допомога з боку держави не вплинули на свободу господарювання польського селянина та на втрату зв'язку сільського господарства із ринком. Підприємницький характер діяльності, який в минулому був об'єктом критики, став одним із найбільших переваг економіки в момент її ринкової трансформації, що розпочалася у 1989 р. і розширив свій вплив після приєднання Польщі до Європейського Союзу.

Сільське господарство відіграє надзвичайно важливу роль у соціально-економічному й політичному житті польської держави, воно є своєрідним фундаментом для багатьох інших галузей економіки Польщі. Тому ситуація в сільському господарстві країни залишається надзвичайно важливим критерієм успіху польської політики євроінтеграції.

Після приєднання Польщі до ЄС поступово знижувалася роль сільського господарства в національній економіці, хоча воно, як і раніше, залишається важливим сектором економіки країни (табл. 2. 10).

*Таблиця 2.10*

**Частка сільського господарства в економіці Польщі, %**

Рік	Валова продукція	Вкладені інвестиції	Основні засоби	Працівники
-----	------------------	---------------------	----------------	------------

2002	4,9	2,1	6,9	15,6
2003	4,7	2,0	6,9	15,7
2004	5,0	2,2	6,6	15,6
2005	4,5	1,8	6,4	15,5
2006	4,2	1,9	6,0	15,3
2007	4,0	1,9	5,7	14,8
2008	4,0	1,8	5,4	14,2

Джерело: [328].

Частка сільського господарства у створенні валового внутрішнього продукту в останні роки знизилася до 4%, на нього припадає менше 6% основних засобів національної економіки, дещо зменшилися обсяги інвестицій у реконструкцію і розширення сільського господарства (від 2,1 до 1,8 %) від загального обсягу інвестицій. У сфері сільського господарства задіяно 14 % від загальної чисельності працюючих. Комплексний аналіз праці та ресурсів, активів і частки сільського господарства у створенні валового внутрішнього продукту країни показує зниження ефективності вкладених інвестицій і рівня продуктивності праці.

Інформацію про характеристику аграрних господарств Польщі подано в останньому сільськогосподарському переписі 2002 р. (Powszechny Spis Rolny). До 2007 р. можна бачити певні зміни в кількості та розмірі землекористування господарств. Вони були більш інтенсивними у 2002-2005 рр. порівняно з 2005-2007 рр. Наприклад, протягом 2002 – 2005 рр. сталися такі зміни:

- загальна кількість аграрних господарств у країні зменшилася з 2 933 200 до 2 733 400, або майже 200 тис. од. Зменшилася в основному кількість господарств із площею від 1 до 20 га;

- намітився процес поляризації структури землекористування аграрних господарств, майже не змінилася кількість ділянок сільськогосподарського призначення із площею до 1 га. Спостерігалось збільшення кількості господарств із площею понад 20 га. Аналогічна тенденція склалася і при використанні земельних угідь;

- значно зменшилася площа землі в господарствах із площею 1-20 га.

За 2005-2007 рр. кількість господарств зменшувалася, але переважно із земельними ділянками площею до 1 га сільськогосподарських угідь та господарств з площею 1-2 га. Можна констатувати, що зменшення кількості цих земельних ділянок пояснюється відсутністю прямих виплат для їх підтримки. Те саме стосується частини господарств з площею 1-2 га, які не можуть документально підтвердити ведення сільськогосподарської діяльності. В інших досліджуваних групах стабілізується кількість господарств, або вона помірно зростає. Кількість господарств збільшилася у групі малих (2-10 га) і великих із площею понад 30 га [328].

Отже, можна стверджувати, що в період після приєднання Польщі до ЄС було дещо переоцінено визначення поняття “найменше господарство” – із площею 2-10 га. Мікрогосподарства, до яких у Польщі належать господарства із площею до 2 га, швидко втрачають своє значення, тому що зазнають труднощів в отриманні субсидій ЄС або не мають доступу до них. Кількість господарств із площею понад 20 га налічує 126 900 од., що становить лише 7 % від усіх аграрних господарств з площею понад 1 га. Земельні ресурси цих господарств становлять менше 45 % загальної орної землі всіх аграрних господарств. Структура сільськогосподарських угідь, як і раніше, характеризується значною регіональною диференціацією.

Ці зміни, однак є несуттєвими і не зумовили вагомих структурних змін у сільському господарстві Польщі. Найбільшим недоліком є те, що до цього часу більшість земельних ресурсів знаходиться у розпорядженні господарств малого та середнього розміру (до 20 га), залишається низьким відсоток господарств із більшою площею. Ферми з площею понад 20 га становлять лише 5,3 % загальної кількості господарств і 7 % господарств з площею понад 1 га. У них зосереджено тільки 43,2 % землі від загальної її кількості, яку використовують для ведення сільського господарства. У середньому в країнах Європейського Союзу на ферми із площею понад 20 га орних земель припадає від 76,8 до майже 85 %.

Проте у Польщі найбільше зросли доходи великих і середніх господарств, а фінансовий стан дрібних здебільшого погіршився. До категорії перших можна віднести 220-250 тис. господарств, які постачали на аграрний ринок 2/3 виробленої в країні аграрної продукції. Водночас у 2007 р. загальна кількість господарств площею понад 1 га становила 1,801 млн. Як наслідок, збільшилась частка господарств, які виробляли аграрну продукцію тільки для власних потреб – з 52 % у 2003 р. до 60 % у 2006 р. Найбільше скоротилися доходи фермерів, які спеціалізувалися на вирощуванні пшениці та цукрових буряків, збільшилися – в аграріїв, які надали перевагу виробництву м'ясо-молочної продукції [324].

У країнах західних та північних регіонів Співтовариства, зокрема в Угорщині, Словаччині та Чеській Республіці, де структура аграрного виробництва певною мірою відповідає структурі польського сільського господарства, найбільшу площу (75-90 % загальної площі сільськогосподарських угідь) займають господарства із площею понад 50 га. Це порівняння дозволяє зробити висновок, що структура сільського господарства Польщі потребує значного вдосконалення, щоб скоротити розрив між польським сільським господарством і сільським господарством країн Європейського Союзу та підвищити його конкурентоспроможність.

Перед входженням Польщі до Європейського Союзу діяла Спеціальна передвступна програма для сільського господарства і сільського розвитку (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development (SAPARD)), яка мала бути згорнута у 2004 р. Проте з метою фінансування проектів, діяльність яких була затверджена до вказаної дати, її продовжено у 2005-2006 рр. Наприкінці 2006 р. фонди цієї програми були повністю використані, а залишкові платежі профінансовано за рахунок коштів Плану розвитку сільської місцевості (проекти згідно з Регламентом 1268/1999) [106].

Наприклад, у 2006 р. кожен польський аграрій, який мав земельний наділ понад 1 га, одержав у рамках безпосередніх виплат як мінімум 505 злотих за гектар (126 євро). Ці дотації надійшли до 1,4 млн селян, тобто їх отримали 85 % загальної

кількості господарюючих на землі (інші мали ділянки менші, ніж 1 га). Крім того, частина аграріїв одержала додаткові дотації за обробіток землі в складних умовах – від 179 до 264 злотих. Отже, й загальна сума дотацій, які сплачувалися аграріям, постійно збільшувалася: у 2004 р. вона дорівнювала 3 млрд злотих, у 2005 – 6,8, у 2006 – 7,8, у 2007 р. – 8,7 млрд злотих. Водночас 40 % цих коштів отримали 6 % селян – власників великих господарств. Крім того, виплати надходили з певним запізненням, наприклад, у 2005 р. кілька місяців, але не з вини інституцій ЄС, а через низьку ефективність роботи польського Агентства з реструктуризації та модернізації сільського господарства [320].

З 1 серпня 2004 року почав діяти механізм виплати структурних рент (renta strukturalna) для польських аграріїв, на які мали право селяни, що досягли 55-річного віку та продали або передали у спадок своє господарство в цілісному вигляді. Рента надавалася лише одному співвласнику господарства. Місячна мінімальна сума її станом на 2005 р. дорівнювала 1180 злотих (274 євро), максимальна (за певних обставин) могла досягати 2475 злотих (576 євро). Європейський Союз надавав 80 % цих коштів із власного бюджету, 20 % – надійшло з державного бюджету Польщі [329].

Однак ситуація з виплатою структурної ренти ускладнилася. У 2004–2006 рр. ЄС виділив на ці цілі 640 млн євро. Польські селяни у перший рік вступу країни до ЄС майже не претендували на отримання вищезгаданої ренти, але у 2005–2006 рр. ситуація кардинально змінилася: наприкінці травня 2006 р. 46 тис. селян одержали вищезгадану ренту, що призвело до дефіциту фінансових ресурсів, тому прийняття нових заявок було припинено до квітня 2007 р. Виплати за цією програмою поновилися після перегляду умов надання ренти, здійсненого Міністерством сільського господарства та розвитку села. Нові умови дещо скоротили розміри ренти та кількість її потенційних отримувачів.

Крім того, у зазначений період з бюджету ЄС було виділено чималі суми коштів гроші на модернізацію аграрного сектору країни. Зокрема, на програму “Розвиток сільської місцевості” у 2004–2006 рр. Європейський Союз фінансував 2,8

млрд євро, ще 700 млн євро на реалізацію програми надійшло з бюджету Польщі. На реалізацію заходів у межах програми “Реструктуризація і модернізація тваринницького сектору та розвитку сільської місцевості” з бюджету ЄС було спрямовано 1,19 млрд євро, з державного бюджету країни – 0,59 млрд євро [320].

У сучасних умовах основою державної підтримки Польщі є прийнята Міністерством сільського господарства і розвитку села Програма розвитку сільських районів на 2007–2013 рр. (Program rozwoju obszarow wiejskich na lata 2007-2013). Ця програма передбачає чотири основні напрями:

- 1) підтримка конкурентоспроможності сільськогосподарського і лісового сектору;
- 2) підтримка природного середовища і сільських районів;
- 3) якість життя в сільських районах і диверсифікація сільської економіки;
- 4) стратегія лідерства.

Усі заходи Програми будуть фінансуватися з Європейського сільськогосподарського фонду для розвитку сільських районів та з національних ресурсів, що виділяються на ці цілі в бюджеті. Наприклад, на підтримку конкурентоспроможності сільськогосподарського і лісового сектору та якість життя в сільських районах і диверсифікацію сільської економіки 75 % коштів надійде від Європейського сільськогосподарського фонду для розвитку сільських районів і 25 % – кошти державного бюджету. Пропорція розподілу коштів на підтримку природного середовища і сільських територій та стратегію лідерства складається відповідно як 80 і 20%. На основі центральної програми розроблено Національний стратегічний план (Krajowy Plan Strategiczny (KPS) – стратегічний документ, в якому цілі та завдання реалізуються на рівні кожної країни-члена Європейської Співдружності через програми розвитку сільських районів. Загалом фінансування Європейського Союзу для 25 країн – учасниць на період, передбачений програмою, становить 77 662 771 346 євро, в тому числі на підтримку Польщі – 13 230 038 156 євро, або майже 17 % загальної суми коштів.



Першим пріоритетним напрямом Програми розвитку сільських районів на 2007–2013 рр. є підтримка конкурентоспроможності сільськогосподарського і лісового сектору. В межах цього напрямку передбачено:

- професійне навчання для осіб, зайнятих у сільському та лісовому господарстві;
- підготовку молодих фермерів;
- достроковий вихід на пенсію;
- надання консультаційних послуг фермерам і власникам лісів;
- модернізацію сільськогосподарських володінь;
- підвищення величини доданої вартості для сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва;
- удосконалення і розвиток інфраструктури, пов'язаної з сільським і лісовим господарством;
- участь фермерів у формуванні якості продуктів харчування;
- інформаційно-пропагандистську діяльність;
- створення груп виробників сільськогосподарської продукції.

Напрямок підтримки природного середовища і сільських районів передбачає:

- підтримку сільського господарства в гірських районах та інших районах із менш сприятливими умовами;
- впровадження агроекологічних програм;
- заліснення сільськогосподарських земель і земель несільськогосподарського призначення;
- відновлення лісів, пошкоджених від стихійного лиха, і впровадження інструментів його запобігання.

У межах третього пріоритетного напрямку Програми розвитку сільських районів “Якість життя в сільських районах і диверсифікація сільської економіки” передбачено розв’язання наступних завдань:

- диверсифікація несільськогосподарських видів діяльності;
- створення та розвиток мікропідприємств;

– надання послуг для сільського господарства і сільського населення;

– відновлення і розвиток сіл.

“Стратегія лідерства” є четвертим пріоритетним напрямом Програми розвитку сільських районів на 2007–2013 рр. з основними його складовими:

– реалізація стратегії місцевого розвитку для досягнення цілей третього напрямку: “Підвищення якості життя в сільських районах і диверсифікація сільської економіки”;

– впровадження проєктів співробітництва;

– функціонування Локальних груп дій (Lokalnych Grup Działania),

– зростання їх професійності та активності.

Розгляд вищенаведених напрямів державної підтримки сільського господарства Польщі свідчить, що в основному їх можна віднести до заходів за класифікацією Світової організації торгівлі так званої “зеленої скриньки”. Нагадаємо, що ці заходи передбачають ефективний розподіл ресурсів і не спрямовані на підтримку цін виробників. Світовий досвід переконує, що заходи “зеленої скриньки” є найкращим способом забезпечення стабільного зростання доходів сільськогосподарського сектору. Це було підтверджено і під час спілкування із польськими фермерами, які зазначали, що заходи Програми розвитку сільських районів протягом останніх трьох років допомогли їхнім господарствам вижити в умовах жорсткої конкуренції та впливу світової фінансової кризи.

Тому надзвичайно важливу роль у підвищенні на довготривалу перспективу конкурентоспроможності сільськогосподарського сектору Польщі, основу якого, як уже відмічалось, формують дрібні господарства, відіграє такий напрям державної підтримки як “Підтримка конкурентоспроможності сільськогосподарського і лісового сектору”. Структура державної підтримки в межах даного напрямку має сприяти залученню суб’єктів господарювання у висококонкурентне середовище.

Для поліпшення професійного навчання осіб, зайнятих у сільському та лісовому господарстві Польщі, передбачено державну підтримку навчальної діяльності як для державних, так

і приватних установ та організацій. Так, у межах цього напрямку функціонує 500 проектів. Фінансова допомога держави полягає у стовідсотковому поверненні всіх документально підтверджених витрат, пов'язаних із проведенням навчання та не більше 15 % коштів на покриття експлуатаційних витрат.

Тематика навчання передбачає вивчення мінімальних вимог на відповідність особи до проведення сільськогосподарської діяльності (так звані крос-відповідності); економіки і управління у сільськогосподарському або лісгосподарському виробництві; популяризацію нових напрямів сільськогосподарської діяльності з метою пошуку отримання вищих доходів; організації належних умов утримання тварин та охорону навколишнього природного середовища.

Фінансова допомога держави надається фізичній особі, яка вперше планує розпочати самостійне ведення господарства за умови, що вона раніше не займалася сільськогосподарською діяльністю і не є власником земель сільськогосподарського призначення з площею не менше 1 га, не одержувала прямих платежів і пільгових кредитів, виплат та фінансової допомоги у межах виконання різних державних програм і проектів, не є і не була застрахована відповідно до Положення про соціальне страхування для фермерів, як фермер або дружина фермера, не мають певних спеціальних галузей сільськогосподарського виробництва (вирощування рослин у теплицях або парниках, виробництво грибів, виробництво м'яса птиці, в тому числі інкубатори, виробництво вовни та продукції бджільництва тощо) та не одержувала відшкодування по їх веденню.

Допомогу молодим фермерам у Польщі виділяють відповідно до заявки, якщо від дня початку сільськогосподарської діяльності до дня подачі заявки на одержання допомоги минуло не більше 12 міс., а до дати прийняття рішення про надання допомоги – не більше 18 міс. Конкурс заявок був оголошений 15 лютого 2008 р. і розпочався із 3 березня 2008 р. З 1 липня 2010 р. на допомогу можуть розраховувати особи, які планують розпочати сільськогосподарську діяльність, або одержали сільськогосподарські угіддя як спадщину чи дарування, після

досягнення 18-річного віку, якщо від дня початку сільськогосподарської діяльності до дня подачі заявки на одержання допомоги минуло не більше 12 місяців.

Критеріями доступу до державної допомоги молодим фермерам є такі:

- фермер має бути повнолітнім і на дату одержання допомоги його вік не досягне 40 років;

- мати відповідну професійну кваліфікацію в результаті набуття освіти або досвід роботи у сільському господарстві (можливість пройти навчання протягом 36 міс. від дати прийняття рішення про надання допомоги);

- сільськогосподарська діяльність має здійснюватися відповідно до бізнес-плану;

- щонайменше 70 % суми одержаної допомоги фермер має використовувати для розвитку свого господарства згідно з розробленим бізнес-планом;

- протягом трьох років після надання допомоги фермер має бути застрахований у повному обсязі відповідно до чинного законодавства;

- проводити сільськогосподарську діяльність не менше ніж 5 років від дня одержання допомоги;

- площа сільськогосподарських угідь не повинна бути меншою, ніж у середньому по воєводству, але не більше 300 га. Якщо в середньому по воєводству площа сільськогосподарських угідь нижча, ніж по країні, до уваги приймається середня площа по країні;

- дотримання стандартів в області гігієни, охорони навколишнього природного середовища і умов утримання тварин у господарстві протягом трьох років ведення господарської діяльності (за деякими винятками).

Моніторинговим комітетом Польщі 25 вересня 2010 р. затвердив певні зміни до Програми: якщо господарство розташовано у воєводстві, де середня земельна площа нижча, ніж по країні, а господарство має площу сільськогосподарських угідь більшу, ніж у середньому по даному воєводству, але нижчу, ніж по країні, допомога може бути надана за умови, що заявник зобов'язується збільшити розмір господарства до середнього по

країні протягом трьох років із дати повідомлення про рішення надати державну допомогу.

Розмір одноразової грошової виплати для підтримки молодих фермерів у Польщі становить 50 тис. злотих. Загальна сума коштів, передбачена Програмою – 420 млн євро на підтримку 30 252 молодих фермерів. Поточна сума фінансової підтримки дорівнює 153 млн 832 тис. євро, якою скористалися 11 081 підприємець. Рішення про надання допомоги приймається протягом 90 днів з дати подання заявки. Одержувач державної допомоги має 180 днів з дати повідомлення для підтвердження виконання ним таких умов: підтверджена бізнес-планом наявність господарства, можливість самостійного його ведення, наявність у повному обсязі страхування в сільськогосподарському Фонді соціального страхування відповідно до положень соціального страхування фермерів і запису до реєстру виробників сільськогосподарської продукції. За наявності документів, які підтверджують відповідність умовам, державну допомогу виплачують протягом 60 днів від дати звернення.

Одним із напрямів підтримки конкурентоспроможності сільського та лісового господарства є пенсійні пільги для працівників цих галузей. За статистичними даними із понад 780 тис. індивідуальних господарств у Польщі із площею понад 1 га, власники 260 тис. (майже 33 %) мають вік від 50 до 59 років. Тому достроковий вихід на пенсію адресований тим фермерам, вік яких наближається до пенсійного. Вони підлягають соціальному страхуванню і займаються сільськогосподарською діяльністю, але вирішили передати своє господарство іншому фермеру або наступнику. Існує також можливість передачі землі Агентству сільськогосподарської нерухомості, якщо немає наступника або фермера, який би виявив бажання приєднати господарство до власної ферми.

Пенсія може надаватися працівникам віком понад 55 років, але які ще не досягли офіційного пенсійного віку (чоловіки – 65 років, жінки – 60 років), якщо господар, наприклад, здійснює сільськогосподарську діяльність за власний рахунок протягом щонайменше 10 років перед подачею заявки на пенсію і не

менше як 5 років охоплений умовами пенсійного страхування згідно із правилами соціального страхування для фермерів, не має заборгованості зі сплати внесків на соціальне забезпечення фермерів, розмір ферми становить не менше 3 га, а у передгірних і гірських воєводствах Польщі (наприклад, Малопольське, Підкарпатське) – не менше 1 га тощо. У разі передачі землі іншому фермеру, останній повинен мати відповідну кваліфікацію для виконання сільськогосподарських робіт і вік до 50 років. Якщо фермер, який претендує на достроковий вихід на пенсію, передає своє господарство наступнику, останній має відповідати таким умовам: бути віком не більше 40 років; перший раз розпочинати сільськогосподарську діяльність, мати відповідну професійну кваліфікацію для ведення сільськогосподарської діяльності та подати план розвитку господарства, яке він приймає.

Крім того, після досягнення 65-річного віку, фермер він може звернутися за доплатою до пенсії. Суму допомоги по пенсійних пільгах наведено в табл. 2.11.

*Таблиця 2.11*

**Структура формування пенсійних виплат у рамках заходу  
“Достроковий вихід на пенсію”**

Структура виплат	Мінімальна пенсія, %	Сума, злотих
Базова пенсія	150	954,44
Надбавка для чоловіка	100	636,29
Надбавка за передачу землі понад 10 га особі віком до 40 років	15	95,44
Максимальна пенсія	265	1,686,17

Джерело: [329].

Щороку відомості про термін подачі заявок на допомогу відповідно до заходу “Достроковий вихід на пенсію” за Програмою розвитку сільських районів на 2007-2013 рр. Голова Агентства розміщує на своєму веб-сайті. Такі відомості публікуються принаймні в одній національній щоденній газеті та щоденній газеті регіонального масштабу. Останній термін подачі

заявок на структурні пенсії Голова Агентства публікує щороку до 31 березня.

Впровадження системи сільськогосподарського дорадництва для фермерів і власників лісів зумовлено потребою підтримання сталого розвитку господарств, у тому числі принципів взаємного дотримання вимог (cross-compliance). Пристосування діяльності господарств Польщі до вимог Європейського Союзу є складним і трудомістким за часом процесом для більшості фермерів і власників лісів, тому вони мають можливість отримати фінансову підтримку для одержання консультаційних послуг, що є добровільним заходом і не контролюється відповідними органами. Консультант з дорадчих послуг не може повідомити або попросити покарання для фермера через недотримання ним вимог, тому зобов'язаний зберігати конфіденційність.

У принципах “cross-compliance” відображено вимоги, що стосуються землекористування, охорони навколишнього природного середовища, здоров'я населення, охорони рослин, належного утримання тварин, відповідності стандартам безпеки праці, затверджених законодавством Європейського Союзу, тому підвищення конкурентоспроможності та дохідності сільського та лісового господарства неможливе без їх дотримання. Для господарств, які не дотримуються цих вимог, зменшена сума, або ж вони будуть позбавлені прямої підтримки і супроводжувальних платежів. Першим кроком для будь-якої реструктуризації господарства повинна стати оцінка ступеня відповідності вимогам “cross-compliance”, що неможливо без ефективної системи сільськогосподарського консультування.

Фінансова підтримка фермера для надання консультаційних послуг здійснюється з метою:

- адаптації господарства до засад дотримання вимог “cross-compliance”;
- підвищення його конкурентоспроможності та прибутковості;
- підтримки реструктуризації, розвитку та інновацій у сільському господарстві;

- охорони навколишнього природного середовища;
- підвищення безпеки праці.

Модернізація сільського господарства Польщі має на меті підвищення ефективності його діяльності поряд з кращим використанням факторів виробництва продукції, зокрема впровадження нових технологій, поліпшення якості продукції, розширення видів сільськогосподарської діяльності, а також дотримання умов виробництва агарної продукції до вимог охорони довкілля, безпеки продукції і утримання тварин.

Кошти на модернізацію сільського господарства в Польщі мають право одержати фізичні та юридичні особи, товариства, що ведуть сільськогосподарську діяльність у галузі рослинництва або тваринництва. При цьому основна вимога до одержувача допомоги – він має бути повнолітнім і не старше 60 років.

Матеріальні інвестиції передбачають вкладання коштів з метою:

- будівництва або ремонту в поєднанні з модернізацією будівлі або споруди;
- закупівлі або монтування машин, обладнання, в тому числі комп'ютерного;
- закладання, модернізації садів або багаторічних насаджень;
- купівлі або будівництва елементів технічної інфраструктури, яка безпосередньо впливає на умови ведення сільськогосподарської діяльності, зберігання та реалізації продукції.

Нематеріальні інвестиції передбачають придбання патентів і ліцензій, у тому числі ліцензій на програмне забезпечення. Ними можуть бути кошти на послуги, пов'язані з підготовкою технічної або економічної документації тощо.

Максимальна сума допомоги за Програмою розвитку сільських районів на 2007-2013 рр. відповідно до напрямку “Інвестиції в сільськогосподарські угіддя” становить 300 тис. злотих, мінімальна – 20 тис. злотих. На обсяг інвестицій впливає вік фермерів, місцезрозташування господарства (наприклад, гірські райони), наявність певних директивних заборон тощо.



Механізм виділення інвестицій наступний: Президент агентства публікує на веб-сайті інформацію про фінансові можливості надання допомоги в поточному році; заявки про надання допомоги регіональні відділення агентства приймають протягом 14 днів після опублікування інформації про початок їх подання; останнім терміном для подання заяв є дата, на яку попит досяг 120 % від коштів, виділених у даному році.

В межах напряму підтримки конкурентоспроможності сільськогосподарського і лісового сектору важливе місце належить підвищенню доданої вартості при переробці сільськогосподарської продукції. Допомога передбачена в першу чергу для малих і середніх підприємств, які в Європейському Союзі найбільшою мірою сприяють збільшенню валового внутрішнього продукту і забезпечують більше половини робочих місць. Підтримка підприємств, які займаються переробкою сільськогосподарської продукції, є дуже важливою, тому що цей сектор має велике значення для польської економіки з точки зору зайнятості та обсягу виробництва. Також укладаючи контракти з переробними підприємствами та оптовими операторами ринку, виробники будуть мати стабільні умови продажу сільськогосподарської продукції.

Державна підтримка надається для реалізації проектів модернізації та будівництва підприємств з переробки сільськогосподарської продукції та інфраструктури оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією. Право на неї має фізична особа, юридична особа або особа без статусу юридичної особи, яка здійснює підприємницьку діяльність у сфері переробки або збуту сільськогосподарської продукції; є підприємцем малого та середнього бізнесу або підприємством, на якому працює менше ніж 750 співробітників, або підприємством, оборот якого не перевищує 200 млн євро. Інвестиції у роздрібну торгівлю не передбачаються.

Удосконалення і розвиток інфраструктури, пов'язаної з сільським та лісовим господарством, передбачено за двома схемами: перша – збереження цілісності земель; друга – управління сільськогосподарськими водними ресурсами. За

першою схемою виділятимуться кошти на розробку геодезичної документації і проектних робіт тощо. Обсяг допомоги становитиме 100 % від допустимих витрат. Друга схема включає в себе вартість підготовки і проведення проектних робіт, вартість будівельно-монтажних робіт і вартість купівлі землі для інвестицій і не може перевищувати 10 % сукупних витрат на проект.

Для підтримки інформаційно-пропагандистської діяльності підприємців Програмою передбачено повернення до 70 % витрат на проведення рекламних та інформаційних заходів, пов'язаних із просуванням видів продукції, включеної у систему якості продуктів харчування, виявленням особливостей та переваг продукції (наприклад, висока її якість, прогресивні методи виробництва, належні стандарти утримання тварин, екологічні аспекти, пов'язані з механізмом якості), рекламою в засобах масової інформації (наприклад телебачення, радіо, газети, рекламні щити, публікації, мережа інтернет, участь у ярмарках, дегустації, семінари, зв'язки з громадськістю). Не повертаються витрати, пов'язані з просуванням певного бренду, виробника, або ті, які підкреслюють походження продукції.

Яскраво виражений індивідуалізм польських виробників у поєднанні з великою роздробленістю господарств обмежує їх конкурентоспроможність. Тому вагомим фактором підтримки невеликих господарств Польщі в напрямку підвищення їх конкурентоспроможності є створення груп виробників сільськогосподарської продукції (Grupy producentów rolnych) за окремими її видами (зерно, молоко тощо). Створення таких груп спонукатиме польських фермерів до спільних дій на ринку. Зокрема, виробництво в господарствах-членах груп виробників сільськогосподарської продукції здійснюється відповідно до вимог ринку, передбачається спільне просування продукції на нього, включаючи підготовку до реалізації, централізація продажу і доставка оптовим покупцям.

Детальний розгляд структури державної підтримки сільськогосподарського виробництва Польщі, особливо у напрямку підвищення його конкурентоспроможності, не означає, що Україна повинна обрати варіант так званого “наздоганяючого

підходу”, який часто не є ефективним. Проте, з іншого боку, для формування та становлення державної системи підтримки вивчення та адаптація світового досвіду в аграрній галузі, де малий бізнес є провідною сферою ринкової економіки, є корисними. Передусім необхідно узагальнити і запровадити досвід Польщі щодо підготовки та підвищення кваліфікації молодих фермерів, пенсійних пільг працівникам сільського господарства, участі фермерів у створенні груп виробників сільськогосподарської продукції та інформаційно-консультаційного забезпечення.

Першою складовою напряду підтримки природного середовища і сільських районів Польщі є підтримка сільського господарства в гірських районах та інших районах з менш сприятливими умовами, яка передбачає в основному надання допомоги у вигляді щорічних разових платежів (компенсаційні платежі) на гектар сільськогосподарських угідь господарств, розташованих у районах з обмеженими можливостями для ведення сільського господарства. До цих районів у Польщі належать, наприклад ті з них, де сільськогосподарське виробництво ускладнено через несприятливі кліматичні умови і рельєф місцевості, гірські райони, в яких більше половини ферм розташовано на висоті 500 м над рівнем моря, низинні райони, які обмежені в підвищенні продуктивності в сільському господарстві через низьку якість ґрунтів, несприятливі погодні умови, нестачу водних ресурсів, складний рельєф місцевості та мають високий демографічний показник по частині населення, яка бере участь у сільськогосподарській діяльності.

Розмір платежів залежить від площі сільськогосподарських угідь у розрахунку на 1 господарство:

- до 50 га – 100% базової ставки;
- 50,01-100 га – 50% базової ставки;
- 100,01 - 300 га – 25% базової ставки;
- понад 300 га – платежі не проводяться.

Агроекологічні програми мають сприяти сталому розвитку сільських територій і збереженню їх біологічного різноманіття. Особливістю цих програм є підтримка сільськогосподарського

виробництва, у веденні якого залучаються методи, які відповідають вимогам охорони довкілля.

Впровадження агроекологічних програм передбачає реалізацію певних пакетів заходів:

Пакет 1. Сталий розвиток сільського господарства;

Пакет 2. Органічне сільське господарство;

Пакет 3. Екстенсивне використання пасовищ;

Пакети 4-5. Захист видів птахів, які перебувають під загрозою зникнення та місць їх перебування;

Пакет 6. Збереження зникаючих рослинних генетичних ресурсів у сільському господарстві;

Пакет 7. Збереження зникаючих генетичних ресурсів видів тварин у сільському господарстві;

Пакет 8. Захист ґрунтів і водного середовища;

Пакет 9. Створення буферної зони.

Агроекологічні платежі здійснюються у вигляді одноразової виплати і являють собою витрати у вигляді компенсації недоодержаного доходу, додатково понесених витрат і коштів, передбачених угодою. Їх виплачують щороку після виконання певного переліку завдань, передбачених конкретним пакетом, з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, 1 га площі пасовищ, на яких утримуються тварини, або на 1 кв. м відповідної будівлі. Агроекологічними програмами охоплено 10 % сільськогосподарських земель Польщі, що становить 1,5-1,8 млн га. Загальний бюджет для їх фінансування визначено в сумі 2 303 750 000 євро, з якого 1 843 000 000 євро виплачуються із бюджету Європейського Союзу і 460 750 000,00 євро – із бюджету Польщі.

У Польщі є велика частка ґрунтів низького класу бонітування, які використовувалися до недавнього часу як сільськогосподарські угіддя. Вилучення цих ґрунтів з обробітку та заліснення є економічно виправданим через їх низьку продуктивність, позитивно впливає на збільшення економічної вартості землі та дозволяє істотно коригувати статистичні дані про розмір лісових масивів у країні.

Програма заліснення сільськогосподарських земель і земель несільськогосподарського призначення передбачає два напрями:

- заліснення ґрунтів, на яких до моменту подання заяви на допомогу велася сільськогосподарська діяльність (орна земля або сади);
- заліснення інших земель, непридатних для використання у сільськогосподарському виробництві, або земель, для яких заліснення є раціональним способом подальшого використання (наприклад, захист від ерозії).

Відновлення лісів унаслідок стихійного лиха і впровадження інструментів його запобігання також передбачає два види підтримки:

- підтримка регіонів, де сталося стихійне лихо;
- впровадження елементів профілактики у регіонах, віднесених до двох найвищих категорій пожежної небезпеки.

Диверсифікація несільськогосподарських видів діяльності є першим завданням в межах третього пріоритетного напрямку Програми розвитку сільських районів “Якість життя в сільських районах і диверсифікація сільської економіки” який передбачає сталий соціально-економічний розвиток сільських районів шляхом надання допомоги у започаткуванні та веденні несільськогосподарських видів діяльності.

Допомога надаватиметься зайнятим з таких напрямів несільськогосподарської діяльності:

- надання послуг підприємствам сільськогосподарського та лісового господарства;
- надання послуг для населення;
- оптова та роздрібна торгівля;
- ремісництво або рукоділля;
- будівельні та монтажні роботи і послуги;
- надання туристичних послуг і послуг, пов'язаних зі спортом, відпочинком або дозвіллям;
- надання транспортних послуг;
- надання комунальних послуг;
- переробка сільськогосподарської продукції та харчових продуктів лісу;
- складування або зберігання товарів;

- виробництво енергії з біомаси;
- надання бухгалтерських, консалтингових та інформаційних послуг.

Створення мікропідприємств у сільській місцевості повинно сприяти підвищенню конкурентоспроможності економіки сільських районів, розвитку підприємництва та ринку праці, зростанню рівня зайнятості на сільських територіях. Ці підприємства можуть створювати фізичні особи, юридичні особи та засновники без утворення юридичної особи.

Необхідною умовою одержання допомоги передбачено, що принаймні протягом одного з двох останніх років середньорічна зайнятість у мікропідприємстві має бути не менше 10 працівників з річним нетто-оборотом до 2 млн євро. Інвестиції на створення та розвиток мікропідприємств надаються по всіх напрямках несільськогосподарської діяльності, перелічених вище.

Обсяг допомоги не повинен перевищувати:

100 000 злотих – якщо бізнес-планом передбачено створення одного робочого місця (в еквіваленті повної зайнятості у середньому), що виправдано матеріальною сферою діяльності;

200 000 злотих – якщо бізнес-планом передбачено створення двох робочих місць;

300 000 злотих – якщо бізнес-планом передбачено створення трьох робочих місць.

Метою діяльності щодо надання послуг для сільського господарства і сільського населення є підвищення якості основних послуг у сільських районах, у тому числі елементів технічної інфраструктури, поліпшення соціально-економічного розвитку, умов життя й економічної діяльності. Одержувачем коштів є сільські адміністративні одиниці (*gminy wiejskiej*), міські і сільські адміністративні одиниці (*gminy miejsko-wiejskiej*), за винятком міст з чисельністю населення понад 5 тис. осіб, міські адміністративні одиниці (*gminy miejskiej*), за винятком міст з населенням понад 5 тис. осіб.

Допомога складається з відшкодування 75 % вкладених інвестицій.

Максимальна сума допомоги на реалізацію проектів в одній сільській або міській адміністративній одиниці (gminy), в рамках реалізації Програми розвитку сільських районів на 2007–2013 роки, не може перевищувати:

4 000 000 злотих – на впровадження проектів у галузі водних ресурсів і стічних вод;

200 000 злотих – на проекти щодо створення системи збору, розподілу і видалення побутових відходів;

3 000 000 злотих – для проектів з виробництва або розподілу енергії з відновлюваних джерел.

Процес інтеграції країн-членів ЄС активізував питання щодо необхідності дотримання європейських стандартів сільського життя в усіх державах. Без позитивних змін у цій сфері й надалі відбуватимуться небажані процеси міграції людей із сільської місцевості та погіршення якісної структури трудових ресурсів країн, особливо останньої хвилі приєднання до Європейського Союзу. Проблеми сільських територій спочатку розглядалося в рамках Спільної аграрної політики Євросоюзу (САП ЄС), а згодом сільські території стали невід'ємною складовою регіональної політики інтеграційного об'єднання.

Тому розв'язання завдання відновлення і розвитку сіл Польщі у напрямі “Якість життя в сільських районах і диверсифікація сільської економіки” передбачає досягнення таких цілей: поліпшення якості життя в сільських районах через створення для сільського населення міських стандартів життя; підвищення рівня конкурентоспроможності сільських регіонів для збільшення їхнього внеску в економіку країни; збереження культурної спадщини; підвищення інвестиційної привабливості сільських територій.

Кошти виділяють органам місцевого самоврядування, культурним установам, культовим спорудам або релігійним об'єднанням, неурядовим організаціям, які займаються відповідно до законодавства суспільнокорисною діяльністю та волонтерством тощо. Державні інвестиції направляються на:

– будівництво, реконструкція, ремонт об'єктів та обладнання, які виконують державні, соціально-культурні, рекреаційні та спортивні функції, а також на сприяння розвитку

сільських районів через пропаганду та збереження історичної спадщини, традицій, мистецтва та культури;

- розвиток місцевих громад;
- ремонт будівель або реконструкцію інфраструктури, пов'язаної з розвитком туризму, спорту і культури;
- придбання об'єктів, характерних для традицій будівництва в даному регіоні, включаючи будівництво пам'ятників, які будуть використовуватися для потреб громади;
- відновлення, експозицію або збереження місцевих історичних пам'яток, будівель чи історичних місць;
- збереження традицій місцевих громад і традиційних професій.

Обсяг інвестицій здійснюється у формі відшкодування до 75 % можливих витрат проекту. Максимальна сума допомоги на впровадження проекту з розрахунку на одне село – 500 000 злотих.

Реалізація стратегії місцевого розвитку для досягнення цілей третього напрямку: “Підвищення якості життя в сільських районах і диверсифікація сільської економіки” є першою складовою четвертого напрямку підтримки “Лідер”. Ця складова передбачає надання допомоги жителям району, який визначений місцевою стратегією розвитку (LSR) та реалізує проекти в її рамках. Реалізація LSR сприяє поліпшенню якості життя в сільських районах, зокрема шляхом підвищення активності місцевих громад і стимулювання появи робочих місць. LSR затверджується керівництвом воєводства і вибирає проекти, які будуть здійснюватися в межах суми коштів, що виділяються для реалізації стратегії. Працівники LSR допомагають заявникам у підготовці проектів, які в основному передбачають такі види діяльності третього напрямку як диверсифікація в несільськогосподарських видах діяльності, створення й розвиток мікропідприємств і відновлення та розвиток сіл. LSR також займається підготовкою і реалізацією проектів співробітництва, в тому числі міжнародних.

Метою функціонування локальних груп дії (LGD) є забезпечення ефективної роботи окремих груп у реалізації проектів четвертого напрямку (стратегія лідерства), підготовка



персоналу, який бере участь у підтримці місцевої стратегії розвитку, будівництво споруд соціального спрямування у сільських районах, заохочення участі місцевих громад у розвитку регіону, краще використання потенціалу сільської місцевості.

Сільське господарство Польщі після вступу країни в ЄС показало переважно позитивну динаміку розвитку, що виявилось у зростанні обсягів виробництва аграрної продукції та її експорту, збільшенні дотацій та підвищенні доходів великих і середніх господарств. Водночас процес адаптації аграрного сектору Польщі до умов господарювання об'єднаної Європи відбувався досить складно. Посилилась поляризація в доходах великих і середніх господарств, з одного боку, та дрібних – з іншого, доходи яких не збільшилися. У перші роки перебування країни в ЄС відбувався процес укрупнення господарств і суттєвого підвищення цін на землю. Однак польське суспільство позитивно оцінює наслідки приєднання країни до ЄС для сільського господарства, передусім через зусилля співтовариства реалізувати можливості багатофункціонального призначення сільського господарства, сталого розвитку сільських територій та дієвої фінансової підтримки цих напрямів.

### РОЗДІЛ 3

## ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

### 3.1. Оцінка формування витрат та конкурентоспроможності фермерських господарств

Фермерський рух в незалежній Україні розпочав свій розвиток зі зміною економічних і політичних основ суспільства. На початковому етапі він був навіть ефективнішим, ніж колективне виробництво та всебічно підтримувався державою. Проте з приходом інвесторів, які здійснювали технологічне переоснащення виробництва у великих аграрних структурах, дрібні ферми поступово втрачали свої позиції через низьку конкурентоспроможність. Нині дилема забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств і видів продукції, яку вони виробляють, у всій складності постала перед аграрною наукою та практикою господарювання. Із вступом України до СОТ питання собівартості продукції, що пропонується на ринку, мають вирішальне значення в підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Конкуренція (з лат. перекладається як змагання, суперництво) не виникає автоматично, а створюється за певних передумов і є рушійною силою ринку. З існуючих видів конкуренції для виробників сільськогосподарської продукції, які виходять на аграрний ринок, властива чиста конкуренція. Тобто однорідна за споживчими якостями продукція виробляється великою кількістю виробників і продається великій кількості покупців за цінами попиту і пропозиції. У загальному обсязі пропозиції частка виробника невелика, і, відповідно, вплив одного з них на ринкову ситуацію незначний. При реалізації продукції в такому конкурентному середовищі виробник враховує здійснені витрати та собівартість виробленої ним продукції. Якщо його витрати вищі, ніж у конкурентів, виникає небезпека перевищення собівартості над ціною, а інколи

відсутність гарантії реалізації продукції. Отже, виробник повинен реалізовувати товари за ринковими цінами і збільшувати прибуток в основному завдяки зниженню собівартості, хоча роль конкуренції, крім антитекатного впливу на виробника, є набагато ширшою.

У дослідженні проблеми формування конкурентоспроможних агропідприємств поділяємо позицію О.В. Лазаревої, що “конкурентоспроможним є таке агропідприємство, яке при мінімальних затратах забезпечує максимальний прибуток з одиниці площі, завдяки виробництву екологічно чистої продукції без спричинення шкоди для навколишнього середовища” [124].

Найоптимальнішим способом збільшення прибутку від реалізації є зниження витрат. На різних рівнях міжгалузевих відносин фермерські господарства зазнають різних видів витрат, мінімізація яких зумовлює підвищення прибутку від їх діяльності. Витрати виробництва сільськогосподарської продукції формуються на етапі функціонування засобів виробництва, трансакційні витрати – на стадії ринкового обміну між фермерськими господарствами та їх партнерами, організаційні витрати – на рівні відносин фермерів з органами державної влади.

Особливість трансакційних витрат полягає в тому, що вони ніби і не мають відношення до безпосереднього процесу виробництва. Проте підприємство, яке хоче успішно функціонувати на ринку, не може вести свою діяльність без них, оскільки такі витрати є потужним засобом у конкурентній боротьбі. Трансакційні витрати в свою чергу поділяються на види, які стосуються технологічної сторони налагодження відносин у процесі обміну: витрати на пошук інформації про ринки й умови руху товарів і послуг, витрати на визначення якості товарів і послуг, витрати на розробку системи стандартів та охорону фірмових знаків, витрати на розробку правил ведення контрактів, збитки, викликані невиваженою поведінкою на ринку і т.д. [182, с. 246]. Дані витрати для фермерських

господарств є витратами на збір й обробку інформації, проведення переговорів і прийняття рішень фермерами, а також пов'язані з контролем і юридичним супроводом виконання контрактів.

Фермерські господарства, які за розміром відносно до малого бізнесу, за дослідженнями групи вчених збільшують свої сукупні витрати на величину трансакційних та організаційних витрат із підвищенням рівня концентрації і комбінування виробництва. Зосередимо увагу на витратах виробництва, тому що у невеликих фермерських господарствах вони є основними, і відповідно, суттєво впливають на формування конкурентоспроможності останніх.

Таким чином, конкурентоспроможність формується з урахуванням величини витрат на виробництво продукції. Методологія її визначення охоплює організаційно-економічні показники діяльності суб'єкта господарювання. Традиційно, конкурентоспроможність оцінюють у двох аспектах – з позиції підприємства і (або) продукції. Акцентуємо основну увагу на аналізі конкурентоспроможності підприємства, яким у нашому випадку є фермерське господарство, зважаючи на відсутність статистичної інформації щодо виробничих витрат фермерських господарств по конкретних видах сільськогосподарської продукції.

У розвинутих країнах при ще донедавна існуючому рівні державної підтримки фермерських господарств, коли одержання прибутку забезпечувалося збільшенням кількості продукції, фермери не приділяли особливої уваги обліку витрат і зниженню їх рівня. Наприклад, у США за результатами спеціальних обстежень фермерських господарств та експертних оцінок американських спеціалістів лише 25 % фермерських господарств користуються належним чином розробленою системою обліку, а свої виробничі витрати знають від 25 до 50 % фермерів [207]. Співвідношення закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію та витрат на необхідні для її виробництва ресурси тривалий час було таким, що заохочувалася не економія, а

витрачання матеріально-технічних ресурсів і засобів виробництва [322].

Для вітчизняних фермерів, державна підтримка яких, передусім невеликих розмірів, майже відсутня, актуальність розрахунку витрат виходить на перше місце. Фермер – підприємець усвідомлює необхідність ведення обліку витрат і визначення собівартості продукції, яку він виробляє. Прикладом такого фермера може бути О.В. Сабадаш, діяльність фермерського господарства якого висвітлено у попередніх розділах. Всі понесені виробничі витрати та собівартість кожного виду продукції цей фермер знає досконало, маючи спеціальні знання у сфері управління. Більшість фермерів, які зайняті безпосередньо виробництвом, практично не можуть самостійно обчислювати витрати та визначати собівартість на належному рівні. Оскільки залучення фахівців для більшості фермерів є дорогавартісним, постає потреба професійного їх навчання, тому що витрати і собівартість виробництва продукції є основними показниками, що характеризують конкурентоспроможність.

Наведене групування фермерських господарств за виробничими витратами підтверджує наш висновок (табл. 3.1). У фермерських господарствах, де виробничі витрати на 1 га сільськогосподарських угідь найвищі (понад 5000 грн), найвищими є і обсяг виручки від реалізації продукції та прибутку (на 1 га сільськогосподарських угідь відповідно 12029 і 2278 грн). За розрахунками рівень концентрації земельних угідь не є основним фактором підвищення прибутковості фермерських господарств. Зокрема, у шостій групі господарств, де середній розмір сільськогосподарських угідь становить 123,7 га, на 1 господарство одержано прибутку 126,8 тис. грн, що на 6,2 тис. грн менше, ніж у господарствах сьомої групи із середньою площею сільськогосподарських угідь 58,4 га.

Як доводить О.Г. Шпикуляк, за величиною витрат можна визначити бажану ціну продукту і фінансові результати бізнесу, вони включають в себе обумовлені законодавчо статті вкладених у виробництво активів і платежів, які в майбутньому мають бути

відшкодовані виручкою від реалізації. Значимість витрат дає підстави наголошувати на їх винятковій можливості у формуванні конкурентоспроможності аграрного продукту [271, с. 236].

При оцінці конкурентоспроможності фермерських господарств варто розглянути алгоритм оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств за витратами (рис. 3.1).

Таблиця 3.1

**Вплив витрат виробництва на прибутковість та конкурентоспроможність фермерських господарств, 2010 р.**

Показник	Групи господарств за виробничими витратами на 1 га сільськогосподарських угідь, грн							Україна
	I до 500	II 501-1000	III 1001-1500	IV 1501-2000	V 2001-3000	VI 3001-5000	VII понад 5000	
Кількість господарств, од.	6412	7882	6569	4253	4153	1998	1789	33056
Припадає сільськогосподарських угідь на 1 господарство, га	39,5	65,7	84,0	102,1	119,6	123,7	58,4	78,8
Витрати виробництва на 1 га сільськогосподарських угідь, грн	582	778	1255	1741	2394	3772	10861	2017
у тому числі матеріальні частка, %:	311	496	794	1152	1620	2704	8226	1384
матеріальних витрат	53,3	63,7	63,3	66,1	67,7	71,7	75,7	68,6
нафтопродуктів	10,7	23,5	22,3	20,1	19,0	15,4	8,7	16,8
Виручка від реалізації продукції на 1 га сільськогоспод	880	808	1416	2098	2880	4448	12029	2349

арських угідь, грн								
Прибуток – всього, тис. грн	18132	95036	181314	233941	326653	253437	238015	1346527
на 1 га сільськогосподарських угідь, грн	72	184	329	539	657	1025	2278	517
на 1 господарство, тис. грн	2,8	12,1	27,6	55,0	78,7	126,8	133,0	40,7
Рівень рентабельності, %	8,9	29,4	30,2	34,6	29,6	30,0	23,4	28,2

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

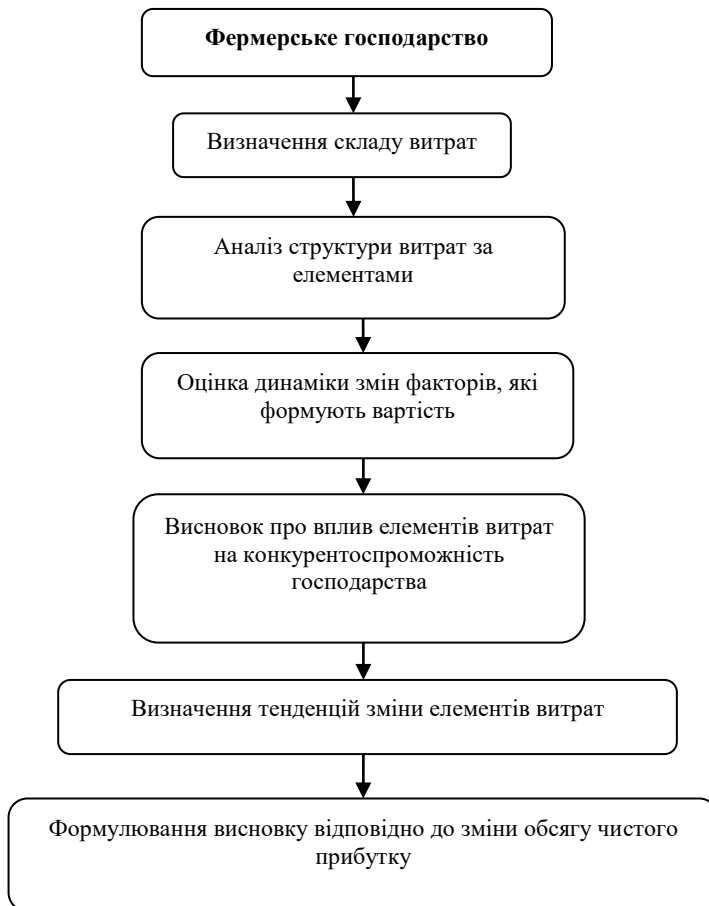


Рис. 3.1. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств за витратами

Джерело: узагальнено автором.

Інституціональні особливості конкурентоспроможності сільського господарства пов'язані з інститутом власності [271], який зумовив функціонування в економіці різних організаційно-правових форм і виникнення різноаспектного підходу до формування їх конкурентоспроможності. Розміри фермерських господарств повинні забезпечувати оптимальні обсяги виробництва продукції для досягнення високої ефективності галузей, раціонального використання трудових ресурсів, основних засобів, зниження собівартості продукції та підвищення продуктивності праці. Отже рівень впливу обсягу виробництва на рівень витрат зумовлює наявність класифікаційного критерію їх поділу на постійні та змінні витрати.

Постійні витрати – це витрати, що безпосередньо не пов'язані із обсягом виробництва продукції (робіт або послуг). До них можна віднести: орендну плату за землю, майно та інші ресурси, амортизацію техніки, приміщень, худоби, земельний податок і податок на нерухомість, страхові платежі за посіви, майно і худобу, відсотки за банківські кредити тощо. Особливістю постійних витрат є те, що часто їх досить складно розподілити між видами виробленої продукції та неможливість їх зменшення у короткостроковому періоді.

До змінних належать витрати, абсолютна величина яких змінюється залежно від обсягу виробництва продукції. У рослинництві до змінних витрат відносять вартість насіння, витрати на мінеральні добрива й агрохімікати, на органічні добрива, пально-мастильні матеріали, на технічний огляд і



ремонт техніки, транспортні витрати на перевезення і доробку продукції, витрати на оплату праці найманих працівників і працівників підприємства тощо. У тваринництві до змінних витрат відносять оплату праці постійних і найманих працівників, вартість кормів, витрати на ветеринарне обслуговування і племінну справу, витрати на електроенергію, воду, на молоко для випоювання телят, транспортні витрати тощо [8, с. 133-134]. Згідно з даними форми № 2 – ферм та рекомендаціями щодо її заповнення нами згруповано витрати виробництва фермерських господарств з поділом їх на постійні та змінні (табл. 3.2).

Використання термінів “постійні та змінні витрати” дещо умовне, тому що існують особливості переходу одного виду витрат в інший. Тому виділяють такі види, як умовно-постійні та умовно-змінні. Зокрема, за визначенням І. В. Охріменка умовно-постійними називаються витрати, загальна сума яких не залежить від обсягу виробництва, водночас сума яких на одиницю продукції чи якийсь інший параметр виробничої програми може змінюватися. Умовно-змінними називають витрати, загальна сума яких змінюється пропорційно обсягам виробництва, а отже їх величина на одиницю продукції залишатиметься постійною [184, с. 25–26].

Таблиця 3.2

### Склад витрат на виробництво продукції сільського господарства

Постійні	Змінні
Відрахування на соціальні заходи	Витрати на оплату праці
Амортизація основних засобів	Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції
Інші витрати у частині:	у тому числі:
орендна плата за земельні частки (паї)	Насіння і посадковий матеріал
орендна плата за майнові паї	Корми
платежі зі страхування майна, тварин, урожаю сільськогосподарських культур, а також певних категорій працівників,	Мінеральні добрива
	Нафтопродукти
	Електроенергія
	Паливо

зайнятих безпосередньо на роботах з підвищеною небезпекою для здоров'я у випадках, передбачених законодавством	Запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту
відсотки за банківські кредити	Оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати
	Інші витрати у частині:
	витрати на відрядження
	вартість робіт, послуг сторонніх підприємств (зв'язку, транспорту, освіти, охорони здоров'я та ін.)
	Інші витрати, не віднесені до всіх інших статей змінних витрат

Джерело: систематизовано за дослідженнями автора та за даними джерел: [184, 271].

Частка постійних і змінних витрат формується відповідно до поділу витрат за елементами. Елементи витрат – це економічно однорідні види витрат незалежно від того, на які види продукції і на якій ділянці вони використані. Витрати на виробництво складаються з таких елементів: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних засобів, інші операційні витрати. У США при калькуляванні собівартості виділяють три елементи: основні матеріали, праця виробничих працівників, виробничі накладні витрати. Принципова відмінність від методики, прийнятої в Україні, полягає у виключенні елемента “амортизація основних засобів”.

Дані таблиці 3.3 і рис. 3.2 свідчать, що протягом 2008-2010 рр. простежується тенденція до збільшення рівня витрат фермерських господарств Запорізької області на 1 га сільськогосподарських угідь. Найбільшу частку в структурі виробничих витрат мають матеріальні витрати, що пояснюється підвищенням цін на пальне, насіння, корми, добрива тощо. Відповідно частка мінеральних добрив зросла від 11,4 до 14,5 %, запасних частин, ремонтних і будівельних матеріалів для ремонту – від 5,6 до 7,7 %. Водночас по деяких елементах матеріальних витрат відмічається зниження частки їх у структурі виробничих витрат. Це стосується витрат на насіння і посадковий

матеріал, нафтопродукти та оплату послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інших матеріальних витрат. Позитивним явищем є те, що при значному збільшенні виробничих витрат на 1 га сільськогосподарських угідь, частка матеріальних витрат залишається майже незмінною (62,7 % у 2010 р. порівняно із 63% у 2008 р.).

Суттєвою є частка витрат на оплату праці та інших витрат – відповідно 8,5 і 17,8 %. Інші витрати у фермерських господарствах формуються в основному із суми орендних платежів за земельні та майнові паї. Витрати за даними елементами мають тенденцію до збільшення, хоча в структурі виробничих витрат підвищується тільки частка інших витрат. Протягом 2008-2010 рр. частка витрат на оплату праці знизилася на 2,8 %. Разом з тим динаміку структури фактичних виробничих витрат за елементами та тенденції щодо зміни їх складу доцільно розглянути з позицій оптимальності величини при одночасному забезпеченні конкурентоспроможності виробництва. Наведений нами поділ також дає підстави стверджувати, що переважно витрати фермерських господарств на виробництво сільськогосподарської продукції є змінними. Співвідношення між постійними і змінними витратами становить у середньому як 1:4.

Таблиця 3.3

**Динаміка і структура виробничих витрат фермерських господарств Запорізької області**

Елементи витрат	2008			2009			2010		
	Виробничі витрати, грн на 1 га		Частка витрат у загальному обсязі, %	Виробничі витрати, грн на 1 га		Частка витрат у загальному обсязі, %	Виробничі витрати, грн на 1 га		Частка витрат у загальному обсязі, %
	постійні (умовно-постійні)	змінні		постійні (умовно-постійні)	змінні		постійні (умовно-постійні)	змінні	
Витрати на оплату праці	x	117,0	11,3	x	112,9	8,5	x	139,5	8,5
Відрахування на соціальні заходи	28,0	x	2,7	34,1	x	2,6	50,1	x	3,0
Матеріальні витрати	x	652,4	63,0	x	817,5	61,6	x	1024,4	62,7
у тому числі: насіння і посадковий матеріал	x	137,7	13,2	x	171,0	12,9	x	190,2	11,6

корми	x	9,3	0,9	x	12,9	1,0	x	16,6	1,0
мінеральні добрива	x	118,3	11,4	x	170,1	12,8	x	238,2	14,5
нафтопродукти	x	229,5	22,2	x	259,5	19,5	x	330,7	20,2
електроенергія	x	7,3	0,7	x	10,5	0,8	x	1,0	0,1
паливо	x	1,5	0,2	x	0,2	-	x	0,1	-
запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту	x	57,6	5,6	x	80,6	6,1	x	125,6	7,7
оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	x	91,2	8,8	x	112,6	8,5	x	122,0	7,6
Амортизація основних засобів	91,2	x	8,7	118,6	x	8,9	132,7	x	8,0
Інші витрати, в тому числі:	111,9	35,4	14,3	195,6	49,4	18,4	231,5	62,6	17,8
орендна плата за земельні частки (паї)	110,3	x	10,6	195,5	x	14,7	231,5	x	14,1
орендна плата за майнові паї	1,6	x	0,3	0,1	x	-	-	x	-
інші витрати, не віднесені до всіх інших статей змінних витрат	x	35,4	3,4	x	49,4	3,7	x	62,6	3,7
Всього витрат		1035,9	100		1328,1	100		1640,1	100
у тому числі: постійні		231,1	22,3		348,3	26,2		414,3	25,3
змінні		804,8	77,7		979,8	73,8		1225,8	74,7

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

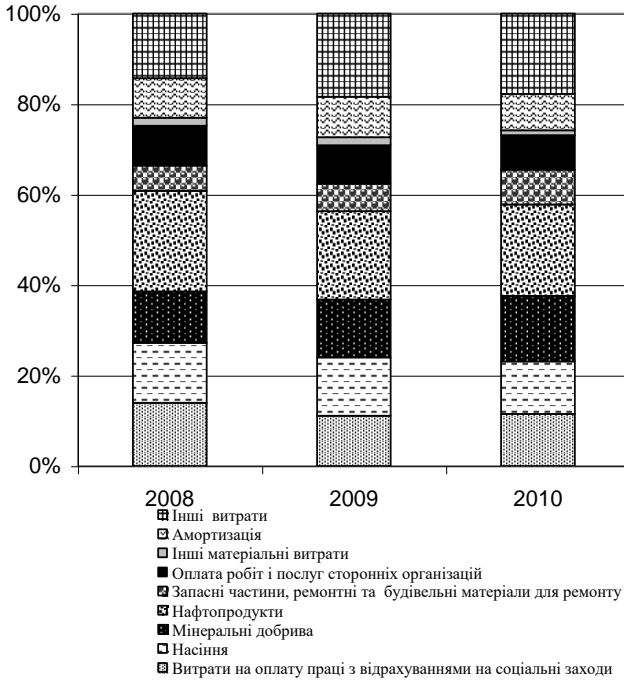


Рис. 3.2. Структура елементів виробничих витрат фермерських господарств

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України.

Обсяг виробництва продукції прямо залежить від динаміки елементів або статей витрат її собівартості. Витрати змінюються обернено пропорційно до кількості продукції, що пов'язано з так званним “ефектом масштабу”. За логікою збільшення виробництва продукції призведе до зменшення витрат. Проте у сільському господарстві, як зазначає О.Г. Шпикуляк, що характеризується особливою структурою капіталу і низьким рівнем його оборотності, можна спостерігати протилежну ситуацію. Передусім це стосується галузі тваринництва, яка в

сучасних умовах характеризується здебільшого застарілою матеріально-технічною базою та високозатратним виробництвом. Ефект масштабу не завжди є запорукою зниження витрат. Причиною, на думку вченого, є довготривалий період аграрного виробництва [271, с. 242].

Головним завданням нашого дослідження є вивчення впливу витрат на формування прибутку фермерських господарств, тому варто розглянути процес реалізації продукції, який вимагає додаткових витрат і формує повну собівартість продукції. Повну собівартість, або як її ще називають – комерційну [67, с. 763] чи собівартість реалізованої продукції [175, с. 89], визначають лише для товарної продукції. За даними табл. 3.4 темпи збільшення собівартості реалізованої продукції з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь істотно перевищують темпи збільшення виробничих витрат, особливо при порівнянні результатів 2010 р. із 2008 р. Так, у 2010 р. порівняно із 2008-м суттєво зросли витрати фермерів на реалізацію продукцію, що відповідно вплинуло й на формування прибутку.

Однак у 2009 р. тенденція дещо змінилася дещо у протилежний бік. Порівняння 2010 р. із 2009-м показує інтенсивніше зростання виробничих витрат. Серед останніх найбільш вагому роль відіграють витрати на мінеральні добрива та запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту, обсяг яких за два останні роки зріс удвічі.

Для визначення тенденцій елементів витрат проведемо оцінку за темпами їх зміни у динаміці (табл.3.5).

Темпи зміни елементів витрат покажемо у вигляді базового темпу приросту, який визначається за формулою:  $\dot{O} = \frac{\dot{A}_3 100}{\dot{o}_i}$ ,

де  $\dot{O}$  – темп зростання,  $A$  – абсолютний приріст,  $Y_0$  – початковий рівень динаміки. У свою чергу базисний абсолютний приріст визначається як  $\dot{A} = \dot{o}_3 - \dot{o}_1$ , де  $\dot{o}_3$  – наступний рівень динаміки.

Таблиця 3.4

**Вплив складу витрат на формування чистого прибутку  
фермерських господарств Запорізької області, 2008-2010 рр.**

Показник	2008	2009	2010	Зміна до попереднього року, %	
				2008	2009
<i>Фінансові результати діяльності фермерських господарств</i>					
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	403001,0	628118,7	852714,9	у 2,1 рази	135,8
у тому числі на 1 га сільськогосподарських угідь, грн	1296,3	1923,2	2518,4	194,2	130,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	306949,8	486464,6	583197,2	190,0	119,9
у тому числі на 1 га сільськогосподарських угідь, грн	987,3	1489,5	1722,4	174,5	115,6
Чистий прибуток, тис. грн	125961,8	155901,7	285062,3	у 2,3 рази	182,8
у тому числі на 1 га сільськогосподарських угідь, грн	405,2	477,3	841,9	у 2,1 рази	176,4
<i>Витрати виробництва на 1 га сільськогосподарських угідь, грн</i>					
Витрати на оплату праці	117,0	112,9	139,5	119,2	123,6
Відрахування на соціальні заходи	28,0	34,1	50,1	178,9	146,9
Матеріальні витрати	652,4	817,5	1024,4	157,0	125,3
у тому числі:					
насадження і посадковий матеріал	137,7	171,0	190,2	138,1	111,2
корми	9,3	12,9	16,6	178,5	128,7
мінеральні добрива	118,3	170,1	238,2	у 2,0 рази	140,0
нафтопродукти	229,5	259,5	330,7	144,1	127,4
електроенергія	7,3	10,5	1,0	13,6	9,5
паливо	1,5	0,2	0,1	6,7	50,0
запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту	57,6	80,6	125,6	у 2,2 рази	155,8
оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	91,2	112,6	122,0	133,8	108,3

Амортизація основних засобів	91,2	118,6	132,7	145,5	111
Інші витрати	147,3	245,0	294,1	199,7	120,0
Всього витрат	1035,9	1328,1	1640,1	158,3	123,5

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 3.5

**Темпи приросту витрат фермерських господарств за елементами у 2007-2010 рр.**

Елементи витрат	2007	2008	2009	2010	Середньорічний темп приросту витрат (2006 – 2010)
Витрати на оплату праці	26,2	41,3	36,4	68,5	13,9
Відрахування на соціальні заходи	71,4	166,7	224,8	377,1	47,8
Матеріальні витрати	28,8	61,9	102,9	154,2	26,3
у тому числі:					
насіння і посадковий матеріал	32,6	52,2	89,0	110,2	20,4
корми	-13,5	-40,0	-16,8	7,1	1,7
мінеральні добрива	72,0	106,1	196,3	315,0	42,7
нафтопродукти	4,4	41,7	60,2	104,1	19,5
електроенергія	-25,4	2,8	47,9	-85,9	-38,7
паливо	152,2	-34,8	-91,3	-95,7	-54,3
оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	-11,3	33,7	65,1	78,9	15,6
Амортизація основних засобів	12,4	52,3	98,0	121,5	22,0
Інші витрати	0,1	16,6	94,0	132,9	23,5
у тому числі орендна плата за земельні частки (паї)	2,5	19,9	112,5	151,6	25,9
Всього витрат	22,4	51,8	94,6	140,3	24,5



Примітка. 2006 р. = 100 %

Джерело: розрахунки автора.

Середній темп росту (у відсотках) - показує, скільки в середньому відсотків становить кожний поточний рівень від попереднього. Для розрахунку використовується формула середньої геометричної, у підкореновому виразі темпи росту доцільно показувати в коефіцієнтах:

$$\bar{\delta} = \sqrt[n]{\frac{\delta_n}{\delta_0}},$$

де  $\bar{\delta}$  – середній темп росту;

$n$  – кількість років

$\delta_n$  – останній рівень ряду динаміки;

$\delta_0$  – базисний рівень ряду динаміки;

Середній темп росту визначають за формулою середньої геометричної:

$$\bar{\delta} = \sqrt[n]{T_{p_1} \cdot T_{p_2} \cdot \dots \cdot T_{p_n}},$$

де  $\bar{T}_p$ ,  $T_{p_n}$  – відповідно середнє та окреме значення ознаки (ланцюговий темп росту);

$n$  – кількість темпів росту.

Показники, наведені в табл. 3.3; 3.4 і 3.5, доцільно залучити для оцінки взаємозв'язку окремих елементів витрат із зміною обсягу виручки від реалізації, яка в свою чергу дає змогу виявити найбільш проблемні елементи витрат для формування цінової конкурентоспроможності фермерських господарств. За результатами аналізу виявлено: 1) частка витрат на оплату праці в структурі загальних витрат фермерських господарств зменшується, а в абсолютному відображенні – зростає; 2) частка матеріальних витрат залишається майже незмінною при постійному вартісному їх підвищенні, що дає підстави стверджувати про деяке підвищення рівня техніко-технологічного забезпечення фермерських господарств; 3) оцінка структури витрат за окремими елементами показує зниження

таких з них, як насіння і посадковий матеріал, нафтопродукти, електроенергія, оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати та суттєве підвищення відрахувань на соціальні заходи і витрат на мінеральні добрива, запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту; 4) знижується частка амортизаційних відрахувань; 5) фермерські господарства Запорізької області майже не займаються виробництвом продукції тваринництва, тому ця галузь є надто затратною, технічно неоснащеною і малоприбутковою; 6) різноплановість у динаміці зміни витрат підтверджує значний диспаритет цін і нееквівалентність міжгалузевого обміну (особливо це простежується на прикладі зростання витрат на мінеральні добрива).

Дослідження також показали, що залишається високою частка витрат фермерських господарств, пов'язаних із реалізацією продукції, а саме: витрат на зберігання, транспортування, оптову і роздрібну торгівлю. Досить часто їх неможливо мінімізувати в невеликих фермерських господарствах через територіальну віддаленість останніх від підприємств переробної промисловості та ринків збуту сільськогосподарської продукції і сировини. Аналіз динаміки повної собівартості показує перспективи цінової конкурентоспроможності, а отже і перспективи подальшої діяльності фермерських господарств. Однак, в умовах відкритості ринку і відсутності державних дотацій частина з них буде вимушена припинити свою діяльність.

Позитивним висновком можна вважати, що конкурентоспроможність фермерських господарств, виходячи із визначення “максимальний прибуток при мінімальних витратах на одиницю площі”, протягом 2008-2010 рр. підвищилася. Так обсяг чистого прибутку з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь зріс у 2,1 раза (табл. 3.4), а собівартість реалізованої продукції у 2010 р. порівняно із 2008 р. збільшилася на 74,5 %. Ще краще співвідношення відповідних показників склалося при порівнянні із 2009 р. – 76,4 і 15,6 %. Проте такий висновок не можна вважати однозначно

позитивним. По-перше, тому що у фермерських господарствах скоротилися витрати на оплату праці, по-друге, на обсяг витрат суттєво вплинула відсутність капіталомісткої галузі тваринництва, по-третє, власники фермерських господарств менше закупають висококласного насіння і, по-четверте, фермерські господарства Запорізької області в основному займаються вирощуванням зернових і соняшнику, які навіть у найнесприятливіші роки завжди були прибутковими.

Функціонування фермерських господарств, як і інших форм малого бізнесу в сільському господарстві, показує, що вони неспроможні вести оптимально-затратне виробництво та підвищувати прибутковість діяльності навіть за сприятливої кон'юнктури ринку. Загальним обмежувальним фактором конкурентних можливостей товаровиробників різних типів, у тому числі суб'єктів малого бізнесу, на наше переконання, є відсутність паритету цін.

За дослідженнями В.Я. Месель–Веселяка, з переходом до ринкових умов господарювання держава лібералізувала ціни на промислову, а на сільськогосподарську продукцію встановила орієнтовні ціни, що призвело до порушення паритету цін не на користь аграріїв, який склався до 1990 р. Як наслідок, ціни на сільськогосподарську продукцію з 1990 по 2009 рр. зросли у 8,4 р. менше, ніж на матеріально-технічні ресурси промислового походження, що споживаються сільським господарством. Диспаритет цін призвів до недоодержання сільським господарством за розглянутий період 1,7 трлн грн доходу, або по 91 млрд грн у середньому за рік. В Україні не створено однакові умови господарювання в галузях і сферах економіки країни, що можливо виправити, на думку вченого, створенням умов для підвищення прибутковості сільського господарства до середнього рівня по державі. Це – більш доцільний крок, тому що не вимагає додаткових витрат в існуючих неефективних галузях для збільшення їх прибутковості [163].

Із підвищенням витрат виробництва за наявності невисоких реалізаційних цін сформувався неконкурентний тип аграрного бізнесу. Водночас витрати були і залишатимуться системо

утворювальним інститутом ефективності усіх без винятку систем продукування благ. Історично склалося так, що той, хто виробив продукт з нижчою вартістю, ніж у конкурентів, потенційно одержує більший прибуток. Для вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції рівень виробничих витрат постає дедалі більш важливим інституціональним утворенням, що пов'язано із глобальними умовами конкурентної боротьби за ринки збуту продукції [271, с. 247-248].

У сільському господарстві ціни на сільськогосподарську продукцію формуються в умовах, наближених до чистої конкуренції, а ціни на ресурси для сільського господарства – в умовах недосконалої конкуренції. Саме в цьому криються причини багатьох проблем галузі: дисбаланс цін між продукцією сільського господарства і ресурсами, яких воно потребує, необхідність державної підтримки сільського господарства й цінового регулювання, неоднакові рівні доходів і ефективності виробництва в різних галузях [51, с. 47].

Фермерські господарства є економічно незалежними товаровиробниками, тому знаходяться в різних умовах і, відповідно, по-різному господарюють. Між ними є відмінності в технологічному способі виробництва, організації праці, кваліфікації працівників тощо. Проте загальним, об'єднуючим для фермерських господарств, як і для інших форм господарювання, є реалізація виробленої продукції відповідно до суспільних витрат праці. Тому слід приділяти увагу до витрат виробництва та стимулюванню їх зниження.

Для визначення можливих витрат фермеру треба постійно аналізувати зміни основних витратоутворювальних факторів: добрив, матеріально-технічних засобів, кормів, засобів захисту рослин і тварин, електроенергії та групувати їх за елементами і статтями. Фермер повинен систематично проводити моніторинг витрат, щоб визначити можливий рівень цін та прогнозувати вплив ціноутворювальних факторів на перспективу. Таким чином, прогнозування ціни варто розпочинати із визначення можливих нових витрат виробництва за елементами і статтями.

Проте, більшість дрібних фермерських господарств не мають можливості виконувати таку складну та рутинну роботу, тому що бухгалтерський облік у них ведуть або сам фермер, або один із членів його сім'ї. Тому варто застосовувати менш трудомістку методику визначення витрат виробництва. Поділяємо позицією П.Т. Саблука, який наголошує на необхідності приділити увагу статистиці діяльності суб'єктів усіх форм господарювання на селі, особливо дрібних сільськогосподарських виробників, включаючи фермерські й особисті селянські господарства, суб'єктів малого підприємництва в сільській місцевості та ін. [220, с. 9].

Вищевикладене підтверджують і результати нашого дослідження. Статистична звітність по суб'єктах малого бізнесу в сільському господарстві не дає змоги отримувати оперативну інформацію, обстеження їх переважно є вибіркоvim, часто змінюється й методика обстеження. Розглянемо вимоги до обстеження фермерських господарств за формою № 2-ферм. Основою заповнення даної форми є статистичний бюлетень "Основні показники господарської діяльності фермерських господарств області". Кількість фермерських господарств, які мають звітувати, щороку різна. Дані табл. 3.6 свідчать, що тільки у 2006 р. було проведено суцільне обстеження всіх фермерських господарств Запорізької області, які не звітують за формою № 50-сг. Найменшою вибіркою фермерських господарств була у 2009 р. (20 %).

*Таблиця 3.6*

**Кількість фермерських господарств Запорізької області, на яких поширювалося статистичне обстеження**

Показники	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість фермерських господарств, відображена у генеральній сукупності, од.	2044	2359	2323	2279	2283
Відібрано фермерських господарств для обстеження	2044	487	2056	460	463
Фактично обстежено	2044	484	1985	455	461

фермерських господарств					
Частка обстежених господарств у скоригованій генеральній сукупності	100	20,5	85,4	20,0	20,2

Джерело: розраховано за даними Запорізького обласного управління статистики.

Пропонований методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств за витратами дає змогу тільки частково розглянути цей аспект, тому що ідеальним варіантом було б визначення тенденцій щодо змін структурних складових собівартості окремих видів сільськогосподарської продукції. Через обмеженість статистичних даних форми № 2-ферм неможливо провести аналіз по окремих видах продукції, а також оцінити динаміку виробництва продукції фермерських господарств у натуральному, так вартісному вираженні.

Таким чином, оскільки витрати виробництва є основним прямим фактором формування прибутковості фермерських господарств, необхідна обов'язкова оцінка їх у натуральному та вартісному вираженні. Особливо це актуально у сучасних умовах стрімкого зростання цін на фактори виробництва і, відповідно, неспроможності більшості дрібних фермерських господарств виробляти високоякісну продукцію, що буде конкурувати на внутрішньому і зовнішньому ринках. За відсутності дієвої державної підтримки від зниження витрат виробництва залежать можливості фермерських господарств підвищувати їх конкурентоспроможність.

### **3.2. Формування виробничих витрат в особистих селянських господарствах**

У ринковому середовищі обов'язковою умовою успішного господарюванн, а інколи і єдиним реальним напрямом підвищення конкурентоспроможності є достовірна інформація про величину витрат і собівартості. Проблема визначення витрат і собівартості постає особливо гостро у галузі сільського господарства з огляду на специфіку його діяльності та

особливості кількісного вимірювання витрат. Якщо у сільськогосподарських підприємствах методика кількісного вимірювання розроблено досить давно витрат існує давно, до того ж її постійно вдосконалюють, то така форма господарювання як особисті селянські господарства залишається поза цим процесом.

Дослідження функціонування діяльності особистих селянських господарств в основному охоплює загальні тенденції їх розвитку. Роль даної форми господарювання у розв'язанні проблеми забезпечення населення продовольством у кризові періоди життя країни не можна недооцінювати. Водночас на формування прибутку від її діяльності основний вплив мають виробничі витрати, які навіть у великих товарних особистих селянських господарствах офіційно не обліковують.

Останнє обстеження ефективності діяльності особистих господарств громадян проводилося Інститутом аграрної економіки у 2000 р. під егідою Міністерства аграрної політики України [66]. По областях України було обстежено 4317 господарств і 164 особисті господарства громадян Запорізької області. Ідеальним варіантом було б порівняння показників розвитку тих самих господарств за десятирічний період, що минув після. Проте, опитування було анонімним, тому можливість такого порівняння відпадає.

Нами було здійснено спробу дослідити у 2010 р. діяльність особистих селянських господарств Запорізької області шляхом анкетного опитування їхніх власників та порівняти деякі показники у межах предмета нашого дослідження. Аналіз табл. 3.7 показує, що за даними анкетного опитування кількість членів сім'ї, в тому числі працездатних, з розрахунку на господарство дещо збільшилася (2,75 у 2010 р. порівняно із 2,01 у 2000 р.). Це пояснюється у першу чергу збільшенням середньої площі ріллі у розрахунку на 1 особисте господарство громадян.

*Таблиця 3.7*

### **Загальна характеристика обстежених особистих господарств громадян Запорізької області**

Показники	По особистих господарствах громадян, (за матеріалами обстеження), 2000 р.	По особистих господарств громадян (за матеріалами анкетного опитування автора), 2010 р.	По домогосподарствам області за даними офіційної статистичної звітності, 2010 р.
Кількість обстежених (наявних) господарств	164	86	160,5 тис.
Всього членів сім'ї, осіб	627	350	416,1 тис.
на 1 господарство	3,82	4,06	2,59
у тому числі працездатних, осіб	330	237	239,7 тис.
на 1 господарство	2,01	2,75	1,49
Рілля, га:	66,40	118	630,3 тис.
на 1 господарство	0,40	1,36	3,93

Джерело: сформовано за джерелом [66], даними Запорізького обласного управління статистики та дослідженнями автора.

За даними статистичної звітності “Сільськогосподарська діяльність господарств населення Запорізької області” з розрахунку на 1 домогосподарство припадає 2,59 членів сім'ї, а працездатних – 1,49 осіб. Також спостерігається суттєве збільшення площі ріллі на 1 господарство – 3,93 га – даними статистичних досліджень та 1,36 га – за результатами анкетного опитування.

Одним із пояснень такої різниці може бути плутанина у визначеннях “домогосподарство” і “господарство населення”, що розглянуто нами у першому розділі. Наприклад, за визначенням статистичного збірника “Сільське господарство Запорізької області” до господарств населення відносять і фізичних осіб-підприємців, які ведуть діяльність у галузі сільського господарства. А приклад діяльності фізичної особи-підприємця, наведений у другому розділі, показує, що площа землі, надана у користування та взята в оренду, може перевищувати десятки гектарів.

Оскільки позиція вчених і практиків, а отже владних та управлінських органів щодо майбутнього особистих селянських господарств залишається переважно невизначеною, відповідно і



статистична інформація щодо формування виробничих витрат у цих господарствах теж відсутня. Більше того, навіть у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах робота з категоріями витрат та аналіз собівартості виробництва продукції майже не проводиться. Тому проаналізувати формування статей витрат в особистих селянських господарства зможемо тільки на підставі результатів проведених обстежень науковою установою та автором. У табл. 3.8 порівняємо, як змінилася структура витрат у рослинництві протягом 2000 – 2010 рр. Проводити вартісні порівняння за такий тривалий проміжок часу, з нашої точки зору, недоцільно.

Аналіз структури витрат свідчить про суттєво збільшення частки витрат на придбання органічних та мінеральних добрив. Зменшення витрат на пально-мастильні матеріали та транспортні послуги, пов'язані як з виробництвом, так і реалізацією продукції, на нашу думку, пояснюється деяким поліпшенням технічного забезпечення особистих господарств громадян.

*Таблиця 3.8*

**Структура витрат у рослинництві в обстежених особистих господарствах громадян Запорізької області**

Вид витрат	По особистих господарствах громадян, (за матеріалами обстеження Інституту аграрної економіки – під урожай 2000 року)	По особистих господарств громадян (за матеріалами анкетного опитування автора – під урожай 2010 року)	Відхилення, +, -
Добрива:	22,2	34,1	12,1
- органічні	18,1	26,3	8,2
- мінеральні	4,1	7,8	3,7
Агрохімікати	17,2	6,6	- 10,6
Пально-мастильні матеріали	10,5	6,4	- 4,1
Насіння і посадковий матеріал	-	20,4	-

- куплені	14,1	15,6	1,5
Інші придбання	4,5	3,2	- 1,3
Електроенергія (виробнича)	8,4	7,2	- 1,2
Транспортні послуги	6,1	4,3	- 1,8
Оплата інших послуг	1,9	6,8	4,9
Земельний податок	2,4	1,5	- 0,9
Інші податки і збори	0,9	1,3	0,4
Страховання посівів	0,1	0,6	0,5
Витрати на реалізацію продукції	11,7	7,6	- 4,1
-транспортні	7,7	5,6	- 2,1
-плата за торгове місце	2,4	0,8	- 1,6
-інші витрати	1,6	1,2	- 0,4
Всього витрат	100	100	-

Джерело: сформовано за джерелом [66] та дослідженнями автора.

Наприклад, тільки за 2007 – 2010 рр. кількість особистих господарств громадян у Мелітопольському районі Запорізької області, які мають у приватній власності сільськогосподарську техніку, зросла на 64,5 %, в тому числі тракторів – на 42,8 %, міні-тракторів та мотоблоків – на 75,6 %. Частка господарств, які мають у приватній власності сільськогосподарську техніку до загальної кількості підвищилася від 1,9 до 3,5 %. При такому незначному збільшенні вкрай низьким залишається показник забезпеченості тракторами на 100 домогосподарств області на 1 січня 2011 р. – 3,4, міні-тракторів – 2,1 і вантажних автомобілів – 0,5.

Метою нашого дослідження є визначення виробничих витрат та їх впливу на формування прибутку особистих селянських господарств. Проте наведена структура витрат не відображає цієї тенденції. І хоча за Марксом селянин господарює не заради максимізації прибутку, а “головним чином заради безпосередніх засобів існування”. ... “абсолютною межею для нього як для дрібного капіталіста є лише заробітна плата, що він сплачує сам собі. Поки ціна продукту покриває заробітну плату для нього, він буде обробляти свою землю – часто аж до тих пір, коли покривається лише фізичний мінімум заробітної

плати” [147, с. 54], ми розглядаємо перспективи цієї категорії особистих селянських господарств, які здатні в майбутньому стати ефективними підприємницькими структурами.

Формування виробничих витрат та ефективність діяльності товарного особистого селянського господарства (далі – господарство) розглянемо на прикладі домогосподарства родини Нікітіних, яке займається виробництвом картоплі, капусти, молока, вирощуванням молодняку великої рогатої худоби та свиней і розташоване в селі Луначарське Бердянського району Запорізької області.

Кошти від реалізації сільськогосподарської продукції, виробленої в господарстві, становлять основну частину доходів молодого сім'ї – чоловіка віком 29 років, за освітою інженера-енергетика, і дружини віком 26 років із економічною освітою. Сім'я має трирічну дитину.

Подружжя господарює на 3 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 2 га ріллі, виділених для ведення особистого селянського господарства. Біля будинку. Сім'я забезпечена новим будинком площею 90 м<sup>2</sup>, у наявності є приміщення площею 19 м<sup>2</sup> для утримання корів і молодняку великої рогатої худоби, приміщення площею 22 м<sup>2</sup> для утримання свиноматки і поросят, а також курник площею 8 м<sup>2</sup>. Крім того є погріб площею 25 м<sup>2</sup>, а також господарська будівля площею 18 м<sup>2</sup>, де зберігаються корми для тварин. Біля будинку розміщено 1,2 га земельної ділянки, висаджено сад, у якому плодоносять 7 яблунь, 5 вишень, 10 черешень, 5 грушевих, 7 абрикосових і 6 сливових дерев. Власники господарства мають земельний пай площею 6 га, який із 2000 р. здано в оренду місцевому сільськогосподарському підприємству ПСП Агрофірма «Зоря».

У господарстві є чотири галузі практично рівнозначні за обсягом виручки від реалізації – молочне скотарство, вирощування поросят, картоплярство та вирощування капусти. На вибір саме цих товарних галузей вплинули такі фактори:

– наявність ринків збуту та розташування. Господарство знаходиться за 6 км від узбережжя Азовського моря, що дає можливість вигідно реалізовувати продукцію, особливо в період курортного сезону;

– природні умови. Земля господарства за своєю структурою та показниками родючості дає змогу займатися ефективним вирощуванням картоплі і капусти;

– економічні умови. На території села Луначарське під луки і пасовища відведено достатню кількість земель, що сприяє утриманню великої рогатої худоби. Також в останні роки одним із найвигідніших напрямів діяльності господарства, від якого воно отримує найбільший прибуток, стало вирощування свиноматок і реалізація поросят, одержаних від них.

При оцінці ефективності виробництва в особистих селянських господарствах найскладнішим є визначення витрат і собівартості продукції. Обов'язковою вимогою є достатня вірогідність одержаних результатів (собівартість і дохідність) та порівнянність їх із сільськогосподарськими підприємствами громадського сектору. Цього можна досягти, використовуючи методики обчислення витрат і дохідності окремих видів продукції в особистих селянських господарствах, максимально наближених до методик визначення аналогічних економічних показників у підприємствах громадського сектору.

Разом з тим особисті селянські господарства і господарства суспільного сектору працюють в дещо різних економічних умовах. Так, на відміну від громадського сектору особисті селянські господарства не здійснюють відрахувань на соціальні заходи, що впливає на зменшення собівартості продукції. Також вони не платять фіксований сільськогосподарський податок, як це роблять юридичні особи. Нагадаємо, що досліджуване господарство є товарним особистим селянським господарством, не оформленим юридично як фізична особа-підприємець чи фермерське господарство.

Збиранням та обробкою інформації у господарстві Нікітіних, необхідної для визначення і планування ефективності виробництва, займається його власник упродовж року, занотовуючи витрати та доходи. Якщо обчислення суми матеріальних витрат не становить особливих труднощів, то складніше визначити витрати на оплату праці. До виробничих витрат відносять затрати часу у фізичних одиницях, які

визначають шляхом фотографії робочого часу кожного члена родини за місяцями, видами робіт і об'єктами калькуляції.

Особливостями проведення фотографії робочого часу в різних галузях є те, що в рослинництві її здійснювали по виробничих операціях за місяцями року (табл. 3.9), а у тваринництві – теж за місяцями року, але за видами тварин (корови, молодняк великої рогатої худоби, свині) без виділення окремих операцій.

Слід підкреслити, що планування затрат праці, як і всіх виробничих витрат, тісно пов'язано з технологією, яку застосовують у господарстві. Зокрема, зменшення затрат ручної праці на вирощуванні картоплі та капусти досягнуто за рахунок підвищення механізації найбільш трудомістких виробничих процесів: зяблева оранка, вивезення гною, дискування, відвезення насіння, скошування бадилля, перевезення продукції з поля.

У 2010 р. порівняно із попереднім власники господарства збільшили площу посіву картоплі на 0,05 га, що зумовило підвищення затрат праці на 40 люд.- год. Таким чином, затрати праці чоловіка зросли на 26, а дружини на 14 люд.- год. На перспективу власник господарства планує механізувати такі види робіт на вирощуванні картоплі, як боронування, полив, обприскування і культивуація.

Таблиця 3.9

**Розрахунок затрат ручної праці членів господарства на вирощування картоплі**

Місяць року	Виробнича операція	Виконавці						Разом затрат люд.- год
		чоловік			дружина			
		дні	години	люд.- год	дні	години	люд.- год	
2009 р.								
III	Боронування землі	2	5	10	2	4	8	18
III	Викидання гною	5	6	30	4	5	20	50
IV	Перебирання бульб	2	4,5	9	2	6	12	21
	Винесення на яровизацію	1	6,5	6,5	1	6,5	6,5	13
	Насипання у ящики	2	4,5	9	2	5	10	19

	Садіння картоплі та підкореневе внесення добрив	7	8	56	7	7	49	105
<b>V</b>	Культивація	4	6,5	26	-	-	-	26
<b>VI</b>	Обприскування (двічі)	3	4	12	-	-	-	12
<b>VI</b>	Полив	4	2	8	4	2	8	16
<b>VIII</b>	Прибирання бульб та сортування	12	6,5	78	11	6	66	144
	Занесення у підвал	2	3	6	2	3	6	12
<b>Усього</b>		X	X	250,5	X	X	185,5	436
2010 р.								
<b>III</b>	Боронування землі	2	5	10	2	4	8	18
<b>III</b>	Викидання гною	4	6	24	4	4	16	40
<b>IV</b>	Перебирання бульб	2	5	10	3	6	18	28
	Винесення на яровизацію	1	6,5	6,5	1	6,5	6,5	13
	Насипання у ящики	2	5	10	2	6	12	22
	Садіння картоплі та підкореневе внесення добрив	8	8	64	8	7	56	120
<b>V</b>	Культивація картоплі	4	7	28	-	-	-	28
<b>VI</b>	Обприскування (двічі)	4	5	20	-	-	-	20
<b>VI</b>	Полив	2	2	4	2	2	4	8
<b>VIII</b>	Прибирання та сортування бульб	14	6,5	91	14	5	70	161
	Занесення у підвал	3	3	9	3	3	9	18
<b>Усього</b>		X	X	276,5	X	X	199,5	476

Джерело: розрахунки автора.

Аналіз затрат ручної праці на вирощування капусти у досліджуваному господарстві Нікітіних (табл. 3.10) показав, що за 2009 р. затрати праці чоловіка і дружини однакові, а у 2010 р. вони відповідно зросли на 25 і 20 люд.- год. При вирощуванні капусти великою є частка затрат праці на полив, при періодичному проведенні якого сільськогосподарська культура дає вищий урожай і швидше досягає. У планах родини впровадження механізації поливу й обприскування капусти та вирощування середньоранніх сортів.

Таблиця 3.10

**Розрахунок затрат ручної праці членів господарства  
на вирощування капусти**

№	Виконавці	Разом
---	-----------	-------

	Виробнича операція	чоловік			дружина			затрат люд.-год
		дні	години	люд.-год	дні	години	люд.-год	
2009 р.								
IV	Боронування землі	3	5	15	3	5	15	30
IV	Підготовка розсади	1	3	3	1	5	5	8
IV	Садіння (сорт – ранній)	2	4	8	2	5	10	18
V	Полив	6	3	18	6	3	18	36
V	Обприскування	1	6	6	-	-	-	6
VI	Збирання	3	4	12	4	3	12	24
VI	Садіння (сорт – пізній)	2	5	10	2	6	12	22
VII	Полив	7	4	28	7	4	28	56
VII	Обприскування	1	6	6	-	-	-	6
VIII	Збирання	3	3	9	3	5	15	24
<b>Усього</b>		X	X	115	X	X	115	230
2010 р.								
IV	Боронування землі	3	5	15	3	5	15	30
IV	Підготовка розсади	1	4	4	1	5	5	9
IV	Садіння (сорт – ранній)	3	4	12	3	5	15	27
V	Полив	7	3	21	7	3	21	42
V	Обприскування	1	6	6	-	-	-	6
VI	Збирання	4	4	16	4	4	16	32
VI	Садіння (сорт – пізній)	3	4	12	3	5	15	27
VII	Полив	7	4	28	7	4	28	56
VII	Обприскування	2	3	6	-	-	-	6
VIII	Збирання	4	5	20	4	5	20	40
<b>Усього</b>		X	X	140	X	X	135	275

Джерело: розрахунки автора

Загальні затрати ручної праці членів досліджуваного господарства на вирощуванні товарних видів продукції (картоплі, капусти, молока, м'яса великої рогатої худоби та свиней) у 2009 – 2010 рр. наведено в табл. 3.11. Частка затрат праці на вирощуванні овочів, фруктів, зернових і кормових культур, утримання птиці становить в середньому 15 %.

Таблиця 3.11

**Розрахункові затрати праці та витрати на її оплату в господарстві Нікітіних**

Вирощувана продукція	Затрати, люд.-год			Оплата праці, грн*
	чоловік	дружина	разом	
2009 р.				

Картопля	250,5	185,5	436	2886
Капуста	115	115	230	1523
Корови	350	415	765	5064
Молодняк великої рогатої худоби	252	164	416	2754
Свині	-	-	-	-
Усього	967,5	879,5	1847	12227
2010 р.				
Картопля	276,5	199,5	476	3151
Капуста	140	135	275	1821
Корови	340	409	749	4958
Телята	252	164	416	2754
Свині	550	410	960	6355
Усього	1558,5	1317,5	2876	19039

\* При оцінці 1 люд.-год на рівні 6,62 грн.

Джерело: розрахунки автора.

У тваринництві всі виробничі операції члени господарства традиційно виконують вручну: доїння корів триразове – влітку і дворазове – взимку. Влітку корів випасають на приміських землях, а взимку утримують у приміщеннях. Зимом гній прибирають щотижня, а підстилку тваринам змінюють щоденно (влітку – рідше). На перспективу господарі автоматизують процес видалення гною, щоб скоротити затрати праці на проведення цієї операції. Затрати праці різко збільшуються під час опоросів та отелень. Осіменінням корів і свиноматок безпосередньо у господарстві займається ветлікар селекційної станції, розташованої у селі Луначарському.

У 2009 р. в структурі затрат робочого часу найбільша частка припадала на молоко – 41,4 %, далі – вирощування картоплі (23,6 %) та відгодівля молодняку великої рогатої худоби – 22,5 %. У 2010 р. найбільш трудомісткими були виробництво м'яса свиней і молока.

Методику обчислення виробничих витрат покажемо на прикладі основних товарних сільськогосподарських культур домогосподарства: картоплі та капусти (табл. 3.12).

*Таблиця 3.12*

**Склад і структура виробничих витрат при вирощуванні картоплі і капусти у господарстві Нікітіних**

№	Показник	2009 р.	2010 р.
---	----------	---------	---------



пор.		грн	%	грн	%
<b>Картопля</b>					
1	Площа садіння, га	0,60	X	0,65	X
2	Затрати власної праці, люд.-год	436	X	476	X
3	Оплата праці	2886	14,4	3151	13,8
4	Нарахування	1160	5,7	1266	5,5
5	Насіння	4276	21,3	9674	42,4
6	Оплата механізованих робіт	1752	8,7	2601	11,4
7	Мінеральні добрива	5751	28,7	2532	11,1
8	Органічні добрива	1753	8,7	762	3,4
9	Засоби захисту рослин	1363	6,8	1711	7,5
10	Електроенергія	141	0,7	114	0,5
11	Амортизаційні відрахування	595	3,0	616	2,7
12	Ремонт	353	2,0	388	1,7
13	Усього	20038	100	22815	100
	у тому числі з розрахунку на 1 га	33397	X	35100	X
<b>Капуста</b>					
1	Площа садіння, га	0,65	X	0,70	X
2	Затрати власної праці, люд.-год	230	X	275	X
3	Оплата праці	1523	19,5	1821	21,2
4	Нарахування	620	7,9	732	8,5
5	Насіння	1188	15,2	1456	16,9
6	Оплата механізованих робіт	1430	18,3	1172	13,6
7	Органічні добрива	1242	15,9	681	7,9
8	Мінеральні добрива	-	-	913	10,6
9	Засоби захисту рослин	953	12,2	982	11,4
10	Електроенергія	86	1,1	78	0,9
11	Амортизаційні відрахування	594	7,6	595	6,9
12	Ремонт	180	2,3	181	2,1
13	Усього	7816	100	8611	100
	у тому числі з розрахунку на 1 га	12025	X	12301	X

Джерело: розрахунки автора.

Розрахунок оплати праці проведено з використанням тарифної сітки виконання ручних робіт у рослинництві, згідно з нормами Галузевої угоди, чинної від 1.01.2010 р., яка застосовується в сільськогосподарських підприємствах. Проаналізувавши аналітичним методом тарифікацію робіт (оцінка якості робіт, чинники, ознаки та показники виконання трудового процесу, матеріали фотохронометражного спостереження), трудові процеси у господарстві можна віднести до IV розряду тарифної сітки на ручних роботах у рослинництві, яка оплачується у розмірі 6,62 грн за годину.

Відповідно нарахування на заробітну плату проводилися згідно з прийнятими нормами для сільськогосподарських підприємств, чинних від 13.01.2009 р. у таких розмірах: на

загальнообов'язкове державне соціальне страхування в органах Пенсійного фонду України і Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності – відповідно 37,2 % (у т. ч. відрахування на заробітну плату інвалідів – 4 %) і 1,4 %, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття – 1,6 %. Не враховано розмір внесків до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, які для кожного сільськогосподарського підприємства визначають за встановленим тарифом і не мають фіксованої величини.

Решту витрат виробництва (насіння, пальне, добрива, засоби захисту рослин тощо) визначали за ринковими цінами придбання матеріально-технічних ресурсів і собівартістю власних ресурсів. За ринковими цінами, що діють у регіоні, доцільно оцінювати й органічні добрива, господарські будівлі та споруди (при визначенні амортизаційних відрахувань), супутню і побічну продукцію (солоне, гичка, гній). Зокрема, розрахунок амортизаційних відрахувань у господарстві Нікітіних проводився на основі реальної ринкової вартості будівель і споруд, визначеної експертним методом, і прийнятих норм амортизації за групами основних засобів.

Високу частку витрат на насіння можна пояснити прагненням власника господарства щороку висівати нові перспективні сорти, які вони придбають у спеціалізованих господарствах. При вирощуванні капусти та картоплі вносять такі основні види добрив: амофос, суперфосфат, аміачна селітра. На 0,6 га посіву картоплі вноситься 220-230 кг мінеральних добрив. У кожному з лунок при садінні засипають суміш вагою 15-20 г із цих добрив. Внесення такої кількості мінеральних добрив у поєднанні із органічними забезпечує одержання достатньо високих врожаїв картоплі.

Проблема захисту картоплі та капусти від шкідників вирішується наступним чином. Серед препаратів, які пропонуються та зарекомендували себе на ринку і мають сталий попит у населення, власник господарства надає перевагу препарату «Актара 25 WG». Із 2010 р. для боротьби із

коларадським жуком він використовує протруєні бульби картоплі, що відповідно підвищило матеріальні витрати на його закупівлю та частку насіння у загальній структурі витрат.

На перспективу господарі Никітини планують збільшити посіви картоплі й капусти, а також утримувати ще одну свиноматку. Економічним підґрунтям розвитку вирощування свиноматок стала висока їх продуктивність (у середньому 24 голови молодняку свиней у рік) та стабільні ринкові ціни на поросят (табл. 3.13). Основним каналом реалізації особисто господарями поросят є місцевий ринок.

Для власних потреб власники господарства додатково вирощують ячмінь, овочі (помідори, огірки, цибулю, перець, моркву) і фрукти (яблука, груші, черешні, вишні, абрикоси), забезпечуючи себе на зиму консервованими овочами та фруктами.

Економічними передумовами розвитку молочного скотарства в господарстві Никітиних є, по-перше, сприятливе співвідношення ціни реалізації на молоко та його собівартості, по – друге, організована заготівля молока місцевим молокозаводом (м. Бердянськ), при якій заготівельник щоденно забирає молоко з подвір'я і відразу на місці розраховується за нього. Виробництво молока у 2010 р. через зменшення кількості корів знизилося проти 2009 р. І хоча велику кількість молока було залишено у господарстві для впоювання приплоду великої рогатої худоби і поросят, це істотно не вплинуло на рентабельність.

Таблиця 3.13

**Параметри розвитку основних галузей в досліджуваному господарстві**

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р. (план)
Сільськогосподарські угіддя, га	3	3	3
у тому числі рілля	2	2	2
Посівна площа, га	2	2	2
у тому числі:			
картопля	0,6	0,65	0,65
капуста	0,65	0,7	0,7
ячмінь	0,6	0,5	0,55
овочі	0,15	0,15	0,10
Поголів'я, голів:			
корови	3	2	2
молодняк великої рогатої худоби	3	3	3
свиноматки	-	1	2
птиця	36	30	45
Урожайність картоплі, ц/га	170	185	190
Урожайність капусти, ц/га	160	190	190
Надій на корову, кг	3500	3950	4000
Середньодобовий приріст молодняку великої рогатої худоби, г	500	750	750
Одержано поросят, голів	-	24	48

Джерело: розрахунки автора.

Ефективність сільськогосподарського виробництва в особистих господарств громадян за матеріалами обстеження Інституту аграрної економіки за 2000 р. розглядалася з точки зору показника умовного валового доходу як різниці між виручкою від реалізації та вартістю спожитої продукції і витратами без оплати праці. Це – загальноприйнятий критерій ефективності в цій категорії господарств.

Разом з тим власники господарства є єдиними виконавцями робіт, вони не одержують офіційної заробітної плати. Господаря цікавить не тільки розмір валового доходу, а й те, чи забезпечує його виробнича діяльність прибуток і якою є рентабельність виробництва окремих видів продукції. Для цього ми порівняли виручку від реалізації продукції з усіма витратами, включаючи і

витрати на оплату праці та нарахування на неї. Тобто виключили із прибутку можливу заробітну плату та економію витрат по нарахуваннях на неї й одержали чистий економічний прибуток (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

**Економічна ефективність виробництва овочів  
у досліджуваному господарстві**

Продукція	Реалізовано			Витрати виробництва, грн	Прибуток, грн	Рівень рентабельності, %
	ц	ціна 1 ц, грн	виручка, грн			
2009 р.						
Картопля	72	170	12240	20038	7798	38,9
Капуста	90	160	14400	7816	6584	84,2
2010 р.						
Картопля	90	400	36000	22815	13185	57,8
Капуста	113	225	25425	8611	16814	195,3

Джерело: розрахунки автора.

Приклад діяльності господарства Нікітіних показує, що навіть у разі врахування у виробничих витратах оплати праці з нарахуваннями, вона приносить прибуток. Розрахунки проведено тільки по овочевих культурах, а також не враховано доходи від здавання в оренду земельного паю. І хоча виробничі витрати (передусім на закупівлю матеріально-технічних засобів) суттєво зменшують розмір прибутку, дане господарство може вижити навіть ставши платником фіксованого податку, який сплачують фермерські господарства та сільськогосподарські підприємства. Проте варто врахувати вигідне розміщення досліджуваного господарства, адже більшість особистих селянських господарств знаходиться в менш вигідних умовах. Тому для одержання стабільних прибутків і перетворення цих господарств у дрібнобізнесові структури необхідно об'єднати зусилля, що можливо через створення обслуговуючих кооперативів та інших

форм підтримки й розвитку малого бізнесу в сільському господарстві.

### **3.3. Спеціалізація та її вплив на результативність діяльності фермерських господарств**

Спеціалізація виробництва як історично об'єктивний та закономірний процес, визначається суспільним поділом праці, який виникає через суперечність між необмеженим зростанням потреб та обмеженістю виробничих ресурсів. Розміщення і спеціалізація є основними формами суспільного поділу праці. Розміщення сільського господарства – це процес географічного або просторового розподілу виробництва окремих видів продукції по території країни, областей і характеризує кількісний бік суспільного поділу праці. Спеціалізація сільського господарства – це переважний розвиток виробництва одного або кількох видів продукції в окремих регіонах, підприємствах чи їх підрозділах і характеризує якісний бік суспільного поділу праці.

Дослідження розміщення та спеціалізації виробництва привертало увагу багатьох вчених, основоположником серед яких вважають А. Сміта. Основи розміщення виробництва вивчалися І. Тюненом та О. Вебером. Вагомий внесок у розробку фундаментальних основ спеціалізації належить класикам марксизму-ленінізму, які вважали спеціалізацію найпрогресивнішою формою поділу праці й підкреслювали, що саме розвиток продуктивних сил веде до її вдосконалення. Серед сучасних вітчизняних вчених-аграрників особливості процесу спеціалізації вивчали М.В. Калінчик, П.К. Канінський, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Оніщенко, П.Т. Саблук та ін.

Стосовно теми нашого дослідження становить інтерес визначення спеціалізації сільського господарства П.К. Канінським. Він трактує її як одну із форм суспільного поділу праці та її раціональної організації, що проявляється в концентрації власності товаровиробників усіх форм господарювання на виробництві одного або кількох видів продукції, виконанні окремих технологічних процесів чи наданні послуг в окремих галузях, виробництвах, підприємствах та їх

підрозділах відповідно до природно-економічних умов та існуючих між ними ринкових відносин з метою підвищення конкурентоспроможності продукції й ефективності виробництва при мінімальному підприємницькому ризику [89, с. 11-12].

Спеціалізація дає можливість кожному підприємству вирішувати ті сільськогосподарські культури, які, за відповідних природно-кліматичних умов і наявності соціально-економічних факторів, можна виробляти найбільш ефективно. Науково обґрунтоване розміщення сільськогосподарського виробництва за природно-економічними зонами і районами (поглиблена агроекологічна спеціалізація) дозволяє найбільш ефективно використовувати природні ресурси (сонячну енергію, ґрунти, клімат), тобто досягати високої ефективності використання сировинних, енергетичних і трудових ресурсів.

Економічний стан підприємств дуже часто залежить від вибору галузей сільського господарства та їх поєднання, тобто від спеціалізації виробництва. Ще в роки колгоспно-радгоспної системи в Україні було практично розроблено територіальну та зональну спеціалізацію, проведено велику роботу зі спеціалізації приміського сільського господарства. Однак перехід до ринкових відносин і проведення аграрної реформи в Україні практично зруйнували систему спеціалізації, яка діяла досить ефективно. Наприклад, спеціалізовані господарства з виробництва м'яса великої рогатої худоби, свинини, продукції птахівництва та вівчарства забезпечували доволі позитивні результати діяльності, тому що дотримувалися принципів спеціалізованого, високонцентрованого виробництва.

Формою приватного господарювання на землі, закріпленій законодавчо у нашій країні, є фермерство. Фермери як найбільш типові представники малого бізнесу в сільському господарстві мають можливість вести підприємництво на власний розсуд. Це означає, що вони можуть самостійно вибирати види продукції, які будуть виробляти, використовувати матеріальні та трудові ресурси, визначати обсяги реалізованої продукції. Найчастіше фермери обирають напрям діяльності, який приносить гарантований прибуток з метою подальшого зміцнення, а

можливо, й укрупнення господарства. У фермерських господарствах майже відсутній чіткий напрям спеціалізації, в основному їхні власники виробляють продукцію, яка є високотоварною, не враховують негативні моменти такого виробництва (недотримання технології, чергування культур у сівозміні, виснажування ґрунтів тощо).

Спеціалізація сільськогосподарської зони або окремого підприємства полягає у виділенні головної галузі та створення умов для її переважного розвитку. Вона характеризує виробничий напрям і визначає галузеву структуру зони або господарства. У розвинутих країнах фермерські господарства є спеціалізованими, тобто досить рівномірно розподіленими по галузях рослинництва і тваринництва. Здебільшого вони, незалежно від рівня концентрації виробництва, спеціалізуються на виробництві кількох видів продукції. Вузькоспеціалізовані господарства у досліджуваній галузі зустрічаються рідко, тому що в них більша ймовірність підприємницького ризику, який виникає у разі зниження попиту на вироблену продукцію і відповідно – збитковості виробництва. Наприклад, у Канаді, за статистичними даними 2007 р., склалася структура фермерських господарств залежно від спеціалізації виробництва, відображена в табл. 3.15.

До спеціалізованих на певному виді сільськогосподарської продукції типів канадських ферм статистика відносять ті, у виручці від реалізації яких на даний вид продукції припадає понад 50 %. Класифікація за даною ознакою передбачена Північноамериканською системою промислової класифікації, яку періодично переглядають. Класифікація сільського господарства Канади не змінювалася, тому наведені в таблиці дані за різні роки є порівнянними.

Рівень спеціалізації у сільськогосподарському виробництві України (територіальної, окремого підприємства) визначають за такими показники:

структура товарної продукції – обчислюється діленням грошової виручки від реалізації певного виду продукції за всіма



каналами продажу на загальну суму грошових надходжень і множенням одержаного результату на 100%;

структура валової продукції – визначається діленням вартості продукції в порівнянних цінах, одержаної від певної галузі на загальний обсяг валової продукції;

Таблиця 3.15

**Структура виробництва фермерських господарств Канади  
від виду продукції, %**

Вид продукції та діяльності	2001 р.	2006 р.
Загальна кількість фермерських господарств	246923/100	229373/100
Молоко	7,4	6,4
Яловичина	27,5	26,6
Свинина	3,0	2,6
Яйця курячі	0,8	0,8
М'ясо курей	0,8	0,9
Поєднання виробництва яєць та м'яса птиці	0,1	0,1
Інша продукція птахівництва	0,1	0,1
Розведення коней	4,5	6,6
Розведення овець	1,3	1,2
Бджільництво	0,5	0,7
Поєднання різних видів продукції тваринництва	2,7	3,1
Інша продукція тваринництва	2,0	1,8
Ферми тваринницького напрямку	50,7	50,9
Пшениця	6,4	5,3
Кукурудза	2,2	1,6
Інші зернові культури	13,3	12,2
Соя	2,3	2,8
Горох і квасоля	1,3	0,5
Олійні культури (крім соєвих бобів)	2,5	4,5
Картопля	0,7	0,7
Овочівництво і баштанництво	1,4	1,6
Плоди і горіхи	3,1	3,6
Вирощування саджанців дерев	1,9	2,2
Вирощування квітів	1,2	1,2
Інша продукція землеробства	5,5	5,0
Ферми землеробського напрямку	41,8	41,2

Ферми, які займаються неземлеробською діяльністю	7,5	7,9
--	-----	-----

Джерело: розраховано за даними Інтернету.

структура трудових і матеріально-грошових витрат. Перший показник із них обчислюють діленням прямих затрат праці в людино-годинах в певній галузі на загальний обсяг прямих трудових затрат та множенням одержаного результату на 100. Другий показник визначають аналогічно, лише замість трудових беруть матеріально-грошові витрати.

Загальноприйнятим показником визначення рівня спеціалізації виробництва є структура товарної продукції, яка відображає рівень розвитку товарних відносин кожного підприємства (у т. ч. фермерського господарства). Товарна продукція фермерського господарства, за статистичною формою №2-ферм, – це обсяг чистого доходу (виручки від реалізації). Тому, незважаючи на деяку різноплановість в економічному змісті цих понять, у нашому випадку будемо вважати їх тотожними як синоніми одного поняття. З даних табл. 3.16 видно, що фермерські господарства України виробляють в основному продукцію рослинництва і мають зерново-соняшниковий напрям спеціалізації.

Так, у структурі товарної продукції найвища частка зернових і зернобобових культур була у 2008 р. – 52,4 %. У 2010 р. реалізація соняшнику році в загальній виручці від реалізації продукції становила 33,3 %. Дані табл. 3.16 відображають тенденцію до зростання обсягу виручки та незначного збільшення частки картоплі, плодів, ягід, винограду та продукції тваринництва. Товарна продукція рослинництва за 2007–2010 рр. у структурі товарної продукції фермерських господарств зменшилася на 1,5 %, а тваринництва на цей відсоток відповідно підвищилася. Дослідженнями встановлено, що вищими темпами зростала виручка від реалізації продукції тваринництва (у 2,2 раза), переважно молока (у 2,8 раза). При цьому аналогічний показник по продукції рослинництва збільшився на 61,9 %.

Аналіз показує, що в Україні набули поширення фермерські господарства з багатогалузевим напрямом виробництва продукції рослинництва і (або) тваринництва.

Проблемою фермерських господарств, як підтверджують дані проведеного дослідження, є їх “однобічна спеціалізація”. Це простежується при аналізі спеціалізації фермерських господарств за природно-економічними зонами. На території України виділяють такі природно-економічні зони: Лісостеп, Північний, Центральний та Південний Степ, Полісся та передгірні й гірські райони Карпат і Криму. Оскільки межі зон не збігаються з кордонами областей України, їх було укрупнено до трьох найбільших: Степ, Лісостеп і Полісся, які мають чітко виражений виробничий напрям спеціалізації сільського господарства (табл. 3.17).

Таблиця 3.16

**Склад та структура товарної продукції фермерських господарств України, 2007–2010 рр.\***

Галузь, продукція	2007		2008		2009		2010		2010 до 2007, %
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	
Товарна продукція усього	3321,5	100	3780,9	100	4476,2	100	5463,6	100	164,5
у тому числі: рослинництва	3162,0	95,2	3386,0	89,6	4200,1	93,8	5117,9	93,7	161,9
з неї: зернові та зернобобові	1454,1	43,7	1980,4	52,4	2275,0	50,8	2177,0	39,8	149,7
цукрові буряки (фабричні)	84,2	2,5	30,6	0,8	24,4	0,5	75,9	1,4	90,1
соняшник	1097,5	33,0	507,4	13,4	1208,3	27,0	1818,0	33,3	165,6
картопля	35,5	1,1	66,2	1,8	48,9	1,1	99,4	1,8	у 2,8 р.
овочі	143,6	4,3	152,1	4,0	142,8	3,2	217,8	4,0	151,7
плоди та ягоди, виноград	18,3	0,6	40,9	1,1	29,4	0,7	43,4	0,8	у 2,4 р.
інша продукція	328,8	10,0	608,4	16,1	471,3	10,5	686,4	12,6	у 2,1 р.
тваринництва	159,5	4,8	394,9	10,4	276,1	6,2	345,7	6,3	у 2,2 р.

з неї: м'ясо великої рогатої худоби	29,7	0,9	51,2	1,4	36,0	0,8	38,1	0,7	128,3
м'ясо свиней	71,4	2,1	173,6	4,6	96,9	2,2	118,0	2,2	165,3
молоко	23,3	0,7	38,0	1,0	48,4	1,1	64,4	1,2	у 2,8 р.
інша продукція	35,1	1,1	132,1	3,4	32,3	2,1	125,2	2,2	у 3,6 р.

\*У розрахунку прийнято фермерські господарства, які звітують за формою № 2-ферм.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 3.17

**Склад та структура чистого доходу (виручки) від реалізації продукції фермерських господарств України<sup>1</sup> за природно-економічними зонами, 2010 р.**

Галузь, продукція	Степ		Лісостеп		Полісся	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Товарна продукція – усього	3033,6	100	1860,5	100	584,5	100
у тому числі: рослинництва	2974,7	98,0	1759,1	94,5	384,1	65,7
з неї: зернові і зернобобові	1148,0	37,8	824,0	44,3	205,0	35,1
в тому числі: пшениця	590,3	19,5	316,6	17,0	98,1	16,8
кукурудза	116,0	3,8	208,0	11,1	32,5	5,6
інші зернові	441,7	14,5	299,4	16,2	74,4	12,7
цукрові буряки (фабричні)	0,6	-	54,2	2,9	21,1	3,6
соняшник	1344,7	44,3	461,3	24,8	12,0	2,1
картопля	27,3	0,9	28,5	1,5	43,6	7,5
овочі	148,7	4,9	32,9	1,8	36,1	6,2
плоди та ягоди, виноград	14,8 (6,5) <sup>2</sup>	0,5	25,9	1,4	2,7	0,5
інша продукція тваринництва	290,6	9,6	332,3	17,8	63,6	10,7
з неї: м'ясо великої рогатої худоби	58,9	2,0	86,4	4,6	200,4	34,3
	3,9	0,1	9,4	0,5	24,8	4,2

м'ясо свиней	28,9	1,0	41,5	2,2	47,6	8,1
молоко	15,1	0,5	24,1	1,3	25,2	4,3
інша продукція	11,0	0,4	11,4	0,6	102,8	17,7

Примітки: 1. До розрахунку взято фермерські господарства, які звітують за формою № 2-ферм.

2. Виручка від реалізації винограду.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Так, у 2010 р. частка товарної продукції рослинництва в зоні Степу становила 98,0 %, Лісостепу – 94,5, Полісся – 65,7 %. При цьому основний масив фермерських господарств, незважаючи на місцезнаходження в тій чи іншій зоні, надає перевагу вирощуванню зернових і зернобобових культур, а в зонах Степу і Лісостепу – соняшнику. Через відсутність умов для прибуткового ведення галузі тваринництва, а також достатніх коштів для будівництва тваринницьких приміщень з урахуванням новітніх технологій та придбання племінної худоби більшість фермерів не мають можливості займатися виробництвом тваринницької продукції. Деяким винятком можуть бути дрібні фермерські господарства Полісся, 34,3 % у підприємницькій діяльності яких займає виручка від реалізації тваринницької продукції.

Спеціалізація фермерських господарств впливає на ефективність діяльності, що можна простежити на прикладі окремих видів продукції. Зокрема, з фермерських господарств (табл. 3. 18) наведеного нами групування, можна бачити вплив частки зерна в структурі товарної продукції (рівень спеціалізації) на підвищення ефективності його виробництва по Україні та різних природно-економічних зонах.

З даних табл. 3.18 видно, що з підвищенням частки зерна у структурі товарної продукції зростає рентабельність виробництва, але до відповідної межі. Зокрема, прибуток від реалізації 1 ц зерна є найвищим у фермерських господарствах четвертої і п'ятої груп і становить відповідно 21,6 і 19,9 грн. Показник рентабельності продажу, який крім ефективності виробництва характеризує конкурентоспроможність продукції, є також найвищий у четвертій групі фермерських господарств

(20,0 %). При перевищенні частки зернових культур 75 % ефективність виробництва несуттєво знижується.

Для поглибленого аналізу, нами проведено групування фермерських господарств зони Лісостепу, які, за даними попередніх розрахунків (табл. 3.19) мають найвищу частку в структурі чистого доходу (виручки) від реалізації продукції серед природно-економічних зон. Нагадаємо, що до зони Лісостепу географічно віднесено Вінницьку, Київську, Полтавську, Сумську, Тернопільську, Харківську, Хмельницьку, Черкаську та Чернівецьку області.

Таблиця 3.18

**Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва зерна у фермерських господарствах України, 2010 р.**

Показник	Групи господарств за часткою зерна в структурі товарної продукції, %							Україна
	I 0	II 0,1–25	III 25,1–50	IV 50,1–75	V 75,1–90	VI 90,1–95	VII понад 95	
Кількість господарств, од.	3856	1175	1508	1212	400	124	3453	11728
Площа с.-г. угідь, тис. га	130,4	268,3	421,1	298,8	84,0	28,1	209,8	1440,5
Частка с.-г. угідь, %	9,1	18,6	29,2	20,7	5,8	1,9	14,6	100
Припадає с.-г. угідь на 1 господарство, га	34	228	279	247	210	226	61	123
Реалізація зернових і зернобобових культур, тис. ц	0	1086	3707	3805	1218	396	2150	12361
у тому числі: на 1 господарство, ц	0	924	2458	3139	3044	3197	623	1054
на 1 га ріллі, ц	0	4,2	9,0	13,0	15,0	15,1	10,7	8,9
Частка у структурі товарної продукції: зернових і зернобобових	0	13,1	37,1	61,0	81,3	92,7	99,6	40,2
соняшнику	21,3	43	40	24,7	10,4	2,3	0	30,9
овочів	11,0	7,1	1,0	0,4	0,3	0,2	0	3,2
плодово-ягідних культур	3,2	0,3	0,3	0,2	0	0,3	0	0,5
живої ваги великої рогатої худоби	2,6	1,7	0,7	0,3	0	0,1	0	0,9

живої ваги свиней	14,9	2,7	1,3	0,5	0,5	0,3	0	2,6
молока	4,8	2,1	0,9	0,5	0,2	0,2	0	1,4
Повна собівартість 1 ц реалізованого зерна, грн	-	89,8	85,6	86,6	93,8	104,1	97,8	89,8
Ціна реалізації 1 ц зерна, грн	-	102,2	103,5	108,2	113,8	120,2	114,0	108,2
Прибуток від реалізації 1 ц зерна, грн	-	12,4	17,9	21,6	19,9	16,1	16,2	18,4
Рівень рентабельності виробництва зерна, %	-	13,8	20,9	25,0	21,2	15,4	16,6	20,5
Рентабельність продажу зерна, %	-	12,2	17,3	20,0	17,5	13,4	14,2	17,0

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 3.19

### Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва зерна у фермерських господарствах зони Лісостепу, 2010 р.

Показник	Групи господарств за часткою зерна в структурі товарної продукції, %							По зоні
	I 0	II 0,1 - 25	III 25,1 - 50	IV 50,1 - 75	V 75,1 - 90	VI 90,1 - 95	VII понад 95	
Кількість господарств, од.	1256	407	497	470	181	51	1393	4255
Площа с.-г. угідь, тис. га	43,9	90,1	129,8	113,3	38,2	11,2	87,6	514,0
Частка с.-г. угідь, %	3,0	6,3	9,0	7,9	2,7	0,8	6,1	35,7
Припадає с.-г. угідь на 1 господарство, га	35	221	261	241	211	219	63	121
Реалізація зернових і зернобобових культур, тис. ц	0	368	1277	1652	553	150	967	4966
в тому числі: на 1 господарство, ц	0	904	2568	3516	3053	2933	694	1167
на 1 га ріллі, ц	0	4,2	10,0	14,8	14,9	14,8	11,3	9,9
Частка у структурі товарної продукції: зернових і зернобобових	0	13,4	37,2	60,6	81,3	92,3	99,8	44,4
соняшнику	22,3	40,8	33,4	22,6	9,4	2,3	0	26,8
овочів	3,4	4,8	0,6	0,1	0	0,1	0	1,5
плодово-ягідних культур	7,2	0,4	0,5	0,2	0	0,6	0	0,7

живої ваги великої рогатої худоби	2,2	0,8	0,5	0,4	0	0	0	0,6
живої ваги свиней	15,4	2,8	1,3	0,7	0,6	0,2	0	2,2
молока	5,1	1,2	1,1	0,6	0,3	0	0	1,1
Повна собівартість 1 ц реалізованого зерна, грн	-	97,1	93,4	89,6	100,3	104,8	101,8	95,2
Ціна реалізації 1 ц зерна, грн	-	109,0	109,2	114,8	119,9	111,7	119,6	114,3
Прибуток від реалізації 1 ц зерна, грн	-	11,9	15,8	25,2	19,5	6,9	17,7	19,2
Рівень рентабельності виробництва зерна, %	-	12,2	17,0	28,1	19,5	6,6	17,4	20,1
Рентабельність продажу зерна, %	-	10,9	14,5	21,9	16,3	6,2	14,8	16,8

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Найвищим прибуток від реалізації 1 ц зерна був у господарствах четвертої групи – 25,2 грн. Середній розмір фермерських господарств, які входять у цю групу, становить 241 га, частка в структурі товарної продукції – 60,6 %. Для порівняння: розмір фермерських господарств у країні, які входять у цю групу, – 247 га, частка – 61,0 %. Отже, до фермерських господарств з оптимальним рівнем спеціалізації можна віднести ті, у яких частка зерна в структурі чистого доходу від реалізації продукції коливається в межах 50-75 %, але не більше 60 %. Також можна зробити висновок, що оптимальним розміром дрібного фермерського господарства, яке забезпечує найбільш прибуткове та високорентабельне вирощування зернових культур, є 200 - 250 га.

Виробництво соняшнику у фермерських господарствах зони Степу характеризується найвищою часткою у структурі виручки від реалізації продукції (44,3 %). Тому в наступній таблиці розглянемо вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва соняшнику (табл. 3.20), дані якої свідчать, що найбільша частка дрібних фермерських господарств (51,8 %) припадає на зону Степу, що охоплює АР Крим, Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку, Кіровоградську,



Луганську, Миколаївську, Одеську та Херсонську області. Чіткої тенденції щодо впливу рівня спеціалізації на ефективність виробництва соняшнику у фермерських господарствах не виявлено. Навпаки, велика кількість господарств у гонитві за швидкими прибутками займається вирощуванням цієї культури, тому суттєво підвищується частка соняшнику в структурі виручки від реалізації. Зокрема, у 28,5 % досліджених фермерських господарств п'ятої, шостої і сьомої груп цей показник перевищив 75 %.

Сільськогосподарські підприємства, у тому числі фермерські господарства, які є об'єктом нашого аналізу, поступово починають відроджувати економічний інтерес до виробництва продукції тваринництва (табл. 3.21).

Таблиця 3.20

**Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва соняшнику в фермерських господарствах зони Степу, 2010 р.**

Показник	Групи господарств за питомою вагою соняшнику в структурі товарної продукції							По зоні
	0	0,1 - 20	20,1 - 40	40,1 - 60	60,1 - 80	80,1 - 90	понад 90	
Кількість господарств, од.	2357	201	417	548	528	162	715	4928
Площа с.-г. угідь, тис. га	145,2	74,8	124,0	165,5	151,3	40,1	45,3	746,2
Питома вага с.-г. угідь, %	10,1	5,2	8,6	11,5	10,5	2,8	3,1	51,8
Припадає с.-г. угідь на одне господарство, га	62	372	297	302	286	247	63	151
Реалізація насіння соняшнику, тис. ц	0	77	308	588	807	258	309	2348
в тому числі: на одне господарство, ц	0	382	739	1074	1528	1593	432	476
на 1 га ріллі, ц	0	1,1	2,5	3,6	5,5	6,6	7,1	3,2
Питома вага в структурі товарної продукції: зернових і зернобобових соняшнику	53,8	43,5	51,4	41,7	28,0	13,7	3,3	38,6
овочів	0	9,9	30,7	49,9	70,0	85,4	96,7	43,3
плодово-ягідних культур	11,6	16,3	0,5	0,1	0,1	0,0	0,0	3,9
живої ваги великої рогатої худоби	1,1	1,3	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,4
живої ваги свиней	0,6	0,3	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2
молока	4,2	1,5	0,8	1,2	0,2	0,1	0,0	1,2
Повна собівартість 1 ц реалізованого соняшнику, грн	2,6	1,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,6
Ціна реалізації 1 ц соняшнику, грн	0	187,0	186,8	185,9	185,2	184,2	175,2	184,2
Прибуток від реалізації 1 ц соняшнику, грн	0	263,3	278,0	283,8	295,8	290,6	279,8	286,7
Рівень рентабельності виробництва соняшнику, %	0	76,3	91,2	97,9	110,6	106,4	104,6	102,5
Рентабельність продажу соняшнику, %	0	40,8	48,9	52,6	59,7	57,7	59,7	55,6
	0	29,0	32,8	28,4	29,0	29,2	27,1	29,4

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України

Таблиця 3.21

**Вплив рівня спеціалізації на ефективність виробництва свинини в фермерських господарствах зони Полісся, 2010 р.**

Показник	Групи господарств за часткою свинини в структурі товарної продукції, %								По зоні
	I 0	II 0,1 - 10	III 10,1 - 20	IV 20,1 - 40	V 40,1 - 60	VI 60,1 - 80	VII 80,1 - 90	VIII понад 90	
Кількість господарств, од.	2277	62	37	46	30	19	7	67	2545
Площа с.-г. угідь, тис. га	148,4	17,5	3,8	4,0	3,1	1,5	0,1	1,9	180,3
Частка с.-г. угідь, %	10,3	1,2	0,3	0,3	0,2	0,1	0,0	0,1	12,5
Припадає с.-г. угідь на 1 господарство, га	65,2	282,4	103,4	85,8	101,7	803	16,8	28,1	70,8
Реалізація живої ваги свиней, ц	0	1278	621	1857	5811	3325	655	16352	29899
у тому числі: на 1 господарство	0	20,6	16,8	40,4	193,7	175,0	93,6	244,1	11,7
на 1 га ріллі	0	0,1	0,2	0,5	2,2	2,7	7,5	10,4	0,2
Частка у структурі товарної продукції: зернових і зернобобових	38,3	32,5	29,8	18,1	17,9	10,3	7,1	0,2	34,6
овочів	6,0	4,0	8,8	1,6	0,7	0,6	0,0	0,0	5,3
живої ваги великої рогатої худоби	3,6	12,7	14,6	7,9	4,0	9,5	1,2	0,2	4,5
живої ваги свиней	0	3,8	14,0	30,5	45,3	68,4	87,5	98,5	7,8
молока	3,2	20,0	8,0	6,9	3,5	0,9	0,1	0,0	4,5
Повна собівартість 1 ц живої ваги свиней, грн	0	1373,1	1604,1	1254,1	1382,3	1354,5	2421,3	1251,3	1326,6
Ціна реалізації 1 ц живої ваги свиней, грн	0	1153,9	1479,0	1242,7	1292,4	1277,0	1331,9	1284,6	1282,2
Прибуток від реалізації 1 ц живої ваги свиней, грн	0	-219,1	-125,1	-11,4	-89,8	-77,6	-1089,5	33,3	-44,4
Рівень рентабельності виробництва живої ваги свиней, %	0	-16,0	-7,8	-0,9	-6,5	-5,7	-45	2,7	-3,3
Рентабельність	0	-19,0	-8,5	-0,9	-7	-6,1	-81,8	2,6	-3,5

продажу живої ваги свиней,%									
-----------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Зокрема, фермерські господарства зони Полісся мають більшу частку виробництва тваринницької продукції, порівняно з іншими природно-економічними зонами. Серед 2545 обстежених фермерських господарств Полісся виробництвом свинини займаються 268, або 10,5 %. Групування фермерських господарств за часткою свинини у структурі товарної продукції засвідчує, що майже в усіх групах (крім восьмої) виробництво свинини є збитковим. При цьому високий рівень збитковості виявлено у багатогалузевих фермерських господарствах.

Наприклад, у третій групі господарств за часткою м'яса свиней у структурі товарної продукції від 10 до 20 %, на інші види продукції припадає: зернові та зернобобові – 29,8 %, овочі – 8,8, жива вага великої рогатої худоби – 14,6, молоко – 8%. Відповідно на кожному центнері живої ваги ці господарства одержують 125,1 грн збитків. Аналіз підтверджує економічну ефективність виробництва свинини залежно від підвищення рівня спеціалізації та спростовує твердження деяких науковців, що прибутково її можна виробляти тільки у великих сільськогосподарських підприємствах.

Зокрема, 67 фермерських господарств восьмої групи із часткою свинини у структурі товарної продукції понад 90 % та середньою площею сільськогосподарських угідь у розрахунку на 1– 28,1 га, мають найнижчу собівартість і одержують 33,3 грн прибутку на кожному центнері живої ваги. Вищевикладене дає підстави констатувати, що займатися ефективним виробництвом свинини можуть дрібні спеціалізовані фермерські господарства, частка якого у структурі товарної продукції перевищує 90%.

Особисті селянські господарства товарного спрямування мали спеціалізований напрям ще за радянських часів. Багато з них в окремих сільських поселеннях спеціалізувалися на виробництві одних і тих самих видів сільськогосподарської продукції. Загальновідомою є спеціалізація на виробництві овочів дрібних сільськогосподарських виробників с. Кам'янка

Запорізької області, черешні та ранніх овочів – селян Мелітопольського району тієї ж області, ранніх помідорів – особистих селянських господарств Заліщицького району Тернопільської області. Відомі випадки спеціалізації селянських господарств у межах окремих сіл на вирощуванні капусти, редису, суниць тощо. Важливо, що при цьому селянам вдається довести технологію до високого рівня досконалості з урахуванням ґрунтово-кліматичних умов і можливостей застосування на дрібних земельних ділянках відповідних засобів виробництва. Прикладом може бути господарство І. Коваль, діяльність якого висвітлено у попередніх розділах і яке, як господарство товарного спрямування, одним із перших у Веселівському районі Запорізької області почало застосовувати крапельне зрошування на вирощуванні овочів (площа 70 га). Продуктивність і ефективність виробництва у цьому спеціалізованому селянському господарстві є набагато вищими порівняно з тими, які виробляють велику кількість різних видів сільськогосподарської продукції.

Отже, спеціалізація господарств є важливим фактором здешевлення сільськогосподарської продукції та поліпшення її якості. У свою чергу на її формування у суб'єктів малого бізнесу також впливає ряд чинників (рис. 3.3). Свідомо не поділяємо суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві на особисті селянські, фермерські господарства та фізичних осіб-підприємців, тому що, незважаючи на різницю в правовому статусі, чинники впливу на спеціалізацію, з нашої точки зору, є однаковими.

Поглиблення спеціалізації виробництва сприяє підвищенню рівня його інтенсивності. Рівень інтенсивності у фермерських господарствах України, як свідчить аналіз наступної таблиці 3.22, суттєво змінюється залежно від розмірів сільськогосподарських угідь у фермерських господарствах та рівня спеціалізації. Як видно, наявність основних засобів виробництва на 1 га сільськогосподарських угідь найвища у фермерських господарствах першої та третьої груп, де рівень концентрації земельних ресурсів одним із найнижчих.



Рис. 3.3. Чинники впливу на спеціалізацію суб'єктів малого бізнесу  
Джерело: узагальнено автором.

Таблиця 3.22

## Рівень інтенсивності виробництва у фермерських господарствах України, 2010 р.

Групи господарств за площею сільськогосподарських угідь, га	Кількість господарств у групі	Припадає сільськогосподарських угідь на 1 господарство, га	Припадає на 1 га сільськогосподарських угідь				Припадає ріллі на 1 працюючого, га	Внесено добрив на 1 га ріллі, ц		Частка площі ріллі, на яку внесено добрива, %	
			основних засобів виробництва, тис. грн	виробничих витрат, грн	заграт праці, тис. люд.-днів	капітальних інвестицій, грн		органічних	мінеральних	органічні	мінеральні
До 5	1312	3,2	38,1	19530	71,4	983	1,7	3,15	3,15	8,5	29,0
5,1-15	1763	9,8	10,7	4719	26,1	418	5,5	4,56	2,77	5,6	30,0
15,1-30	1835	22,8	22,5	1584	11,1	122	13,8	1,62	2,25	2,1	27,2
30,1-50	2482	43,3	7,9	1725	7,5	167	23,0	0,85	2,11	1,9	27,4
50,1-100	1436	71,4	5,2	1821	6,3	181	28,8	1,57	2,91	2,5	36,1
101-200	894	144,1	3,2	1939	4,5	212	45,3	1,26	2,99	1,2	42,4
201-500	1082	330,5	2,6	2114	3,7	243	58,7	0,93	3,36	1,7	52,2
Понад 500	924	736,8	2,7	2215	3,4	353	66,6	0,89	3,66	1,8	57,0
Всього	11728	122,8	4,1	2163	4,8	283	40,7	1,06	3,31	1,8	49,7

Аналіз інших показників рівня інтенсивності свідчить, що в господарствах з найменшими площами сільськогосподарських угідь (перша та друга групи) виявлено найвищу інтенсивність виробництва. Так, рівень виробничих витрат на 1 га сільськогосподарських угідь у фермерських господарствах із площею до 5 га становив 19 530, від 5 до 15 га – 4719, капітальні інвестиції – відповідно 983 і 418 грн.

Для порівняння: капітальні інвестиції у восьмій, найбільшій за площею сільськогосподарських угідь (понад 500 га) групі фермерських господарств становили 353 грн на 1 га сільськогосподарських угідь. Дрібні фермерські господарства випереджають більші за земельною площею, обсягами внесення органічних добрив і затратами праці на 1 га, хоча останній показник не є позитивним через високу частку затрат ручної праці. Аналіз даних табл. 3.22 також показує залежність підвищення обсягу внесених мінеральних добрив на 1 га ріллі із зростанням площі сільськогосподарських угідь. Отже, високого рівня інтенсивності можна досягти і в невеликих за площею фермерських господарствах.

Однією з важливих проблем, притаманних більшості малих фермерських господарств, є недостатній рівень концентрації виробництва. Концентрація виробництва є процесом зосередження виробництва у великих підприємствах. Вона зумовлена впровадженням у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, що потребує більших розмірів господарств.

За визначенням В.Я. Месель-Веселяка, концентрація і спеціалізація виробництва – різні економічні явища. Перша означає зосередження виробництва на великих за розміром підприємствах, друга – одна із форм суспільного поділу праці із зосередженням уваги на виробництві одного виду продукції або його частки. Це – взаємодоповнювані процеси: концентрація виробництва породжує його спеціалізацію, а остання – передбачає концентрацію [155, с. 37].

Концентрацію сільськогосподарського виробництва розглядають як процес зосередження виробничих ресурсів (земельних, матеріальних, трудових) з метою збільшення



виробництва продукції та підвищення її економічної ефективності. Концентрацію можна визначити також як процес зосередження виробництва на великих підприємствах і водночас зменшення їх кількості у певній галузі виробництва.

Оскільки у сільському господарстві головним засобом виробництва є земля, то в потенційному аспекті (а не за результатами виробництва) її й покладено в основу визначення оптимальних розмірів господарств. При цьому враховують родючість, кліматичні умови, розташування земельної ділянки, її відстань від садиби, виробничу спеціалізацію господарства. За рівності інших чинників, які впливають на ефективність сільськогосподарського виробництва, раціональний розмір земельної ділянки забезпечує мінімальний рівень собівартості одиниці продукції [154].

Розглянемо вплив концентрації виробництва на формування прибутковості фермерських господарств (табл.3.23). Аналіз даних таблиці свідчить про незначні відхилення величини прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь залежно від збільшення площі останніх з розрахунку на господарство. Звичайно, найбільше прибутку одержали фермерські господарства із площею понад 500 га – 645,8 грн. Проте рівень рентабельності у цій групі господарств – 32,3 % лише на 1 % більше, ніж у господарствах сьомої групи (201–500 га) і на 0,8 % вище рівня рентабельності фермерських господарств п'ятої групи (50,1–100 га).

Загалом чіткої тенденції до підвищення прибутку залежно від збільшення концентрації сільськогосподарських угідь у фермерських господарствах не виявлено. Підтверджується теза, що закон переваг великого виробництва є законом загальних тенденцій і його прояв у сільському господарстві не має абсолютного характеру. Просте збільшення масштабів виробництва без поліпшення виробничих технологій і вдосконалення внутрішньогосподарської організації праці, без використання переваг кооперації і спеціалізації (через краще використання виробничих потужностей і робочої сили) не забезпечує належного економічного ефекту. Отже, для

фермерських господарств концентрацію виробництва доцільно розглядати як результат концентрації капіталу за рахунок його нагромадження, що забезпечується капіталізацією прибутку, частково – за рахунок амортизаційного фонду, використання кредиту, лізингу, оренди тощо. При цьому концентрація виробництва відбувається в межах одного й того ж господарства.

Таблиця 3.23

**Вплив рівня концентрації сільськогосподарських угідь на прибутковість фермерських господарств України, 2010 р.**

Групи господарств за площею сільськогосподарських угідь, га	Кількість господарств у групі	Частка господарств, %	Припадає с.-г. угідь на 1 господарство, га	Прибуток від с.-г. діяльності		Рівень рентабельності виробництва, %
				на 1 господарство, тис. грн	на 1 га с.-г. угідь, грн	
До 5	4336	13,1	3,0	1,7	564,8	2,9
5,1-15	5262	15,9	9,4	3,8	400,1	14,1
15,1-30	5573	16,9	22,5	6,6	292,3	26,5
30,1-50	7634	23,1	42,2	12,9	305,3	24,2
50,1-100	4674	14,1	66,9	33,1	494,8	31,5
101-200	2332	7,1	141,3	60,0	424,6	25,6
201-500	2234	6,8	313,2	180,5	576,4	31,3
Понад 500	1011	3,1	745,0	481,1	645,8	32,3
Всього	33056	100	78,8	40,7	516,8	28,2

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

На думку більшості вчених підвищення рівня концентрації можна досягти шляхом спеціалізації, кооперації та інтеграції фермерських господарств. Саме вони дають змогу використовувати основну перевагу сімейних фермерських господарств та розв'язати проблему низького рівня концентрації.

У свою чергу концентрація виробництва для суб'єктів малого бізнесу передбачає їх кооперування. Зокрема, як відмічає В.Я. Месель-Веселяк, розвиток спеціалізації виробництва зумовлює необхідність кооперування підприємств, забезпечення тісних виробничих зв'язків між ними. Подетальні, постадійні форми спеціалізації взагалі неможливі без кооперування підприємств. Чим вищий рівень спеціалізації праці, тим

більшими є кількість відособлених видів останньої і зв'язків між ними. У свою чергу, кооперування впливає на подальший розвиток спеціалізації й визначає її форми [155, с. 36].

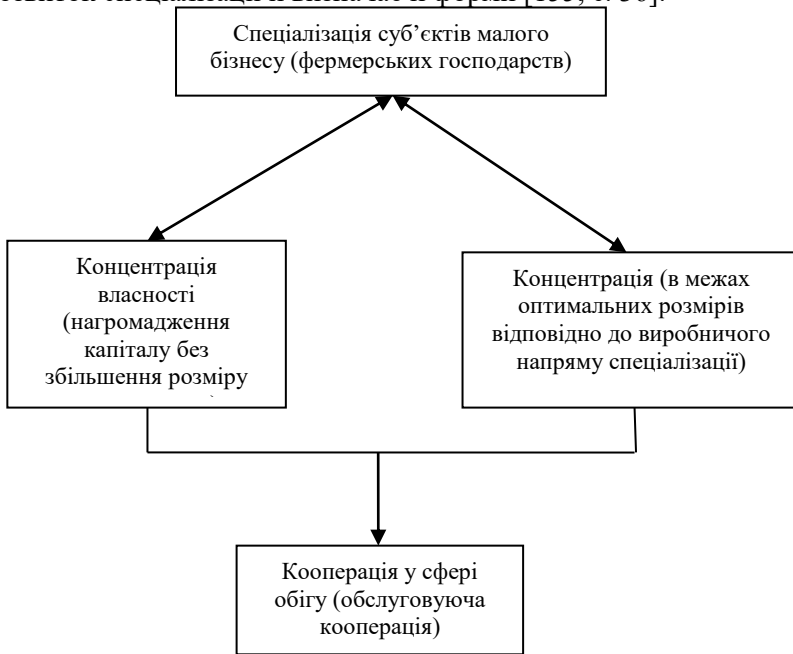


Рис. 3.4. Взаємозв'язок спеціалізації, концентрації та кооперації фермерських господарств

Джерело: узагальнено автором.

Аналіз спеціалізації фермерських господарств свідчить, що в Україні набули поширення господарства з багатогалузевим напрямом виробництва, в основному продукції рослинництва. Відповідно в них переважає поєднання двох-трьох товарних галузей з такою ж кількістю додаткових, які дещо різняться залежно від природно-економічної зони. Галузева структура виробництва залишається далекою від раціональної, що позначається на зниженні прибутків фермерських господарств. Тому при врахуванні комплексу факторів, які впливають на

напрями спеціалізації фермерських господарств, головним має стати підвищення ринкового попиту на продукцію та можливість одержання максимального прибутку від її реалізації.

## **РОЗДІЛ 4**

### **ОСНОВНІ ЧИННИКИ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

#### **4.1. Ризики малого бізнесу в сільському господарстві**

Діяльність у сільському господарстві характеризується певними елементами невизначеності, а саме: частими змінами впливу чинників зовнішнього середовища, індетермінованістю їх дії (зміна погодних умов, законодавчої бази тощо); надходженням неповної й неточної інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення (показники кон'юнктури ринку та тенденції їх змін, можливі дії конкурентів тощо); віддаленістю результатів прийнятих рішень, що пов'язано з специфікою сільськогосподарського виробництва. Відповідно для малого бізнесу в сільському господарстві постає першочергова потреба врахування чинників невизначеності та спричинених ними ризиків.

Під невизначеністю розуміють неможливість оцінки майбутнього розвитку подій з точки зору ймовірності їх виникнення та видів і масштабу прояву [84].

За визначенням С.І. Дем'яненка ризик не тотожний невизначеності. Ризик – це ситуація, коли результат здійснення якогось процесу невідомий, але відомі його можливі альтернативні результати. Невизначеність – ситуація, де ймовірність одержання різних результатів невідома [49, с. 90].

У літературних джерелах виявлено два підходи до визначення ризику. Згідно з першим підходом, ризик – це атрибут прийняття рішення у ситуації невизначеності. Ризики притаманні більшості господарських операцій, економічній

політиці. Передумовами виникнення ризику є: заінтересованість особи, що приймає рішення, в його результатах; наявність невизначеності. Побутує думка, що невизначеність є фундаментальним фактором не тільки у природничих науках, а й в розумінні економічних процесів, що, передусім, пов'язано з природою людини та невизначеністю, непередбачуваністю результатів наукового прогресу, який визначає обличчя суспільства. Важливим джерелом невизначеності є ймовірнісний характер кон'юнктури ринку, врожайності сільськогосподарських культур та ін. [65, с. 214].

У межах другого підходу ризик розглядають як загрозу або можливість відхилення фактичних результатів діяльності чи прийнятих рішень від запланованих. На нашу думку, ризик доцільно трактувати як категорію, яка відображає відносини між людьми у процесі економічної діяльності, коли її результати з об'єктивних причин є невизначеними. Ризик як об'єктивна економічна категорія притаманний усім видам економічної діяльності незалежно від того, в який спосіб вона здійснюється.

Розгляд ризику як економічної категорії зумовлює потребу розкриття сутності поняття “ризикове підприємство”. На думку А.В. Чупіса, підприємства з точки зору ступеня ризикованості, який залежить від їх розміру, чисельності працюючих, розміру основних активів, виду виробленої продукції, ринків збуту тощо, можна об'єднати у кілька груп:

– найбільш ризикові – це заводи – “гіганти”, фабрики, оскільки вони найбільш ресурсоемні, мають великий грошовий обіг, велику кількість працюючих;

– середнього ступеня ризикованості – це сільськогосподарські підприємства, оскільки їх діяльність залежить від природних умов, основним засобом виробництва є земля, від ефективності використання якої залежить результативність діяльності;

– найменш ризикові – це малі підприємства, агрофірми, фермерські господарства, оскільки вони невеликі за розміром,

випускають незначні обсяги продукції, мають місцеві ринки збуту [268].

На наш погляд, такий поділ з точки зору ризикованості не відповідає характеру сільськогосподарського виробництва, а отже – не властивий формам господарювання, які функціонують у ньому. Зокрема, не можна вважати найменш ризикованою діяльність невеликих фермерських господарств та інших суб'єктів малого бізнесу, на які не поширюється дія державних програм підтримки, вони змушені за завищеними цінами закуповувати матеріально-технічні ресурси та за заниженими реалізовувати свою продукцію, мають обмежені можливості в одержанні кредитів або через небажання банків видавати їх дрібним виробникам, або через високі відсотки за надані кредити, як, як відомо, підвищуються в міру зниження обсягу надання кредиту, тощо.

З економічної точки зору ризик суб'єкта господарювання в досліджуваній нами галузі слід трактувати як загрозу недоотримання доходу, перевищення видатків або втрати ресурсів у процесі виконання конкретних видів виробничої, збутової чи фінансової діяльності. Виокремлюють такі ризики: відсоткові, господарські, екологічні, інвестиційні, майнові, політичні, страхові, технічні, цінові, ризики та невизначеності в підприємницькій діяльності тощо. З множини виділених видів ризику найбільшу загрозу для малого бізнесу в сільському господарстві становлять господарські та ринкові. Господарський ризик передбачає можливість відхилення від мети, для досягнення якої приймалося господарське рішення. Відхилення може бути пов'язано як і з втратами, так і з додатковим прибутком. Питання про ризик невіддільне від різних впливів на діяльність суб'єктів малого бізнесу, від господарського середовища, в якому ризик виявляється. Тобто проблема виникнення ризиків безпосередньо пов'язана із господарським механізмом.

Особливості ризиків у сільськогосподарському виробництві зумовлені його специфічним циклом і

неможливістю внесення змін у проведені заходи, слабкими позиціями виробників на ринку, високою непередбачуваністю умов виробництва. Головною загрозою є матеріальний ризик, пов'язаний з природними умовами, головним чином атмосферними. Набагато більшою загрозою для сільськогосподарських товаровиробників вважається ризик, пов'язаний з прийняттям помилкових рішень, ризик збуту. Підґрунтям ризиків у сільськогосподарському виробництві є нестача знань про майбутній стан оточуючого середовища.

Невизначеність і спричинений нею ризик призводять до значних витрат ресурсів, часу, енергії, що позначається на ефективності господарюванню, насамперед у сфері сільського господарства. Систему основних видів ризиків, які у сучасних умовах впливають на діяльність суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві, наведено в табл. 4.1. Наслідками проявів вказаних видів ризику є втрати майна, коштів, часу тощо. Слід зазначити, що наведені в таблиці фактори діють не окремо, а переплітаються між собою, що в комплексі створює ще більшу загрозу для функціонування дрібних виробництв у сільському господарстві.

Серед факторів господарського ризику важливу роль відіграє членство України у Світовій організації торгівлі. Вітчизняні суб'єкти малого бізнесу в сільському господарстві не мають доступу до міжнародних ринків, обмежуючись тільки внутрішнім ринком, що можна пояснити багатьма причинами. Наприклад, Україна при приєднанні до СОТ взяла на себе зобов'язання, які встановлюють певні обмеження на застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання агропродовольчих ринків з таких напрямів:

- доступ на ринок сільськогосподарських і продовольчих товарів;
- державна підтримка сільського господарства;
- впровадження санітарних і фітосанітарних заходів;
- експортна конкуренція у сільськогосподарській і продовольчій торгівлі.

На нашу думку, найважливішою серед вищенаведених зобов'язань для малого бізнесу є державна підтримка. Найбільшого впливу зазнають ті сфери сільського господарства, які знаходяться в товарно-грошових відносинах. Держава має сприяти широкому розвитку малого бізнесу в сільському господарстві. Йдеться про організацію порівняно невеликих селянських господарств, насамперед на власній землі, для чого важливо надати їм пільгові кредити і спрямувати діяльність цих господарств на виробництво трудомісткої продукції, яка не потребує великих земельних площ (садівництво, виноградарство, бджільництво, виробництво овочів, ягід тощо) [138, с. 239].

*Таблиця 4.1*

**Основні види ризиків у діяльності суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві**

Природа виникнення	Вид ризику	Фактори впливу
Господарська діяльність суб'єктів малого бізнесу	Господарський	Міжнародні економічні зв'язки і торгівля (приєднання України до СОТ) Зміни законодавчої бази та її суперечливість Переважання політичних інтересів над економічними Наявність (відсутність) загальноекономічної стратегії розвитку малого бізнесу та її функціональні складові Стратегія маркетингу Стан і рівень використання виробничих потужностей Застосовувані технології та їх раціональність Джерела надходження інвестицій Кваліфікація та досвід кадрів Якість продукції
Дія ринкових механізмів, конкурентів і економічних контрагентів	Ринковий	Рівень і темпи змін інфляційних (дефляційних) процесів Науково-технічний прогрес Короткотермінові коливання цін Дія економічних контрагентів Функціонування ринку землі



		Звуження місткості внутрішнього ринку
Катастрофи, природні лиха	Форс-мажорні обставини	Природні катастрофи і стихійні лиха Різкі, непередбачувані зміни умов господарювання
Медичне забезпечення, умови харчування та проживання працівників, психологічний аспект	Людський фактор ризику	Стан здоров'я власників малого бізнесу та працівників Відносини між безпосередніми працівниками, із зовнішніми партнерами по бізнесу

Джерело: узагальнено автором.

Приєднання України до Світової організації торгівлі та поглиблення євроінтеграційних процесів передусім вимагає перегляду політики підтримки сільськогосподарських виробників із застосуванням заходів стимулювання, дозволених міжнародними домовленостями та визнаних світовою практикою. Основними важелями для формування політики підтримки з позицій СОТ є назаастосування заходів, які викривляють ринок (зміна цін, вплив на обсяг пропозиції).

Як вже згадувалося вище, до малого бізнесу в сільському господарстві пропонуємо відносити особисті господарства населення (товарні особисті селянські господарства), фізичних осіб-підприємців, які займаються сільськогосподарською діяльністю, та фермерські господарства. Серед виділених суб'єктів малого бізнесу в сучасних умовах державну підтримку можуть одержати у невеликих обсягах через різні механізми сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства та фізичні особи-підприємці (в основному реалізація молока та тварин живою вагою).

Приблизно 34 % особистих селянських господарств мають натуральний характер, решта – товарний або частково-товарний, тобто вони діють у сфері товарно-грошових відносин. Вступ

України до СОТ і формування ринку землі сприяє підвищенню рівня товарності особистих селянських господарств і подальшій трансформації у малий бізнес, а по можливості – створенню на їх основі фермерських господарств. Однак ця досить вагома частка виробників сільськогосподарської продукції майже повністю знаходиться поза зобов'язаннями нашої країни, які виникли при приєднанні до СОТ.

Ризиком для сільського господарства є встановлення зони вільної торгівлі з ЄС, фундаментальною метою угоди про яку проголошено збільшення обсягів торгівлі й інвестиційних потоків між ЄС та Україною шляхом лібералізації торгівлі й гармонізації регуляторного середовища. У цьому плані найбільше значення має ризик, пов'язаний із невідповідністю рівнів державної підтримки сільського господарства ЄС та України. За дослідженнями Т. Осташко для вітчизняного сільського господарства підвищений ризик від встановлення зони вільної торгівлі зумовлений, з одного боку, високим рівнем підтримки галузі в ЄС, з іншого – низьким в Україні. На 2010 р. загальні витрати на підтримку сільського господарства, сільських територій та аграрних ринків ЄС було заплановано в обсязі 56,3 млрд євро. В умовах економічної кризи було поновлено експортні субсидії на молоко та молочні продукти. Європейський Союз захищає своє сільське господарство в угодах про зону вільної торгівлі з іншими країнами і групами країн. В результаті всі зони вільної торгівлі, створені між ЄС та іншими країнами і групами країн, мають винятки, які стосуються саме сільського господарства [183].

На думку О.М. Шпичака, особливої уваги заслуговує частка виробництв, які знаходяться за межами товарно-грошових відносин, тому що натуральне господарство, з його точки зору, меншою мірою відчуватиме вплив входження в СОТ. Це пояснюється тим, що входження в СОТ не усуне вплив тих чинників, які зумовили високу частку натурального виробництва в нашій країні. До основних причин слід віднести відсутність розвинутої інфраструктури в сільській місцевості (передусім

доріг, торговельної мережі тощо), високий рівень безробіття та низьку ціну робочої сили [274].

В умовах інтеграційних процесів, вступу до СОТ, малому бізнесу в сільському господарстві загрожують ризики, пов'язані як з його веденням, так і з скасуванням деяких форм державної підтримки. Щодо втрат, які можуть понести суб'єкти малого бізнесу під впливом інтеграційних процесів, слід назвати загрозу виникнення додаткового фінансового навантаження на них внаслідок загострення цінової конкуренції на внутрішньому ринку через зменшення імпортних тарифів, збільшення обсягів імпорту на внутрішньому ринку [134, с. 77]. Тобто, відсутність державної підтримки малого бізнесу при приєднанні до СОТ не дасть можливості для перспектив його подальшого розвитку навіть на внутрішньому ринку.

Зміна законодавчої бази як фактор впливу на ризики малого бізнесу визначається ступенем суперечностей у доповненні положень законів і нормативних актів, що регулюють ринок землі, відносини оренди, податкову, кредитно-фінансову та інші сфери, а також частотою внесення цих змін. Чинне законодавство ставить на один рівень великі, середні та малі підприємства, що зумовлює повну незахищеність останніх. Водночас у багатьох розвинутих країнах застосовується система правового захисту, наприклад антитрестове законодавство, завдяки якому значна частина виробленої продукції та виробничого потенціалу припадає на малий і середній бізнес.

Загальноекономічна стратегія розвитку суб'єктів малого бізнесу має відповідати умовам господарювання, враховувати тенденції їх зміни та особливості ведення діяльності, форми закріплення робочої сили тощо. Її відсутність у нинішніх умовах значно підвищує ризики господарювання малих структур.

Ефективність обраної стратегії маркетингу та заходів з її реалізації в умовах ринку є одним з головних чинників, що визначають результативність господарської діяльності суб'єкта малого бізнесу. Вплив даного фактора розглянемо в наступному розділі.

Стан і рівень залучення виробничих потужностей: організація раціональних сівозмін, ефективність використання техніки, добрив, впровадження ресурсозберігаючих технологій тощо значно підвищують ризики, з одного боку через неможливість частого застосування цих заходів внаслідок низького рівня фінансово-кредитного забезпечення (джерела інвестицій), а з іншого – через зростання виробничих витрат, що може призвести в умовах незбалансованої цінової політики до зменшення прибутковості суб'єктів малого бізнесу.

Кваліфікація та досвід кадрів, насамперед керівників, є також одним із факторів ризику у веденні малого бізнесу. Маючи високу мотивацію діяльності, керівники малих виробництв досить часто відчувають нестачу спеціальних знань для грамотного ведення господарської діяльності, тим більше, що в одній особі вони поєднують спеціалістів різного спрямування (агрономів, бухгалтерів, економістів тощо).

Ризиками для малого бізнесу в сільському господарстві є те, що в дрібних формах зосереджено основну частину виробництва таких видів продукції, як молоко, овочі, фрукти тощо. Ці види продукції не завжди можуть повністю відповідати показникам якості та стандартам СОТ і відповідно забезпечувати дві основні вимоги: безпеку продукції та її конкурентоспроможність. Вирішення питання виконання цих умов поряд із подальшим розвитком спеціалізації, кооперації та інших процесів дозволить вітчизняним представникам малого бізнесу успішно конкурувати на світових ринках.

Перевагою малого бізнесу в сільському господарстві України є виробництво трудомісткої продукції, що відкриває великі експортні можливості у просуванні сільськогосподарської продукції. Прикладом може бути досвід Китаю. Трудомістка сільськогосподарська продукція – традиційна перевага китайського аграрного сектору. Після вступу до СОТ частка такої продукції в загальній структурі китайського експорту досягла 70 %. Україна також має сприятливі структурні та географічні умови для експорту трудомісткої сільськогосподарської

продукції, обсяги якого за належної уваги держави розвитку малого бізнесу в найближчі 5-10 років можуть суттєво зрости.

Незадовільний рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції зумовлений її низькою якістю, адже 60 % сільськогосподарської продукції виробляють дрібні приватні господарства населення, обмежені фінансовими, матеріальними, технологічними, інформаційними ресурсами; виробництвом аграрної продукції зайняті переважно особи без належної фахової підготовки. Цілеспрямована робота щодо впровадження науково обґрунтованих технологій утримання худоби, збалансованої годівлі, ветеринарного обслуговування, селекції у дрібних господарствах не ведеться, тому їхня продукція не відповідає вимогам якості та безпеки угод СОТ і є неконкурентоспроможною не лише на зовнішньому, а й на внутрішньому ринку.

Конкурентоспроможність продукції за якістю – це поняття, що характеризує сукупність її властивостей, які забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому або однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятною для споживачів ціною. Конкурентоспроможність продукції за якістю підвищує і конкурентоспроможність підприємства як суб'єкта ринку. Завдяки поліпшенню якості й раціональному використанню інших нецінових факторів підприємство може одержати не тимчасові переваги над конкурентами, як при зниженні ціни, а довготривалі, оскільки конкурентам потрібно багато часу, щоб удосконалити свою продукцію в якісному плані [8, с. 457–458].

Конкурентоспроможність продукції можна розглядати як здатність продукції бути більш привабливою для споживача (покупця) порівняно з іншими аналогічними продуктами завдяки кращій відповідності якісним параметрам, споживчим цінностям, сервісному обслуговуванню та ін. [83].

З нашої точки зору, підвищення конкурентоспроможності продукції, яка виробляється суб'єктами малого бізнесу в сільському господарстві, можлива за рахунок нецінової конкуренції, одним із шляхів якої є поліпшення якості. Якість

продукції як складне і багатогранне поняття характеризується цілою низкою показників (табл.4.2).

За цільовим призначенням сільськогосподарську продукцію поділяють на три типи: кінцевого споживання, проміжну і сировину. Кожному із цих типів продукції притаманні свої показники якості, які виражають кількісний вираз однієї або кількох однорідних властивостей продукції, що задовольняють певні потреби споживачів стосовно до її цільового призначення і умов використання [8, с. 454].

У нинішніх умовах забезпеченню відповідного рівня показників якості продукції суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві значною мірою перешкоджають такі чинники:

– низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи, що знаходить прояв у високій вартості банківських кредитів та позик або ж у відмові їх видачі дрібним господарствам, відсутності галузевих кооперативних банків, недосконалій сфері страхування кредитних і виробничих ризиків;

– нерозвиненість інфраструктури АПК, що призводить до підвищення витрат виробництва, великих втрат продукції у процесі її транспортування та зберігання;

Таблиця 4.2

**Показники якості сільськогосподарської продукції та їх характеристика\***

Показники якості	Характеристика показника якості
<b>Біологічні показники</b>	Придатність сільськогосподарської продукції до споживання в їжу (вміст макро- і мікроелементів, білка, вітамінів, цукру, крохмалю, жиру тощо, а також зовнішній вигляд)
<b>Показники технологічності</b>	Властивості сільськогосподарської продукції необхідні, для її ефективної промислової переробки або для виробничого споживання в подальших циклах сільськогосподарського виробництва. Наприклад, насіння зернових повинно мати відповідну схожість, сортову чистоту, вологість тощо
<b>Показники транспортабельності</b>	Ступінь придатності продукції до перевезення і вантажно-розвантажувальних робіт відповідними засобами та способами (клас і габарити вантажу, витрати часу і коштів для підготовки продукції до перевезення, вартість тари і пакування, витрати

	на вантажно-розвантажувальні роботи, вартість перевезення тощо)
<b>Показники надійності</b>	Придатність продукції до збереження біологічних і ряду технологічних показників якості при її зберіганні та транспортуванні (строки зберігання продукції при різних методах їх здійснення, відстань перевезень продукції дорогами різного класу)
<b>Показники екологічності</b>	Екологічна чистота продукції (вміст радіонуклідів, нітратів, нітритів, залишків пестицидів та інших небезпечних шкідливих елементів і речовин)
<b>Показники безпеки</b>	Ступінь безпеки працівників у процесі її виробництва і виробничого споживання. Показники безпеки, як і показники екологічності, повинні жорстко контролюватися з метою здійснення відповідних застережних заходів (наприклад, контроль вмісту радіонуклідів у пилу, що утворюється при переробці льносоломки або трести на льонозаводах, бактерологічна чистота молока)
<b>Економічні показники</b>	Ступінь економічної вигоди виробництва продукції вищої якості. Найважливіші з них: ціна за одиницю продукції, прибуток на одиницю продукції; цінова конкурентоспроможність продукції; частка продукції, на яку одержано сертифікат якості; частка експортованої продукції в загальному обсязі її реалізації
<b>Естетичні показники</b>	Товарний вигляд продукції (товарний вигляд продукції, досконалість виробничого виконання, цілісність композиції, раціональність форми)
<b>Патентно-правові показники</b>	Якість нових винаходів, втілених у товар, і притаманні видам продукції, захищених патентом

\* Систематизовано автором на основі джерела: [8].

– переважно низький рівень спеціалізації господарств, більшість з яких займаються виробництвом 10-20 найменуваних продукції рослинництва і тваринництва (за винятком особистих селянських господарств і фізичних осіб-підприємців). Фермери розвинутих країн обмежуються виробництвом лише двох-трьох видів сільськогосподарської продукції;

– недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок у сільському господарстві, що зумовлює незадовільну якість насінневого та племінного матеріалу, обмежує продуктивність сільськогосподарського виробництва;

– занепад вітчизняної машинобудівної галузі, відсутність надійної й дешевої малогабаритної техніки та обмеженість

фінансових можливостей сільськогосподарських виробників, що зумовило зменшення кількості та фізичне і моральне старіння сільськогосподарської техніки у фермерських господарствах тощо.

Рівень і темпи інфляційних (дефляційних) процесів є значним фактором ринкового ризику в сільському господарстві через існування значного розриву у часі між витратами та результатами виробничої діяльності.

Науково-технічний прогрес вимагає оновлення традиційних технологій, методів організації виробництва і збуту продукції. Його вплив надто вагомий для малого бізнесу, який досить часто, на відміну від великих підприємств, немає можливості застосовувати інноваційні розробки наприклад, досягнення генної інженерії, енергозберігаючі, екологічно чисті, маловитратні та маловідходні технології.

Погодні, сезонні та випадкові чинники спричиняють короткотермінові коливання цін, що впливає на підвищення ринкового ризику суб'єктів малого бізнесу через невеликий обсяг продукції, яку вони виробляють. Дії економічних контрагентів (постачальників, споживачів, посередників та ін.), у тому числі можливі їх спільні дії, спрямовані на зниження цін на сільськогосподарську продукцію, або підвищення їх, наприклад, на пально-мастильні матеріали, техніку, зміни уподобань та інтересів споживачів (наприклад, на екологічно чисту продукцію) посилюють ринкові ризики малого бізнесу. Протидією в цьому плані є об'єднання зусиль останнього через створення обслуговуючих кооперативів, організацію оптових ринків, груп виробників сільськогосподарської продукції тощо.

Гострою є проблема запобігання експансії великого капіталу в сферу землекористування. Аграрний ринок в Україні стає дедалі більш концентрованим, що означає збільшення кількості великих агрокомпаній, орієнтованих на швидке збагачення за рахунок експорту, та відповідно знижує конкурентоспроможність продукції дрібних виробників. Так, станом на кінець 2010 р. в Україні було 58 аграрних холдингів із середнім розміром земельного банку 69 тис. га землі. Площа землі у їх користуванні становила 4005 тис. га. Загальна



капіталізація аграрних компаній України, що торгують на світових фондових ринках, наприкінці лютого 2011 р. зросла до 8,6 млрд дол. США, що в 2,5 рази більше, ніж на початку 2010 р. Експерти прогнозують, що в 2011 р. ще близько 12 українських агрокомпаній вийдуть на ринки зовнішніх запозичень, а в 2012 р. – ще 10 компаній [10].

Вільний продаж землі, на нашу думку, значно підвищує ризики малого бізнесу і може призвести до негативних соціально-економічних наслідків, тому що великі аграрні фірми володіють фінансовими перевагами порівняно з більш дрібними виробниками, які живуть і працюють на селі.

Загрозою для розвитку малого бізнесу в сільському господарстві є скорочення чисельності населення країни та споживання ним продовольства і відповідне звуження місткості внутрішнього ринку.

Сільськогосподарську галузь зазнає впливу природних катастроф і стихійних лих (повені, землетруси, бурі, посухи, аномальні погодні умови) і у разі виникнення вони особливо небезпечні для суб'єктів малого бізнесу через небажання (а часто і фінансову неможливість) страхувати своє майно та продукцію.

Людський фактор ризику виникає тоді, коли власник малого бізнесу не може знати наперед про можливий стан свого здоров'я, здоров'я членів сім'ї та найнятих працівників. Також він не може із великою ймовірністю прогнозувати взаємовідносини як безпосередньо у своєму колективі, так і з партнерами по збуту продукції, матеріально-технічному забезпеченню тощо.

Ризики агропродовольчого розвитку посилюються впливом національних і глобальних чинників. Перші переважно пов'язані з нестачею фінансових ресурсів в агровиробників, отримуваних ними як з бюджету, так і з власних джерел. Останнє значною мірою є наслідком неефективної політики державного регулювання вітчизняного аграрного ринку та відсутності підтримки розвитку його інфраструктури. Таким чином, розглянуті основні види ризику в діяльності суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві та основні фактори, які

спричиняють їх свідчать про необхідність розробки стратегії розвитку малого бізнесу в сільському господарстві, яка б визначала шляхи компенсації (повної або часткової) підвищеного ризику їх діяльності з бюджету держави або регіону чи через надання пільг (податкових, кредитних тощо).

#### **4.2. Маркетингова політика різних форм малого бізнесу у сільському господарстві**

Бізнес – це відтворювальна діяльність у сфері організації виробництва, розподілу і реалізації товарів і послуг без новаторства. Це здійснення або організація з року в рік одного й того ж виробництва, збуту, розподілу або іншої діяльності в рамках апробованих технологій, норм і правил для задоволення потреб, що склалися.

Учасниками діяльності малого бізнесу в сільському господарстві є невелика кількість працівників, яка згідно з вітчизняним законодавством не може перевищувати 50, а у мікропідприємствах – до 10 осіб. Участь у різних формах малого бізнесу є для населення засобом виживання за скрутних умов, самореалізації, творчості, диверсифікації діяльності. Одержання прибутку є основною метою ведення будь-якого бізнесу, хоча його максимізація в сільській місцевості не є головною метою. Збільшити розмір прибутку можливо за умови забезпечення процесу виробництва необхідними матеріально-фінансовими ресурсами; аналізу виживання суб'єктів малого бізнесу в умовах зростаючої конкуренції; збільшення обсягу реалізації продукції; вдалого вибору партнерів по бізнесу, ведення маркетингової діяльності тощо.

Французький економіст Д. Сей ще в епоху промислової революції сформулював основне правило в управлінні виробництвом: “треба зменшувати витрати виробництва, з тим, щоб збільшувати прибутки”. Воно поширюється і на сільське господарство, яке характеризується досить стабільними ринками та асортиментом продукції. Проте, в сучасних умовах пошук шляхів збільшення прибутків тільки за рахунок зменшення

витрат виробництва є помилковим шляхом розвитку бізнесу, тому що неможливо зменшити виробничі витрати нижче визначеного рівня. Більші можливості для одержання прибутку в сільському господарстві поряд із зменшенням виробничих витрат забезпечує збільшення обсягів продажу продукції та підвищення якісних її характеристик, чим і займається маркетинг [123, с. 16].

Проаналізувавши велику кількість визначень маркетингу, наведених в економічній літературі, розглядаємо його як цілісну економічну систему, спрямовану на забезпечення максимального збуту продукції, досягнення високої ефективності виробництва і розширення ринкової частки. За визначенням Є.В. Серової, “сільськогосподарський маркетинг – це доведення сільськогосподарської продукції до кінцевого споживача. Він включає закупівлю, зберігання, транспортування, переробку і розподіл продукції” [242, с. 157].

Особливості сільського господарства як галузі відрізняють сільськогосподарський маркетинг від промислового, комерційного, банківського та інших його видів. Відмінності полягають в:

- служба сільськогосподарського маркетингу має справу із товарами першої життєвої необхідності. Відповідно потрібно своєчасно, у необхідному обсязі й асортименті, з урахуванням віку, статі, національних традицій, стану здоров'я споживачів, задовольняти їхні потреби та інтереси;

- сільськогосподарська продукція представлена товарами, які швидко псуються, що вимагає оперативної її поставки, відповідної упаковки, сервісного обслуговування;

- спеціалісти по маркетингу мають враховувати сезонність сільськогосподарського виробництва і спрогнозувати зміни попиту споживачів, добре знати тенденцію його задоволення, ринкову кон'юнктуру тощо;

- різноманітність форм господарювання в аграрній сфері зумовлює багатоаспектну конкуренцію. Звідси різноманітність стратегій і тактик, постійне вдосконалення форм і методів сільськогосподарського маркетингу, пристосування їх до потреб та інтересів споживачів;

– вищий ступінь адаптованості, самоорганізації і самоуправління системи сільськогосподарського маркетингу порівняно з іншими видами маркетингу. Це пояснюється в першу чергу ідентичністю сільськогосподарської продукції, що загострює конкуренцію, особливостями попиту споживачів тощо;

– нижчий рівень науки і мистецтва маркетингової діяльності у сільському господарстві порівняно з іншими галузями і сферами.

Для багатьох видів сільськогосподарської продукції виникає необхідність застосування неповного маркетингового підходу, навіть антимаркетингу. Це трапляється тоді, коли товарна політика не може бути достатньо гнучкою через технологічні особливості галузі (наприклад садівництво, лісівництво) або нормативні фактори (дотримання специфічних вимог тощо). У деяких випадках, наприклад з метою збільшення обсягу споживання яловичини при зменшенні ринкового попиту, необхідно вживати заходи для повторного завоювання або утримування позицій на вже завойованих сегментах ринку, а не модифікації продукту.

Маркетинг у сільському господарстві можливо поділити на два великі типи: маркетинг закупівлі та маркетинг продажу, які відповідають двом частинам комерційної функції: закупівлі та продажу. Маркетинг закупівлі спрямований на функції, які передують виробництву, тобто в напрямі постачальників. Маркетинг продажу спрямований на виконання функцій, здійснюваних після виробництва продукції, тобто у напрямі споживачів [279].

Маркетинг закупівлі властивий більшою мірою великим сільськогосподарським підприємствам. Суб'єктам малого бізнесу в сільському господарстві доцільно більше приділити увагу маркетингу продажу, який поділяється на маркетинг сільськогосподарської сировини та маркетинг кінцевої продовольчої продукції (рис.4.3 і 4.4). Нині фермерські господарства, особисті селянські господарства та фізичні особи-підприємці, зайняті в сільському господарстві, переважно

займаються виробництвом сільськогосподарської сировини (соняшник, основна частка зерна, цукрові буряки, молоко тощо).

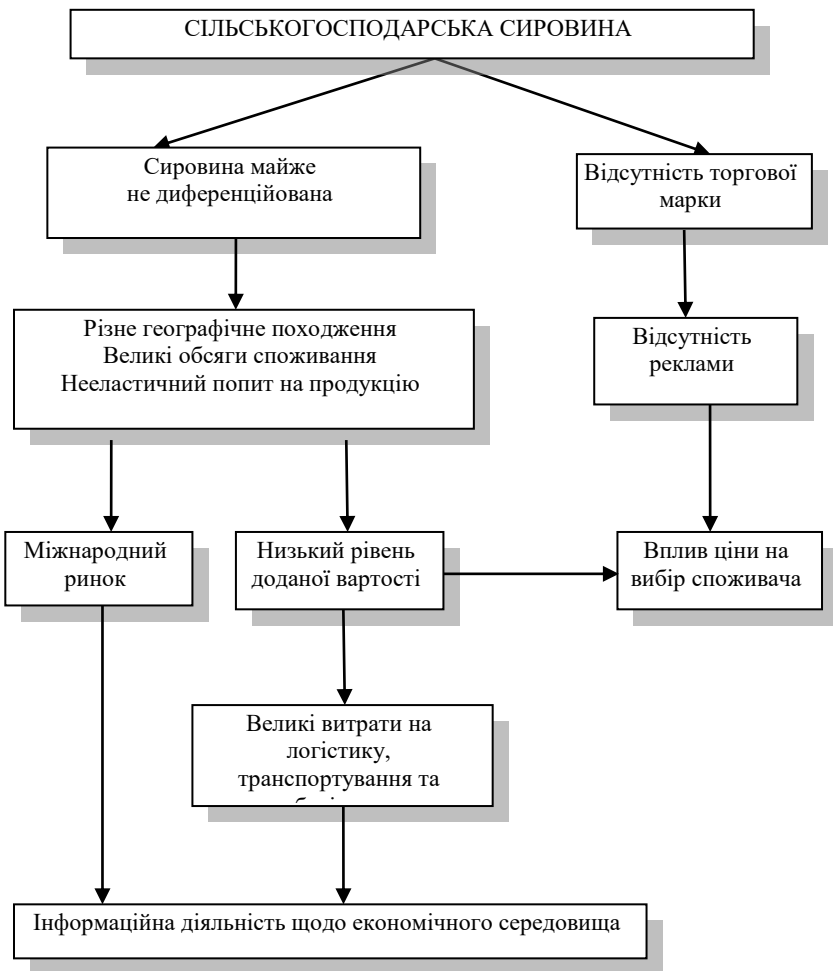


Рис. 4.3. Маркетинг сільськогосподарської сировини

Джерело: узагальнено автором.

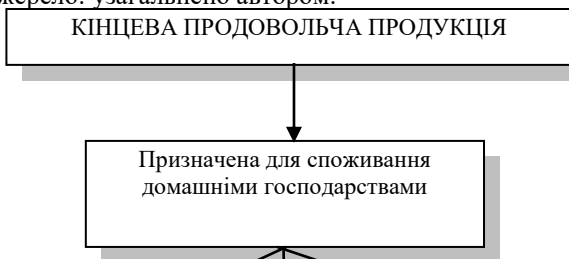


Рис. 4.4. Маркетинг кінцевої продовольчої продукції

Джерело: узагальнено автором.

І тільки невелика частина суб'єктів малого бізнесу, здебільшого господарства населення, виробляють продукцію кінцевого споживання (овочі, фрукти, мед тощо).

Для виконання відповідних завдань підприємства застосовується система елементів маркетингу, найважливішими з яких є так звані 4Р маркетингу: product (товар), price (ціна), place (розподіл, місце, збут), promotion (просування). Ці чотири елементи формують комплекс маркетингу (marketing mix – маркетингова суміш). Основою маркетингу є вміння правильно поєднувати елементи маркетингу для розв'язання практичних завдань.

Кожен елемент включає самостійний комплекс заходів, проведення яких формує відповідну політику у сфері маркетингу. Головним елементом маркетингової суміші є товар, або продукт. Основним інструментом маркетингової діяльності сільськогосподарського підприємства є якість продукції, різноманітність, зовнішній вигляд, властивості, параметри, габарити тощо. Використання цих та інших інструментів формує товарну політику підприємства.

Визначення ціни є одним із найскладніших завдань комплексу маркетингу. З одного боку, ціна має бути такою, щоб її зміг заплатити потенційний покупець, з іншого – забезпечити прибутковість. Продукція сільського господарства характеризується на ринку нееластичним попитом, тому важливим для аграрного підприємства є визначення ціни, яка б забезпечувала прибутковість виробництва продукції. Однак, у сучасних умовах постає потреба розглядати другий елемент маркетингу не тільки з позиції формування ціни, тобто цінової політики, а й з урахуванням кредитної політики, системи знижок і надбавок, політики диференціації цін, стратегії високих та середніх цін тощо.

Підтримуємо точку зору авторів підручника “Маркетинг”, які називають вищенаведені заходи договірною політикою, що передбачає узгодження умов акта купівлі-продажу товару й оформлення його у вигляді контракту.

Третій елемент маркетингової суміші формує політику розподілу, що здійснюється з метою своєчасної доставки

продукції з місця її виготовлення до одержувача. Вона проводиться за рахунок таких заходів, як аналіз і обґрунтування каналів реалізації, маркетинг-логістиці, організації торгівлі, поставок, складування готової продукції, розміщення продуктивних сил, місцезнаходження споживачів і ринків тощо.

Четвертий елемент маркетингової суміші передбачає просування продукції, або комунікативну політику. Її завданням є організація взаємодії підприємства – виробника продукції зі всіма суб'єктами маркетингової схеми для забезпечення стабільної й ефективної діяльності з формування попиту і просуванню товару на ринок з метою задоволення потреб споживачів і одержання прибутку. Ефективна комунікативна політика базується на таких заходах, як планування і організація бізнес-комунікацій, тобто взаємовідносин із партнерами, конкурентами і споживачами, реклама, стимулювання збуту, організація зв'язків із громадськістю і особистий продаж [13, с. 63].

Маркетинг як комплексна система оптимальної організації виробництва та збуту продукції і послуг зорієнтована на стабільне задоволення потреб конкретних споживачів з метою одержання найбільшого в умовах, що створилися, прибутку. Тобто ведення будь-якого виду бізнесу забезпечить максимальну прибутковість тільки з використанням маркетингової політики. Спробуємо виділити її інструменти, які можуть бути властиві різним організаційним формам малого бізнесу в сільському господарстві (табл. 4.2).

Як можна переконатися, найбільш обмеженими у інструментах застосування маркетингу є особисті селянські господарства. Вони спроможні дотримуватися товарної політики, в основному забезпечуючи якість продукції за естетичними, біологічними показниками, показниками екологічності, транспортабельності тощо. Особисті селянські господарства менш схильні до диверсифікації виробництва на відміну від фізичних осіб-підприємців та фермерських господарств. Також вони мають значні обмеження при кредитуванні й одержанні



доплат. Докладніше питання державної підтримки особистих селянських господарств розглянемо в наступному розділі.

Таблиця 4.2

### Інструменти маркетингової політики різних форм малого бізнесу в сільському господарстві

Вид маркетингової політики	Особисті селянські господарства	Фізичні особи-підприємці	Фермерські господарства
Товарна політика	Якість продукції	Якість продукції, диверсифікація	Якість продукції, диверсифікація
Договірна політика	Кредитна політика, умови поставки продукції	Цінова політика, кредитна політика, система доплат, умови поставки продукції, політика диференціації цін (за якістю продукції)	Цінова політика, система доплат, умови поставки продукції, кредитна політика, політика диференціації цін (за якістю продукції)
Політика розподілу	Форми торгівлі	Аналіз і вибір каналів розподілу продукції, складування і транспортування, вибір посередницьких організацій з розподілу продукції, форми торгівлі	Аналіз і вибір каналів розподілу продукції, складування і транспортування продукції, вибір посередницьких організацій по розподілу продукції, форми торгівлі
Комунікативна політика	Особиста реалізація	Взаємовідносини з партнерами, конкурентами і споживачами, організація зв'язків з громадськістю, особиста реалізація	Взаємовідносини з партнерами, конкурентами і споживачами, організація зв'язків з громадськістю, особиста реалізація

Джерело: узагальнено автором.

Використання маркетингових підходів для розвитку особистих селянських господарств, які займаються реалізацією продукції, може передбачати такі напрями:

– товарна політика: поліпшення якості продукції через участь в обслуговуючих кооперативах, одним з обов'язків яких є контроль за якісними параметрами продукції;

– договірна політика: кредитування особистих селянських господарств через їх участь у створенні кредитних спілок, заохочення державою надання пільгових кредитів приватними банками та іншими кредитними установами; укладання прямих договорів на реалізацію продукції між переробними підприємствами і власниками особистих селянських господарств (особливо на продукцію тваринництва);

– політика розподілу: можливість особистим селянським господарствам самостійно обирати форми торгівлі – через систему договорів, роздрібна торгівля на міських ринках, організація оптових сільськогосподарських ринків, реалізація продукції через сільськогосподарський обслуговуючий кооператив тощо;

– комунікативна політика особистих селянських господарств може реалізовуватися тільки через особисту реалізацію виробленої в них продукції. В основному проводити її мають змогу особисті селянські господарства, розміщені поблизу великих населених пунктів (міст, селищ тощо).

Нині особисті селянські господарства функціонують за умов відсутності організаційно-правових основ, які б регламентували їх діяльність та захищали від дискримінації. Позбавлення селянських господарств правового статусу обмежує доступ на ринок, до міжрегіональних, інформаційних, фінансових ресурсів, виключає укладання договорів. Ведення господарства поодиночі знижує обсяги виробництва й негативно позначається на їх розвитку. Дослідженнями доведено, що без об'єднання зусиль на кооперативній основі практично неможливо ефективно господарювати [72].

Реаліями сьогодення є те, що значна частина сільськогосподарської продукції повсякденного споживання – овочі, фрукти, молоко та м'ясо – виробляється особистими селянськими господарствами, які не мають системних маркетингових каналів збуту такої продукції. Вирощена продукція, особливо у віддалених від приміської зони селах,

згодовується худобі або псується. В кращому випадку потрапляє до споживачів через посередників або її продають на узбіччях доріг, вулицях міст, поза межами ринків. Основну частину доданої вартості на вироблену продукції отримують посередники, а селяни мають збитки.

Тому здійснення ефективної маркетингової політики особистими селянськими господарствами можливе тільки у двох випадках: зміна їхнього правового статусу із фізичної на юридичну особу ( фізична особа-підприємець, фермерське господарство) та/або участь у діяльності обслуговуючого кооперативу. Створення кредитно-маркетингових кооперативів особистих селянських господарств дасть змогу розширити комплекс послуг і суттєво зменшити ризики.

Фермерські господарства та фізичні особи-підприємці, зайняті у сільськогосподарському виробництві, мають порівняно однаковий набір інструментів маркетингової політики і більші можливості їх застосування, ніж особисті селянські господарства. Передусім це пов'язано з наявністю в них певного юридичного статусу.

Маркетинг на рівні підприємства, з точки зору П.К. Канінського та П.В. Шваба, має розглядатися як двоєдиний і взаємопов'язаний процес, коли, з одного боку, постійно вивчаються ринки, запити, смаки і потреби, щоб продукція була адресною, а з іншого – забезпечується активний вплив на ринок, формування потреб і пропозицій споживачів, тобто у процесі виробничої діяльності агроформування орієнтує свою діяльність на певного покупця й водночас на формування попиту. Товаровиробники повинні розробити структуру маркетингу, яка б забезпечила ефективне проведення маркетингової політики. Якщо воно невелике, маркетингові обов'язки можуть бути покладені на одного із спеціалістів, бажано з економічною освітою, ініціативного та ерудованого [91, с. 46].

Важливим завданням маркетингу є забезпечення конкурентоспроможності підприємств, головним критерієм якої для розвитку різних форм малого бізнесу в сільському господарстві є якість продукції. Великі сільськогосподарські підприємства мають можливості створювати відділи

маркетингу, тоді як суб'єкти малого бізнесу не мають можливості повноцінно займатися маркетингом. У цьому плані ефективно задіяти всі інструменти маркетингової політики можуть обслуговуючі кооперативи. У сучасних умовах їх створення є реальною можливістю збільшення прибутків малого бізнесу в сільському господарстві.

Також дієвим напрямком удосконалення маркетингової політики дрібних виробників є застосування в Україні досвіду Польщі при створенні груп виробників сільськогосподарської продукції (Grupy producentów rolnych). Основним завданням цих груп є організація об'єднаного продажу продукції, виробленої фермерами індивідуально. Бажаючи створити групу виробників сільськогосподарської продукції реєструються в реєстрі воєводства і їм надаються такі преференції: фінансова допомога на створення групи та її управлінську діяльність; зменшення ставки податку на нерухомість упродовж перших п'яти років від внесення групи до реєстру; пільгові кредити на інвестиції, пов'язані зі складуванням, зберіганням і переробкою продукції, що йде на продаж [254].

### **4.3. Сільськогосподарська кооперація як вагомий фактор підвищення прибутковості суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві**

Ефективність господарювання суб'єктів малого бізнесу визначає успішна ринкова діяльність. Проте, в сучасних умовах становлення ринкових відносин вони змушені займатися не тільки питаннями розвитку виробництва, а й доведенням сільськогосподарської продукції до споживача і самостійним пошуком матеріально-технічних ресурсів, тобто вирішувати питання закупівлі, зберігання, транспортування, переробки і розподілу продукції. Сільськогосподарський товаровиробник повинен займатися насамперед розвитком виробництва. Перед власниками постає проблема оптимального поєднання виробничої і ринкової діяльності.

У найзагальнішому вигляді кооперація як форма співробітництва присутня у всіх структурах економіки будь-якої країни незалежно від характеру існуючої соціально-економічної формації. Вона виникла з інтересів, потреб виробників, навіть дрібних, одержала просторовий і масштабний розвиток, трансформувалася у широку мережу різних кооперативних форм і об'єднань розвинутих капіталістичних та інших країн незалежно від суспільного устрою [41, с. 33-34].

Кооперативна ідея пройшла багатовіковий шлях, відповідно до тривалості якого змінювалися і погляди на її сутність: від кооперативного соціалізму (Оуен Р., Фур'є Ш., Чернишевський М. та ін.) до більш практичного спрямування з метою задоволення інтересів насамперед дрібних товаровиробників (Райфайзен А., Чаянов О., Туган-Барановський М. та ін.). Вітчизняні дослідники теорії кооперації (Малік М., Крисальний О., Зіновчук В., Горбонос Ф., Нечипоренко О. та ін.) розглядають її як процес об'єднання людей, організаційну структуру, засіб само- та взаємодопомоги, що дозволяє одержувати певні вигоди від об'єднання тощо.

Стосовно теми нашого дослідження велике значення для аналізу сутності та ролі сільськогосподарської кооперації має історична спадщина М.І. Туган-Барановського та О.В. Чаянова. Так, М. І. Туган-Барановський вважав, що "...завдяки кооперації селянин мав змогу користуватися тими вигодами та пільгами, які мали великі господарства" [253, с. 19]. Сільськогосподарська кооперація своєю діяльністю не порушує самостійності дрібного селянського господарства, а, навпаки, підвищує його продуктивність через продовження окремих виробничих процесів. Селянське господарство набуває нових рис розвитку, втрачає свій індивідуальний характер та стає частиною кооперативної системи. Об'єднання селянських господарств у союзи підвищує їх конкурентоспроможність навіть порівняно з великими капіталістичними підприємствами. Завдяки кооперації для індивідуального селянського господарства залишається лише один напрям діяльності – сільськогосподарське виробництво, яке є прерогативою

виключно селянської сім'ї і захищене від втручання ззовні. Інші сільськогосподарські операції – купівля, продаж, переробка сільськогосподарської продукції – виконуються колективними силами організованих у кооперативи виробників.

Найбільш завершеною і логічно виваженою теорією сільськогосподарської кооперації, побудованою на основі практичного досвіду, вважаються теоретичні розробки О. В. Чайнова. У період розвитку капіталізму в землеробстві його погляди відображали кооперацію з точки зору як виробничої необхідності, так і економічної доцільності. Виділяючи в землеробстві ті процеси, які можуть бути досконаліше організовані у великій формі, він назвав можливі типи кооперації: “...крупні закупки засобів виробництва і побутових предметів вигідніші за незначні придбання, – звідси і підгрунтя для заготівельної кооперації, ...крупне господарство легше і дешевше отримує кредит, ніж дрібне сімейне, ...першому дорожче і вигідніше вдасться продати свою продукцію, – звідси основа для кредитної кооперації і кооперації по збуту; переробка молока на масло, сушка овочів і фруктів можуть бути дешевшими і здійснені цілком заводським шляхом – звідси предмет для організації кооперативного виробництва, крупному господарству є доступним користування складними машинами і племінними виробниками – звідси нове підгрунтя для кооперативної роботи...” [262, с. 44].

Переважає більшість вітчизняних дослідників під кооперацією розуміють процес створення правової форми підприємницької діяльності [61]. Тобто вони дотримуються думки, що форма одержаного кінцевого продукту від спільних дій товаровиробників не може впливати на визначення кооперативу, тому що вона не впливає на характер економічних відносин всередині кооперативу, не визначає його організації. Наведені риси кооперативу як підприємства зафіксовані у Статуті Міжнародного Кооперативного Альянсу і в законодавстві багатьох країн [92, с. 9].

За визначенням М.Й. Маліка з економічної точки зору кооперація – це процес добровільного об'єднання зусиль і

ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можна отримати тільки за допомогою групових дій. Суть процесу кооперації полягає в цілеспрямованих діях групи людей, об'єднаних спільними економічними інтересами [140]. Звідси сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – це добровільне організаційне об'єднання сільськогосподарських товаровиробників з метою консолідації своїх матеріально-технічних, фінансових та інших ресурсів для ефективного ведення певного виду діяльності та захисту своїх інтересів від монопольних і посередницьких структур.

Наведемо ще одне визначення цього вченого: “сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи – це об'єднання сільськогосподарських виробників з метою підвищення ефективності (збільшення доходів та зменшення витрат) їх приватних господарств. Це особливий тип корпоративних підприємств, створених шляхом добровільного об'єднання капіталів і зусиль сільськогосподарських товаровиробників (фізичних та юридичних осіб), які є одночасно його власниками і клієнтами, але при цьому залишаються самостійно господарюючими суб'єктами” [144].

Переконливим підтвердженням особливої актуальності та великої уваги до розвитку кооперації на міжнародному рівні є той факт, що Генеральна асамблея ООН протягом 1992 -2009 рр. прийняла 9 спеціальних резолюцій з питань розвитку кооперативів як одного із важливих інструментів покращення соціального стану знедолених верств населення, в першу чергу – сільського. Остання резолюція була прийнята Генеральною асамблеєю 18 грудня 2009 р. “Кооперативи в процесі соціального розвитку”, відповідно до якої:

- 2012 р. проголошено Міжнародним роком кооперативів;
- закликано уряди переглянути правові та адміністративні положення і вимоги, що регулюють діяльність кооперативів, з метою сприяння зростанню та сталості діяльності кооперативів в умовах мінливого соціально-економічного середовища за допомогою, зокрема, створення рівних умов для діяльності



кооперативів разом з іншими комерційними і громадськими підприємствами, включаючи належні податкові пільги й доступ до фінансових ринків і послуг [77].

Чинне українське законодавство за функціональними ознаками поділяє сільськогосподарські кооперативи на виробничі й обслуговуючі [200]. Функціонування виробничих сільськогосподарських кооперативів можливе лише за певних умов, вони створюються на добровільних засадах з метою спільного виробництва продукції сільського господарства з обов'язковою трудовою участю в його діяльності засновників даних формувань та поділом функцій власності й управління. За твердженням М. Й. Маліка та П.М. Федієнка за відсутності розвинутої інфраструктури на селі, що ускладнює діяльність особистих селянських господарств, об'єднання останніх у сільськогосподарські виробничі кооперативи за напрямками діяльності може бути економічно виправданою формою згуртованості та вдалим вибором інтеграції [141].

Сільськогосподарські кооперативи у вигляді колгоспів свого часу не зарекомендували себе як ефективна форма господарювання. Статут колгоспу був за своєю формою типовим статутом сільськогосподарської кооперації. Але за своєю сутністю ніколи не відповідали кооперативним принципам, оскільки не мали господарсько-економічної самостійності. Колгоспи були “одержавленими” кооперативами і мало чим відрізнялися від державних господарств (радгоспів). Відповідно справжнім господарем-розпорядником у них був не селянин, а держава.

У сучасних умовах функціонування приватної власності кардинальних змін у розвитку виробничої кооперації, з нашої точки зору, не спостерігається. Вітчизняне законодавство передбачає існування трьох ланок у системі управління кооперативом: а) рядові члени (співвласники – пайовики та асоційовані члени); б) демократично обраний орган керівництва (голова кооперативу, правління та рада пайовиків; в) професійний (найманий) управлінський персонал і працівники різних професій. По суті у виробничому кооперативі збереглися

органи управління колективного сільськогосподарського підприємства. Єдиною різницею є те, що на відміну від радянських кологоспів реальними господарями та розпорядниками у виробничих кооперативах стали їхні керівники (голови кооперативів). Селяни – члени кооперативу, хоча і мають у своїй власності землю і майно, все ж не стали справжніми господарями.

Один із визначних економістів ХХ століття М.Д. Кондратьєв, автор актуальних і донині праць з проблем кооперування дрібних селянських господарств, зазначав, що їх виробниче кооперування у масштабах сільського господарювання країни є “проблемою тривалого вирішення”. У записці “До питання про особливості умов розвитку сільського господарства СРСР та їх значення” (8 жовтня 1927 р.) ця позиція зводилася до такого: “і у віддаленій перспективі питання про розвиток сільського господарства буде, як і раніше (з точки зору питомої ваги), перш за все питанням розвитку індивідуальних селянських господарств, хоч би і об’єднаних у кооперативи на основі збуту і переробки продуктів сільського господарства для постачання індустрії необхідною сировиною і для росту нашого експорту, а отже, і імпорту” [110, с. 210].

В економічній літературі, як правило, виокремлюють одинадцять елементів прав власності, так званий “повний перелік” яких запропонував англійський юрист А. Оноре: 1) право володіння – господарське панування або винятковий фізичний контроль над об’єктом власності; 2) право користування – особисте використання об’єкта власності, здобування його корисних властивостей шляхом виробничого чи особистого споживання; 3) право розпорядження (управління) – прийняття рішень щодо того як і ким може бути використаний об’єкт власності; 4) право привласнення (право на дохід) – привласнення, засноване на попередньому особистому використанні об’єкта власності або на дозволі користуватися ним іншим особам; 5) право на залишкову вартість (право суверена) – абсолютне право на визначення подальшої долі об’єкта власності шляхом відчуження, споживання, продажу, зміни чи знищення тощо; 6) право на безпеку – гарантія захисту об’єкта власності

від експропріацій; 7) право на перехід об'єкта власності у спадок або за заповітом – можливість користуватися повним набором правомочностей після отримання об'єкта власності у спадок або за заповітом; 8) право на безстроковість – необмеженість володіння правомочностями у часі, якщо інше не зазначено у договорі; 9) право на заборону шкідливого використання – зобов'язання утримуватися від використання об'єкта власності шкідливим для інших способом; 10) право на відповідальність через відшкодування – можливість вилучення об'єкта власності в оплату боргу; 11) право на залишковий характер – можливість “природного” повернення переданих будь-кому правомочностей після закінчення терміну передання. Із наведеної класифікації видно, що навіть за умови утворення елементами прав власності різних комбінацій більшість із них не проявляються при участі селян у виробничих кооперативах, як і в інших організаційно-економічних формах господарювання, які є формою колективного виробництва сільськогосподарської продукції [323].

Тому вважаємо, що класичним принципам кооперації, які склалися віками, відповідає статус обслуговуючого кооперативу. Тільки у ньому селянам буде створено можливість для реалізації права приватної власності та відповідно самостійного господарювання, прояву себе не як найманого працівника, а як господаря-власника. Обслуговуючий кооператив – це форма сприяння приватному виробництву через надання будь-яких послуг, необхідних членам кооперативу для їх власних господарств. При цьому виробництвом продукції займається кожний член кооперативу індивідуально на своїй ділянці, теплиці, будівлях. О.В. Чаянов також вважав, що “...кооператив є тільки колективною формою організації окремих ланок організованого плану селянського господарства...”; “...господарства, які входять в такий союз, так і залишаються дрібними”, “сільськогосподарський кооператив є доповненням до самостійного селянського господарства, обслуговує його і не має сенсу без такого господарства” [264].

Хоча праці О.В. Чаянова свого часу зазнали нищівної критики, однак практика підтвердила стійкість особистих

селянських господарств і теорію їх кооперування. Ці закономірності розвитку особистих селянських господарств актуальні й понині.

Іноземний досвід розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації свідчить, що її здійснення вимагає відповідної організаційної, юридичної та економічної культури, чітких законодавчих гарантій. Корисним для агропромислового виробництва України може бути кооперативна діяльність 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 займаються постачальницькою і збутовою діяльністю (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.

Серед господарств багатьох країн Європи і Азії набуло поширення кооперування для спільного використання сільськогосподарської техніки. Найпростішою і найпоширенішою формою кооперування господарств у їх спільному використанні є сусідська допомога. Коли в одного із сусідів є одні технічні засоби, а в деяких з них – інші, які вони в разі потреби тимчасово можуть надати один одному в користування. Заслугує 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 сектору з іншими галузями національного господарства. Це стосується як збуту сільськогосподарської продукції та її переробки, так і виробничого забезпечення, кредитування й обслуговування фермерських господарств [5].

Вітчизняна практика розвитку інтеграційних процесів свідчить, що в кооперації, передусім обслуговуючій, заінтересовані переважно особисті селянські та фермерські господарства, які є основними суб'єктами малого бізнесу в сільському господарстві. Станом на 1 січня 2011 р. в Україні нараховувалося 4,5 млн особистих селянських та 41,5 тис. фермерських господарств. Працюючі в особистих селянських господарствах зазнають негативного впливу зовнішніх чинників. Це примушує їх ретельно обліковувати наявне майно, що необхідно для раціонального ведення виробничо-комерційної діяльності. Грамотне, ошадливе господарювання формує у працівників навички дбайливого господаря, які потім свідомо використовуються у родинному господарстві у виконанні постачальницької, виробничої, посередницької, комерційної та споживчої функцій:

постачальницька – постачання на ринок праці, капіталу та інших виробничих ресурсів;

виробнича – виробництво господарствами населення продукції та послуг, забезпечення ними потреб ринку;

посередницько-комерційна – забезпечення взаємодії виробництва і споживання.

Складність сільськогосподарського виробництва утруднює здійснення власниками особистих селянських господарств водночас усіх наведених вище функцій. Організаційно-економічний механізм функціонування особистих селянських господарств в умовах ринкової економіки має як позитивні, так і негативні риси (малокваліфіковані власники особистих селянських господарств, трудомістка діяльність, важка ручна праця). Тому особисті селянські господарства можна вважати альтернативою великим і середнім сільськогосподарським підприємствам лише за умови створення обслуговуючих кооперативів.

Необхідність кооперування особистих селянських господарств у сучасних умовах зумовлена розширенням площі земельних ділянок через приєднання до них виділених земельних часток, підвищенням рівня товарності сільськогосподарської продукції, посиленням впливу світової економічної кризи, що потребує об'єднання зусиль у збуті продукції, матеріально-технічному постачанні й обслуговуванні. Зокрема, в Україні налічується 28 тис. сільських населених пунктів, площа землекористування сільського населення становить 6,6 млн га, з них для ведення товарного виробництва виділено 2,7 млн га, особистого селянського господарства – 2,9 млн га; близько 4,4 млн особистих селянських господарств виробляють продукцію для власного споживання, а понад 300 тис. - товарну. Тваринництвом займаються 3,4 млн домогосподарств, в яких утримується 2,8 млн голів великої рогатої худоби, у тому числі майже 1,9 млн корів. За наявності в сільській місцевості, крім особистих селянських господарств, 16 тис. підприємницьких структур і 41,5 тис. фермерських господарств, обслуговуючою кооперацією охоплено не більше 0,3 % населення.

Вагомою проблемою дрібного сільськогосподарського виробника є низький рівень механізації трудових процесів. При адміністративній системі управління державні підприємства постачали сільському господарству засоби виробництва, здійснювали їх обслуговування й закуповували в сільськогосподарського товаровиробника продукцію для подальшої її переробки та продажу споживачам.

Забезпеченість сучасних господарств населення технічними засобами виробництва досить низька, хоча за останні роки спостерігається тенденція до підвищення цього показника. З перерозподілом землі на користь приватного сектору, розширенням земельних наділів особистих селянських господарств збільшилася кількість сільськогосподарської техніки.

Порівняно із сільськогосподарськими підприємствами та фермерськими, забезпеченість господарств населення більшістю видів технічних засобів у десятки разів нижча, що цілком

зрозуміло. Дещо вищі показники забезпеченості господарств населення тракторами порівняно із фермерськими господарствами і сільськогосподарськими підприємствами (табл. 4.3).

За розрахунками ННЦ “Інститут аграрної економіки”, для відновлення й підвищення рівня технічного оснащення сільського господарства України до повної технологічної потреби ще у 2000 р. були потрібні щорічні вкладення засобів у розмірі понад 10 млрд грн, а також 2,5 млн грн на запасні частини, ремонт і обслуговування технічних засобів [201, с. 33-37]. За такої ситуації чи не єдиним шляхом виходу із неї для особистих селянських господарств є створення кооперативів зі спільного використання сільськогосподарської техніки.

Домінування несільськогосподарського приватного бізнесу в умовах нестабільної фінансово-економічної ситуації, позбавлення суб’єктів малого бізнесу права реально впливати на ринкові процеси в країні не тільки не забезпечує належного розвитку аграрного сектору, а й може загрожувати економічній незалежності держави.

Таблиця 4.3

**Наявність сільськогосподарської техніки у приватній  
власності домогосподарств Запорізької області на 1 січня**

Показники	Рік				2011 до 2008, %
	2008	2009	2010	2011	
Кількість домогосподарств, які мають у приватній власності сільськогосподарську техніку, од.	4942	5186	5539	5950	120,4
Трактори	5032	5393	5718	6201	123,2
у т.ч. міні-трактори та мотоблоки	782	906	1100	1273	162,8
Вантажні автомобілі	1207	1269	1317	1327	109,9
Комбайни	598	643	705	726	121,4
у т.ч. зернозбиральні	567	611	673	669	118,0
Частка домогосподарств, які мають у приватній власності сільськогосподарську техніку, до кількості домогосподарств, що мають землю	3,0	3,2	3,4	3,7	0,7
Припадає на 100 домогосподарств, що мають землю: тракторів	3,0	3,3	3,5	3,9	0,9
міні – тракторів і мотоблоків	0,5	0,5	0,7	0,8	0,3
вантажних автомобілів	0,7	0,8	0,8	0,8	0,1
комбайнів	0,3	0,4	0,4	0,5	0,2
Припадає на 1000 га сільськогосподарських угідь, шт., 2010 р.					
	Сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення	Господарства населення до	
				сільськогосподарських підприємств	фермерських господарств
Трактори	7,0	6,0	8,0	1,0	2,0
Зернозбиральні комбайни	3	1,5	0,9	-2,1	-0,6



Джерело: розраховано за даними Запорізького обласного управління статистики

На переконання М. Й. Маліка та Ю.А. Лузана, від ситуації, що склалася в аграрному секторі, невисокого рівня розвитку інтеграційних відносин потерпають насамперед споживачі, оскільки прибуток, утворений у позавиробничій сфері, використовується посередницьким бізнесом, а тому не може бути інвестований у сільськогосподарське виробництво, що дало б змогу товаровиробникам значно розширити виробництво продовольчої продукції, знизити реалізаційні ціни. Тому розвиток альтернативної структури обслуговування сільського господарства на кооперативних засадах сприятиме встановленню ринкової рівноваги й розвитку конкуренції в інтересах його економічного захисту [143].

Такої ж думки дотримуються науковці П.К. Канінський, В.К. Збарський та В.О. Цимбал, які стверджують, що розвиток сільськогосподарської кооперації, безперечно, знаходиться у площині економічних інтересів споживача продукції і послуг – населення України. По-перше, кооперативи забезпечують формування цивілізованого ринку сільськогосподарської продукції, підвищення її якості та безпеки харчування. По-друге, розвиток вертикальної інтеграції поступово витіснить з продовольчого ринку торгових посередників. По-третє, нечаста зміна спеціалізації кооперативів дозволить забезпечити формування стабільно функціонуючого продовольчого ринку.

Поділяємо думку згаданих вище науковців і підкреслюємо, що розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації є дуже важливим як для суб'єктів малого бізнесу, які матимуть можливість збільшити прибутки від сільськогосподарської діяльності та покращити свій соціальний захист, так і для споживачів, які будуть купувати якіснішу сільськогосподарську продукцію за нижчими реалізаційними цінами.

Отже, реалії сьогодення свідчать про необхідність створення обслуговуючих кооперативів: переробних, заготівельно-збутових, постачальницьких, сервісних та ін. Перші три групи практично охоплюють всі сторони господарської діяльності, що стосуються заготівлі, переробки, збуту сільськогосподарської сировини, а також матеріально-технічного постачання сільськогосподарської

галузі. Окремою групою є сервісні кооперативи, велика частина яких займається наданням видів послуг, які опосередковано впливають на процес господарського виробництва, а саме: телефонізація, газифікація, електрифікація сільської місцевості, медичне, побутове, курортне обслуговування тощо [92, с. 11].

Приклад розвинутих держав світу переконує, що створення обслуговуючих кооперативів набувало масового характеру в період кризи в галузі сільського господарства, яка зараз спостерігається і в нашій країні. Проте, за оперативною звітністю головних управлінь агропромислового розвитку обласних державних адміністрацій, станом на 1 січня 2011 р., в Україні налічувалося 583 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативи. Протягом 2010 р. їх кількість зменшилася на 62 од. За орієнтовною експертною оцінкою в Україні охоплено кооперативними відносинами не більше 0,3 % сільського населення. Динаміка кількості обслуговуючих кооперативів наведена на рис. 4.5.

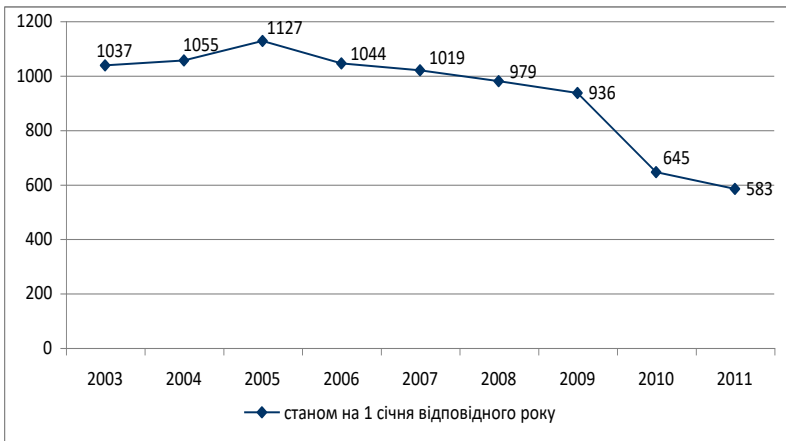


Рис. 4.5. Зміна кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні

Джерело: дані Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Аналіз оперативної звітності також свідчить, що сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи є

різноманітними за своєю структурою (рис. 4.6). Проте слід зауважити, що ця інформація є не досить достовірною, тому що органу, який би ідентифікував відповідність діяльності кооперативів міжнародним кооперативним принципам і законодавчій базі та здійснював моніторинг їх розвитку за видами діяльності, в Україні не існує. Міністерство аграрної політики та продовольства України збирає лише інформацію про кількісний склад сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Відсутній аналіз результатів їх діяльності. Відповідно не існує централізованого збору, обробки й узагальнення статистичної інформації щодо обсягів наданих послуг кооперативів, їх спеціалізації, товарообігу, фінансових результатів діяльності тощо. Практично відмежування держави від процесу координації кооперативних структур у сільському господарстві призвело до стихійного їх розвитку, а в останні роки взагалі до його згорання.

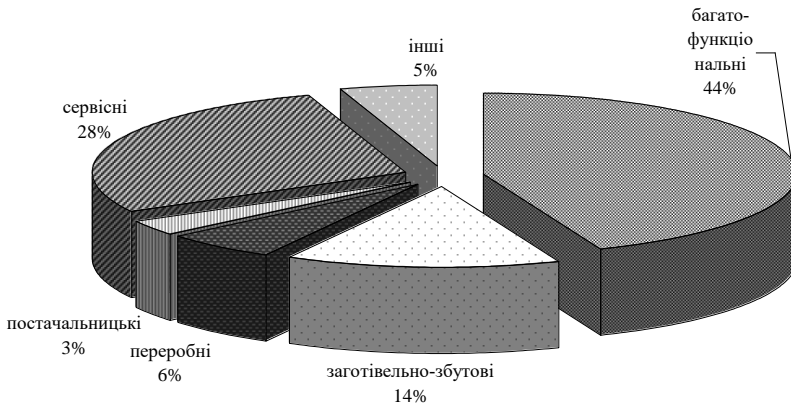


Рис. 4.6. Структура сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за видами діяльності, 2010 р.

Джерело: дані Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Найбільш поширеними й історично першими формами обслуговуючих кооперативів є збутові, з яких, на нашу думку, потрібно розпочинати і продовжувати розвиток обслуговуючої кооперації в Україні. Перевагами збутового кооперативу є можливість сформувати великі сортовані партії продукції, які можна реалізовувати на біржі й поставити на зовнішній ринок, відслідковувати рух продукції від моменту виходу її з виробництва до моменту споживання, мати інформацію про доходи різних посередників, про вимоги, що висуваються до продукції переробниками або торговими структурами тощо.

Основним моментом є можливість залишати сільському господарству ту частину прибутку, за рахунок якої живуть і процвітають ринкові посередники. Загальновідомо, що одержувати прибуток у посередницькому бізнесі набагато легше і менш ризиковано, ніж у сільськогосподарському виробництві.

Тому, на нашу думку, найбільші переваги можуть мати постачальницько-збутові об'єднання сільського населення. Аналіз реалізації продукції та цін на неї, яку одержують селяни, виявив велику різницю між середнім рівнем закупівельних цін на окремі продовольчі продукти в господарствах населення і цінами на продовольчих ринках та переробних підприємствах. Селяни змушені продавати свою продукцію різним комерційним структурам і посередникам за цінами, які часто навіть не відшкодовують витрат на її виробництво. Як приклад, наведемо динаміку рівня закупівельних цін на молоко за 2007–2010 рр., яке приймалося у населення с. Рахнівка Дунаєвського району Хмельницької області (рис. 4.7).

Власники особистих селянських господарств є основними постачальниками молока на ринку – це близько 80 % заготовлюваного молока і 70 % того, що надходить на переробку. Саме вони повинні визначати кому і за якою ціною здавати свою продукцію, але здебільшого цей процес контролюють посередники, або ж – монополісти-молокозаводи [92, с. 100]. Як можна переконатися, динаміка закупівельних цін на молоко, заготовлене від сільського населення, відображає парадоксальну ситуацію: конкурентне середовище, яке повинно сприяти їх

підвищенню, навпаки, законсервовує ціни на рівні, який практично не змінюється роками, незважаючи на постійне зростання їх на продовольчу продукцію.

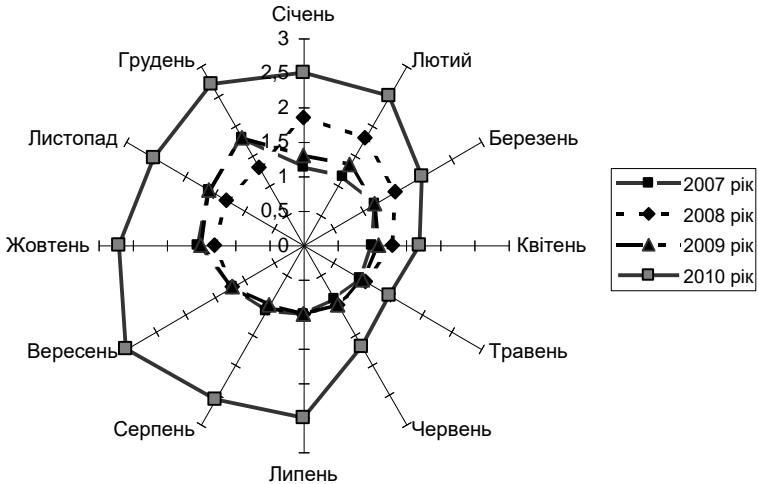


Рис. 4.7. Динаміка закупівельних цін на молоко у населення с. Рахнівка Дунаєвського району Хмельницької області  
Джерело: власні розрахунки автора.

У 2010 р. рівень цін дещо підвищився, однак індивідуальні виробники молока зазнають утисків з боку молокозаводів. Молокопереробні підприємства відмовляються укладати договори з селянами як щодо ціни на молоко, так і щодо так званої “соціальної угоди”, згідно з якою вони мають сплачувати півкопійки за кожний літр молока; тендери на право закупівлі молока також не проводяться. Про зміну ціни селян не інформують. Фактично молокозаводи організували монопольну змову, спрямовану проти селян задля власного збагачення. Механізм вільного ціноутворення, який є нормою для всіх розвинутих країн, в Україні відсутній.

Наприклад, за перше півріччя 2011 р. середній рівень цін на молоко, яке приймає Кам'янець-Подільський молокозаводу

був таким: для сільськогосподарських підприємств – 2,86, населення – 1,98, приватних заготівельників – 3,36 грн за 1 л. Підприємство практично диктує рівень закупівельних цін для населення. Цим диктатом скористалися у своїх цілях приватні посередники, які забирають молоко там, куди не доїхали молоковози переробного підприємства. Для населення с. Рахнівка за перше півріччя 2011 р. середня ціна закупівлі молока, яку запропонували приватні заготівельники, оформлені як фізичні особи-підприємці, становила 2,10 грн, тобто їхня маржа на кожному літрі була 1,26 грн.

Молокопереробні підприємства через посередників скуповують у селян молоко без будь-якого документального оформлення таких операцій. Селяни здають молоко без укладення договорів, виписування накладних на прийом молока, офіційно обумовленої ціни, порядку її зміни та порядку розрахунків. Як наслідок, останнім часом у різних регіонах зафіксовано непоодинокі факти, коли молокопереробні підприємства відмовляються розраховуватися за прийняте молоко, а селяни, не маючи підтверджувальних документів, не можуть звернутися до господарського суду та повернути належні їм кошти.

Ситуація, в якій опинився сучасний сільськогосподарський товаровиробник, не є новою для світової практики. Загальновідомо, що підтримка дрібного сільськогосподарського товаровиробника у розвинутих країнах, як умови низького рівня безробіття та розвитку соціальної інфраструктури й уникнення соціальних катаклізмів у сільській місцевості, – це цілковито турбота держави. Зокрема, одним із провідних напрямів державної політики є фінансова підтримка обслуговуючих кооперативів.

М.Й. Малік та Ю.Я. Лузан також вважають, що в умовах членства України в СОТ стає проблематичним доступ дрібних виробників до аграрного ринку. Тому невідкладно на державному рівні слід визначити чітку політику та розуміння щодо соціальної й економічної природи сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, їх пріоритетних функцій у сфері

розвитку агропромислового виробництва і сільських територій [143].

Серед суб'єктів малого бізнесу: фермерських господарств, фізичних осіб-підприємців, зайнятих сільськогосподарською діяльністю (крім особистих селянських господарств), поки-що кооперативний рух не знайшов широкого розвитку. Врахування сучасних реалій розвитку сільського господарства, його спеціалізації, дало змогу виявити першочергові напрями кооперування суб'єктів малого бізнесу (рис. 4.8).

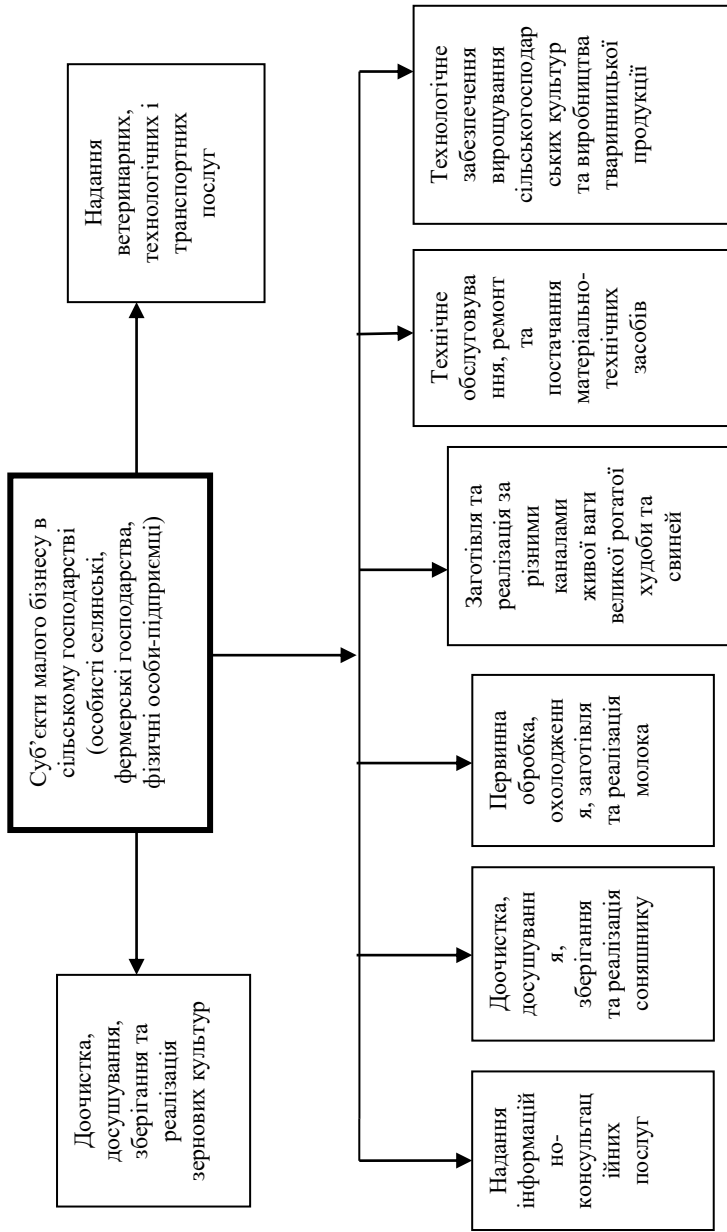


Рис. 4.8. Першочергові напрями діяльності обслуговуючих кооперативів, заснованих суб'єктами малого бізнесу в сільському господарстві

Джерело: узагальнено автором.



Зокрема, кооперування доцільне у сфері реалізації сільськогосподарської продукції, постачальницькій діяльності, в отриманні ветеринарних, технологічних, транспортних та інформаційно-консультаційних послуг.

Тривалий час побутувала думка, що суб'єктам малого бізнесу в сільському господарстві (особистим селянським і фермерським господарствам) краще створювати кооперативи власними силами. За участі ж у них великих сільськогосподарських підприємств малі форми господарювання не будуть реально рівноправними членами кооперативу.

Проте діяльність деяких обслуговуючих кооперативів, переконує, що поєднання різних за розміром концентрації земельних угідь виробників сільськогосподарської продукції цілком можливе. Із формувань, які успішно господарюють, можна згадати кооператив “Козацький зерновий Союз”, що функціонує в Якимівському районі Запорізької області. Обслуговуючий кооператив створено у листопаді 2009 р. Його засновниками стали чотири фермерські господарства: “Саша”, “Січ”, “Галина” і “Абсолют-Агро”. Згідно із статутом предметом діяльності кооперативу є:

- зберігання, переробка і збут зернових, насіння соняшнику та іншої продукції сільського господарства за дорученням своїх членів;

- постачання за замовленням членів матеріально-технічних засобів виробництва (засобів захисту рослин, добрив, пально-мастильних матеріалів тощо);

- надання технологічних послуг спільно придбаною технікою та машинами;

- надання своїм членам інформаційно-консультаційних послуг.

Нині членами обслуговуючого кооперативу є 81 сільськогосподарське підприємство з різних областей України: Запорізької, Сумської, Харківської, Київської, Чернігівської, Луганської, Рівненської, Вінницької, Київської та Миколаївської. Особливо швидкими темпами розвитку кооперативу характеризується 2011 р. (табл. 4.3). Дані таблиці свідчать, що

процес розвитку сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу “Козацький зерновий Союз” відбувається досить інтенсивно і характеризує зміну ставлення селян до ідеї кооперування від пасивного до активного, що зумовлено рядом причин.

Таблиця 4.3

**Динаміка кількісних показників розвитку  
сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу  
“Козацький зерновий Союз”**

Показники	2009	2010	2011
Кількість підприємств – членів кооперативу	4	4	81
із них: сільськогосподарські підприємства (без фермерських господарств)	x	x	60
фермерські господарства	4	4	21
у тому числі з площею, га:			
до 20	-	-	-
від 21 до 100	1	1	3
від 101 до 500	2	2	8
понад 500	1	1	10

Джерело: розрахунки автора.

По-перше, кооперативу вдалося отримати статус неприбуткової організації, що звільнило його від стягування податків на прибуток і ПДВ як з підприємницької структури. По-друге, обслуговуючий кооператив зусиллями своїх керівних органів використовує при розрахунках за надані членам кооперативу послуги тарифи на рівні собівартості та вишукує вигідні реалізаційні ціни на сільськогосподарську продукцію та закупівельні – на матеріально-технічні засоби. По-третє, становленню кооперативу на початковому етапі дала поштовх фінансова підтримки з боку держави.

Так, згідно з наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 20 жовтня 2009 р. № 749 “Про затвердження Рекомендацій щодо роботи регіональних комісій з проведення конкурсного відбору сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів для надання фінансової підтримки”, на виконання Постанови Кабінету Міністрів України від 1 липня 2009 р. №723 “Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду, для державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів” сільськогосподарський обслуговуючий кооператив “Козацький зерновий Союз” на конкурсних засадах одержав право на надання державної підтримки обсягом 1,5 млн грн. Фінансова підтримка передбачала кошти для придбання сільськогосподарської техніки та технологічного обладнання в розмірі 90 % їх вартості за умови попередньої оплати кооперативом постачальнику не менш як 10 % їх вартості та укладення з головним управлінням агропромислового розвитку облдержадміністрації відповідного договору.

Кооператив уклав договір наприкінці 2009 р. Проте, реальна сума фінансової допомоги була зменшена у 5 разів, оскільки кооператив зразу ж оплатив необхідну суму ПДВ із вартості сільськогосподарської техніки та технологічного обладнання, а потім ще 10 % із залишкової вартості. Решту коштів (це вже не 90 %) передбачалося виділити із державного бюджету, але через відсутність необхідних коштів, кооператив зміг одержати обладнання тільки наприкінці 2010 р. І все ж за умовами програми державної підтримки сільськогосподарський обслуговуючий кооператив “Козацький зерновий Союз” закупив деяке технологічне обладнання, зокрема ваги автомобільні тензометричні ВЕТ-60А-18 для зважування великовантажних зерновозів разом із причепом. Це обладнання планується використати на будівництві кооперативного приймально-відвантажувального пункту, основним завданням якого на першому етапі стане перевантажування зерна із автомобільного транспорту на залізничний. На перспективу цей пункт планується перетворити в кооперативний елеватор.

Фінансова підтримка новостворених обслуговуючих кооперативів, які є єдиною структурою, здатною у майбутньому скласти конкуренцію інтегрованим гігантам в аграрній сфері і створити сприятливі умови для розвитку продовольчого ринку з вільним ціноутворенням, є завданням першочергової ваги. Відсутність допомоги уряду у виділенні пільгових кредитів, правової підтримки обслуговуючої кооперації унеможливорює її розвиток, як і загалом малого бізнесу. Прикладом може прийняття постанови Кабінету Міністрів України від 22 червня 2011 р. № 704, яка серед інших, призупинила чинність дії Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р.

Незважаючи на недостатню фінансову підтримку, кооператив “Козацький зерновий Союз” все ж одержав деякий поштовх до свого подальшого розвитку. З цього розпочинався розвиток кооперативного сектору в усіх розвинутих країнах. Наприклад, фінансова підтримка кооперативів у Франції стала важливим фактором розвитку кооперативної системи, яка ґрунтується на відповідній законодавчій базі та надається у формі дотацій, зменшеного відсотку на кредити, звільнення від сплати податків та ін. Завдяки цій підтримці було створено перші молочарські та виноробні кооперативи. Дотації на обладнання для кооперативів існують у країні з 1939 р. і становлять в середньому 20 % або більше від розміру реалізованих інвестицій. Це частково пояснює значне зростання ринкової частки кооперативів із переробки та реалізації продукції. Наявність податкових пільг також суттєво покращує самофінансування кооперативів. І хоча з роками державна підтримка кооперативів у Франції поступово скорочується, наданий потужний старт для їх діяльності дає змогу залишатися кооперативному сектору сільського господарства на провідних ринкових позиціях [209, с. 98].

Серед членів сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу “Козацький зерновий Союз” відсоток суб’єктів малого бізнесу залишається низьким. Тільки 11 фермерських

господарств із площею до 500 га входять до складу кооперативу. Причини цього явища можуть бути різними, але з нашої точки зору, вони пояснюються незнанням і небажанням малих товаровиробників об'єднуватися у кооперативи. Проте, ті, що прийняли рішення об'єднатися, вже реально отримали певні переваги від участі в обслуговуючому кооперативі (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

**Порівняльна оцінка економічних результатів від наданих послуг фермерським господарствам сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом “Козацький зерновий Союз”, 2010/2011 маркетинговий рік**

Показники	Фермерські господарства		Відхилення, (+,-)
	до вступу в кооператив	після вступу в кооператив	
<b>ФГ «Танок» Якимівський р-н с. Андріївка, площа 200 га</b>			
Ціна закупівлі добрив, грн/т	3200	3100	-100
Кількість закуплених добрив, т	25	25	-
Витрати на закупівлю добрив, грн	80000	77500	-2500
<b>ФГ «Галакс» Якимівський р-н с. Атманай, площа 260 га</b>			
Повна собівартість 1 ц пшениці, грн:	87,77	82,19	-5,58
- у т.ч. витрати на зберігання та реалізацію	16,32	5,58	-10,74
Ціна реалізації 1 ц пшениці, грн	111,5	145,0	33,5
Обсяг реалізованої продукції, ц	600	600	-
Виручка від реалізації пшениці, грн	66900	87000	20100
Повна собівартість реалізованої продукції, грн	52662	49314	-3348
Прибуток, грн	14238	37686	23448
Рівень рентабельності виробництва пшениці, %	27,0	76,4	49,4
<b>ФГ «АВІК-2005» Якимівський р-н, с. Шевченка, площа 400 га</b>			
Ціна закупівлі дизельного пального, грн/л	9,10	8,75	0,35
Кількість закупленого дизельного пального, л	9000	9000	-
Витрати на закупівлю дизельного пального, грн	81900	78750	-3150
<b>ФГ «Золоте джерело» Якимівський р-н, с. В. Терновка, площа 90 га</b>			
Вартість послуг комбайнів на збиранні соняшнику, грн/га	220	180	- 40
Площа збирання соняшнику, га	90	90	-
Витрати на збирання соняшнику, грн	19800	16200	-3600
у т. ч. на 1 ц	17,6	14,2	-3,4
Урожайність соняшнику, ц/га	12,5	12,7	0,2

Обсяг реалізованої продукції, ц	1125	1125	-
Повна собівартість 1 ц соняшнику, грн	144,06	140,66	-3,40
Ціна реалізації 1 ц соняшнику, грн	282,6	330,0	47,4
Виручка від реалізації соняшнику, грн	317925	371250	53325
Прибуток, грн	155857	213008	57151
Рівень рентабельності виробництва соняшнику, %	96,2	134,6	38,4

Джерело: розрахунки автора.

Кооператив “Козацький зерновий Союз” знайшов свою нішу на ринку, зосередивши увагу на реалізації зернових, соняшнику та забезпеченні своїх членів мінеральними добривами, пально-мастильними матеріалами та наданні технологічних послуг. Проте процес формування в Україні системи сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів розвивається досить повільними темпами.

Основна частка суб’єктів малого бізнесу, яка займається виробництвом продукції тваринництва, овочівництвом, баштанництвом тощо, поки що залишаються за межами кооперативного руху. Основними причинами такого явища, на нашу думку, є:

- небажання товаровиробників вникати в основні принципи організації і функціонування справжніх кооперативних організацій через ототожнення їх із псевдокооперативними колгоспами і кооперативами в період перебудови, багато з яких мали сумнівну репутацію;

- особливості національного характеру людей, які проявляються у не завжди чесних підходах до виконання взятих на себе зобов’язань, пасивності, а також нерозуміння принципів кооперативної ідеї та нестача необхідних знань і хисту;

- пасивність керівників місцевих органів самоврядування, особливо голів сільських рад щодо створення та розвитку обслуговуючих кооперативів;

- відсутність цілеспрямованої й планомірної діяльності держави при формуванні кооперативної системи та дієвої державної підтримки;

- слабкий рівень інформаційного забезпечення сільського населення;

– неприйняття податковими службами на місцях неприбуткового статусу обслуговуючих кооперативів, що не узгоджується із суттю сільськогосподарських кооперативів і досвідом їх оподаткування у більшості країн світу.

Державна підтримка та регулювання розвитку сільськогосподарської кооперації має сконцентруватися на питаннях фінансово-кредитної підтримки сільськогосподарської кооперації, інформаційного, консультаційного і методичного забезпечення діяльності сільськогосподарських кооперативів, підготовки кадрів. Державна фінансово-кредитна підтримка сільськогосподарської кооперації має передбачати, з одного боку, заходи підтримки малих форм господарювання, що сприятиме розширенню соціальної бази кооперації, з іншого самих кооперативів [104, с.17].

Новостворюваним сільськогосподарським кооперативам повинна надаватися фінансово-кредитна підтримка у вигляді фінансової допомоги при здійсненні організаційних витрат; цільових довгострокових бюджетних кредитів і субсидій на будівництво та ремонт приміщень, придбання устаткування, транспортних засобів, поповнення обігових коштів. Доцільним є створення Державного та регіональних фондів кредитних гарантій для сільськогосподарських кооперативів. Бюджетні ресурси на підтримку сільськогосподарської кооперації мають направлятися у вигляді субсидій в регіони і розподілятися за участю громадських організацій сільськогосподарських виробників на конкурсній основі з урахуванням ефективності використання ресурсів.

У державних цільових програмах підтримки аграрного сектору має бути визначена державна підтримка стимулювання об'єднання дрібних сільськогосподарських товаровиробників для спільної, ефективнішої діяльності. У сучасних умовах фермери, які господарюють одноосібно, мають можливість долучатися до різних державних програм та доступу до ресурсів державного фонду підтримки фермерських господарств. Проте, як тільки фермери об'єднуються, щоб створити на кооперативних засадах потужності для спільного зберігання плодоовочевої продукції або спільний елеватор, вони автоматично втрачають можливість державної підтримки такої діяльності.

З огляду на це на законодавчому рівні важливим є рішення щодо поширення на сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи дії державних цільових програм підтримки агропромислового комплексу та спрямованих на це відповідних фондів. Вирішення питання кооперування малого бізнесу в сільському господарстві сприятиме розвитку виробництва сільськогосподарської продукції. Це також дасть можливість підвищити конкурентоспроможність суб'єктів малого бізнесу через успішну реалізацію сільськогосподарської продукції, належно організоване матеріально-технічне та фінансове забезпечення та підвищувати частку участі в інших сферах аграрного бізнесу.

#### **4.4. Фінансово-кредитне забезпечення у становленні малого бізнесу**

Однією з найбільш актуальних проблем розвитку малого бізнесу в сільському господарстві є забезпечення фінансування виробництва, серед напрямів якого важливе місце належить кредитуванню. Зважаючи на специфіку аграрного сектору економіки, належне фінансово-кредитне забезпечення є визначальним чинником розвитку галузі. Нині в Україні триває процес формування інфраструктури кредитного ринку аграрної галузі, основними складовими якої є комерційні банки, кредитні спілки, лізингові компанії, Фонд підтримки фермерських господарств, Аграрний фонд, постачальники ресурсів.

В умовах недостатнього бюджетного фінансування малого бізнесу в сільському господарстві від доступності кредитних ресурсів значною мірою залежить можливість нарощування обсягів виробництва та розвиток приватної ініціативи у жителів села. Найбільш реальні джерела фінансування малих підприємств в Україні – це кошти банків і фінансових компаній, міжнародних фінансових фондів і банків у межах підтримки розвитку малого бізнесу, кошти державного та місцевих бюджетів, а також кошти вітчизняних фондів підтримки підприємництва. За даними регіонів фінансово-кредитну підтримку малого підприємництва в Україні здійснюють 184 банків з мережею 131 філій; 277 фондів



підтримки підприємництва; 2526 небанківських фінансово-кредитних установ, у т. ч. 1884 кредитних спілок.

Українські банки, що виконують програми кредитування Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Німецько-Українського фонду (НУФ), є одним з найпотужніших джерел кредитування малого бізнесу. Зокрема, в Програмі мікrokредитування ЄБРР беруть участь банки: Райффайзен Банк Аваль, Приватбанк, Форум, Надра та Кредитпромбанк, а у Програмі НУФ - Приватбанк, Банк Форум, Надра, ПроКредит Банк, Кредитпромбанк. Запроваджуючи нові схеми кредитування малого і середнього бізнесу, намагаються брати участь у цьому процесі і інші вітчизняні банки за рахунок власних коштів.

За оцінкою компанії “Простобанк Консалтинг” від 30.03.2011 р., яка займається регулярними дослідженнями українського ринку банківських послуг, у березні 2011 р. перші 10 позицій у рейтингу банків, які кредитують малий бізнес, зайняли: Укрексімбанк, Platinum Bank, ПУМБ, Банк Форум, Енергобанк, Райффайзен Банк Аваль, Укргазбанк, Морський транспортний банк, Київська Русь, УкрСиббанк [222].

Комерційні банки до 2009 р. були найбільшими кредиторами сільського господарства. В умовах інвестиційної непривабливості галузі ці кредити є єдиним і поки що безальтернативним джерелом задоволення потреб суб’єктів малого бізнесу в кредитних ресурсах, від доступності яких значною мірою залежить можливість нарощування обсягів виробництва та розвиток приватної ініціативи у жителів села.

При кредитуванні малого агробізнесу банки пропонують такі види кредитних продуктів: „мікrokредит”, „малий кредит”, „експрес-мікrokредит”. Перші два види кредитів можуть бути отримані позичальником – малим агропідприємством у гривнях, або у валюті й використані на фінансування з метою виробництва, надання послуг, ведення торгівельної діяльності, для придбання нерухомого майна, обладнання, проведення ремонту, поповнення обігових коштів. Відмінності цих двох видів кредиту полягають у сумі кредитних коштів, вимог до економічних характеристик позичальника, а також у процентній ставці. Як правило, мікrokредит не перевищує 10 000 дол (або

еквівалента у гривнях), а сума малого кредиту може досягати 50 000 дол. Третій різновид кредиту – „експрес-мікрокредит” – з’явився на ринку нещодавно. Це гривневий кредит до 1000 дол, призначений переважно для малих агропідприємств, і задовольняє їхню потребу в регулярному поповненні обігових коштів [260].

Досвід свідчить, що банківське кредитування має цінові переваги порівняно з іншими кредиторами, проте на його отримання необхідні додаткові витрати. Так, при оформленні банківського кредиту позичальник оплачує послуги з оцінки об’єкта застави та його страхування. Додатковими витратами є складання бізнес-плану. Сукупно ці витрати можуть становити 3-6 % від суми кредиту, який позичальник сплачує при його отриманні. Важливим стримувальним фактором є можливість позичальника забезпечити повернення кредиту. Так, за відсутності гарантій вартість застави, яка приймається у забезпечення, повинна перевищувати суму позики у півтори-два рази. При цьому вартість об’єктів застави буде оцінена на 10-30 % нижче ринкової ціни об’єкта на момент укладання кредитного договору, чим банки страхують себе від коливання цін на об’єкт застави. Таким чином, основними користувачами кредитів комерційних банків у сільському господарстві є великі та середні підприємства, які мають відповідне кредитне забезпечення та спроможні покрити витрати, пов’язані з обслуговуванням кредиту [203].

Передумовою кредитного обслуговування села є не тільки спроможність комерційних банків надавати кредити, але, насамперед, спроможність позичальників його повернути. Тому до основних ознак кредитування сільськогосподарських підприємств слід віднести: підвищену ризикованість кредитного портфеля, пов’язану з нестабільністю сільськогосподарського виробництва, залежність платоспроможності постачальника від урожайності рослин, продуктивності тварин, погодних умов, технологій, які використовуються позичальником, ризик погіршення фінансового стану позичальника, що може призвести до непогашення кредиту, та державної політики регулювання аграрного ринку; циклічність надання і погашення кредитів,

зумовлену сезонністю виробництва і реалізації продукції та періодичною зміною потреб підприємств у додатковому оборотному капіталі [176].

В умовах другої хвилі світової фінансової кризи банки або взагалі припиняють кредитувати сільське господарство або підвищують вимоги до умов кредитування великих сільськогосподарських підприємств, а суб'єкти малого бізнесу в аграрній сфері майже залишаються без фінансової підтримки. Автором проведено анкетування суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві Запорізької області, одним із питань якого було “Які джерела фінансової підтримки своєї діяльності Ви використовуєте?” (рис. 4.9).

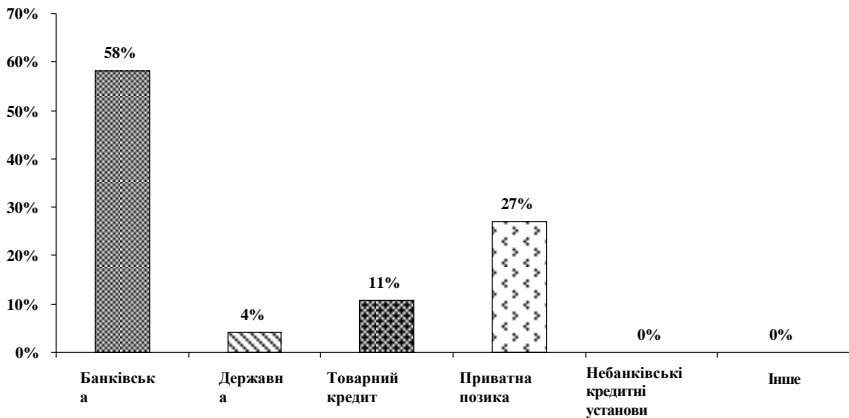


Рис. 4.9. Фінансова підтримка, яку використовують респонденти для розвитку малого бізнесу

Джерело: сформовано автором.

Найбільша кількість респондентів назвала використання банківського кредиту (58 %), приватної позики (27 %), товарного кредиту (11 %) та державного фінансування (4 %). Послугами небанківських кредитних установ, а саме кредитних спілок, фондів громадських об'єднань, недержавних пенсійних фондів, інвестиційних центрів, товариств взаємного страхування та кредитування, фондів підтримки підприємств різних форм

власності, страхових компаній, гарантійних установ респонденти не користувалися.

Кредитування у сільському господарстві є органічною частиною виробничого процесу. Тут понад 60 % становлять основні засоби, а решту – оборотні. У рослинництві оборот дорівнює 6-12 міс., а у тваринництві не менше 1-3 років.

За даними опитування дрібних сільськогосподарських виробників, для розвитку свого бізнесу вони бажали б використовувати: банківську підтримку – 50 %, державну – 30, підтримку небанківських кредитних установ – 11, товарний кредит – 8 та приватну позику – 1 % (рис. 4.10).

Проте, незважаючи на найбільший вибір респондентами банківської підтримки через механізм кредитування, невіршеною проблемою вони вважають занадто високі відсоткові кредитні ставки (20 % опитаних). Кризова ситуація, що склалася у банківській системі України, не дає можливості комерційним банкам суттєво зменшувати відсоткові ставки за кредит. Ця ситуація, а також відсутність бюджетного фінансування малого бізнесу в сільському господарстві ще більшою мірою ускладнюють становище виробників і банківських структур.

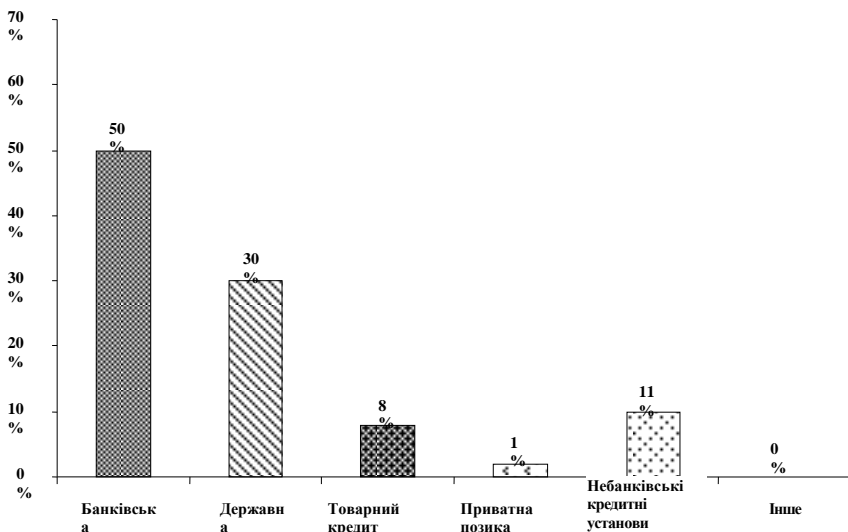


Рис. 4.10. Фінансова підтримка, якої потребують респонденти для розвитку бізнесу  
Джерело: сформовано автором.

Банківський кредит є основною формою кредиту в ринковій економіці та необхідним інструментом стимулювання національного господарства, без якого не можуть успішно працювати товаровиробники. Порядок кредитування, передбачений банківськими кредитними інструкціями, визначає конкретні етапи процесу банківського кредитування і забезпечує його здійснення відповідно до вимог кредитної політики банку. Пропонуємо на прикладі діяльності “ПроКредит Банку”, який спеціалізується на наданні банківських кредитів малим та мікропідприємствам, вишукати шляхи поліпшення кредитної політики банків, зокрема використання лояльніших підходів до структури застави майна по кредиту для сільськогосподарських товаровиробників.

Розглянемо ситуацію, коли у банк звернулося фермерське господарство “Колос” за кредитом в розмірі 120 000 грн на поповнення обігових коштів, а саме: закупівля пально-мастильних матеріалів у розмірі 30 800 грн, мінеральних добрив для внесення під озиму пшеницю (20 250 грн), насіння озимого ячменю (13 200 грн), засобів захисту рослин (3931 грн), добрив для стимулювання росту рослин (20 000 грн), ремонт сільськогосподарської техніки – 22 400 грн, кошти на заробітну плату – 5643 грн та на інші витрати 3776 грн (комісія за видачу кредиту – 3 % від суми кредиту, комісія за зняття готівкових коштів у касі – 0,8 % від суми, яка знімається).

У заставу для надання кредиту запропоновано таке майно: зернозбиральний комбайн ДОН-1500 1990 р. випуску, заставна вартість – 87 000 грн; трактор ЮМЗ-6 1992 р. випуску, заставна вартість – 12 000 грн; трактор МТ-82 1983 р. випуску, заставна вартість 15 000 грн., жатка ЖББ-3,6 2006 р. випуску, заставна вартість – 12 950 грн., дискова борона АГ-2,4 2004 р. випуску, заставна вартість – 6440 грн. Загальна заставна вартість складає

133 390 грн. Коефіцієнт покриття заставою складає 1,11 (за нормативами банку він повинен бути більше 1,3).

На підставі запропонованих фермерським господарством фінансових даних (табл. 4.5), а саме балансу та звіту про фінансові результати для здійснення оцінки фінансового стану позичальника – юридичної особи банк розраховує такі основні економічні показники діяльності:

- платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності);
- фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів);
- обсяг реалізації;
- обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту, наявність рахунків в інших банках; наявність картотеки неплатежів у динаміці);

*Таблиця 4.5*

**Дані балансу на 01.01.2010 року та звіту про фінансові результати фермерського господарства “Колос” за 2009 р.**

Код статті	Стаття	На кінець звітного періоду, грн
1	<b>Актив балансу</b>	
2	Необоротні активи	386400
3	у т. ч. основні засоби	386400
4	Оборотні активи	165700
5	у т. ч. високоліквідні активи (грошові кошти та поточні фінансові інвестиції)	400
6	Витрати майбутніх періодів	-
7	Всього	552100
8	<b>Пасив балансу</b>	
9	Запозичені кошти	229200
10	Поточні зобов'язання	122900
11	Довгострокові зобов'язання	106300
12	Цільове фінансування	-
13	Власний капітал	322900
14	Всього	552100
15	<b>Звіт про фінансові результати</b>	
16	Всього виручка від реалізації	131800
17	ПДВ, інші відрахування з доходу	-

18	Чистий дохід від реалізації продукції	131800
19	Інші доходи	56400
20	Витрати	56400
21	Податок на прибуток	-
22	Чистий прибуток	75400
23	Період, за який складена Ф. 2., місяців	12
24	Середньомісячний дохід (чистий + інший дохід)/кількість місяців)	10983

Джерело: розраховано автором.

- склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки);
- собівартість продукції (у динаміці);
- прибутки та збитки (у динаміці);
- рентабельність (у динаміці);
- кредитна історія (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність діючих кредитів).

Банк розраховує показники платоспроможності фермерського господарства та його фінансової стійкості з урахуванням статистичних даних по галузі сільського господарства, у якій працює позичальник, і даних про результати діяльності даного господарства.

Для фермерського господарства, діяльність якого пов'язана з сезонним характером виробництва, середньомісячна сума надходжень визначається за дванадцять місяців. Далі розраховують всі основні економічні показники виробничої діяльності та класифікують позичальника-юридичну особу з віднесенням до відповідного класу. Банк, розглянувши можливість видачі кредиту в розмірі 120 000 грн під заставу, що пропонувалася, визначив клас позичальника та присвоїв йому категорію кредиту “під контролем” класу Б. Це означає, що сукупний чистий дохід позичальника незначно перевищує внески на погашення кредиту і відсотків/комісій за ним, а отже, банк не буде ризикувати, видавши такий обсяг кредиту. Реальний обсяг кредиту, який може запропонувати банк під надану заставу, – 100 тис грн.

Фермерське господарство “Колос” відповідно до оцінки кредитоспроможності на отримання кредиту в розмірі 100 000 грн було віднесено до категорії “Стандартний кредит” класу

позичальника “А”, тобто сукупний чистий дохід позичальника значно перевищує внески на погашення кредиту і відсотків/комісій за ним, високою є ймовірність збереження такого співвідношення протягом дії кредитної угоди; обсяг, якість і ліквідність забезпечення за кредитами, що видаються на строк більше одного року, достатні або позичальник має високу особисту кредитоспроможність (що підтверджується документально) і заслуговує на безперечну довіру; немає жодних свідчень про можливість затримки із поверненням кредиту і відсотків/комісій за ним відповідно до умов кредитної угоди.

З метою підвищення надійності та стабільності банківської системи, захисту інтересів кредиторів і вкладників банків, Постановою правління Національного банку України № 279 “Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків” (зі змінами, внесеними згідно з Постановами Національного банку, остання зміна № 406 від 01.12.2008) від 06.07.2000 р. передбачено порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [198].

Резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків (далі - резерв під кредитні ризики) є спеціальним резервом, необхідність формування якого зумовлена кредитними ризиками, властивими банківській діяльності. Створення резерву під кредитні ризики – це визнання витрат для відображення реального результату діяльності банку з урахуванням погіршення якості його активів або підвищення ризиковості кредитних операцій.

Резерв під кредитні ризики поділяється на резерви під стандартну та нестандартну заборгованість за кредитними операціями. Резерви під нестандартну заборгованість формуються за кредитними операціями, класифікованими як “під контролем”, “субстандартні”, “сумнівні”, а також “безнадійні”. Здійснимо розрахунки формування резервів для ситуації категорії “Стандартний кредит” класу позичальника “А” при сумі кредиту 100 000 грн (ситуація 1).



1. Обчислюємо розрахункову вартість застави, це становить 50 % від усієї заставної вартості майна:

$$133\,390 \cdot 50\% = 66\,695 \text{ грн}$$

2. Розраховуємо чистий кредитний ризик: від усієї заборгованості по кредиту віднімаємо розрахункову вартість застави:

$$100\,000 - 66\,695 = 33\,305 \text{ грн}$$

3. Формуємо резерв для відшкодування можливих втрат на повний розмір чистого кредитного ризику за основним боргом. За нашою категорією кредитний ризик є незначним і становить 1 % чистого кредитного ризику:

$$33\,305 \cdot 1\% = 333,05 \text{ грн}$$

Тобто банк відкликає 333,05 грн від активних операцій банку – на кредитування та інші заходи.

Проте позичальнику необхідний кредит у сумі 120 000 грн. Аналогічний розрахунок формування резерву під кредитні ризики показує, що банк (ситуація 2) відкликає у 10 разів більшу суму (3332,2 грн.), ніж у першій ситуації. Кількість балів клієнта зменшується із 80 в першій ситуації до 76-ти в другій. Це пов'язане з тим, що у структурі застави не має мінімуму 70 % застави, яку б становила нерухомість, автотранспорт, обладнання та депозит. Кредит повністю не забезпечений заставою, тому впевненість, що банк буде ризикувати, дуже низька.

У більшості дрібних товаровиробників обсяги кредитування залежать від обсягів виробництва. Ця теза підтверджується тим, що останнім часом майбутня продукція стала основним об'єктом застави. Для стабілізації та підвищення надійності банківських установ, що працюють із сільськогосподарськими виробниками, НБУ підвищив вимоги до застави. Раніше за майбутній урожай фермери могли залучити до 80 % кредитних коштів. За новими правилами застосовують такі коефіцієнти: “стандартна” кредитна операція – 50 %, “під контролем” – 40 %, “субстандартна” – 20 % та “сумнівна” – 10 %. Це негативно впливає на обсяги кредитування, тому що іншого

ліквідного майна у невеликих виробників сільськогосподарської продукції немає [107].

За даних обставин варто вдосконаливати кредитну політику банку через розгляд такої застави для кредитування як майбутній урожай фермерського господарства “Колос”. Майбутній урожай, як предмет застави, має для банку свої переваги: простота оформлення та відчуження, можливість страхування, висока ліквідність. Фермерові застава майбутнього врожаю теж вигідна: за відсутності іншої застави можна одержати кредит; із настанням страхового випадку зі страховою компанією спілкуватиметься в першу чергу банк; закладений банку врожай “охороняється” від вимог інших кредиторів та ін. Вважаємо доцільним для уникнення високих ризиків при можливому неврожаї частку майбутнього врожаю, який пропонується під заставу, обмежити 20 %.

За третьої ситуації, коли фермерське господарство “Колос” має намір взяти кредит у розмірі 120 000 грн і додає до наявної застави доходи від отримання майбутнього врожаю (25 000 грн) загальна заставна вартість буде 158 390 грн, коефіцієнт покриття заставою – 1,31. Аналогічний розрахунок, як і в першій та другій ситуаціях, формування резерву показав, що у третій ситуації банк відкликає від активних операцій 408,5 грн (табл. 4.6).

*Таблиця 4.6*

**Формування резерву після виділення кредитних коштів фермерському господарству “Колос”**

Показник	1 ситуація	2 ситуація	3 ситуація
Сума кредиту, грн	100000	120000	120000
Класифікація позичальника згідно з оцінкою фінансового стану	А	Б	А
Класифікація кредитної операції за ступенями ризику	Стандартна	Під контролем	Стандартна
Заставна вартість майна, грн	133390	133390	158390
Розрахунковий відсоток застави, %	50	40	50

Розрахункова вартість застави, грн	66695	53356	79195
Чистий кредитний ризик, грн	33305	66644	40805
Кредитний ризик, %	1	5	1
Формування резерву, грн	333,05	3332,20	408,05

Джерело: розраховано автором.

Основними вимогами до позичальника у разі надання кредиту під частину майбутнього врожаю, є: наявність земельних ділянок для вирощування сільськогосподарських культур, необхідної сільськогосподарської техніки, машин і обладнання для догляду за сільськогосподарськими культурами, укладених договорів на поставку пально-мастильних матеріалів, засобів захисту рослин та інших матеріальних ресурсів для догляду за посівами й збирання врожаю, або фактична наявність зазначених матеріальних ресурсів у господарстві позичальника; наявність власних потужностей по доробці та зберіганню врожаю або укладених договорів з підприємствами, що надають відповідні послуги зі зберігання урожаю, технологічної карти вирощування сільськогосподарських культур.

Додатковими вимогами для надання кредиту до закінчення посіву є: наявність у позичальника досвіду з виробництва продукції рослинництва, вирощування переданої в заставу культури становить не менше трьох виробничих циклів; присутність у штаті фахівця із середньою спеціальною або вищою освітою у галузі рослинництва.

Пропонуємо забезпеченням по кредиту при його наданні вважати наявність документа (довідка, висновок та ін.) з районного управління агропромислового виробництва, який видається після появи сходів сільськогосподарської культури і підтверджує нормальний стан посівів. Після розгляду першої та третьої ситуацій можна скласти загальну порівняльну таблицю ефективності видачі кредиту в розмірі відповідно 100 000 грн та 120 000 грн (табл. 4.7).

*Таблиця 4.7*

**Загальна порівняльна таблиця ефективності видачі кредиту  
для банку та фермерського господарства “Колос”**

Показник	Кредит 100 000 грн	Кредит 120 000 грн	Відхилення, +/-
<b>Банк</b>			
Сплата відсотків за користування кредитом, грн	35421	42732	7311
Комісія за видачу кредиту (3 % від суми кредиту), грн	3000	3600	600
Комісія за зняття готівкових коштів в касі – (0,8 % від суми, яка знімається), грн	776	931,2	155,2
Формування резерву кредитного ризику, грн	333,05	408,05	75
Всього	38863,95	46855,15	7991,2
<b>Фермерське господарство “Колос”</b>			
Виручка від реалізації сільськогосподарської продукції, грн	320545	352224	31679
Собівартість реалізованої продукції, грн	136213	155152	18939
Валовий прибуток, грн	184332	197072	12740
Валова рентабельність, %	57,5	56,0	-1,5
Накладні витрати, грн	114200	118269	4069
Результат основної діяльності, грн	70132	78803	8671
Інші прибутки, грн	113560	113560	-
Інші затрати, грн	24000	24000	-
Чистий прибуток, грн	159692	168363	8 671
Чиста рентабельність, %	49,8	47,8	-2,0

Джерело: розраховано автором.

Аналіз впровадження такого виду застави рухомого майна для надання кредиту як майбутній врожай показує, що це вигідно і банку, і фермерському господарству. Банк отримує надходження 7991,2 грн при видачі 120 000 грн, що на 20,56 % більше ніж при видачі 100 000 грн. Звичайно, існує певний ризик, але для його зменшення треба використовувати страхування майбутнього врожаю, яке пропонує багато страхових фірм. Фермерське господарство “Колос” отримує на 8671 грн більший чистий прибуток при отриманні 120 000 грн, ніж при кредиті в розмірі 100 000 грн, тому що вчасно закуповує та вносить у ґрунт

стимулятори росту рослин, які необхідні при підвищенні якості та збільшенні обсягу майбутнього врожаю.

Кредитні ресурси залучають в аграрну сферу для нарощування виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. За допомогою такого важеля як кредит банківський сектор може впливати на покращення показників їх фінансової діяльності, а отже, і підвищення прибутку. Проте більшість суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві не можуть скористатися схемою надання кредиту, наведеною вище, через невеликі розміри виробництва; специфіку спеціалізації виробництва; відсутність ліквідної застави, напрацьованої кредитної історії позичальника, підтвердження ефективності виробничої діяльності; складності підготовки великої кількості документів, необхідних для отримання банківської позики тощо.

Розглянуті проблеми позичальників властиві всім дрібним підприємцям, що підтверджується результатами дослідження НБУ “Ділові очікування підприємств України” за IV квартал 2010 р. [53]. Згідно з ними найбільшими перешкодами для отримання кредитів є:

- високі процентні ставки;
- надмірні вимоги до вартості застави;
- нестабільність національної валюти;
- нетривалі терміни кредитування;
- складність процедури оформлення документів;
- недосконалість інструментів і механізмів застави.

Зарубіжний досвід доводить, що у країнах з розвинутою ринковою економікою створено спеціальні системи фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників і досягнуто високий рівень державної підтримки аграрного сектору, одним з яких є пільгове кредитування. Країни Заходу беруть на себе сплату частини кредитного відсотка, перетворюючи у такий спосіб звичайний кредит на пільговий. Доречно зазначити, що в них діють дві системи банківської орієнтації: система довіри (США, Великобританія) і система контролю (Німеччина).

Перша система передбачає, насамперед, невтручання банків у стратегічні рішення підприємства, оскільки позики гарантовані заставою або цінними паперами. Можливість функціонування подібної системи в Україні сумнівна через відсутність відповідної правової бази, яка б регламентувала контрактні відносини в країні. Ще одним гальмівним фактором є небажання окремих підприємств надавати інформацію про ризики або повернути кредит. Друга система, що змушує підприємства за відсутності альтернативних джерел фінансування для підвищення доходності операційної діяльності кооперуватися з банками, на думку Т.А. Говорушко і В.Л. Буняка привабливіша. Доки підприємство фінансово спроможне, для внутрішнього контролю не буде жодних перешкод [38].

У Німеччині за рахунок засобів Банку кредитних гарантій малі підприємства мають можливість одержати комерційний кредит, скласти лізинговий договір. У цій країні застосовується система пільгового кредитування при освоєнні високотехнологічних виробництв, створенні малих приватних підприємств. У цьому разі плата за користування кредитними ресурсами, як правило, не перевищує 6 % річних, а термін надання кредиту – 10-15 років.

У Канаді наданням позик малим підприємствам займається понад 200 центрів розвитку, а у Франції з цією метою створено товариства взаємного поручництва.

Система використання коштів державного бюджету в Україні для кредитування підприємства аграрного сектору дає змогу частково вирішити проблему кредитування, проте тільки для великих сільськогосподарських товаровиробників, і комплексно не розв'язує цієї проблеми. Водночас бюджетна підтримка кредитування села обмежує доступ більшості малих сільськогосподарських товаровиробників до неї та не забезпечує її ефективного використання.

Дослідження показують, що найбільший кредитор малого бізнесу в сільському господарстві – це комерційні банки. Проте їм не вигідно кредитувати дрібних сільгоспвиробників, якими є переважна більшість фермерів, фізичних осіб-підприємців та

особистих селянських господарств. Тому важливою складовою кредитної інфраструктури аграрного сектору й дієвим шляхом вирішення проблеми забезпечення фермерів та інших дрібних сільськогосподарських товаровиробників кредитними ресурсами є створення державою умов для функціонування у сільській місцевості спеціальних фінансових кооперативів – кредитних спілок. Вони виникли за відсутності розгалуженої банківської інфраструктури у сільській місцевості та є альтернативою банківського кредитування. Основна перевага кредитних спілок порівняно з комерційними банками – надання можливості отримати кредитні ресурси тим товаровиробникам, які не мають доступу до банківських кредитів.

За даними Всесвітньої ради кредитних спілок (створена у 1971 р. й об'єднує національні організації 84 країн), у світі налічується близько 40 тис. кредитних спілок, учасниками яких є понад 123 млн осіб. Найбільшою популярністю спілки користуються у США, Канаді, Ірландії, Австралії, Південній Кореї та Тайвані. У цих країнах найвища частка споживчих кредитів припадає на кредитні спілки. У канадській провінції Квебек спілки видають майже 100 % споживчих кредитів, в Ірландії – близько 70 %.

Кредитна спілка – досить гнучка фінансова структура і добре пристосована до роботи в умовах ринку. Вона має можливість приймати від своїх клієнтів мінімальні вклади, забезпечувати їх різноманітними формами кредиту з помірними відсотками набагато швидшому і спрощеному оформленні документів порівняно з потужнішими банківськими структурами. Дрібним сільським підприємцям легше отримати кредит у кредитній спілці, ніж у банківській установі, до того ж брати кредит на розвиток підприємництва як персональний кредит не завжди доцільно. Адже підприємець відповідатиме за кредит особистим майном. При цьому інші співвласники підприємств за цим кредитом взагалі не нестимуть будь-якої відповідальності [92, с. 63-64].

Кредитні спілки в Україні сьогодні неспроможні повною мірою задовольнити потреби сільських малих і середніх

підприємств. Зокрема, у структурі кредитного портфеля переважають споживчі кредити, частка яких зростає (рис. 4.11).

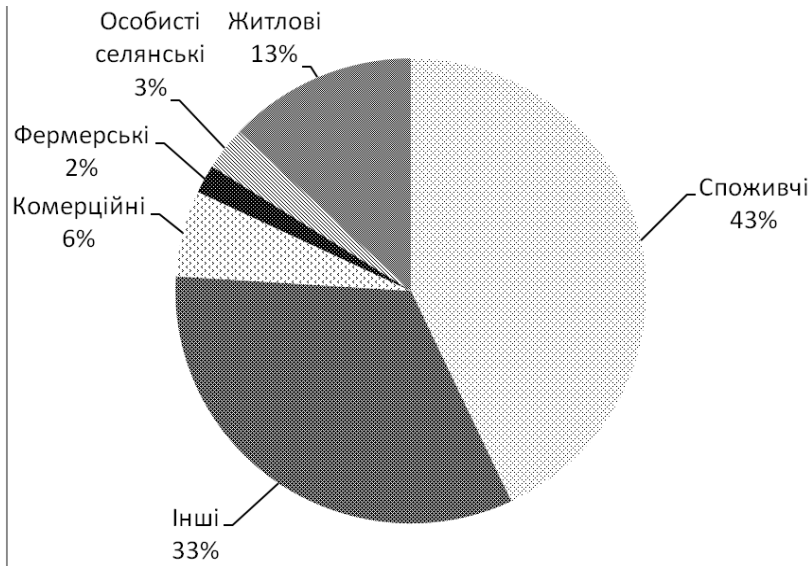


Рис. 4.11. Структура виданих кредитів кредитними спілками України за перше півріччя 2011 р.

Джерело: [7].

Це й зрозуміло, тому що споживчі кредити забезпечують кредитним спілкам 47,7% доходності. Найнижча доходність у фермерських (0,5 % доходу від 1,7 % портфеля) та особистих селянських кредитах (1 % доходу від 2,4 % портфеля). Відповідно і в структурі наданих кредитів частка фермерських господарств становить 2 %, особистих селянських – 3 % [7].

Отже, суб'єкти малого бізнесу в сільському господарстві мають обмежені можливості щодо фінансово-кредитного забезпечення своєї діяльності. Реальним джерелом одержання кредитів, як свідчать проведені дослідження, є комерційні банки. Найбільш поширеним об'єктом застави став майбутній урожай,



тому що здебільшого майно, яким володіє малий бізнес – це застаріла неліквідна сільськогосподарська техніка та нерухомість, а земля не може бути заставою по кредиту. Тому вдосконалення комерційними банками процедури застави для кредитування частини майбутнього врожаю дасть можливість дрібним виробникам сільськогосподарської продукції вчасно отримувати більші суми кредитів для розвитку свого бізнесу.

Важливу роль у кредитуванні виробничої діяльності фермерських та особистих селянських господарств відіграють кредитні спілки, завдяки яким спрощується процедура одержання кредиту, передусім щодо кредитного забезпечення у вигляді застави, зменшуються трансакційні витрати та ставка кредиту. Проте, як свідчить аналіз, у загальній сумі одержаних кредитів у кредитних спілках на суб'єктів малого бізнесу припадає 5 %.

У розв'язанні проблеми фінансування і кредитування суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві провідна роль може належати державі. Для поліпшення процесу кредитування в регіонах державна політика має бути спрямована на підтримку короткострокового кредитування і розвиток пільгового довгострокового кредитування. Першочерговими заходами слід розглянути такі:

- здешевлення банківських кредитів і полегшення доступу суб'єктів малого бізнесу до фінансових ресурсів;

- розвиток альтернативних способів забезпечення кредиту (страхування фінансових ризиків, заснування гарантійних фондів або надання державних гарантій за кредитами малих підприємств тощо), що дасть змогу при незначних бюджетних витратах збільшити обсяги кредитування;

- розвиток лізингу, при якому суб'єкти малого бізнесу не повинні надавати застави та забезпечення компенсації їм лізингових платежів;

- розширення застосування програми часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів малого бізнесу на реалізацію інвестиційних проєктів;

– розробка та реалізація системи заходів з активізації інвестиційної діяльності комерційних банків, їх заінтересованості у довгостроковому кредитуванні;

– визначення видів банків і небанківських фінансових установ мікрокредитування суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві та порядку їх ліцензування;

– поліпшення інформованості суб'єктів малого бізнесу щодо умов економічної діяльності, підвищення їх кредитної культури тощо.

За оцінками деяких фахівців, включення земельних ділянок сільськогосподарського призначення до об'єкта іпотеки дасть змогу додатково залучити у галузь від 4 до 50 млрд дол. США. Так, О.Т. Євтух вважає, якщо враховувати кадастрову оцінку землі, прирівняну до ринкової, в середньому по Україні у розмірі 2 тис. дол. США, то під забезпечення землі можна одержати кредитних ресурсів на суму близько 42 млрд дол. США. Якщо ж припустити, що спочатку ринкова ціна земельних угідь може бути нижча за кадастрову, то навіть за ціни 200 дол. США за 1 га підприємства могли б мати доступ до більш ніж 4,5 млрд дол. США кредитних ресурсів [108].

На переконання автора, поки земля не стане об'єктом застави, дрібні виробники будуть потерпати від нестачі грошових коштів для розвитку свого бізнесу. Іпотека землі є необхідною інфраструктурною ланкою в системі організації та функціонування аграрного сектору економіки. Крім неї розвиток кредитних відносин комерційних банків гальмує неврегульованість питань обороту земельних ділянок сільськогосподарського призначення, реальної грошової оцінки земельних ділянок, створення та функціонування спеціалізованих кредитних установ. Завдяки розвитку малого бізнесу на основі кооперування та мікрокредитування (передусім через функціонування кредитних спілок) можливо суттєво підвищити прибутковість його суб'єктів, а отже – поліпшити соціально-економічну ситуацію в сільській місцевості.

## РОЗДІЛ 5

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

#### 5.1. Удосконалення критеріїв віднесення до суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві

Одним із критеріїв розвиненості країни є частка малих підприємств у структурі економіки, розмір якої в державах з розвинутою ринковою економікою перевищує 90 %. На перший погляд, Україна має відповідну частку, однак детальний аналіз стану економіки показує, що ситуація суттєво не змінилася, оскільки проблеми залишилися невирішеними: не покращилися умови створення та функціонування малого бізнесу, податкова політика держави не орієнтована на розвиток підприємництва, неефективно реалізуються програми підтримки малих підприємств, не визначено галузеві пріоритети.

Останню проблему спробуємо розглянути на прикладі сільського господарства, спираючись на досвід визначення галузевих критеріїв у розвинутих країнах. Найбільш поширеним у віднесенні підприємств до малого бізнесу є критерій “чисельність працівників”, що пояснюється його простотою, доступністю, інфляційною стійкістю тощо. У більшості країн також враховується “галузева диференціація”, тобто залежно від галузевої приналежності розмежовують норми критеріїв поділу підприємств на малі, середні та великі.

Наприклад, у Японії за вимогами національної статистики до середніх і дрібних підприємств у видобувній та оброблювальній промисловості, на транспорті і в будівництві віднесено підприємства із статутним капіталом до 100 млн ієн (близько 700 тис. дол.) і чисельністю працюючих до 300 осіб, в оптовій торгівлі, відповідно, – до 30 млн ієн і до 100 працюючих, у роздрібній торгівлі та сфері послуг - 10 млн ієн і 50 працюючих. При цьому до категорії дрібних віднесено такі підприємства: в оптовій, роздрібній торгівлі та сфері послуг – підприємства з чисельністю

зайнятих від 1 до 4 осіб, в інших галузях – від 1 до 19 осіб [127, с. 35].

У Франції малими вважаються підприємства, в яких чисельність зайнятих не перевищує 500 осіб і у галузях економіки розмір фірми оцінюється по-різному. Наприклад, у сільському господарстві та харчовій промисловості фірми із зайнятістю понад 200 осіб вважаються великими, а в галузі виробництва обладнання значення цього показника становить 500 осіб.

У Великобританії віднесення підприємств до категорії малого бізнесу ґрунтується на даних обороту та чисельності зайнятих (різних по галузях економіки). До найдрібніших віднесено фірми з чисельністю зайнятих від 1 до 25, до дрібних – від 25 до 99 осіб. При цьому в обробній промисловості малими вважаються фірми із зайнятістю менше 200 осіб, водночас в торгівлі це підприємство з річним оборотом менше 400 тис. фунтів стерлінгів. Тобто в одних галузях, залежно від специфіки виробництва, основним вимірником є чисельність зайнятих (обробна і добувна промисловість), а в інших – величина обороту (будівництво, торгівля, послуги) [145].

Критерій “галузевої диференціації” застосовують і в Російській Федерації, де в різних галузях законодавчо встановлено градацію чисельності зайнятих на малих підприємствах:

- промисловість, будівництво, транспорт – 100 осіб;
- сільське господарство, науково-технічна сфера – 60 осіб;
- оптова торгівля – 50 осіб;
- роздрібна торгівля та побутове обслуговування населення – 30 осіб;
- інші галузі та при здійсненні інших видів діяльності – 50 осіб [29].

У сільському господарстві США американські фахівці поділяють ферми на категорії за критерієм суми реалізованої ними продукції (обсяг продажу, тис. дол.):

I – (до 10 тис. дол.) – за умови проживання фермера в сільській місцевості;

- II – (від 10 до 40) – дрібні ферми;
- III – (від 40 до 250) – сімейна ферма;
- IV – (від 250 до 500) – велика сімейна ферма;
- V – (понад 500) – суперферма [188, с. 118].

Наприклад, дрібною фермою у США вважається ферма, яка може максимально одержувати 40 тис. дол. прибутку в рік. Для цього необхідно:

- у Каліфорнії – на 12,5 га винограднику отримати урожай по 17 т з гектара;
- Техасі – утримувати на 270 га землі не менше 65 голів м'ясної худоби;
- Айові – вирощувати високі врожаї кукурудзи на 75 га;
- Північній Кароліні – мати тютюнову плантацію на площі 5,4 га;
- Вісконсіні – від 25 корів надоювати по 5850 кг молока за рік [280].

Якщо поширити на українських фермерів американську класифікацію за критерієм обсягу продажу продукції (тис. дол.), можна зробити висновок, що вони належать до перших двох категорій і є дрібними селянськими фермами та становлять основу малого агробізнесу.

Крім того, у США існує класифікація фермерських господарств за розміром земельних угідь (табл. 5.1). Отже, для деяких країн (США, Японія) характерною є галузева диференціація показників, де крім кількісних, активно використовуються і якісні критерії для класифікації підприємств за розміром відповідно до яких і визначають суб'єктів малого та середнього бізнесу. На наш погляд, такий підхід є економічно виправданим, оскільки обсяги виробництва та потреби в ресурсах у різних галузях суттєво різняться.

В Україні малі підприємства різних галузей поставлені в однакові умови. Для їх класифікації застосовують однакові критерії без врахування специфіки галузі, що є неприпустимою помилкою, оскільки в кожній галузі історично сформувалося особливе підприємницьке середовище, в якому функціонують підприємства. На них впливають чинники, відмінні за своєю природою від чинників інших галузей.

У різних галузях неоднаковий рівень трудомісткості, що позначається на чисельності працівників підприємства, тобто в різних сферах економіки для отримання однакового обсягу прибутку необхідно залучити різну кількість ресурсів (у т. ч. трудових), що не враховує чинна система віднесення підприємств до складу малих [174].

Таблиця 5.1

**Класифікація фермерських господарств США за розміром земельних угідь**

Групи за розміром ферми, акрів*	Частка в чисельності ферм, %	Частка в землекористуванні, %	Середній розмір ферми, акрів
1-9	10,6	0,12	5
10-49	28,1	1,73	26
50-69	7,1	0,97	58
70-99	8,7	1,71	82
100-139	7,9	2,20	116
140-179	6,3	2,38	157
180-219	4,0	1,87	198
220-259	3,1	1,76	238
260-499	9,6	8,23	357
500-999	6,8	11,29	696
1000-1999	4,2	13,84	1377
Понад 2000	3,6	53,89	6181
Всього	100	100	418

\* 1 акр – 0,405 га

Джерело: [125, с. 66].

Світовий досвід господарювання доводить, що мале, середнє та велике підприємство в сільському господарстві не взаємовиключають, а доповнюють одне одного. У розвинутих країнах формується двокомпонентна структура аграрної сфери економіки:

1) дрібно-бізнесовий сектор, що охоплює близько 2/3 агроформувань;

2) великотоварні, насамперед приватно-спільні господарства, які охоплюють порівняно невелику кількість агроформувань, що виробляють майже 9/10 товарної продукції.

Проміжне місце посідають середні господарства, частка яких у виробництві товарної продукції становить близько 5 %.

У сільському господарстві України відсутній галузевий підхід законодавчого поділу сільськогосподарських підприємств на малі, середні та великі. Своє трактування цього питання має тільки вітчизняна статистика. Зокрема, у статистичному бюлетені “Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 рік” у розділі II “Ефективність сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств”, який повністю ґрунтується на даних форми №50-сг, встановлено, що за цією формою звітують підприємства, які мають або понад 200 га сільськогосподарських угідь, або понад 50 голів великої рогатої худоби, або свиней, або овець чи кіз, або понад 500 голів птиці, або чисельність працюючих понад 20 осіб, або дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства перевищує 150 тис. грн. Водночас при розгляді сільськогосподарських підприємств за основними організаційно-правовими формами господарювання, зокрема, господарських товариств, виробничих сільськогосподарських кооперативів, до приватних підприємств відносять великі фермерські господарства з площею сільськогосподарських угідь понад 1000 га і чисельністю працюючих понад 50 осіб.

У науковій літературі висвітлюються різні підходи до групування малих підприємств у сільському господарстві. Зокрема, на думку С.В. Долинського, малі організаційні структури можна згрупувати наступним чином:

I – особисті господарства населення та фермерські господарства – суб’єкти дрібного підприємництва, які функціонують на власних земельних і майнових засобах та земельних паях, особистій праці підприємця і його сім’ї на засадах індивідуальної діяльності;

II – фермерські господарства, які функціонують на власних і орендованих засобах виробництва та землі з правом наймання робочої сили. Така організаційно-правова форма господарювання, як і наступні, за чисельністю працюючих належить до малих підприємств;

III – приватні підприємства у формі малих підприємств, кооперативів, товариств, які створюються на основі власного майна та землі як окремих підприємств, так і компаньйонів-співучасників, функціонують на праці засновників чи найманій праці;

IV – приватно-орендні підприємства, що функціонують на власних і орендованих засобах. Орендовані землі та майно – це власні паї працівників реформованих сільськогосподарських підприємств;

V – підприємства з надання технологічних, технічних, транспортних, зооветеринарних консультацій та інших послуг [57].

Наведену класифікацію можна застосувати і до малого бізнесу в сільському господарстві. На нашу думку, їх можна згрупувати так:

I – особисті господарства населення та фермерські господарства – суб'єкти дрібного підприємництва, які функціонують на власних земельних і майнових засобах, особистій праці підприємця і його сім'ї на засадах індивідуальної діяльності;

II – сімейні фермерські господарства, які функціонують на власних і орендованих засобах виробництва та землі з правом наймання робочої сили;

III – фермерські господарства та сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм, які функціонують як на основі власного майна та землі, так із використанням орендованих засобів. Використовується праця засновників та наймана.

Враховуючи специфіку України як держави з великими площами земельних угідь, недостатньо високою їх продуктивністю та різноманітністю форм господарювання в сільськогосподарському виробництві, доцільно законодавчо закріпити такий критерій щодо малого бізнесу як площа сільськогосподарських угідь. Користуючись даним критерієм, малий бізнес в сільському господарстві можна диференціювати наступним чином:



I – (від 2 до 20 га) – особисті господарства населення та дрібні фермерські господарства;

II – (від 21 до 100) – сімейні фермерські господарства;

III – (від 101 до 500) – фермерські господарства та сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм господарювання.

Використовуючи в комплексі вищенаведені класифікації малого бізнесу в сільському господарстві, можна рекомендувати його класифікацію за організаційно-правовими формами господарювання (рис. 5.1).

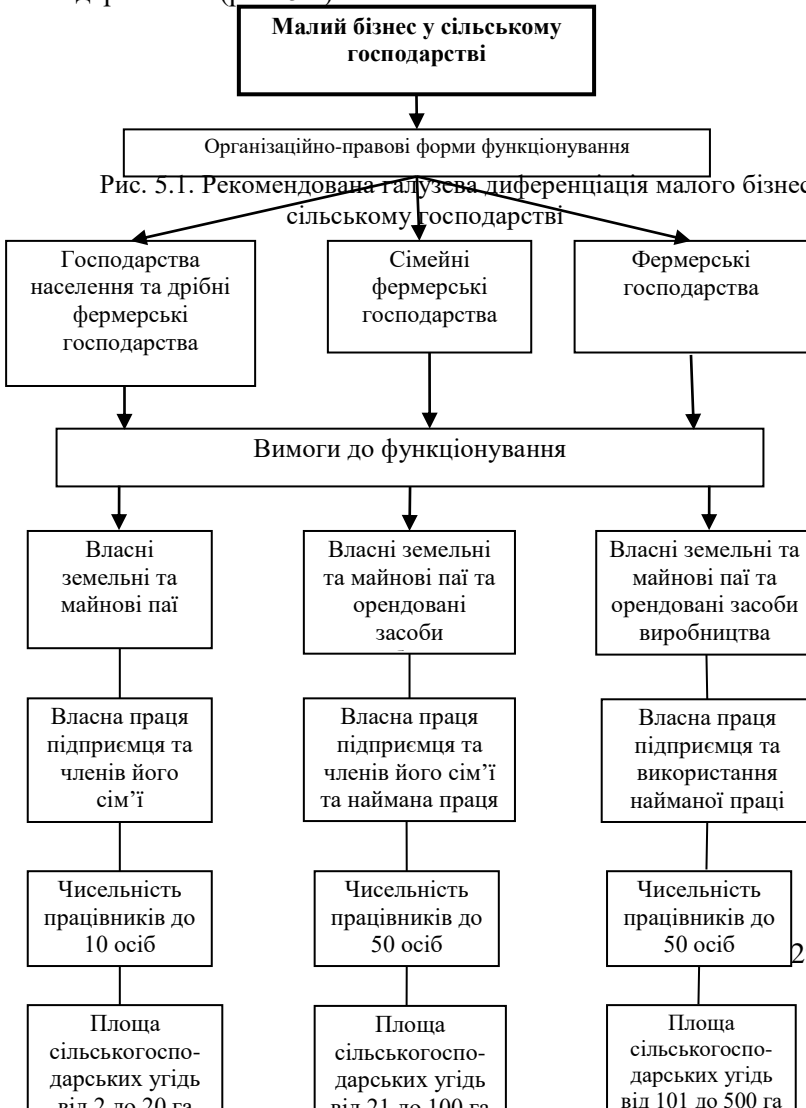


Рис. 5.1. Рекомендована галузева диференціація малого бізнесу в сільському господарстві

Рис. 5.1. Рекомендована галузева диференціація малого бізнесу в сільському господарстві

Джерело: узагальнено автором.

До першої складової організаційно-правових форм функціонування малого бізнесу в сільському господарстві відносимо господарства населення та дрібні фермерські господарства, які мають частково товарний характер і займаються підприємницькою діяльністю. У даному випадку господарства населення за своєю соціально-економічною природою утворюють особливу групу приватних селянських господарств, які належать до господарств малого бізнесу, або підприємницьких господарств. До них також можна віднести фізичних осіб-підприємців, які ведуть сільськогосподарську діяльність.

Ринкові трансформації в аграрному секторі вітчизняної економіки посилили диференціацію господарств населення за характером виробництва, зумовивши збільшення часток, з одного боку, господарств споживчого типу (виробляють продукцію лише для власного споживання), а з другого – господарств переважно товарного спрямування. Велика неоднорідність і особливо різні типи цих господарств мають враховуватися положеннями аграрної політики при визначенні перспектив розвитку як сільського господарства загалом, так і його дрібнотоварного сегменту зокрема [206].

Підтримуємо пропозицію науковців ННЦ “Інститут аграрної економіки” до підприємницьких відносити ті господарства, розмір сільськогосподарських угідь яких перевищує норму 2 га і які мають приєднані земельні частки (паї) членів особистого селянського господарства [6, с. 454].

Поділяємо думку П.М. Макаренка, який вважає, що в аспекті виділення “господарства” як економічно самостійного

виробничого осередку у ринковій економіці, селянські і фермерські господарства не відрізняються один від одного. Власники і перших, і других є сільськогосподарськими виробниками, незалежно від того, наймають вони працівників тимчасово, постійно чи взагалі не роблять цього. Головним є те, що вони виробляють сільськогосподарську продукцію [136, с. 216].

Рекомендований поділ на господарства населення та дрібні фермерські господарства існує тільки з юридичної точки зору. Тепер “селянськими” визначені господарства громадян або фізичні особи, які не відносяться до категорії фермерських, а є складовою частиною так званих “господарств населення”. Фермерське господарство обов’язково одержує статус юридичної особи, діяльність якої із 2003 року відповідає Закону України “Про фермерське господарство”. Відмінність наведеної класифікації полягає в тому, що до першої категорії відносимо господарства, які не використовують найманої праці.

До другої складової малого бізнесу в сільському господарстві віднесли сімейні фермерські господарства, хоча це не означає, що в першому випадку не займатимуться бізнесом окремі сім’ї. У науковій літературі виділено особливі критерії ідентифікації сімейної ферми, а саме:

- власником ферми є одна особа або сім’я (як один власник);
- управління і виробничий процес здійснюються в основному самим фермером та його сім’єю;
- тісна інтеграція між домашнім господарством і бізнесом;
- функція контролю повинна належати фермеру;
- сімейні ферми мають одержувати більшу частину своїх доходів від сільського господарства [79, с. 91].

Саме останній критерій вищенаведеної ідентифікації та використання найманої праці є найсуттєвішою відмінністю сімейної ферми в нашій класифікації від організаційно-правових форм функціонування малого бізнесу, виділених у першій складовій.

У розвинутих країнах Заходу набули поширення дрібні ферми, що ґрунтуються на вторинній праці. Вони нагадують

вітчизняні особисті господарства населення, особливо в період радянських часів. Власник такої ферми та члени його сім'ї основну роботу виконують на будь-якому іншому підприємстві, а у вільний час працюють на власній фермі (фермерство вільного часу). Такі ферми лише частково мають товарний характер, а в основному продукцію виробляють для себе [136, с. 234]. Тому власники особистих селянських господарств і дрібних фермерських господарств, що входять до першої складової, не обов'язково мають одержувати більшу частину своїх доходів від сільського господарства.

До третьої складової малого бізнесу в сільському господарстві пропонуємо відносити фермерські господарства та сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм. Відмінність цієї складової від другої в основному полягає у розмірі площі сільськогосподарських угідь. В Україні у 2010 р., серед досліджуваних 37 220 фермерських господарств 10,9 % становили господарства із розміром сільськогосподарських угідь від 100 до 500 га (4542 од.). Нами не застосовується поняття “сімейні фермерські господарства”, тому що, враховуючи земельну площу, яка знаходиться у їхньому володінні та користуванні, ці господарства не відповідають критеріям ідентифікації сімейної ферми наведеним вище.

Верхню межу рекомендованих площ сільськогосподарських угідь для розмежування суб'єктів малого бізнесу визначено опирається за результатами проведених групувань фермерських господарств, наведених у попередніх розділах, та розрахунками вчених ННЦ “Інститут аграрної економіки” [155, с. 94]. Зокрема, у монографії В.Я. Месель-Веселяка наведено розрахунки раціональних розмірів фермерських господарств залежно від напрямів їх спеціалізації за природно-економічними зонами (табл. 5.2).

*Таблиця 5.2*

**Раціональні розміри фермерських господарств, га**

Напрями спеціалізації	Степ	Лісостеп	Полісся
Зерновий	300 - 400	300 - 400	250 - 350
Зерновий з вирощуванням соняшнику	300 - 400	-	-

Зерново - буряковий	-	300 - 400	-
Зерново - льонарський	-	-	150 - 300
Картоплярський	-	-	100 - 150
Овочівницький	25 – 50	25 – 50	25 – 50
Плодоягідний	30 - 60	30 - 60	25 - 50
Виноградарський	20 – 50	-	-
Виробництво молока	250 - 400	250 - 400	200 - 300
Виробництво м'яса великої рогатої худоби	300 – 500	350 - 500	300 - 400
Виробництво свинини	250 - 400	200 - 400	200 - 400
Виробництво продукції вівчарства	200 - 300	200 - 300	-

Джерело: [155]

На переконання В.К. Збарського, можливим і доцільним є стимулювання державою вигідних для суспільства форм спеціалізації фермерських господарств. Цього можна досягти з допомогою цільових програм підтримки виробництва необхідних для регіонів країни видів сільськогосподарської продукції. В цілому раціоналізація виробничих параметрів фермерських господарств здійснюється в міру зміцнення їх економічного стану. Для найефективнішого використання матеріально-технічних і фінансових ресурсів та забезпечення постійного надходження грошових доходів протягом року фермерські господарства повинні працювати у двох-трьох товарних галузях. Вузькоспеціалізовані господарства можуть розвиватися лише у приміській зоні великих міст і промислових центрів [75, с. 254].

До цієї думки приєднуються П.К. Канінський і П.В. Шваб і констатують, що на державному рівні необхідно розробити й застосувати систему економічного регулювання спеціалізації з метою забезпечення стабільної діяльності сільськогосподарських товаровиробників усіх форм власності та господарювання з тим, щоб уникнути різкої зміни їх спеціалізації на виробництві економічно вигідніших видів продукції за рахунок виробництва не вигідних, але необхідних суспільству її видів [91, с. 39].

Класифікація малого бізнесу в сільському господарстві на основі наведеного розмежування є важливою в науковому плані, а в практичному – слугує основою для планування державної підтримки суб'єктів малого бізнесу. Після прийняття Закону

України “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні”, на господарства населення та дрібні фермерські господарства за чисельністю працівників поширюватиметься категорія суб’єктів мікропідприємництва [204].

Виділення критерію площі сільськогосподарських угідь дасть змогу розширити допомогу держави, яка зможе бути використана за відповідним призначенням (пряма фінансова допомога, звільнення від експортного або імпортного мита, пільгове оподаткування тощо). Спільне використання кількісних критеріїв допоможе направити допомогу держави та міжнародних організацій цілеспрямовано саме невеликим підприємствам, тобто тим суб’єктам підприємництва, що перебувають у найменш вигідному становищі через проблеми пов’язані з їхнім розміром. Такими суб’єктами в сільському господарстві є особисті селянські господарства, які як одні із основних виробників продукції, залишаються майже осторонь фінансової підтримки держави. А в умовах економічної кризи тільки невелика кількість банків погоджується надавати кредити дрібним підприємцям у сільському господарстві.

Світовий досвід господарювання переконує, що найважливішою складовою ринкової економіки мають бути існування та взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств. Виділення площі сільськогосподарських угідь як основного критерію віднесення до суб’єктів малого бізнесу, дасть можливість оптимально поєднати малий, середній та великий бізнес в сільському господарстві.

## **5.2. Обґрунтування основних факторів впливу на прибуток суб’єктів малого бізнесу в сільському господарстві**

Аналіз малого бізнесу в сільському господарстві засвідчує, що на його діяльності позначається дія багатьох факторів організаційного, економічного, соціального і навіть політичного характеру, які часто неможливо обчислити кількісно. Ці фактори називаємо непрямими або опосередкованими. Досить часто для прийняття певного рішення важливо виявити вплив саме

непрямих факторів, що дасть можливість підприємствам відповідно і своєчасно реагувати на зміни в середовищі їх функціонування та формувати конкурентні переваги, що у довгостроковій перспективі забезпечать досягнення ними стратегічних цілей.

Рішення у сфері діяльності суб'єктів малого бізнесу досить часто приймаються на рівні інтуїції керівників, тому мають високий ступінь ризику. Вказане вимагає розробки управлінського інструментарію щодо прийняття рішень. Ефективним інструментом аналізу впливу чинників середовища малого бізнесу в сільському господарстві на виникнення та розвиток управлінських ситуацій щодо формування прибутку може стати когнітивне моделювання, яке передбачає побудову когнітивної карти та когнітивної моделі ситуацій.

Наявність складної системи зв'язку між станом галузі сільського господарства, суб'єктами малого бізнесу, зовнішнім середовищем, недостатній обсяг інформації і неточність кількісної та якісної оцінки параметрів такої системи, дає підстави вважати проблему підвищення прибутку слабоструктурованою. Водночас потреба у дослідженнях процесів, що відбуваються у складних системах, таких як формування конкурентного середовища, механізм державної підтримки сільськогосподарського виробництва, підвищення ролі обслуговуючої інфраструктури тощо зумовили необхідність використання когнітивного підходу до проблеми підвищення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві.

Когнітивна карта й подальший сценарний підхід до аналізу системи впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві дають змогу виявити, які параметри потребують прискореного розвитку й накреслити заходи з їх удосконалення.

Основні фактори, які виявляють прямий чи опосередкований вплив на збільшення прибутковості суб'єктів малого бізнесу в сільському у господарстві, можна згрупувати за ознакою елементів зовнішнього і внутрішнього середовища (табл. 5.3).

Названі елементи (надалі фактори) відобразимо на рисунку

5.2.:

$X_1$  – маркетинг;

$X_2$  – спеціалізація виробництва;

$X_3$  – обслуговуюча кооперація;

$X_4$  – інтенсифікація виробництва;

$X_5$  – організаційно-технічна інфраструктура;

$X_6$  – ризики малого бізнесу;

$X_7$  – витрати виробництва;

$X_8$  – конкурентоспроможність на ринку;

$X_9$  – інформаційно-аналітичне забезпечення;

$X_{10}$  – державна підтримка;

$X_{11}$  – якість продукції;

$X_{12}$  – фінансово-кредитне забезпечення



Таблиця 5.3

**Елементи когнітивної карти впливу зовнішнього  
і внутрішнього середовища на прибуток суб'єктів малого  
бізнесу в сільському господарстві**

Елементи зовнішнього середовища	Елементи внутрішнього середовища
Рівень розвитку обслуговуючої кооперації як фактора збільшення прибутковості суб'єктів малого бізнесу через зменшення витрат на придбання матеріально-технічних ресурсів і наданих послуг та отримання найбільш можливої ціни за одиницю реалізованої продукції	Стан розвитку маркетингу, який у сільському господарстві включає в себе закупівлю, зберігання, транспортування, переробку і розподіл продукції
Розвиток організаційно-технічної інфраструктури для потреб сільського господарства	Рівень розвитку спеціалізації виробництва
Підвищення ризиків для виробників сільськогосподарської продукції	Інвестиції в інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва
Можливість використання інформаційно-аналітичних послуг	Розмір понесених витрат на виробництво сільськогосподарської продукції
Недосконалість механізму державної підтримки сільського господарства, особливо підприємств з невеликими розмірами земельних угідь, недостатність бюджетної підтримки для гарантування мінімального рівня їх дохідності	Обсяг витрат на підвищення якісних параметрів сільськогосподарської продукції
Стан фінансово-кредитного забезпечення дрібних форм виробників сільськогосподарської продукції	Конкурентоспроможність на ринку

Джерело: узагальнено автором.

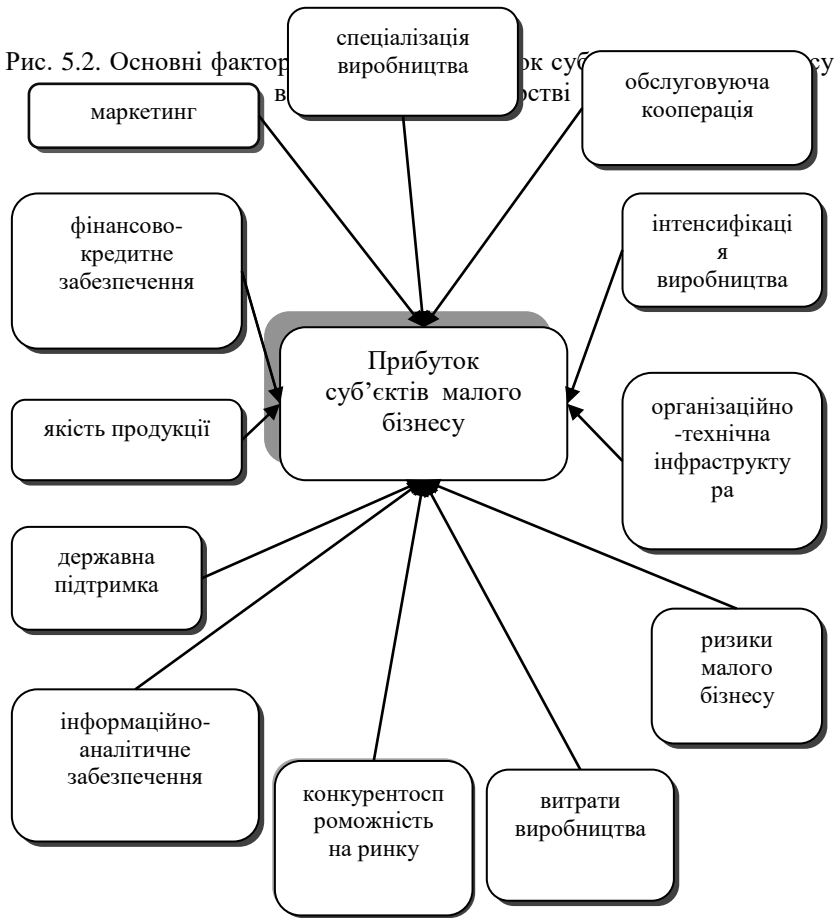


Рис. 5.2. Основні фактори впливу на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві  
 Джерело: складено автором.

На підставі результатів аналізу чутливості з усієї сукупності факторів необхідно виокремити:

- цільові фактори;
- фактори-індикатори;
- фактори-важелі управління.

При дослідженні параметрів і факторів було складено когнітивну карту (табл. 5.4), що відображає напрямок взаємозв'язків системи підвищення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві, де знак “+” означає односпрямовану зміну двох пов'язаних параметрів, а знак “-”, відповідно, різноспрямовану зміну двох пов'язаних параметрів.

*Таблиця 5.4*

**Когнітивна карта топології та напрямів взаємозв'язків  
підвищення прибутку підприємств малого бізнесу в  
сільському господарстві**

	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>	X <sub>11</sub>	X <sub>12</sub>
X <sub>1</sub>					+	-						
X <sub>2</sub>							-				+	
X <sub>3</sub>	+					-	-	+				
X <sub>4</sub>							+				+	
X <sub>5</sub>	+		+					+				
X <sub>6</sub>	-	-		-								-
X <sub>7</sub>				+							+	+
X <sub>8</sub>	+		+		+	-			+		+	
X <sub>9</sub>	+		+			-						
X <sub>10</sub>			+	+		+		+			+	-
X <sub>11</sub>						-	+	+		+		
X <sub>12</sub>				+		-	+				+	

Джерело: розрахунки автора

За даними рис. 5.2 опрацьовано когнітивну модель системи – формування прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві та розглянуто їх взаємозв'язок з факторами (рис. 5.3).

З наведеної когнітивної моделі видно, що безпосередньо впливають на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві такі фактори: X<sub>3</sub> – обслуговуюча кооперація, X<sub>4</sub> –

інтенсифікація виробництва,  $X_6$  – ризики малого бізнесу,  $X_7$  – витрати виробництва,  $X_8$  – конкурентоспроможність на ринку. В свою чергу, на перелічені фактори впливають:  $X_{10}$  – державна підтримка;  $X_{12}$  – фінансово-кредитне забезпечення;  $X_9$  – інформаційно-аналітичне забезпечення.

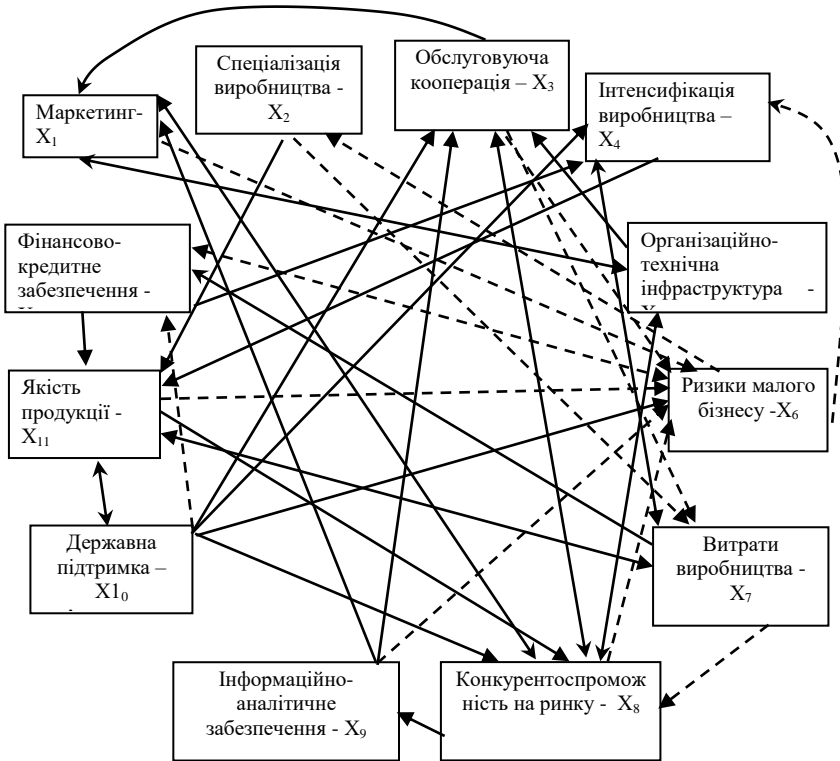


Рис. 5.3. Когнітивна модель впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на прибуток суб'єктів малого бізнесу у сільському господарстві

Джерело: сформовано автором.

На основі наведених даних виконан аналіз когнітивної моделі впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві, який передбачав:

- дослідження зв'язності системи;
- дослідження причинно-наслідкових зв'язків у моделі;
- поширення збудувань у моделі.

Когнітивна модель ситуації має вигляд орієнтованого знакового графа і задається матрицею суміжності  $W=\{w_{ij}\}$ ,  $w_{ij} \in \{-1,0,1\}$ .

Когнітивна модель керування системою – “прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві” представлено у вигляді графа:

$$G = (x, e), x = \{x1, x2, x3, x4, x5, x6, x7, x8, x9, x10, x11, x12\}$$

Матриця взаємозв'язків параметрів, у якій наявність зв'язку між параметрами і факторами позначена “1”, а відсутність зв'язку – “0”, має такий вигляд (дод. Б.1).

Когнітивне моделювання можна розбити на три етапи:

- аналіз чутливості,
- побудова когнітивної моделі,
- імітаційне моделювання поведінки досліджуваного об'єкта на основі сценарного дослідження когнітивних карт.

Аналіз чутливості дає можливість у межах системи визначити цільові фактори, важелі й індикатори. Для цього складають матрицю гальмування та прискорення – результат експертної оцінки стимулюючих і гальмівних властивостей факторів. Щоб урахувати позитивний і негативний вплив факторів необхідно використовувати дві матриці – для всіх стимулюючих і гальмуючих взаємодій [5].

Інтенсивність взаємодії оцінимо за бальною шкалою:

- 0,1 – немає прямого впливу;
- 0,5 – слабкий вплив;
- 1,0 – середній вплив;
- 2,0 – сильний вплив.

Оскільки метою аналізу чутливості є виявлення ролі факторів у системі, необхідно визначити чотири параметри для кожної матриці:

- сума кожного рядка – це сума “актив” кожного ключового фактора, який відображує загальний вплив фактора на систему (стимулювання або гальмування);

– сума кожного стовпчика – це сума “пасив” кожного ключового фактора, який відображує загальний вплив системи на фактори (стимулювання або гальмування);

– добуток суми “актив” і суми “пасив” показує ступінь взаємодії – чим вище значення, тем сильніше фактор взаємодіє усередині системи;

– частка суми “актив” і суми “пасив” показує ступінь активності кожного фактора. Значення менше 1 – вплив, якого зазнає фактор, більший, ніж його вплив на інші фактори, та, навпаки, більше 1 – вплив, який виявляє фактор на інші фактори, більший, ніж вплив, що він зазнає з боку системи.

На підставі одержаних матриць (дод. Б.2 і Б.3) по кожному із факторів можна надати характеристику взаємозв'язків, які впливають на збільшення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві (табл. 5.5).

*Таблиця 5.5*

**Інтерпретація факторів за можливостями їх впливу на систему збільшення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві**

Фактор	Стимулювання	Гальмування	Інтерпретація фактора
Фактор 1 – маркетинг	Сильний ступінь взаємодії та середній рівень активності	Сильно взаємодіє та середній рівень активності	Система має визначальний вплив на фактор. При кращому розвитку маркетингу збільшується прибуток підприємств малого бізнесу. Проте даний фактор також впливає на систему. Його підвищення впливає на зростання ролі інших факторів та водночас він дуже гальмує систему. Фактор може бути використаний як важіль управління станом системи.
Фактор 2 – спеціалізація виробництва	Слабкий ступінь взаємодії та активний	Слабкий ступінь взаємодії та пасивний	Фактор не залежить від зміни системи. Проте сам активно впливає на систему і може стати його ідеальним важелем для її управління. Разом з тим активність фактора у матриці гальмування значно вища, ніж у матриці прискорення. Це пояснюється вибірковою роллю спеціалізації в різних за напрямком виробництва конкретних видів сільськогосподарської продукції.

			Фактор слід віднести до критичних каталізаторів системи, необгрунтоване коригування якого може спричинити гальмівний ефект.
--	--	--	---

*Продовження табл. 5.5*

Фактор 3 – обслуговуюча кооперація	Сильно взаємодіє пасивний та	Сильно взаємодіє та пасивний	Зміна даного фактора є метою управління системою. Фактор має високий рівень взаємодії і зазнає впливу інших факторів. Так, на розвиток обслуговуючої кооперації впливає рівень державної підтримки, конкурентоспроможність суб'єкта малого бізнесу на ринку, стан інформаційно-аналітичного забезпечення тощо
Фактор 4 - інтенсифікація виробництва	Середній рівень взаємодіє пасивний та	Слабо взаємодіє та пасивний	На момент дослідження фактор знаходиться на стадії формування і практично не має великого впливу на систему. Може бути використаний для стимулювання зміни параметрів системи.
Фактор 5 – організаційно-технічна інфраструктура	Слабо взаємодіє активний і	Слабо взаємодіє активний і	Фактор може бути критичним каталізатором, тому що розвиток організаційно-технічної інфраструктури не завжди призводить до збільшення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві
Фактор 6 – ризики малого бізнесу	Середній рівень взаємодії активний і	Сильно взаємодіє пасивний і	Зміна даного фактора є метою управління системою. Фактор зазнає впливу багатьох інших елементів системи. Ризики для суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві збільшуються через низьку якість продукції та невідповідність її світовим стандартам, майже повну відсутність державної підтримки, неможливість організації належного рівня фінансово-кредитного забезпечення, наявність конкуренції з боку великих виробників сільськогосподарської продукції та інші фактори
Фактор 7 – витрати виробництва	Сильно взаємодіє активний і	Середній рівень взаємодії і	Фактор має високий рівень взаємодії із системою і зазнає впливу інших елементів системи.

		пасивний	Зміна даного фактора є метою управління системою. На формування витрат виробництва у сільському господарстві впливає спеціалізація, інтенсифікація виробництва, обслуговуюча кооперація та інші фактори
--	--	----------	---

*Продовження табл. 5.5*

Фактор 8 – конкурентоспроможність на ринку	Слабо взаємодіє пасивний	Сильно взаємодіє пасивний	Елементи системи тісно пов'язані із дією даного фактора, тому він може бути індикатором для моніторингу її стану. Спостерігається сильніша взаємодія фактора із системою в матриці гальмування, тобто для підвищення конкурентоспроможності суб'єктів малого бізнесу на ринку потрібна зовнішня підтримка, передусім фінансова. Найбільш дієвою для сільського господарства у цьому разі є державна підтримка
Фактор 9 – інформаційно-аналітичне забезпечення	Слабкий ступінь взаємодії активний	Слабо взаємодіє активний	Фактор може бути критичним каталізатором. Поліпшення інформаційно-аналітичного забезпечення не завжди веде до збільшення прибутку суб'єктів малого бізнесу
Фактор 10 – державна підтримка	Середній ступінь взаємодії активний	Середній ступінь взаємодії активний	На момент дослідження даний фактор можна віднести до активних важелів управління системою
Фактор 11 – якість продукції	Середній ступінь взаємодії пасивний	Слабкий рівень взаємодії активний	Спостерігається слабкий вплив на фактор з боку системи. Даний фактор може мати як стимулювальний, так і гальмівний вплив на систему. Гальмівна дія цього фактора сильніша, тому його можна віднести до критичних каталізаторів
Фактор 12 – фінансово-кредитне забезпечення	Слабо взаємодіє пасивний	Слабкий ступінь взаємодії активний	Фактор має тісний зв'язок з елементами системи, тому може бути використаний як індикатор для моніторингу її стану. Взаємодія фактора із системою сильніша в матриці гальмування, тому необхідні втручання і підтримка ззовні

Джерело: узагальнено автором.



Аналіз чутливості та інтерпретації факторів впливу на систему передбачає поділ їх на категорії:

1. Цільові фактори, зміна або стабілізація яких є метою управління системою:  $x_3$  – обслуговуюча кооперація,  $x_6$  – ризики малого бізнесу,  $x_7$  – витрати виробництва.

2. Фактори індикатори, що відображають та пояснюють розвиток процесів у проблемній ситуації:  $x_4$  – інтенсифікація виробництва,  $x_5$  – організаційно-технічна інфраструктура,  $x_8$  – конкурентоспроможність на ринку,  $x_9$  – інформаційно-аналітичне забезпечення,  $x_{11}$  – якість продукції,  $x_{12}$  – фінансово-кредитне забезпечення.

3. Фактори важелі (керуючі) – потенційно можливі важелі впливу на ситуацію:  $x_1$  – маркетинг,  $x_2$  – спеціалізація виробництва,  $x_{10}$  – державна підтримка.

У ході подальших досліджень було розглянуто процеси поширення збурювань на графі  $G$  по маршруту  $M$ .

Орієнтований граф  $G(V,A)$ , включає в себе дві категорії елементів:  $V$  – множина вершин, відповідних множині базисних факторів,  $A$  – множина дуг, що відображають факт взаємовпливу факторів.

Визначено, що  $U_i$ ,  $i=1,2,\dots, n-1$  чисельне значення вершин дорівнює 1, а  $p_j(t)$  – зміна у вершині  $x_j$  у момент часу  $t$ , тоді вплив цієї зміни на  $x_i$  у момент  $t+1$  описується функцією  $\pm p_j(t)$  залежно від знака дуги, що з'єднує  $x_i$  і  $x_j$  і дорівнює  $\pm 1$ . Далі, скориставшись правилом поширення збурювань на графові, були визначені чисельні значення  $Q_i=1$  збурювань [136]:

$$U_i(t+1) = U_i(t) + \sum_{j=1}^n f(V_j, V_i) p_j(t)$$

Визначимо вектори  $P_1, P_2, \dots, P_6$  зміни значень параметрів вершин у такти моделювання  $n_1, n_2, \dots, n_6$ :

$$\begin{aligned}
 n_1 : & \quad P_1 = Q_1 \\
 n_2 : & \quad P_2 = Q_1 \cdot A \\
 n_3 : & \quad P_3 = Q_1 \cdot A^2 \\
 n_4 : & \quad P_4 = Q_1 \cdot A^3 \\
 n_5 : & \quad P_5 = Q_1 \cdot A^4 \\
 n_6 : & \quad P_6 = Q_1 \cdot A^5
 \end{aligned}$$

Числові значення вершин в момент часу  $t+1$

Одержимо результати моделювання імпульсного процесу, який відповідає сценарію внесення збурювань на важелі, зокрема  $q = +1$  у вершину  $V_1, V_2, V_{10}$  (дод. Б.4).

Сценарний аналіз спрямований на моделювання при задаванні цілочисельних імпульсів в активні вершини когнітивної карти й визначення змін значень вершин на відповідних тактах моделювання. Під активними вершинами будемо розуміти фактори – потенційні важелі впливу на систему:

- $X_1$  – маркетинг;
- $X_2$  – спеціалізація виробництва;
- $X_{10}$  – державна підтримка.

Основними перевагами когнітивного моделювання є:

- значне зменшення часових і трудових затрат при розробці моделі;
- виявлення наявних взаємозв'язків між процесами і явищами;
- синтезування системи бізнесу у взаємозв'язках;
- наявність переваг імітаційної моделі.

Недоліками когнітивної моделі можна вважати недостатньо розроблений комплекс методик формування моделей, а також те деяку неточність одержаних результатів. З метою обмеження впливу множини можливого плану експерименту у вершинах орієнтованого графа розглянуто

наступний план експерименту, який відображає існуючі й можливі впливи на фактори досліджуваної системи (табл. 5.6).

Для зручності представимо результати графічно, де вісь абсцис – такти моделювання, вісь ординат – значення факторів у відносних одиницях.

Основні результати моделювання цільових факторів і факторів – індикаторів розвитку системи відобразимо графічно. Результати сценарного моделювання наведено в табл. 5.7.

Таблиця 5.6

**План сценарного моделювання поведінки системи “прибуток суб’єктів малого бізнесу в сільському господарстві”**

Сценарії	Імпульси	$V_1$	$V_2$	$V_3$	$V_4$	$V_5$	$V_6$	$V_7$	$V_8$	$V_9$	$V_{10}$	$V_{11}$	$V_{12}$
		маркетинг	спеціалізація виробництва	обслуговуюча кооперація	інтенсифікація виробництва	організаційно -технічна інфраструктура	ризик, пов’язані з розміром виробництва	витрати виробництва	конкурентоспроможність на ринку	інформаційно-аналітичне забезпечення	державна підтримка	якість продукції	фінансово-кредитне забезпечення
1	$Q_1=+1$ $Q_2=+1$ $Q_{10}=-1$	+1	+1								-1		
2	$Q_1=+1$ $Q_2=+1$ $Q_{10}=+1$	+1	+1								+1		
3	$Q_1=-1$ $Q_2=-1$ $Q_{10}=+1$	-1	-1								+1		
4	$Q_1=+1$ $Q_2=-1$ $Q_{10}=-1$	+1	-1								-1		
5	$Q_1=+1$ $Q_{10}=-1$	+1									-1		
6	$Q_1=-1$ $Q_2=+1$	-1	+1										

Джерело: сформовано автором.







Розглянуто кілька сценаріїв регулювання головних чинників впливу на збільшення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві. Аналіз показав, що визначальними факторами, які сприятимуть підвищенню прибутковості суб'єктів малого бізнесу, є державна підтримка та спеціалізація виробництва. Усі розраховані сценарії підтверджують важливість та невідкладність впровадження дієвих державних заходів підтримки малого бізнесу, особливо в умовах повноцінного функціонування ринку землі. За сценарієм 2, витрати виробництва неможливо суттєво знизити без збалансованого ціноутворення на продукцію сільського господарства.

Актуальним залишається і питання розвитку спеціалізації для суб'єктів малого бізнесу. Сценарії 1 та 6 підтверджують необхідність подальшої спеціалізації, що з часом забезпечить зниження витрат виробництва і відповідно збільшення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві.

Аналіз такого заходу як маркетинг свідчить про те, що він є досить важливим питанням, хоча і виконує дещо допоміжну функцію. Як видно із сценарію 3, лише впровадженням маркетингу у діяльність суб'єктів малого бізнесу неможливо досягти зменшення ризиків сільськогосподарського виробництва та суттєво знизити виробничі витрати. Отже, необхідно також задіяти й інші важелі впливу.

Таким чином, на підставі розглянутих вище сценаріїв впливу на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві дозволяють зробити обґрунтованим висновок, що суттєве підвищення його обсягу можливе за умови поліпшення або стабілізації впливу трьох головних чинників: розвиток обслуговуючої кооперації, зменшення витрат виробництва та ризиків, властивих малому бізнесу в сучасних умовах. Цієї мети можна досягти шляхом регулювання важелів впливу на ситуацію, до яких належать: спеціалізація виробництва, маркетинг і державна підтримка.



### **5.3. Державна підтримка розвитку малого бізнесу та її перспективи в умовах членства у СОТ**

Підвищення конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції великою мірою залежить від механізму ефективної державної підтримки аграрного сектору. Практично до 2000 р. державна політика регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва була майже відсутня, або ж сприяла зміцненню великомасштабного виробництва, що частково призвело до суттєвого спаду виробництва продукції та його низької ефективності. Вступ України до СОТ передбачає скорочення внутрішньодержавної прямої підтримки галузей сільського господарства, що може стати фактором потенційної загрози для подальшого їх розвитку.

В розвинутих країнах Заходу державному регулюванню сільськогосподарського виробництва, підтримці доходів аграрних товаровиробників, їх захисту відведено чільне місце в соціально-економічній політиці. Необхідність такого регулювання виявилася ще під час світової кризи 1929–1933 рр. Капіталістичні держави почали проводити активну антимонопольну політику, надавати матеріальну підтримку суб'єктам господарювання та через економічні важелі регулювати збалансованість вітчизняної економіки.

Державна підтримка сільського господарства існує в усіх країнах, незалежно від рівня соціально-економічного розвитку, загального стану економіки, в т.ч. аграрного сектору. Серед різноманітних форм такої підтримки можна виділити:

- встановлення граничних цін (нижньої межі) на окремі види сільськогосподарської продукції — так звана політика “підлоги ціни”;
- виділення коштів із бюджету безпосередньо сільськогосподарським виробникам;
- надання пільгових кредитів фермерам;
- списання (реструктуризація) боргів фермерів;
- безоплатне наукове обслуговування сільськогосподарського виробництва (дослідницька робота щодо

створення високоврожайних культур і високопродуктивних порід худоби) тощо.

З огляду на основні вимоги СОТ та ЄС до державної підтримки підприємств можна виокремимо її види:

- підтримка окремих суб'єктів господарювання у невеликих обсягах: чим менший обсяг цієї підтримки, тим слабше вона впливає на ринкове середовище;

- підтримка підприємств, яка не завдає серйозної шкоди конкурентному середовищу. Найчастіше дозволеною вважається державна підтримка малих і середніх підприємств, оскільки через їх невеликий вплив на ринок така підтримка не загрожує конкуренції, тоді як державна підтримка великих підприємств можлива лише у виняткових випадках;

- фінансування заходів, позитивний результат яких вище, ніж негативний вплив на конкурентне середовище (підтримка проблемних регіонів, науково-технічних розробок і модернізації виробництва відповідно до екологічних стандартів тощо) [22].

Розвиток сучасного сільськогосподарського виробництва пов'язаний з розв'язанням великомасштабних проблем, для фінансування яких у дрібних виробників (зокрема, фермерських господарств) недостатньо власних джерел. Проте державні інвестиції у цю сферу концентрувалися в руках великих господарств і землевласників, що об'єктивно давало їм великі переваги і прискорювало банкрутство суб'єктів малого бізнесу. Так, за оцінками експертів, у США до 57 % усіх федеральних витрат у 60-70-х рр. минулого століття, спрямованих на антикризове регулювання сільськогосподарського виробництва, надійшло у розпорядження лише 20 % великих господарств країни. Показово і те, що законодавчі акти Конгресу і заходи Білого дому 80-90-х рр. неприховано орієнтувалися на роботу держави з великими господарствами [154].

Статистичні дані щодо державної підтримки дрібних фермерських господарств у сільському господарстві України також відображають згадану вище тенденцію. Про це свідчать дані групування фермерських господарств за площею сільськогосподарських угідь (табл. 5.8), а саме: із 33 056

фермерських господарств України, на яких поширюється статистичне спостереження за формою №2-ферм, найбільший обсяг державних дотацій на суму 89,6 млн грн. (39,2 %) одержали 1011 фермерських господарств (3,1 %), середня площа яких становить 745 га.

Таблиця 5.8

**Залежність прибутковості фермерських господарств від обсягу державної підтримки, 2010 р.**

Групи господарств за площею сільськогосподарських угідь, га	Кількість господарств у групі	Припадає с.-г. угідь на 1 господарство, га	Обсяг державної підтримки всього, млн грн	Прибуток	
				на 1 господарство, тис. грн	на 1 га с.-г. угідь, грн
До 5	4336	3,0	1,9	1,7	564,8
5,1-15	5262	9,4	2,6	3,8	400,1
15,1-30	5573	22,5	10,3	6,6	292,3
30,1-50	7634	42,2	20,2	12,9	305,3
50,1-100	4674	66,9	17,8	33,1	494,8
101-200	2332	141,3	24,2	60,0	424,6
201-500	2234	313,2	62,0	180,5	576,4
Понад 500	1011	745,0	89,6	481,1	645,8
Всього	33056	78,8	228,5	40,7	516,8

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Разом із фермерськими господарствами з площею від 200 до 500 га обсяг державних дотацій зростає до 151,6 млн грн, у відсотковому співвідношенні це 66,3 %, а в кількісному – 9,8 % загальної кількості фермерських господарств. Отже, державна підтримка направлена на стимулювання великотоварного виробництва, ніж для дрібних товаровиробників, зокрема фермерських господарств. Варто зазначити, що за вимогами СОТ і ЄС державна підтримка поширюється на відміну від великих, на малі та середні підприємства, на відміну від великих, тому що вони суттєво не впливають на конкурентне становище.

У разі законодавчого віднесення особистих селянських господарств, фермерських господарств і фізичних осіб-підприємців, які відповідають критеріям малого бізнесу, до його суб'єктів, можливості останніх в одержанні державної допомоги навіть в рамках СОТ і ЄС суттєво зростають. Врахування особливостей галузі сільського господарства забезпечує ще більші переваги щодо зростання обсягу державної підтримки (рис. 5.3).

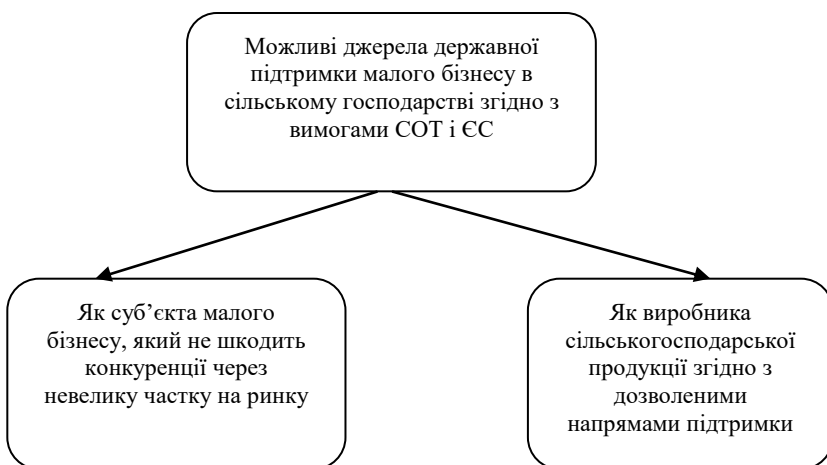


Рис. 5.3. Напрями державної підтримки малого бізнесу в сільському господарстві у разі законодавчого закріплення його статусу  
Джерело: узагальнено автором.

Економічна теорія висуває аргументи щодо державної підтримки сільськогосподарських виробників, основним з яких є особливість еластичності попиту на сільськогосподарську продукцію. Доведено, що коефіцієнт еластичності дорівнює приблизно 0,25. Це означає, щоб продати на 10 % більше сільськогосподарської продукції, ціну на неї слід знизити на 40 %. Таке співвідношення між обсягами реалізації і ціною приводить до висновку, що фермерові не вигідно нарощувати

виробництво продукції, тому що реалізація більшого обсягу продукції буде приносити йому менший дохід. Зниження ціни при нееластичному попиті веде до зниження доходу фермера. Однак суспільство, носієм інтересів якого є держава, вимагає збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Таким чином, щоб зацікавити фермера виробляти більший обсяг продукції, вона змушена відшкодовувати його збитки і надавати дотацію. Тобто існує об'єктивна потреба підтримки державою сільськогосподарських виробників.

За дослідженнями В.Я. Месель-Веселяка навіть за радянських часів сільське господарство в Україні підтримувала держава. У 1990 р. тільки на тваринництво було виділено державних дотацій в сумі понад 6 млрд крб. Крім того, держава фінансувала витрати на меліорацію, проведення культуртехнічних заходів. Після проголошення незалежної України, вільного ціноутворення для всіх галузей економіки, крім сільського господарства, для якого ціни продовжували регулюватися, обсяг державних заготівель різко скоротився поглибився диспаритет цін. Варто наголосити, що всі країни світу надають державну підтримку сільському господарству як галузі з сезонним ризикованим виробництвом і надто тривалим (більше року) оборотом капіталу. Тому за прикладом багатьох розвинутих країн світу слід забезпечувати інвестиційну привабливість галузі шляхом державної підтримки [159].

Згідно з вимогами СОТ заходи державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників можна умовно поділити на три категорії: заходи “зеленої”, “жовтої” та “блакитної” скриньок.

Державні витрати в межах “зеленої скриньки” передбачають витрати, не передбачені на пряму підтримку обсягів виробництва та цін виробників. До них можна віднести: наукові дослідження, підготовку та підвищення кваліфікації кадрів, інформаційно-консультаційне забезпечення, удосконалення інфраструктури ринку, охорону навколишнього природного середовища тощо. До заходів “жовтої скриньки”

належать державні витрати, передбачені на пряму підтримку галузей: дотації, компенсації, пільгове кредитування тощо. Заходи “блакитної скриньки” спрямовані на обмеження перевиробництва (скорочення поголів’я худоби, посівних площ тощо).

У процесі набуття членства в СОТ однією із вимог до України є скорочення бюджетного фінансування заходів “жовтої скриньки” та, відповідно, збільшення у структурі державної підтримки сільського господарства фінансування заходів “зеленої скриньки”.

Найбільш дискусійним став саме підхід щодо заходів “жовтої скриньки”, які в сільському господарстві передбачають насамперед підтримку галузі тваринництва як однією основних формуючих галузей для забезпечення продовольчої безпеки нашої країни. Відродження її в сільськогосподарських підприємствах потрібно починати практично “з нуля”. В країнах-членах СОТ, галузь тваринництва до останнього часу розвивалася на основі заходів державної підтримки, що і призвело до відриву фермерів від вивчення та відповідного задоволення вимог ринку.

Фінансування заходів “зеленої скриньки” не обмежується правилами СОТ, воно може стримуватися лише фактором наповнення державних та місцевих бюджетів країни. Основним критерієм віднесення державного заходу підтримки до “зеленої скриньки” є умова, що наслідком його не буде надання цінової підтримки виробникам. Бюджетне фінансування програм «зеленої скриньки» може здійснюватися у формі видатків на створення інфраструктури, консалтинг, маркетингові послуги, охорону навколишнього природного середовища, навчання, інспектування продукції, формування сучасної системи технічних стандартів та їх гармонізацію з міжнародними та європейськими.

Відповідно до загальноприйнятої практики, у системі СОТ діє правило щодо скорочення для розвинутих країн домовленого сукупного виміру підтримки сільського господарства на 20 %

протягом шести років з моменту вступу до СОТ. Принциповим досягненням останнього Доського раунду переговорів можна вважати те, що Україна не має зобов'язань перед СОТ щодо скорочення внутрішньої підтримки, яка надається через “жовті” програми. Є лише зобов'язання не перевищувати домовлений річний сукупний вимір підтримки (СВП). Щорічний СВП, який акумулює в собі окремі “жовті” програми підтримки, не повинен перевищувати для України 3 млрд 43 млн грн. Однак можливості надання підтримки не обмежуються цим показником. Додатково Україна може щороку витратити на “жовті” програми до 5 % річної вартості виробництва валової продукції сільського господарства та до 5 % річної вартості по кожному окремому продукту. Таким чином, домовлений рівень державної підтримки сільського господарства, за умов певного реформування механізму надання такої підтримки, передбачає достатні можливості для захисту вітчизняного агропромислового комплексу в умовах членства у СОТ та відповідає сучасним потребам.

Зосередимося на аналізі впливу заходів “жовтої скриньки” на підвищення ефективності діяльності фермерських господарств. Як відомо, фермери та особисті селянські господарства, в яких виробляється дві третини валової сільськогосподарської продукції та зайнято стільки ж працездатних громадян, взагалі не отримують багатьох видів державної підтримки (здешевлення вартості кредитів, техніки тощо). Винятком є тільки податкові пільги та загальна галузева підтримка. Нерівномірність надання субсидій протягом року і відсутність чітких критеріїв відбору фермерських господарств значно знижує ефективність їх діяльності (табл. 5.9).

Табличні дані переконливо свідчать, що більшість дрібних фермерських господарств (88,9 %) із середньою площею сільськогосподарських угідь 99 га залишаються поза сферою державної підтримки. Найбільший обсяг коштів припадає на господарства із середньою площею 367 га (27,9 %) і 356 га (27,5 %). Це є підтвердженням висновку про акумулювання

бюджетної підтримки в більших за розміром сільськогосподарських підприємствах. Виняток – фермерські господарства сьомої групи, які одержали найбільший обсяг державної підтримки при середній площі землекористування на 1 господарство – 45 га. Поясненням цього явища є спеціалізація даної групи господарств на виробництві продукції тваринництва, яка останнім часом стала активніше дотуватися державою.





Також спостерігається чітко виражена тенденція впливу обсягу державної підтримки на підвищення прибутковості фермерських господарств. Наприклад, у третій групі господарств при середньому обсязі державної підтримки на 1 га сільськогосподарських угідь 167 грн одержано 412 грн прибутку. Із збільшенням обсягу державної підтримки у сьомій групі фермерських господарств до 5950 грн (у 35,6 раза) прибуток на 1 га сільськогосподарських угідь зріс до 3441 грн (у 8,4 раза). Проте рівень рентабельності виробництва свідчить, що у групі господарств із найвищим обсягом державної підтримки він є нижчим, ніж у фермерських господарствах, які взагалі її не одержали. Причина криється у структурі виробництва сільськогосподарської продукції, яка у першій групі господарств характеризується переважанням виробництва зерна та соняшнику як найприбутковіших сільськогосподарських культур, а в сьомій – це виробництво продукції тваринництва. Отже, в сучасних умовах для відродження галузі тваринництва більшість бюджетних коштів потрібно направляти саме для її розвитку у фермерських господарствах (наприклад, через створення сімейних ферм).

Державну підтримку розвитку малого бізнесу в Україні здійснюють такі органи влади та фонди:

- Державний Комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва;
- центральні та місцеві органи виконавчої влади;
- органи місцевого самоврядування;
- Український фонд підтримки підприємництва;
- Український державний фонд підтримки фермерських господарств;
- Державна інноваційна компанія.

Український державний фонд підтримки фермерських господарств – єдина державна бюджетна установа, яка виконує функції з реалізації державної політики щодо фінансової підтримки становлення і розвитку фермерських господарств. Тобто, фермерські господарства серед інших суб'єктів малого бізнесу в

сільському господарстві мають найбільші можливості для отримання бюджетних коштів.

Відповідно із внесенням змін до Закону України “Про фермерське господарство” кошти Українського державного фонду підтримки фермерських господарств надаються новоствореним фермерським господарствам і фермерським господарствам з відокремленими садибами на безповоротній основі та на конкурсних засадах на поворотній основі, а іншим фермерським господарствам – тільки на поворотній основі, а також спрямовуються на забезпечення гарантій та поруки при кредитуванні банками фермерських господарств.

Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 2 вересня 2011 року № 441 (Наказ зареєстрований в Міністерстві юстиції України 22 вересня 2011 р. за № 1113/19851) затверджено новий Порядок та умови проведення конкурсу для надання фінансової підтримки фермерським господарствам. Цей документ визначає процедуру конкурсного відбору фермерських господарств із метою надання їм фінансової підтримки відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам, затвердженим Постановою від 21 березня 2011 р. № 282 “Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 25 серпня 2004 р. № 1102”.

Фінансова підтримка надається на конкурсних засадах: новоствореним фермерським господарствам у період становлення (перші три роки після їх державної реєстрації, а в труднедостатніх населених пунктах - п'ять років) і фермерським господарствам з відокремленими фермерськими садибами, фермерським господарствам, які провадять господарську діяльність та розташовані у гірських населених пунктах, на територіях зони Полісся, на безповоротній основі за бюджетною програмою “Фінансова підтримка фермерських господарств” і на поворотній основі за бюджетною програмою “Надання кредитів фермерським господарствам”. За останньою програмою надається фінансова підтримка на поворотній основі іншим фермерським господарствам.

Пріоритетне виділення бюджетних коштів на безповоротній основі передбачено для новостворених фермерських господарств (за останні три роки), фермерських господарств з відокремленими фермерськими садибами та тих, які провадять господарську діяльність у гірських населених пунктах і на поліських територіях. Для одержання коштів на поворотній основі для фермерських господарств враховується обсяг виробництва сільськогосподарської продукції (у порівнянних цінах 2005 року) за попередні три роки відповідно до статистичної звітності.

Новоствореним фермерським господарствам і фермерським господарствам з відокремленими садибами на безповоротній основі кошти надаються протягом одного бюджетного року не більше як за двома видами витрат, а саме:

- відшкодування вартості розробки проектів відведення земельних ділянок для ведення фермерського господарства;

- відшкодування частини витрат, пов'язаних з сплатою відсотків за користування кредитами банків у розмірі облікової ставки Національного банку України, що діє на дату нарахування відсотків;

- часткову компенсацію витрат на придбання одного трактора, комбайна, вантажного автомобіля вітчизняного виробництва, а також іноземного походження, які не виробляються в Україні, крім тракторів тягового класу 1,4 тс за умови їх подальшої експлуатації фермерським господарством протягом не менш як трьох років з моменту державної реєстрації - у розмірі 30 % без урахування суми податку на додану вартість, але не більш як 200 тис. гривень за одиницю техніки;

- будівництво та реконструкцію тваринницьких приміщень, включаючи вартість проектно-кошторисних документів, у розмірі 30 відсотків без урахування суми податку на додану вартість, але не більш ніж 200 тис. гривень за один збудований або реконструйований об'єкт;

- внесення страхових платежів за договорами обов'язкового страхування – у розмірі не більш як 50 %;

- підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації кадрів фермерських господарств у сільськогосподарських навчальних закладах;

– розширення досліджень з проблем організації і ведення виробництва у фермерських господарствах, видання рекомендацій з питань використання досягнень науково-технічного прогресу в діяльності фермерських господарств.

На поворотній основі допомога надається для виробництва, переробки і збуту виробленої продукції, на здійснення виробничої діяльності та інші передбачені Статутом Українського державного фонду підтримки фермерських господарств цілі під гарантію повернення строком від трьох до п'яти років. Обсяг фінансової підтримки згідно останніх рішень Уряду не повинен перевищувати 250 тис. гривень.

Іншим фермерським господарствам надається допомога за рахунок Державного бюджету України і місцевих бюджетів, у тому числі через Український державний фонд підтримки фермерських господарств на поворотній основі строком до п'яти років на такі цілі: придбання техніки, обладнання, поновлення обігових коштів, виробництво та переробка сільськогосподарської продукції, будівництво та реконструкція виробничих і невиробничих приміщень, у тому числі житлових (загальною площею не більше ніж 125 кв. метрів), для закладення багаторічних насаджень, розвиток кредитної та обслуговуючої кооперації, у тому числі для сплати пайових внесків до пайових фондів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, утворених фермерськими господарствами самостійно або разом з членами особистих селянських господарств, зрошення та меліорації земель.

Оскільки одержати фінансову підтримку фермерські господарства можуть тільки на конкурсній основі, для організації роботи, пов'язаної з проведенням конкурсу, Український державний фонд підтримки фермерських господарств та його регіональні відділення утворюють відповідно конкурсну та регіональні комісії щодо визначення переліку фермерських господарств, що претендують на її одержання.

Основними критеріями для визначення учасників відбору регіональними комісіями та переможців конкурсу комісією Українського державного Фонду є:

- забезпечення гарантій повернення коштів, одержаних на поворотній основі;
- ефективність і окупність інвестиційно-інноваційних проєктів;
- створення додаткових робочих місць у сільській місцевості;
- спеціалізація на виробництві дефіцитних у регіоні окремих видів сільськогосподарської продукції.

У разі рівних умов для декількох фермерських господарств перевага у виділенні бюджетних коштів надається тим, види діяльності яких зазначені у бізнес-плані, відповідають пріоритетним напрямам діяльності, визначеними Міністерством аграрної політики та продовольства України.

Як видно із вищенаведеної інформації, держава виділяє фінансову підтримку для розвитку фермерських господарств. Згідно з даними Українського державного фонду підтримки фермерських господарств її обсяги із 2006 р. зростають (табл. 5.10). Проте, скористатися державною допомогою може тільки невеликий відсоток фермерських господарств. За даними 2006 р., лише 1795 фермерських господарств, або 4,2 % загальної їх кількості, змогли одержати бюджетні дотації. У 2008 р. кількість фермерських господарств збільшилася до 2189, що становить 5,2 %. Відсутність інформації за 2009-2010 рр. не дає можливості проаналізувати сучасну її тенденцію.

*Таблиця 5.10*

**Результативні показники фінансової підтримки фермерських господарств**

Показники	2006	2007	2008	2008 до 2006, %
Видатки державного бюджету на підтримку фермерських господарств, млн грн, у т.ч. за програмами:	46,7	63	153,9	у 3,3 рази
- фінансова підтримка фермерських господарств	27,7	38	59,4	у 2,1 рази
- надання кредитів фермерським господарствам	19	25	94,5	у 5 разів

Кількість фермерських господарств, що скористалися фінансовою підтримкою	1795	1996	2189	121,9
- на безповоротній основі	979	1130	1048	58,4
- на поворотній основі	816	866	1141	139,8

Джерело: [<http://www.udfpg.org.ua/povorot.html>].

Багатох дрібних виробників бентежить складність процедури одержання державних коштів та оформлення великої кількості документів. Так, для отримання фінансової підтримки на безповоротній основі фермер має оформити дев'ять загальних документів і кілька довідок, відповідно до виду витрат, які він обирає. За законодавством фермер має право вибрати із наведеного переліку видів фінансової підтримки тільки два напрями. Наприклад, якщо він вибирає компенсацію сплати відсотків за користування кредитами банків та компенсацію витрат на будівництво тваринницького приміщення, кількість документів для цих видів підтримки відповідно становить п'ять і чотири примірники. Тобто, для подачі заявки на одержання наведених видів фінансової підтримки фермер має подати до регіонального відділення Українського державного фонду підтримки фермерських господарств 18 видів документів. Перелік документів для одержання бюджетних коштів на поворотній основі дещо менший – 11 різних довідок, що й пояснює той факт, що фермерські господарства із середньою площею 99 га у 2010 р. взагалі не отримували фінансової підтримки від держави.

Для поліпшення діяльності фермерських господарств Український державний фонд підтримки фермерських господарств має надавати на безповоротній основі фінансову підтримку не тільки новоствореним та з відокремленими садибами, а всім фермерським господарствам.

Підтримуємо позицію В.Я. Месель-Веселяка, який стверджує, що фермерство у всьому світі довело свою ефективність (при підтримці держави). Визначаючи

рівноправність існування фермерських господарств, вчений наголошує на необхідності їх фінансової підтримки державою [164]. За розрахунками Т.В. Калашнікової, у видатках бюджету на підтримку сільського господарства підтримка фермерів у 2007 р. становила 1,3%, 2008 – 1,6, 2009 – 2,0, 2010 – 0,3, на 2011 р. передбачено 0,7 % [87].

Аналіз правової бази діяльності особистих селянських господарств засвідчив, що їх правове становище залишається без відповідного законодавчого забезпечення. Прийнятий у 2003 р. Закон України “Про особисте селянське господарство” є недостатнім для регулювання суспільних відносин в особистих селянських господарствах, особливо підтримки їх ведення. Зокрема статтю 10 відповідного закону передбачено здійснення державної підтримки особистих селянських господарств відповідно до загальнодержавних і регіональних програм за рахунок державного і місцевих бюджетів. Кошти на підтримку особистих селянських господарств у загальнодержавних програмах мають щорічно передбачатися Кабінетом Міністрів України при підготовці проекту Державного бюджету України. Органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування відповідно до регіональних програм повинні щорічно передбачати кошти на підтримку особистих селянських господарств у проектах місцевих бюджетів і сприяти особистим селянським господарствам:

- в організації у сільській місцевості кредитних спілок, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів для надання послуг із заготівлі, зберігання, переробки та збуту сільськогосподарської продукції, спільного використання технічних і транспортних засобів та соціально-побутового обслуговування, забезпечення кормами і молодняком худоби та птиці;

- в організації діяльності з надання інженерно-технічних, ветеринарних, агрономічних, зоотехнічних та інших послуг, а також послуг із забезпечення сортовим насінням, садивним матеріалом, племінною та продуктивною худобою, гібридами та кросами птиці, сільськогосподарською технікою та обладнанням;

- у виділенні земельних ділянок єдиним масивом;



– в отриманні кредитів для будівництва житла, господарських будівель і споруд, придбання сільськогосподарської техніки та обладнання;

– в організації у сільській місцевості фахової підготовки та перепідготовки членів особистого селянського господарства [199].

Однак, практичне виконання цього Закону на жаль не підтверджує теоретичних його положень. Так, у Державному бюджеті України на 2011 р. не передбачено цільових видатків для надання підтримки особистим селянським господарствам. Разом з тим вони могли скористатися державною підтримкою за іншими програмами, які діють в агропромисловому комплексі країни. Наприклад, для особистих селянських господарств до 2009 р. практикувалася доплата за реалізацію молока та великовагового молодняка великої рогатої худоби та свиней. У 2005-2006 рр. обсяги дотацій цій категорії виробників становили 0,8-0,9 млрд. грн, у 2007 р. – 1,4, у 2008 р. майже 1,6 млрд грн.

Новим Податковим кодексом України не передбачена виплата переробними підприємствами виробникам сільськогосподарської продукції дотації за молоко. У зв'язку з цим заводи-переробники молочної продукції переглянули ціни на молоко, які раніше були передбачені договорами між ними і постачальниками, у бік їх зменшення. Торгові посередники встановили вкрай низькі ціни на свинину (10-12 грн за 1 кг живої ваги), а деякі м'ясокомбінати взагалі перестали приймати тварин.

Враховуючи ситуацію, що склалася, Урядом у 2011р. було прийнято заходи, які передбачали поновлення бюджетних виплат. Зокрема, було запроваджено механізм надання дотацій сільськогосподарським товаровиробникам з розрахунку на 1 кг виробленої продукції. За бюджетною програмою КПКВК 2801540 “Державна підтримка галузі тваринництва” із спеціального фонду державного бюджету 2011 р. передбачено 2030,0 млн грн.

З метою забезпечення вищезазначених заходів 2 березня 2011 р. Урядом прийнято дві постанови: № 246 “Порядок нарахування податку на додану вартість, що сплачується до державного бюджету переробними підприємствами за

реалізовані ними молоко, молочну сировину та молочні продукти, м'ясо і м'ясопродукти, іншу продукцію переробки тварин, закуплених у живій вазі, а також виплати і використання коштів, що надійшли від його сплати” та № 181 “Про затвердження розмірів виплат для надання державної підтримки галузі тваринництва на 2011 рік”. Згідно з цими документами, право на одержання бюджетних дотацій за реалізовані переробним підприємствам молоко та молодняк великої рогатої худоби і свиней мають сільськогосподарські підприємства та фізичні особи – виробники молока. Зокрема, фізичні особи (населення) можуть одержати фінансову допомогу за:

– реалізоване переробним підприємствам молоко з розрахунку 30 копійок на 1 кг молока у перерахунку на базисну жирність;

– вирощені та продані на забій і переробку переробним підприємствам молодняк великої рогатої худоби та свині (крім свиноматок і кнурів), у тому числі за:

молодняк великої рогатої худоби (при умові живої маси тварин не менше 330 кг) – 1,5 грн. за 1 кілограм живої ваги;

свині (при умові живої маси однієї тварини від 95 до 200 кг) – 1,0 грн. за 1 кілограм живої ваги;

часткове відшкодування на закупівлю установки індивідуального доїння вітчизняного виробництва при умові утримання в особистому селянському господарстві не менш як трьох корів.

Для отримання дотацій за молоко фізичні особи мають надати районному управлінню агропромислового розвитку щомісяця такі документи: реєстр реалізованого фізичною особою молока, виданий переробними підприємствами на продане їм для переробки молоко. При цьому щокварталу подається довідка, видана сільською радою, про наявність корів і копії паспортів великої рогатої худоби та ветеринарних карток до таких паспортів, а також копії паспорта особи, довідки про відкриття поточного рахунка в банку та документа, що засвідчує реєстрацію у Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків.

Для отримання дотації за молодняк великої рогатої худоби та свиней фізичні особи надають по одному примірнику приймальних квитанцій, виданих переробними підприємствами на продані для забою тварини; довідку видану сільською радою, про вирощене поголів'я великої рогатої худоби, свиней, в якій зазначається ідентифікаційний номер, серія і номер паспорта великої рогатої худоби і ветеринарної картки до такого паспорта; відомість з даними про переміщення поголів'я свиней; копії паспорта особи, довідки про відкриття поточного рахунка в банку та документа, що засвідчує реєстрацію у Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків.

Тобто, право на одержання дотації за молоко та вирощене поголів'я молодняку великої рогатої худоби і свиней особисті селянські господарства матимуть лише у разі реєстрації їх фізичними особами-підприємцями і сплати відповідного податку. Якщо до цього додати великий обсяг документів, які необхідно оформити, стає зрозуміло, що особисте селянське господарство, яке утримує одну корову, ніколи не зможе самостійно отримати дотацію на вироблену продукцію. Дрібні фермерські господарства та фізичні особипідприємці, хоча мають право на одержання бюджетних виплат, проте досить часто не займаються їх оформленням через великі затрати часу і коштів на підготовку відповідної документації.

Особисті селянські господарства залишилися поза межами нормативно-правового забезпечення, яке регулює інші види фінансової підтримки сільського господарства. Так, за бюджетною програмою ПКВК 2801210 “Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва” із загального фонду державного бюджету 2011 р. передбачено 100,0 млн грн для виплати спеціальної бюджетної дотації для сільськогосподарських підприємств. Затверджені постанови Кабінету Міністрів України від 2 березня 2011 р. № 182 “Про затвердження розмірів бюджетної тваринницької дотації на 2011 рік” та від 1 серпня 2011 р. № 899 “Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 2

березня 2011 р. № 182” передбачають такі напрями виділення бюджетних коштів:

- за поголів'я телиць, закуплених у населення для вирощування з розрахунку 7,0 грн за 1 кілограм живої ваги;

- за поголів'я корів м'ясного напрямку продуктивності з розрахунку:

- племінним заводам – до 1900 грн за голову;

- племінним репродукторам – до 1000 грн за голову;

- іншим сільськогосподарським підприємствам – до 600 грн за голову;

- за екологічно чисте молоко власного виробництва, продане молокопереробним підприємствам для виготовлення продуктів дитячого харчування на молочній основі, – 750 грн за тону;

- за приріст поголів'я корів молочного та комбінованого напрямку продуктивності власного відтворення за умови середнього надою на одну корову, яка наявна на 1 січня поточного року, не менш як 4300 кілограмів молока – до 5000 грн за одну голову.

У проекті бюджету на 2012 р. також відсутні окремо визначені напрями фінансування для підтримки фермерських та особистих селянських господарств. Найдієвішими заходами, які впливатимуть на розвиток малого бізнесу в сільському господарстві, залишаються бюджетні видатки, передбачені програмами 2801540 “Державна підтримка галузі тваринництва” та 2801520 “Фінансова підтримка створення оптових ринків сільськогосподарської продукції”.

Державна підтримка продукції тваринництва (особливо дотації на продане на переробку м'ясо) є єдиним реальним джерелом надходження бюджетних коштів для особистих селянських господарств. Свого часу всі уряди України визнавали наявність дисбалансу між підтримкою продукції рослинництва і тваринництва, однак на практиці наводили безліч аргументів, які не дозволяють дотувати виробництво продукції рослинництва в особистих селянських господарствах. Основними з них є: складність підрахунку розмірів посівів у дрібних господарствах

та контролю за витратами; відсутність звітності та сплати податків, що ускладнює застосування механізму доплат; відсутність розроблених продовольчих стандартів, які б відповідали вимогам Євросоюзу тощо.

Влада повинна не вишукати причини, що унеможлиблюють підтримку дрібних товаровиробників, а докорінно змінити систему та методологію дотування сільського господарства і дотримуватися принципу рівності всіх форм господарювання. На рис. 5.4 здійснено спробу об'єднати позитивний досвід розвитку дрібних фермерських господарств в інших країнах (зокрема, Польщі, Росії), вимоги Світової організації торгівлі, законодавчу базу та специфічні риси сільського господарства в Україні для виділення раціональних напрямів державної підтримки суб'єктів малого бізнесу на перспективу.

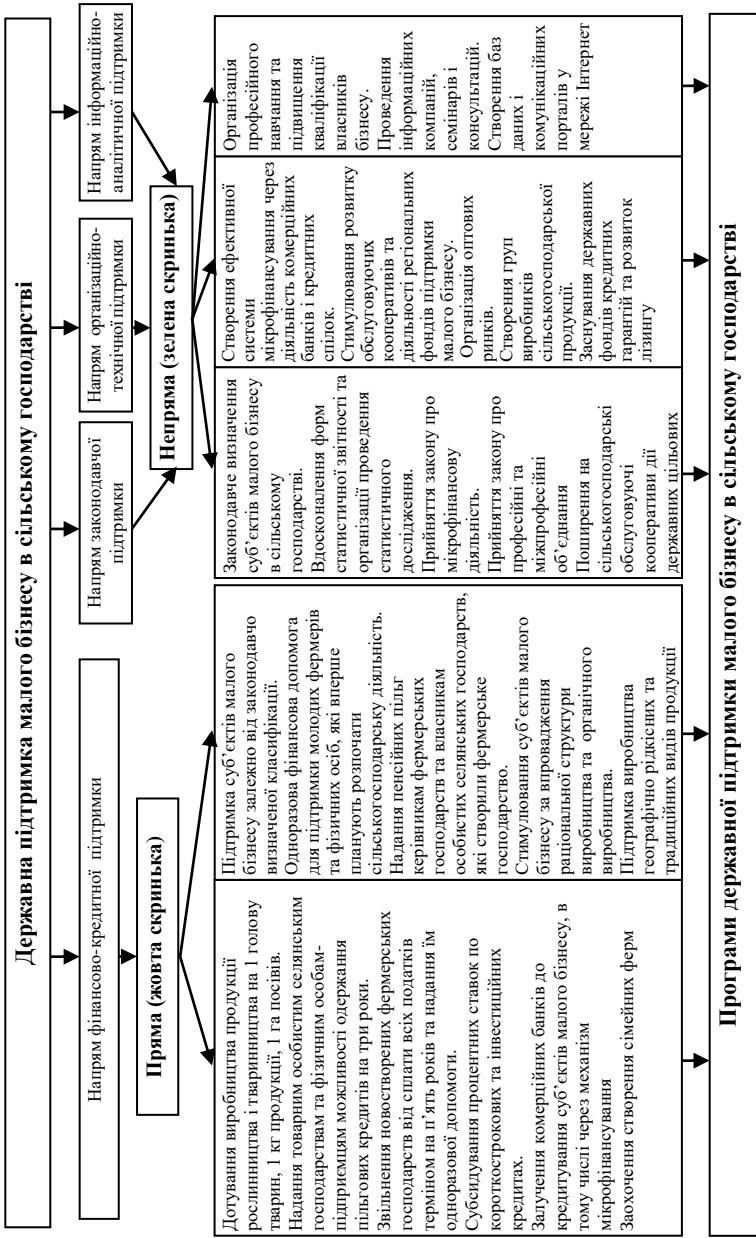


Рис. 5.4. Напряму державної підтримки малого бізнесу в сільському господарстві на перспективу  
Джерело: сформовано автором.

Напрями державної підтримки малого бізнесу в сільському господарстві визначаються залежно від бар'єрів, на подолання яких спрямована дія системи. Так, нестача фінансових ресурсів у суб'єктів малого бізнесу для придбання основного чи обігового капіталу або для фінансування інновацій ініціювала з боку держави формування напрямку фінансової підтримки. Відповідно, недостатній досвід управління у власників малого бізнесу став передумовою формування напрямку державної інформаційно-консультаційної підтримки суб'єктів малого бізнесу.

Види державної підтримки малого бізнесу зумовлюються наявністю ресурсів, що використовуються з метою подолання бар'єрів для їх розвитку та вимог СОТ. У всіх напрямках підтримки суб'єктів малого бізнесу можуть використовуватися фінансові та нефінансові її види. Наприклад, фінансовий вид підтримки в межах напрямку організаційно-технічної підтримки передбачає надання субсидій для стимулювання розвитку обслуговуючих кооперативів і діяльності регіональних фондів підтримки малого бізнесу.

Нефінансові види підтримки в межах напрямку інформаційно-аналітичної підтримки малого бізнесу можуть передбачати консультаційну підтримку (безкоштовні консультації експертів з різних питань, організація професійного навчання); інформаційну підтримку (надання суб'єктам малого бізнесу можливостей користуватися базою даних та Інтернетом) та деякі інші види підтримки.

Програми (ініціативи) державної підтримки малого бізнесу можна визначити як сукупність окремих інструментів у межах певного напрямку, що мають свою конкретну мету, цільову групу користувачів, радіус дії, умови участі та бюджет.

В основу нової методології має лежати принцип виплат фіксованої суми на гектар посівних площ, на одну голову тварин або за кілограм реалізованої продукції тваринництва. Ці виплати належать до програм "жовтої скриньки", які, як відомо, дозволені в певних межах для України як члена СОТ. Однак аграрна політика підтримки має бути більше сфокусована на питанні ефективності бюджетних програм підтримки, основу яких

складають програми “зеленої скриньки”. При цьому доцільно змінити підхід до фінансування програм загальних послуг.

В основу нового підходу для надання державної підтримки через загальні послуги “зеленої скриньки” має бути покладено принцип: збільшення безкоштовних державних послуг для вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції, зменшення витрат на отримання дозвільних документів. Збільшення бюджетних видатків на функціонування різних державних комітетів, відомств, наукових установ, інспекцій повинно означати збільшення для сільськогосподарського виробника безкоштовних або пільгових за розцінками інформаційних, консультаційно-дорадчих послуг, послуг по боротьбі із шкідниками та хворобами, послуг з маркетингу та просування продукції на ринок, вільний доступ до наукових розробок, інноваційних технологій.

Бюджетні програми загального спрямування, які не мають чітко визначеного продуктового спрямування (наприклад, часткова компенсація вартості складної техніки, часткове відшкодування вартості насіння, часткова компенсація кредитних ставок, страхових платежів, акумуляція ПДВ сільськогосподарськими підприємствами тощо) в Україні, враховуючи структуру спеціалізації аграрного бізнесу, більший вплив справляють на розвиток рослинницької продукції. Тому при розробці порядків використання бюджетних коштів по непродуктових програмах необхідно більшою мірою орієнтувати їх на підтримку тваринництва, основна частка якого зосереджена в дрібних формах господарювання.

Суть цільових програм має полягати в застосуванні до окремих видів продукції та господарюючих суб’єктів комплексу заходів для досягнення конкретної мети. Учасниками програми є товаровиробники, що відпо- відають обов’язковим умовам і вимогам за окремими критеріями та показниками, на умовах конкурсного відбору.

При розробленні державних цільових програм підтримки розвитку особистих селянських господарств необхідно дотримувати таких принципів:



– комплексність і системність підходу до розвитку особистих селянських господарств на основі визначення мети та механізму реалізації програми в межах єдиних пріоритетів державної стратегії розвитку АПК країни;

– відбір пріоритетів програмних заходів за їх кінцевими вихідними параметрами (обсяг, вартість, мультиплікаційний ефект);

– розподіл ризиків використання ресурсів (фінансових, матеріально-технічних тощо), що виділяються під програму, на основі пайової участі у фінансуванні програмних заходів різних інвесторів;

– контроль за раціональним використанням коштів, що виділяються на реалізацію програми;

– добровільність участі особистих селянських господарств у програмі й тендерний відбір учасників для укладання угоди;

– заходи економічного стимулювання за окремими напрямками, надання пільг для учасників програми [137].

Підвищення товарності малого бізнесу в сільському господарстві через слабку матеріально-технічну базу, сезонність виробництва, тривалість виробничого циклу, залежність від природних факторів та інші особливості вимагає відповідного кредитного механізму. Для класичних комерційних банків малий бізнес, тим більше у сільському господарстві є неперспективним об'єктом кредитування та інвестування, який не забезпечує повернення позичкових коштів. Тому, з нашої точки зору, пріоритетним є формування державних фондів кредитних гарантій, які вирішать проблеми забезпечення повернення кредитів і позик. Таким чином, держава залучає комерційні банки й інші фінансові інститути для кредитування суб'єктів малого бізнесу, в тому числі через механізм мікрофінансування.

Враховуючи принципове значення малого бізнесу у виробництві сільськогосподарської продукції, відродженні українського села, формуванні середнього класу в сільській місцевості, держава повинна сприяти створенню нових фермерських господарств на базі високотоварних господарств населення. На наш погляд, не слід застосовувати адміністративні методи примушування високотоварних господарств

реєструватися як фермерські. Необхідно використовувати економічні важелі та стимулювати створення нових фермерських господарств:

- надавати високотоварним господарствам населення одноразову фінансову допомогу;

- дати можливість господарствам одержувати субсидії за процентними ставками по короткострокових та інвестиційних кредитах;

- звільнити новостворені фермерські господарства від сплати всіх видів податків терміном на п'ять років.

Створення ефективної системи мікрофінансування малого бізнесу в сільському господарстві розглядається як перспективний напрям реалізації фінансово-кредитної підтримки держави. Пріоритетним у цьому плані є прийняття закону про мікрофінансову діяльність та мікрофінансові організації, що дасть змогу залучати потужних інституціональних інвесторів, зацікавлених вкладати кошти у малий бізнес, але які не мають такої можливості.

Господарська діяльність дрібнотоварних виробників залежить від відстані до локальних ринків. Із віддаленням від районного центру складніше і більше часу та коштів витрачається на забезпечення засобів із різних джерел надходжень. Для таких суб'єктів малого бізнесу залишається три основних можливості: віддавати вироблену продукцію перекупникам, продавати її самостійно на роздрібних ринках або кооперуватися для організації зберігання, сортування і первинної переробки продукції з метою подальшого її просування в торгову мережу. Останній шлях є найбільш перспективним.

Державне регулювання через підтримку створення обслуговуючих кооперативів має зосереджуватися не лише безпосередньо на кооперативах, а й враховувати необхідність реалізації відповідних заходів щодо малих форм господарювання на селі. Розвиток кооперації, особливо на початковому етапі, потребує державної підтримки, важливим чинником якої є розробка і реалізація спеціальних державних програм.

У Польщі для заохочення дрібних товаровиробників до виробництва товарної продукції у 2000 р. було прийнято закон

“Про групи (спілки) агровиробників та їх об’єднання”, яким передбачається об’єднання агровиробників у групи (спілки) виробників аграрних продуктів одного виду (або групи продуктів) та їх діяльності. Законом передбачається, що групи виробників сільськогосподарської продукції (Grupy producentów rolnych) вирішують проблеми організації і координації забезпечення засобами виробництва; організації і координації реалізації продукції; зберігання підготовки до реалізації або ж подальшої переробки продуктів; представництва перед органами місцевого самоврядування і органами державної влади; підтримки методів виробництва якісної продукції, яка відповідає вимогам ринку, шляхом інформування та дорадництва спілок і їх членів; підтримки безпечних для довкілля агротехнологій; моніторингу ринку, навчання виробників; проведення правового і бухгалтерського обслуговування тощо [254].

Для створення груп виробників сільськогосподарської продукції виділяється одноразова допомога як з державного бюджету, так і з фондів Європейського Союзу. Адміністративні витрати груп виробників покриваються за рахунок цих самих джерел протягом 5 років після створення групи. Державна підтримка передбачена лише для тих груп виробників сільськогосподарської продукції, які включені до певного реєстру на 2007–2013 рр., та надаватиметься всім галузям, за винятком виробництва фруктів і овочів, грибів, горіхів і риби.

Допомога надаватиметься у вигляді щорічних платежів протягом перших 5 років після включення до реєстру груп сільськогосподарських виробників. Платежі є відсотком від суми продажу продуктів або груп продуктів, вироблених у господарствах членів групи, в таких розмірах: 5%, 5%, 4%, 3% і 2% від реалізованої продукції відповідно у перший, другий, третій, четвертий і п'ятий роки, що еквівалентно в злотих сумі 1 000 000 євро або 2,5%, 2,5%, 2%, 1,5% і 1,5% від вартості реалізованої продукції відповідно у перший, другий, третій, четвертий і п'ятий роки, що еквівалентно в злотих сумі, яка перевищує 1 000 000 євро. Сума допомоги, що надається для групи виробників сільськогосподарської продукції, не може перевищувати в перший і другий рік еквівалент у злотих 100 000

євро, третій – відповідно 80 000 євро, четвертий – 60 000 євро і у п'ятий рік – 50 000 євро.

У розвинутих країнах Заходу державному регулюванню сільськогосподарського виробництва, підтримці доходів аграрних товаровиробників, їхньому захисту відведено чільне місце в соціально – економічній політиці цих держав. Причому необхідність такого регулювання виявилася ще під час світової кризи 1929–1933 рр. З того часу капіталістичні держави почали здійснювати активну антимонопольну політику, надавати матеріальну підтримку суб'єктам господарювання та через економічні важелі регулювати збалансованість вітчизняної економіки.

Одним із напрямів державної підтримки сільського господарства Польщі у плані підвищення його конкурентоспроможності є організація виробництва високоякісних продуктів харчування. Участь фермерів у формуванні якості продуктів харчування передбачає підтримку тих фермерів, які є учасниками національних систем якості продуктів харчування, що включають в себе охорону сільськогосподарських продуктів, які виробляються тільки на обмежених територіях, або є традиційними національними продуктами (наприклад, овечий сир, мед підкарпатський, вишня надвіслянська, карп заторський, мед з вересу лісів Нижньої Сілезії, види старопольського меду питного тощо), та фермерів, які займаються органічним сільським господарством та інтегрованим виробництвом.

У європейських країнах зростає попит на органічну продукцію (вирощену без використання синтетичних хімікатів, гормонів росту, генетично модифікованих організмів (ГМО) та яка переробляється без використання консервантів, барвників, стабілізаторів). Для її виробництва в країнах ЄС використовується лише 3,5 % сільськогосподарських угідь. Зважаючи на те, що ціни на таку продукцію вищі на 20-50 %, а в Україні більшість виробленої суб'єктами малого бізнесу сільськогосподарська продукції можна вважати органічною,

вони можуть стати потенційними експортерами цієї продукції на ринки країн ЄС.

У сільському господарстві Польщі велику увагу приділяють розвитку інтегрованого виробництва, яке передбачає вирощування високоякісних фруктів, овочів та інших сільськогосподарських культур з використанням новітніх досягнень науки і техніки. Специфіка даного виробництва полягає у правильно підібраних сівозмінах та обробітку культур, раціональному використанні добрив. Хімічний захист рослин обмежується використанням безпечних для навколишнього середовища засобів захисту рослин. Забороняється використання групи токсичних і високотоксичних для людини препаратів. Засоби захисту рослин повинні застосовуватися тільки тоді, коли інші методи зниження появи шкідників є недостатніми і в межах мінімально допустимих доз.

Підтримка державою створення сімейних ферм є важливим напрямом збільшення виробництва тваринницької продукції та підвищення життєстійкості малого бізнесу. У цьому плані важливо звернутися до досвіду Росії, де у Белгородській області створено новий сектор з виробництва молока – так звані сімейні ферми або екоферми. Екоферма – це ферма сімейного типу на 100 корів. На перспективу протягом трьох років планується створення 54 молочних ферми з високим рівнем механізації. В області успішно реалізується проект “Семейные фермы Белогории”, який об’єднує і кооперує особисті господарства, що виробляють товарну продукцію. У 2010 р. ним охоплено 16 тис. дворів. Планується збільшити їх кількість у 2013 р. до 17,5 тис. Для реалізації основного напрямку проекту – “Парное молоко” створюються кооперативи із заготівлі молока з невеликими приймальними пунктами, холодильником на 3 т та засобами транспортування молока. Такі кооперативи створено майже в кожному районі області в кількості 20 од.

У Белгородській області успішно виконуються програми по овочівництву, плідництву і ягідництву, вирощуванню грибів, насіння овочевих культур, бджільництву, кролівництву, виробництву баранини тощо. Для сімейних ферм існує власна

дилерська мережа з розвинуеною торговельною інфраструктурою. Торговельні точки, яких в області налічується близько двадцяти, на території одного району об'єднані під назвою “Фермер”. Свіжа продукція, яка надходить від господарств населення, користується високим попитом серед споживачів [221].

У перспективі, при одержанні належної державної підтримки, суб'єкти малого бізнесу можуть значно збільшити виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції. Державна підтримка розвитку галузей сільського господарства повинна враховувати як переваги, так і загрози для України при її членстві в СОТ. Зараз вона спирається на політику протекціонізму, але винятково ринковими методами. Насамперед це стосується галузі тваринництва, для розвитку якої залишається актуальною пряма державна підтримка галузі. Доцільно за прикладом розвинутих країн ЄС створювати професійні та міжпрофесійні організації для вдосконалення нормативної бази державної підтримки з урахуванням ініціативи виробників. Такі організації з часом відіграватимуть дедалі більшу роль в обґрунтуванні пропозицій нормативного характеру.

Розгляд державної підтримки малого бізнесу в сільському господарстві, створення умов для його діяльності є визначальним чинником регулювання ринку сільськогосподарської продукції, надання йому соціальної направленості та створення умов для підвищення товарності суб'єктів малого бізнесу, що вплине на підвищення зайнятості сільського населення в умовах економічної кризи. І найголовніше: державна підтримка суб'єктів малого бізнесу повинна здійснюватися залежно від категорій виробників сільськогосподарської продукції, виділеними нами у підрозділі 5.1. Класифікація суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві та наявність достовірної статистичної інформації щодо показників їх економічної діяльності дасть змогу спрямувати фінансову підтримку держави саме тим категоріям дрібних виробників, які найбільше її потребують.

## ВИСНОВКИ

Малий бізнес є невід'ємною складовою розвинутої ринкової економіки, основою її конкурентного середовища, дієвим засобом реалізації підприємницького потенціалу населення. Усі розвинуті країни офіційно визнали важливу роль, яку відіграє малий бізнес у створенні валового внутрішнього продукту та забезпеченні зайнятості населення. Провідною тенденцією розвитку малого бізнесу в Україні за останні роки є підвищення кількісних показників його розвитку до рівня середньоєвропейських. Так, у 2010 р. кількість підприємств малого бізнесу разом із фізичними особами-підприємцями на 1000 осіб населення становила 46,4 од., а частка зайнятих у підприємствах малого бізнесу у загальній чисельності працюючих у підприємствах – 50 %. Проте якісні показники розвитку суб'єктів малого бізнесу ще значно відстають від європейських.

В сільському господарстві України частка підприємств малого бізнесу в загальній їх кількості протягом 2006-2010 рр. підвищилася від 75,3 до 79 %. Інституціональні перетворення аграрного сектору України сприяли створенню багатокладної економіки, в якій поряд із сільськогосподарськими підприємствами, виникли нові форми господарювання – фермерські господарства. Діяльність значної частини особистих селянських господарств (в минулому особисті підсобні господарства) дедалі більше набуває товарного характеру і ознак підприємництва. Результати аналізу підтвердили, що основними суб'єктами малого бізнесу в сільському господарстві є фермерські господарства, особисті селянські господарства товарного спрямування та фізичні особи-підприємці.

З огляду на специфіку сільськогосподарської діяльності більшість невеликих фермерських господарств та особистих селянських господарств не можна віднести до суб'єктів малого бізнесу і тому вони не одержують допомоги з боку держави, що негативно впливає як на їхній розвиток, так і на розвиток галузі в цілому. Зважаючи на це, постає необхідність перегляду системи

віднесення підприємств до складу малих для упорядкування класифікації суб'єктів господарювання за критерієм “розмір суб'єкта підприємницької діяльності” та впровадження галузевої диференціації суб'єктів малого бізнесу.

Діяльність суб'єктів малого бізнесу спрямована на реалізацію власного економічного інтересу, основою якого є прибуток. На формування прибутку малого бізнесу в сільському господарстві впливає низка факторів, які можна поділити на прямі та непрямі, зовнішні та внутрішні. Метод когнітивного моделювання дав змогу визначити серед великої їх кількості ті, які безпосередньо впливають на підвищення прибутку суб'єктів малого бізнесу (зменшення витрат виробництва, розвиток обслуговуючої кооперації, зниження ризиків малого бізнесу), та ті, які є потенційними факторами впливу на ситуацію (покращення державної підтримки, впровадження маркетингу, вдосконалення спеціалізації суб'єктів малого бізнесу).

Специфіка сільськогосподарського виробництва та його складність зумовлюють значні труднощі у процесі здійснення суб'єктами малого бізнесу постачальницької, виробничої та посередницько-комерційної функцій. Стати альтернативою великим сільськогосподарським підприємствам вони зможуть за умови створення обслуговуючих кооперативів.

Зарубіжний досвід та проведений у монографії аналіз свідчить, що здебільшого розмір витрат найбільшою мірою впливає на кінцевий фінансовий результат діяльності та фінансовий стан підприємства. Дослідження функціонування суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві підтверджує, що вони неспроможні вести оптимально-затратне виробництво та відповідно підвищувати свою прибутковість навіть за сприятливої кон'юнктури ринку. Загальним обмежувальним фактором конкурентних можливостей товаровиробників є відсутність паритету цін. Для підтримки стабільних доходів сільськогосподарських виробників важливу роль необхідно відвести врегулюванню міжгалузевих економічних відносин.

Сучасна економічна політика в Україні, на противагу країнам з ринковою економікою, спирається на ідеології, яка



відображає інтереси монополістів і великих господарств. Програми розвитку села зорієнтовані на досягнення інтересів великих землевласників-латифундистів. У цьому плані особливу небезпеку для малого бізнесу в сільському господарстві становить впровадження ринку землі, членство України в СОТ і пов'язані з ним зобов'язання.

Важливим напрямом розвитку малого бізнесу в сільському господарстві України є раціональна спеціалізація, яка б враховувала оптимальні розміри землекористування для виробництва певних видів сільськогосподарської продукції. Подальший розвиток спеціалізації у напрямі перерозподілу галузей на ті, які з більшою продуктивністю і рентабельністю можуть вести великі сільськогосподарські підприємства і ті, які більш властиві малим формам виробництва, вимагає опрацювання відповідної аграрної політики держави.

Головною функцією держави щодо ефективного розвитку малого бізнесу має стати забезпечення стабільних економічних “правил гри” і врахування при цьому особливостей його функціонування в сільському господарстві. Державну підтримку слід спрямувати для досягнення вищої прибутковості, тому що одержання доходів суб'єктів малого бізнесу у формі дотацій, субвенцій або інших безповоротних платежів не зацікавляє їх вести високоефективну господарську діяльність. Це пов'язано як і складністю одержання та оформлення різних видів державної підтримки, так і неможливістю її одержання з точки зору законодавства (наприклад, особисті селянські господарства).

У монографії здійснено спробу розглянути діяльність малого бізнесу в сільському господарстві на засадах комплексного системного підходу з точки зору теоретичних і практичних аспектів його функціонування. Врахування основних факторів впливу на прибутковість суб'єктів малого бізнесу в перспективі забезпечить збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення доходів і рівня зайнятості сільських жителів, належний розвиток сільських територій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдеева З. К. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З. К. Авдеева, С. В. Коврига, Д. И. Макаренко. – М.: Ин-т проблем управления РАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/2010/fknt/andriichenko/library/article6.pdf>.
2. Аграрна реформа в Україні: монографія / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Лупенко та ін.; за заг. ред. П. І. Гайдуцького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
3. Аграрний сектор України / Критерії суб'єктів підприємницького бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-60/doc-80/>.
4. Аграрний сектор України / Методологічні підходи щодо понятійного апарату “малий бізнес” як складової малих форм господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-89/doc-81/>.
5. Аграрний сектор України / Фермерські господарства. Розвиток фермерських господарств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-95/doc-94/>.
6. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ.-аналіт. збірник (випуск 5) / За ред. П. Т. Саблука та ін. – К.: ІАЕ УААН. 2002. – 647 с.
7. Аналіз фінансової звітності кредитних спілок-членів НАКСУ за перше півріччя 2011 р. [Електронний ресурс] // Бюлетень кредитних спілок України. – 2011– № 4(38) липень-серпень. – С. 18-25.– Режим доступу до журн.: <http://www.ukrcu.kiev.ua/bulletin/>.
8. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств:

- підручник / В. Г. Андрійчук. – [2-е вид., допов. і переробл.]– К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
9. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. - № 2. – С. 3–9.
  10. Арасланова А. Мир просит еды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://markets.eizvestia.com/full/mir-prosit-edu>.
  11. Арутюнов В. Х. Методологія соціально-економічного пізнання: навч. посібник / В. Х. Арутюнов, В. М. Мішин, В. М. Свінціцький. – К.: КНЕУ, 2005. – 352 с.
  12. Бабенко А. Г. Державне регулювання та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору /А. Г. Бабенко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 85–88.
  13. Багиев Г. Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – М.: ОАО “Изд-во “Экономика”, 1999. – 703 с.
  14. Баланюк І. Ф. Маркетингова стратегія розвитку підприємства / І. Ф. Баланюк // Науковий вісник Львів. нац. ун-ту ветер. медич. та біотехнологій ім. С.З. Гжицького / Львівський НУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – Львів, 2011. – Т. 13, №1 (47). – С. 27–31. – (Економічні науки).
  15. Бізнес-середовище в Україні – 2005: Проект “Розвиток підприємництва в Україні” [Електронний ресурс] / Міжнар. фінан. корпорац. за підтримки Європейської комісії. – К.: МФК, 2005. – 77 с. – Режим доступу: [www.vlasnasprava.info/files/.../SES\\_net.pdf](http://www.vlasnasprava.info/files/.../SES_net.pdf).
  16. Березівський З. П. Ризик у формуванні виробничих витрат галузі скотарства / З. П. Березівський // Науковий вісник Львів. нац. ун-ту ветер. медич. та біотехнологій ім. С.З. Гжицького / Львівський НУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – Львів, 2011. – Т. 13, №1 (47). – С. 51–55. – (Економічні науки).
  17. Березівський П. С. Регіональні зрушення у розвитку організаційно-правових форм господарювання Львівської

- області / П. С. Березівський // Науковий вісник Львів. нац. ун-ту ветер. медич. та біотехнологій ім. С.З. Гжицького / Львівський НУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – Львів, 2011. – Т. 13, № 1(47), ч. 2. – С. 3–9. – (Економічні науки).
18. Березівський П. С. Синергетика трансформації особистих селянських господарств / П. С. Березівський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.khntusg.com.ua/files/ikonf2010/sec1.pdf>.
  19. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд., перераб. и доп./ гл. ред. А. М. Прохоров. – М.: БРЭ, 1997. – 1456 с.
  20. Борецька Н. Закордонний досвід удосконалення ринку праці та соціальної захищеності населення / Н. Борецька // Економіка України. – 1998. – № 9. – С. 102–105.
  21. Браверман Э. М. Математические модели планирования и управления в экономических системах: учеб. пособие / Э. М. Браверман. – М.: Наука, 1976. – 368 с.
  22. Булана О. Державна підтримка підприємств реального сектору економіки в Україні в умовах її інтеграції у СОТ і ЄС / О. Булана // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 68–79.
  23. Бунчиков О. Семейные фермы как фактор повышения социально-экономической привлекательности свиноводства / О. Бунчиков, Г. Комлацкий, Е. Крыштоп // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – № 11. – С. 82–90.
  24. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – [3-тє вид., стер. ]. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2005. – 302 с.
  25. Варналій З. С. Мале підприємництво у сфері побутового обслуговування населення: навч. посіб. / З. С. Варналій, Л. П. Хмелевська, М. О. Хмелевський. – К.: Знання України, 2004. – 260 с.
  26. Варченко О. М. Сільськогосподарським товаровиробникам – обслуговуючу кооперацію / О. М. Варченко, В. К. Збарський, М. П. Канінський.

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://btsau.edu.ua/sites/default/files/visnyky/ekonomika%2075.pdf>.
27. Варченко О.М. Мале підприємництво в сільській місцевості: стан, проблеми, перспективи / О. М. Варченко, В. К. Збарський, М. П. Канінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.btsau.kiev.ua/sites/default/files/visnyky/ekonomika%2075pdf>.
  28. Вдовенко Л.О. Розвиток малих підприємств у сільському господарстві / Л.О. Вдовенко, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. –2005. – № 7. – С. 38–42.
  29. Визначення розмірів підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ubsjournal.com/2010-05-17-07-35-45/1580-predpriyatie>.
  30. Волкова В. Н. Основы теории систем и системного анализа: учеб. для студ. вузов / В. Н. Волкова, А. А. Денисов. – СПб: Изд-во СПб ГТУ, 1997. – 510 с.
  31. Волконский В. А. О роли малого и среднего бизнеса в России и мире / В. А. Волконский, Ю. К. Крюков // Экономика и математические методы. – 2005. – Т. 41. – № 1. – С. 20–36.
  32. Воротін В. Є. Порівняльний аналіз державної політики та малого підприємництва в Україні і Росії / В. Є. Воротін // Збірник наукових праць Української академії держ. упр. при Президенті України: наук. журнал / УАДУ; за заг. ред. О. Ю. Оболенського, С. В. Сьоміна. – К., 2003. – № 1. – С. 130–133.
  33. Воротіна Л. І. Розвиток підприємництва в економіці України / Л. І. Воротіна // Вісник Київського економічного університету. – К.,1994. – Вип. 1. – С. 40–45. – (Економіка).
  34. Воротіна Л. І. Державна підтримка малого бізнесу в системі трансформаційної економіки України / Л. І.

- Воротіна // Економічні реформи сьогодні. – 2000. – № 28. – С. 31–35.
35. Галан Н. І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському Союзі / Н. І. Галан // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 147–154.
  36. Геєць В. М. Роль и место аграрной реформы в развитии экономики Украины // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: матер. XII Всеукр. конгр. економістів-аграрників (25-26 лют. 2010 р., м. Київ) / Редкол.: П. Т. Саблук та ін.; ННЦ «ІАЕ». – К., 2010. – С. 46–50.
  37. Гиг Дж. Ван. Прикладная общая теория систем: В 2-х т, т. 1 / Гиг Дж. Ван; пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – 336 с.
  38. Говорушко Т. А. Підприємницьке середовище та його вплив на розвиток малого підприємництва в Україні / Т. А. Говорушко, В. Л. Буняк // АгроІнком. – 2010. – № 4–6. – С. 76–80.
  39. Говорушко Т. А. Малий бізнес: навч. посіб. / Т. А. Говорушко, О. І. Тимченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 200 с.
  40. Говорушко Т.А. Сучасні проблеми кредитування суб'єктів підприємницької діяльності / Т. А. Говорушко, Ю. Ф. Гудзь // АгроІнком. – 2011. – № 1–3. – С. 68–72.
  41. Горбонос Ф. В. Кооперація: методологічні і методичні основи. – Львів: Львів. держ. аграр. ун-т, 2003. – 264 с.
  42. Горьовий В. П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: монографія / В. П. Горьовий. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 540 с.
  43. Горьовий В. П. Проблеми раціонального поєднання малих, середніх та великих підприємств / В. П. Горьовий, В. К. Збарський // АгроІнком. – 2007. – № 11–12. – С. 74–78.
  44. Гуторов О. І. Наукові основи прибутковості виробництва молока: лекція / О. І. Гуторов, Л. Ю. Кучер; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Харків : ХНАУ, 2010. – 58 с.

45. Дадак О. О. Стан малого та середнього бізнесу в сучасних умовах господарювання / О. О. Дадак, Т. С. Гачек, Р. П. Дудяк // Науковий вісник Львів. нац. ун-ту ветер. медич. та біотехнологій ім. С.З. Гжицького / Львівський НУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – Львів, 2011. – Т. 13, № 1(47), ч. 2. – С. 425–431. – (Економічні науки).
46. Дацій О. І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / О. І. Дацій. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
47. Дем'яненко М. Я. Національна система державної підтримки аграрного сектору в умовах членства України в СОТ / М. Я. Дем'яненко // Облік і фінанси в АПК. – 2008. – № 3 – С. 11–15.
48. Дем'яненко М. Я. Фінансова криза та подолання її наслідків в аграрному секторі АПК України / М. Я. Дем'яненко // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / ПДАТУ. – Кам'янець-Подільський, 2009. – Вип. 17, т. 2 – С. 621–622.
49. Дем'яненко С. І. Формування виробничих витрат селянських (фермерських) господарств в умовах ринкової економіки / С. І. Дем'яненко. – К.: «Урожай», 1994. – 149 с.
50. Дем'яненко С. До питання сучасної економічної термінології / С. Дем'яненко // Економіка України. – 2011. – № 11. – С. 90–95.
51. Дем'яненко С. І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві: навч. посібник / С. І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 1998. – 264 с.
52. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року: затверд. постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2005 року № 1158 // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 3–57.
53. Ділові очікування підприємств України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/Publication/research.htm>.

54. Діяльність малих підприємств за 2008 р.: Статистичний збірник. / за ред. І. М. Жук. – К: Державний комітет статистики України, 2009. – 181 с.
55. Діяльність малих підприємств за 2009 р.: Статистичний збірник. / за ред. І. М. Жук. – К: Державний комітет статистики України, 2010. – 184 с.
56. Діяльність суб'єктів малого підприємництва за 2010 р.: Статистичний збірник. / за ред. І. М. Жук – К: Державний комітет статистики України, 2011. – 203 с.
57. Долинський С. В. Малі організаційні структури аграрних формувань та ефективність їх діяльності / С. В. Долинський // Економіка АПК. – 2003. – № 8.– С. 38–43.
58. Дієсперов В. С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві: монографія / В. С. Дієсперов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 340 с.
59. Діяльність малих підприємств 2007.: Статистичний збірник / за ред. І. М. Жук. – К: Державний комітет статистики України, 2008. – 206 с.
60. Економіка сільського господарства: підручник / П. П. Руснак, В. В. Жебка, М. М. Рудий та ін.; за ред. П. П. Руснака. – К.: Урожай, 1998. – 320 с.
61. Экономические и правовые проблемы сельскохозяйственной кооперации / А. В. Петриков, Б. И. Пошкус, Р. Г. Янбих и др. // Научные труды ВИАПИ РАСХН. – М., 2000. – Вып.1.– С. 118–128.
62. Європейська хартія малих підприємств [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www.kmu.gov.ua/document/243135608/Hartiva%20malih%20pidpriemsty%2019.06/00%20.doc](http://www.kmu.gov.ua/document/243135608/Hartiva%20malih%20pidpriemsty%2019.06/00%20.doc).
63. Євчук Л. А. Роль системи маркетингу у формуванні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л. А. Євчук // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / ПДАТУ. – Кам'янець-Подільський, 2009. – Вип. 16, т. 3. – С. 259–261.



64. Єріна А. М. Методологія наукових досліджень: навч. посіб. / А. М. Єріна, В. Б. Захожай, Д. Л. Єрін. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 212 с.
65. Економічна енциклопедія: В 3-х т. (Ризик) /Ред. кол. Б. Д. Гаврилишин, А. С. Гальчинський, В. М. Гаєць та ін.; від. ред. С. М. Мочерний. – К., 2002. – Т. 3. – С. 214.
66. Ефективність сільськогосподарського виробництва в особистих господарствах громадян (за матеріалами обстеження) / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, Ю. Я. Лузана.–К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2001. – 378 с.
67. Энциклопедический сельскохозяйственный словарь – справочник / под. ред. В. М. Мальченко. – М.: Сельхозиз., 1959. – 1024 с.
68. Жулавський А. Ю. Домогосподарство в системі еколого-економічних відносин /А. Ю. Жулавський, О. О. Каленська // Вісник Сумського національного аграрного університету: наук. журнал / СНАУ. – Суми, 2009. – № 2. – С. 59–63. – (Економіка).
69. Зайцева Л. М. Державне регулювання малого бізнесу в трансформаційній економіці / Л. М. Зайцева, Н. В. Зайцева // Фінанси України. – 2001. – № 5. – С. 58–61.
70. Захарченко В. І. Основні аспекти дослідження промислових територіальних систем / В. І. Захарченко // Український географічний журнал: наук.-теорет. журнал. – 2002. – № 3. – С. 30–37.
71. Збарський В. К. Становлення та розвиток малих форм господарювання на селі: монографія / В. К. Збарський. – К.: НАУ, 2006. – 432 с.
72. Збарський В. К. Особисті селянські господарства: місце і роль в продовольчому забезпеченні країни / В. К. Збарський, П. К. Канінський // АгроІнком. – 2008. – № 1–2. – С. 27–32.
73. Збарський В. К. Тенденції розвитку особистих селянських господарств / В. К. Збарський, П. К. Канінський // АгроІнком. – 2008. – № 5–6. – С. 56–61.

74. Збарський В.К. Ефективність фермерських господарств : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. К. Збарський, В. П. Горьовий, А. М. Артеменко ; за ред. В. К. Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 450 с.
75. Збарський В. К. Проблеми розвитку малого бізнесу на селі / В. К. Збарський // Фінансові проблеми становлення та розвитку аграрного ринку: матер. Дев'ятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (26-27 квіт. 2007 р., Київ) / відп. ред. П.Т. Саблук ; ННЦ «ІАЕ». - К., 2007. – С. 252–258.
76. Збарський В. К. Малі підприємства: від теорії до практики / В. К. Збарський // Вісник Сумського національного аграрного університету: наук. журнал / СНАУ. – Суми, 2009. – № 2(26). – (Фінанси і кредит). – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Vsnau/FiK/2009\\_2/Zmist.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vsnau/FiK/2009_2/Zmist.htm)
77. Звіт про впровадження проекту “Виконання Україною зобов’язань щодо членства в СОТ і реалізації Європейської політики добросусідства (секторальний підхід)” за жовтень 2010–квітень 2011 рр. Майстер-клас для лідерів маркетингових організацій та дрібнотоварних виробників АР Крим «Заготівельно-збутові кооперативи – організація сталого продажу сільськогосподарської продукції» [Електронний ресурс] / М. П. Гриценко 09.11.2010 р., Судак, Крим. – С. 474–481 – Режим доступу: [ta.swap-rural.org.ua/.../201105271017320](http://ta.swap-rural.org.ua/.../201105271017320).
78. Зиновьев И. Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере: монография / И. Ф. Зиновьев. – Симферополь: ЧП «Предприятие Феникс», 2008. – 407 с.
79. Зіновчук В. В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В. В. Зіновчук. – К.: Логос, 1996. – 224 с.

80. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В. В. Зіновчук. – [2-е вид., допов. і переробл.] – К.: Логос, 2001. – 380 с.
81. Зіновчук В. В. Сільськогосподарська кооперація в сучасному агробізнесі: досвід розвинутих країн і перспективи України / В. В. Зіновчук // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту: наук.-вироб. фах. журнал / ПДСГІ. – Полтава, 2001. – № 5–6. – С. 6–10.
82. Иванов Ю. Б. Вступ до бізнесу / Ю. Б. Иванов, Ю. І. Кравченко, М. М. Хоменко. – К.: Лібра, 1995. – 252 с.
83. Іванюта В. Ф. Теоретико-методологічні підходи формування конкурентоспроможності / В. Ф. Іванюта // АгроІнком. – 2008. – №1–2. – С. 97–101.
84. Ильяшенко С. Н. Хозяйственный риск и методы его измерения: учеб. пособие / С. Н. Ильяшенко – Сумы: ВВП «Мрія – 1» ЛТД, 1996. – 102 с.
85. Иконникова О. В. Интеграция малых форм хозяйствования на селе как фактор развития сельских территорий / О. В. Иконникова / Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование: Никоновские чтения. – М. : ВИАПИ им. А. А. Никонова: “Энциклопедия российских деревень”, 2010. – С. 76–77.
86. Институциональная экономика : учеб. пособие / под. рук. акад. Д. С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 318 с.
87. Калашнікова Т. В. Державна підтримка фермерських господарств / Т. В. Калашнікова // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 80–86.
88. Калетнік Г. М. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників / Г. М. Калетнік, Н. В. Пришляк // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 52–55.
89. Канінський П. К. Спеціалізація сільськогосподарських підприємств: монографія / П. К. Канінський. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 348 с.

90. Канінський П.К. Особливості розвитку спеціалізації аграрного виробництва в умовах ринкових відносин / П. К. Канінський // Економіка АПК. – 2006. – №10. – С. 43–47.
91. Канінський П. К. Молочне скотарство Полісся: стан і перспективи розвитку: монографія / П. К. Канінський, П. В. Шваб; за ред. П. К. Канінського. – К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2009. – 236 с.
92. Канінський П. К. Розвиток обслуговуючої кооперації в сільському господарстві України / П. К. Канінський, В. К. Збарський, В. О. Цимбал; за ред. проф. В. К. Збарського. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 224 с.
93. Кармазин Ю. А. Характерные особенности малого бизнеса и его роль в современном обществе / Ю. А. Кармазин // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць / ДНУ. – Дніпропетровськ, 2001. – Вип. 67. – С. 38–46.
94. Карсекін В. Мале підприємництво: проблеми і перспективи / В. Карсекін, В. Миска, В. Білик // Економіка України. – 1995. – № 10. – С. 72–76.
95. Кваша С. М. Механізм державної підтримки сільськогосподарського виробництва та шляхи його удосконалення: монографія / С. М. Кваша, О. Д. Витвицька, К. В. Наконечна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 200 с.
96. Кваша С. М. Вступ до СОТ: перспективи для аграрного сектора економіки України / С. М. Кваша // Облік і фінанси в АПК. – 2008. – №3– С.16–19.
97. Кириленко І. Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи / І. Г. Кириленко. – К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2005. – 452 с.
98. Кириленко І. Г. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2005. – № 1. – С. 40–47.

99. Кирилов Ю. Є. Розвиток малих форм господарювання на селі в умовах глобалізації / Ю. Є. Кирилов, І. В. Осадчук // Економіка АПК. – 2010. – № 7 – С. 91–97.
100. Кісіль М. І. Критерій і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі / М. І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 9. – С. 59–67.
101. Киселев А. П. Теория и практика современного малого бизнеса / А. П. Киселев. – К.: Либра, 1995. – 248 с.
102. Клочко Ю. Проблеми малого бізнесу в Україні / Ю. Клочко, Т. Черняк // Економіка України. – 1998. – № 1. – С. 48–56.
103. Князев А. Государственное кредитование аграрной сферы экономики / А. Князев // АПК: экономика, управление. – 2010. – №1. – С. 51–55.
104. Концепция развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов. – М., 2006. – 68 с.
105. Кобута І. В. Аграрна політика підтримки сільського господарства – нові виклики в зв'язку із вступом України до СОТ / І. В. Кобута // Облік і фінанси в АПК. – 2008. – №3. – С. 32–39.
106. Кобута І. В. Трансформація підтримки сільського господарства країн світу відповідно до домовленостей СОТ / І. В. Кобута. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 148 с.
107. Ковалів В. М. Залежність економічної безпеки сільськогосподарських підприємств від розвитку банківської системи / В. М. Ковалів, Л. В. Синявська // Науковий вісник Львів. нац. ун-ту ветер. медиц. та біотехнологій ім. С.З. Гжицького / Львівський НУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – Львів, 2011. - Т. 13, № 1(47), ч. 1. – С. 311–317. – (Економічні науки).
108. Колотуха С. М. Кредитне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників / С. М. Колотуха // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 72–78.
109. Комліченко О. О. Удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування особистих господарств населення: монографія / О. О. Комліченко;

- за ред. В. І. Благодатного. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 118 с.
110. Кондратьев Н. Д. К вопросу об особенностях условий развития сельского хозяйства СССР и их значении: Служебная записка от 8 октября 1927 г. // Известия ЦК КПСС. – 1989. – № 7. – С. 207–211.
  111. Коробка С. В. Стратегії подальшого розвитку малого підприємництва в сільському господарстві / С. В. Коробка // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету / ЧДТУ. – Черкаси, 2010. – Вип. 25, ч. 1. – С. 189–195. – (Економічні науки).
  112. Кофод А. Русское землеустройство / А. Кофод. – [2-е доп. изд.]. – СПб.: Сельский вестник, 1914. – 172 с.
  113. Країни Західної Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geoswit.ucoz.ru/index/0-358>.
  114. Крестьянские (фермерские) хозяйства в России // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 4. – С. 75.
  115. Крестьянские (фермерские) хозяйства России в 2010 г. [экономический обзор] // АПК: экономика, управление – 2011. – № 5. – С. 33–37.
  116. Кредісов А. І. Історія вчень менеджменту: підруч. для вищих навч. закладів / А. І. Кредісов. – К.: Знання України, 2001. – 300 с.
  117. Крупа В. Р. Особливості застосування єдиної тарифної сітки оплати праці у сільськогосподарських підприємствах / В. Р. Крупа, О. М. Крупа // Науковий вісник Львів. нац. ун-ту ветер. медич. та біотехнологій ім. С.З. Гжицького / Львівський НУВМБТ ім. С. З. Гжицького – Львів, 2011. – т. 13, №1 (47). – С. 389–395. – (Економічні науки).
  118. Критерії суб'єктів підприємницького бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-60/doc-80/>.

119. Крушельницька О. В. Методологія та організація наукових досліджень: навч. посіб. / О. В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2009. – 206 с.
120. Кудряшов В. И. О классификации крестьянских хозяйств./ В. И. Кудряшов // Власть, бизнес и крестьянство: механизмы эффективного взаимодействия: Никоновские чтения 2002. – М., 2002.– С. 98–103.
121. Куліш М. Ю. Проблеми розвитку особистих селянських господарств / М. Ю. Куліш // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С.144–146.
122. Кучер В. В. Основні аспекти маркетингової діяльності в АПК: навч. посіб. / В. Кучер, І. Мальченко. – Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільська друкарня, 1995. – 192 с.
123. Кучер О. В. Маркетингова політика ціноутворення на підприємствах аграрного сектору / О. В. Кучер // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / ПДАТУ. - Кам'янець – Подільський, 2009. – Вип. 16, т. 3 – С. 272–275.
124. Лазарева О. В. Особливості формування конкурентних переваг агропідприємств // Вісник аграрної науки Причорномор'я: зб. наук. праць / ОДАУ. – Одеса, 2010. – Вип. 3, т. 1. – С. 83–88. – (Економічні науки).
125. Лазарев А. В. Анализ разделения фермерских хозяйств России и США по экономическим классам и стратегия развития аграрной структуры в России / А. В. Лазарев // Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование: Никоновские чтения. – М. : ВИАПИ им. А. А. Никонова: “Энциклопедия российских деревень”, 2010. – С. 64–66.
126. Лайко П. А. Якість сільськогосподарської продукції та продуктів харчування як вирішальна складова продовольчої безпеки / П. А. Лайко та ін. // Економіка АПК. – 2005. – № 1. – С. 12–21.
127. Лебедева И. П. Малый бизнес в Японии / И. П. Лебедева. – М.: Восток – Запад, 2004. – 176 с.

128. Легеза Д. Г. Конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств: монографія / Д. Г. Легеза. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 396 с.
129. Лесюк О. І. Методологія наукових досліджень: навч. посіб. / О. І. Лесюк. – Івано-Франківськ: Факел, 2003. – 297 с.
130. Ленин В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин; Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – 5-е изд.– М.: Политиздат, 1976. Т.5: Аграрный вопрос и “критики Маркса”. – 1976. – С. 95–268.
131. Липчук В. В. Оцінка розвитку фермерства в регіонах України / В. В. Липчук, Л. Б. Гнатишин // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 47–53.
132. Лузан Ю. Я. Розвиток державної підтримки аграрного сектору України в умовах членства в СОТ / Ю. Я. Лузан // Облік і фінанси в АПК. – 2008. – №3 – С. 4–10.
133. Лупенко Ю. О. Інвестиційні процеси в аграрному секторі економіки в умовах кризи / Ю. О. Лупенко // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / ПДАТУ. – Кам’янець – Подільський, 2009. – Вип. 17, т. 2 – С. 525–527.
134. Ляпін Д. СОТ та малий бізнес // Вступ до Світової організації торгівлі: нові можливості для України: наук.-практ. видання. – К.: Український центр міжнародної інтеграції, 2006. – С. 77–83.
135. Ляшенко В. И. Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства (зарубежный опыт и перспективы его использования в Украине): монография / В. И. Ляшенко, В. В. Хахулин. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины; ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2001. – 456 с.
136. Макаренко П. М. Моделі аграрної економіки / П. М. Макаренко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 682 с.
137. Макаренко П. М. Розвиток механізмів державної підтримки особистих селянських господарств [Електронний ресурс]./ П. М. Макаренко. Режим доступу:



[http://nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_du/2009\\_3/files/DU309\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2009_3/files/DU309_10.pdf).

138. Макаренко А. П. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері: монографія / А. П. Макаренко. – К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки” УААН, 2009. – 636 с.
139. Мале підприємництво у сфері побутового обслуговування населення: навч. посіб. / З. С. Варналій, Л. П. Хмелевська, М. О. Хмелевський. – К.: Знання України, 2004. – 260 с.
140. Малік М. Й. Сільськогосподарська кооперація як складова аграрної реформи / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 62–64.
141. Малік М. Й. Корпоративні засади на селі / М. Й. Малік, П. М. Федієнко // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 3–8.
142. Малік М. Й. Державне регулювання аграрного сектору економіки в дослідженнях вітчизняних вчених / М. Й. Малік, Ю. О. Лупенко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 153–156.
143. Малік М. Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М. Й. Малік, Ю. А. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 3–8.
144. Малік М. Й. Науково- методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері економіки / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 103–108.
145. Малий бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uspeh4u.com/view\\_economic.php?id=3](http://www.uspeh4u.com/view_economic.php?id=3).
146. Малий бізнес по-японськи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.businesspress.ru/news/paper/article\\_mId\\_1\\_aId\\_382534.html](http://www.businesspress.ru/news/paper/article_mId_1_aId_382534.html).
147. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс; Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – Изд. 2-е. – М.: Политиздат, 1983. – Т. 6. – 612 с.
148. Мармуль Л. О. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки / Л. О. Мармуль,

- Н. С. Танклевська // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 75–80.
149. Мармуль Л. О. Підвищення дохідності фермерських господарств. / Л. О. Мармуль / Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва України в постіндустріальний період: матер. Десятих річних зборів Всеукр. конг.економістів-аграрників (10-11 квіт. 2008 р., м. Київ) / Редкол.: П. Т. Саблук та ін.; ННЦ “ІАЕ”. – К., 2008. – С. 158–165.
150. Мартинюк М. А. Роль господарств населення у виробництві продукції тваринництва в Житомирській області / М. А. Мартинюк, Т. М. Ратошнюк // АгроІнком. – 2008. – № 5–6. – С. 62–64.
151. Маршалл А. Принципы экономической науки : В 3-х т. Т. 1/ А. Маршалл; пер. с англ.- М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
152. Матеріали навчальних семінарів для жінок – фермерів: навч. посіб. / Л. В. Молдаван, Н. М. Внукова, І. В. Коновалов; Упор. Л. В. Молдаван. – К.: Логос, 2000. – 292 с.
153. Мельник Л. Ю. Сутність аграрних домогосподарств та їх основні економічні характеристики / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 3–10.
154. Мельник Л. Ю. Концентрація виробництва в сільському господарстві: тенденції і перспективи / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко // Економіка АПК – 2002.– № 2. – С. 11–17.
155. Месель-Веселяк В. Я. Реформування аграрного виробництва / В. Я. Месель-Веселяк. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1999. – 272 с.
156. Месель-Веселяк В.Я. Реформування аграрного сектора України: здобутки і проблеми / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК.– 2003.– № 5.– С. 3–8.
157. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток та ефективність організаційно-правових форм господарювання в

- сільському господарстві України / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 18–24.
158. Месель-Веселяк В. Я. Напрями розвитку галузей тваринництва та їх державна підтримка / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 3–8.
159. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми) / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – №12. – С. 34–41.
160. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток ринкових відносин в агропромисловому виробництві / В. Я. Месель-Веселяк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: зб. наук. праць / ХНТУСГ. – Харків, 2007. - Вип. 53: Економічні науки. – С. 3–11.
161. Месель-Веселяк В. Я. Фінансування виробництва в сільськогосподарських формуваннях / В. Я. Месель-Веселяк // Фінансові проблеми становлення та розвитку аграрного ринку: матер. Дев'ятихрічних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (26-27 квіт. 2007 р., м. Київ) / відп. ред. П. Т. Саблук ; ННЦ “ІАЕ”. – К., 2007. – С. 30–39.
162. Месель-Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / В. Я. Месель-Веселяк // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: матер. Дванадцятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (25-26 лют. 2010 р., м. Київ) / відп. ред. П. Т. Саблук ; ННЦ “ІАЕ”. – К., 2010. – С. 11–36.
163. Месель-Веселяк В. Я. Про вдосконалення міжгалузевих економічних відносин в економіці України / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 8–16.
164. Месель-Веселяк В. Я. Організаційно-економічні умови розвитку аграрного виробництва в Україні / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – №9. – С.3–12.

165. Методика экономических исследований: учеб. пособие / под ред. Ф. В. Зиновьева. – Симферополь: Изд-во “Таврия”, 1999. – 168 с.
166. Милль Дж. С. Основы политической экономии: В 3-х т. Т. 1 / Дж. С. Милль. – М.: Прогресс, 1980. – 492 с.
167. Михайлов Ю. Слава українській аграрній статистиці – джерелу добробуту українського народу! / Ю. Михайлов // Пропозиція. – 2004. – № 4. – С.109.
168. Мілашенко Т. Т. Розвиток підприємництва в Україні та проблеми його фінансування / Т. Т. Мілашенко // Регіональні перспективи. – 2001. – № 5–6. – С. 97–98.
169. Могильницький Р. А. Перспективи розвитку ринку банківських кредитів суб’єктам малого підприємництва в Україні: монографія / Р. А. Могильницький. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 204 с.
170. Молдаван Л. В. Основні закономірності розвитку обслуговуючих кооперативів в Україні / Л. В. Молдаван // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту: наук.-вироб. фах. журнал / ПДСГІ. – Полтава, 2001. – № 5–6. – С.16–18.
171. Молдаван Л. В. Роль державних гарантійних структур в кредитному забезпеченні сільського господарства / Л. В. Молдаван // Фінансові проблеми становлення та розвитку аграрного ринку: матер. Дев’ятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (26-27 квіт. 2007 р., м. Київ) / відп. ред. П.Т. Саблук; ННЦ “ІАЕ”. – К., 2007. – С. 493–501.
172. Непочатенко О. О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування / О. О. Непочатенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С.95–100.
173. Нечипоренко О. М. Формування кооперативних підприємств в аграрному секторі економіки: монографія / О. М. Нечипоренко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 172 с.
174. Озаринська В. В. Поняття “невеликий бізнес” в морській галузі [Електронний ресурс] / В. В. Озаринська.

–  
доступу: [http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Rmugt/2011\\_34/Files/3408.pdf](http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Rmugt/2011_34/Files/3408.pdf)

175. Онисько С. М. Фінанси підприємств: підручник для студ. вищ. навч. закладів / С. М. Онисько, П. М. Марич. – Львів: “Магнолія Плюс”, 2004. – 367 с.
176. Онисько С. М. Тенденції розвитку кредитування сільськогосподарських підприємств банками / С. М. Онисько, Р. І. Содома // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8(122). – С. 313–319.
177. Онищенко О. М. Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи / О. М. Онищенко. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 100 с.
178. Особисті підсобні господарства України – аналіз витрат та ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції / за ред. акад. УААН О. М. Шпичака – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2001.– 236 с.
179. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах: підручник / С. П. Азізов, П. К. Канінський, В. М. Скупий; за ред. проф. С. П. Азізова. – К.: ІАЕ, 2001. – 834 с.
180. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: навч. посіб. / В. В. Зіновчук, Л. В. Молдаван, В. Б. Моссаковський та ін.; за ред. В. В. Зіновчука. – К.: Вища освіта, 2001. – 464 с.
181. Основи економічної теорії: навч. посіб. / за ред. В. О. Білика, П. Т. Саблука. – К.: Інститут аграрної економіки, 1999. – 466 с.
182. Осташко Т. О. Аналіз конкурентоспроможності товарів м'ясо-молочної групи на внутрішньому ринку України в умовах СОТ / Т. О. Осташко // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3 – С. 22–31.
183. Осташко Т. О. Ризики для сільського господарства від встановлення зони вільної торгівлі з ЄС / Т. О. Осташко // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 57–70.

184. Охріменко І. В. Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств: монографія / І. В. Охріменко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 360 с.
185. Павлов О. І. Сільський розвиток в Україні: теорія, практика, політика, управління: монографія / О. І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2008. – 208 с.
186. Парсяк В. Проблеми малого бізнесу / В. Парсяк, М. Журавльова // Економіка України. – 2000. – № 4. – С. 83–85.
187. Пашкус Ю. В. Введение в бизнес / Ю. В. Пашкус, О. Н. Мисько. – Л.: Северо-Запад, 1991. – 299 с.
188. Підприємницька діяльність та агробізнес: підручник / за ред. М. М. Ільчука, Т. Д. Іщенко. – К.: Вища освіта, 2006. – 543 с.
189. Податки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ugkapital.com.ua>. – 05.02.2009.
190. Познание // Философский энциклопедический словарь / сост. Е. Ф. Губский, Г. В. Кораблева, В. А. Лутченко. – М.: ИФЛА, 1997. – 349–350 с.
191. Попов Н. А. Экономика сельского хозяйства. С основами сельского предпринимательства: учебник / Н. А. Попов. – М.: Ассоциация авторов и издателей “Тандем”. Издательство “Экмос”, 1999. – 352 с.
192. Порядок нарахування податку на додану вартість, що сплачується до державного бюджету переробними підприємствами за реалізовані ними молоко, молочну сировину та молочні продукти, м'ясо і м'ясопродукти, іншу продукцію переробки тварин, закуплених у живій вазі [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 2 березня 2011 року № 246. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=246-2011-%EF>.
193. Потриваєва Н. В. Державна підтримка сільськогосподарського сектору економіки країни: досвід

- Польщі / Н. В. Потриваєва // Вісник аграрної науки Причорномор'я: наук.-теорет. фах. журнал / МДАУ. – Миколаїв, 2007. – Вип. 3(42), т. 1. – С. 211–216.
194. Прибуток економічний // Економічна енциклопедія: В 3-х т. / ред. кол. Б. Д. Гаврилишин, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.: відп. ред. С. М. Мочерний. – К., 2002. – Т. 3. – С. 52.
195. Про внесення змін до деяких Законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення: Закон України від 25 грудня 2008 року № 799-VI . – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nr>.
196. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24 червня 2004 року № 1877–IV // Відомості Верховної Ради України . – 2004. – № 49. – Ст. 527.
197. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19 жовтня 2000 року № 2063-III (із змінами, внесеними згідно із Законом № 523–VI (523-17) від 18.09.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
198. Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків (зі змінами, внесеними згідно з Постановами Національного банку, остання зміна № 406 від 01.12.2008) від 6 липня 2000 року № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
199. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 № 742–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=742-15>.
200. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17 липня 1997 року № 469/ 97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

201. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України: наукова доповідь / за ред. акад. І. І. Лукінова і П. Т. Саблука // Економіка України.– 2000. – № 8. – С. 3–36.
202. Про фермерське господарство: Закон України від 19 червня 2003 року № 973-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=973-15>.
203. Проблеми фінансової підтримки малих і середніх підприємств на селі / за ред. М. Я. Дем'яненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 240 с.
204. Проект Закону України “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ed\\_2011\\_09\\_22/JF73M00A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2011_09_22/JF73M00A.html).
205. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svatovo.ws/rayadministration/business.htm>.
206. Прокопа І. В. Диференціація господарств населення за характером виробництва: наслідки ринкової трансформації / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута, М. Г. Бетлій // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 74–89.
207. Пчелинцев В. С. О деятельности фирм, специализирующихся на управлении фермерскими хозяйствами в США / В. С. Пчелинцев // Агропромышленное производство: опыт, проблемы и тенденции развития / ВНИИТЭИагропром. – М., 1988. – № 1. – С. 25–33.
208. Радченко В. О. Роль сільськогосподарської кооперації у реформуванні економічних відносин на селі / В. О. Радченко // Економіка АПК. – 2002. – № 2. – С. 74–76.



209. Рене Може Розвиток французьких сільськогосподарських кооперативів у ХХ сторіччі / Рене Може // Вісник Полтавської державної аграрної академії: наук.-вироб. фах. журнал / ПДАА. – Полтава, 2004. – № 4(35). – С. 96–102.
210. Розвиток малого бізнесу в Великобританії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://business.zakon.kz> – 04.02.2005.
211. Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК / за ред. М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка. – К.: Українська академія аграрних наук. Інститут аграрної економіки, 1999. – 296 с.
212. Романов М. В. Фінансова підтримка підприємництва / М. В. Романов // Фінанси України. – 2003. – № 9. – С. 32–35.
213. Романчиков В. І. Основи наукових досліджень: навч. посіб. / В. І. Романчиков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 254 с.
214. Россоха В. В. Методологія та її роль в сучасних економічних дослідженнях / В. В. Россоха // АгроІнком. – 2009. – № 1–4. – С. 50–55.
215. Рудник Р. В. Критерії виокремлення суб'єктів малого та середнього підприємництва / Р. В. Рудник // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 68–72.
216. Саблук П. Т. Витратно-ціновий аналіз у системі агромаркетингу / П. Т. Саблук, Д. Я. Карич, Ю. С. Коваленко. – К.: Віпол, 1996. – 136 с.
217. Саблук П. Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П. Т. Саблук, М. Й. Малік, В. Л. Валентинов. – К.: ІАЕ, 2002. – 294 с.
218. Саблук П. Т. Економічні інтереси як основа розвитку аграрного виробництва / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 8. – С. 3–6.
219. Саблук П. Т. Роль державної аграрної політики у підвищенні ефективності агропромислового виробництва

- / П. Т. Саблук // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 12. – С. 103–105
220. Саблук П. Т. Розвиток інституцій удосконалення механізму реформування аграрного сектору економіки / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 3–11.
221. Савченко Е. С. Стратегія розвитку аграрного сектора і сільських територій Белгородської області / Е. С. Савченко // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 163–170.
222. Сайт компанії “Простобанк Консалтинг” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobiz.ua/kredity/rejtingi>.
223. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
224. Самуельсон П. Економіка: підручник / П. Самуельсон. – Львів.: Світ, 1993. – 493 с.
225. Самуельсон П. Экономика / Пол Э. Самуельсон, Вильям Д. Нордхаус; пер. с нем. – 16-е изд. – М.: Изд. дом “Вильямс”, 2000. – 688 с.
226. Свиноус І. В. Сімейні господарства аграрного сектора України: стан та перспективи розвитку / І. В. Свиноус // АгроІнком. – 2003. – № 1–2. – С. 43–48.
227. Свиноус І. В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах перехідної економіки / І. В. Свиноус // Економіка АПК. – 2003. – № 6. – С. 30–33.
228. Свиноус І. В. Реалізація продукції великої рогатої худоби господарствами приватного сектору через систему торгово-посередницьких структур / І. В. Свиноус, В. А. Туржанський // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С.82–86.
229. Свиноус І. В. Проблеми стійкості особистих селянських господарств в умовах економічної кризи / І. В. Свиноус // АгроІнком. – 2008. – № 3–4. – С. 45–48.
230. Свиноус І. В. Методологічні аспекти щодо трактування поняття “особисте селянське господарство” / І. В. Свиноус // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / ПДАТУ. –

- Кам'янець-Подільський, 2008. – Вип. 16, т. 3. – С. 148–151.
231. Сільське господарство України – від минулого до сьогодення. У 4-х т.: наук. видання. Т. 3: Аграрна політика і макроекономічні відносини в аграрному секторі України / М. В. Зубець, І. Ф. Баланюк, В. А. Вергунов та ін.; Укр. акад. аграр. наук, Держ. наук. с.-г. б-ка, ННЦ “Ін-т аграр. економіки”. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 353 с.
232. Сільськогосподарська діяльність господарств населення Запорізької області в 2000-2008 роках: Статистичний збірник / Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2009. – 67 с.
233. Сільськогосподарська діяльність господарств населення Запорізької області в 2000-2009 роках: Статистичний збірник / Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2010. – 66 с.
234. Сільськогосподарська діяльність господарств населення Запорізької області в 2000-2010 роках: Статистичний збірник / Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2011. – 58 с.
235. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / П. Т. Саблук, В. П. Ситник, М. Й. Малік та ін.; за ред. М. Й. Маліка. – К.: ІАЕ УААН, 1999.–166 с.
236. Сільське господарство України за 2005 рік: Статистичний щорічник / Державний комітет статистики України; під заг. ред. Ю. М. Остапчука. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 342 с.
237. Сільське господарство України за 2008 рік: Статистичний щорічник / Державний комітет статистики України; під заг. ред. Ю. М. Остапчука. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 369 с.
238. Сільське господарство України за 2009 рік: Статистичний щорічник / Державний комітет статистики України; під заг. ред. Ю. М. Остапчука. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 374 с.

239. Сільське господарство України за 2010 рік: Статистичний щорічник / Державна служба статистики України; під заг. ред. Ю. М. Остапчука. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 384 с.
240. Сільське господарство України – від минулого до сьогодення: монографія: У 4-х т. Т. 2: Від становлення земельних відносин до комплексної механізації виробництва / М. В. Зубець, В. І. Власов, І. М. Годунов та ін. – К.: Аграрна наука, 2005. – 277 с.
241. Системный анализ в экономике и организации производства: учебник для студентов вузов / С. А. Валуев, В. Н. Волкова, А. П. Градов и др.; под ред. С. А. Валуева, В. Н. Волковой. – Л.: Политехника, 1991. – 385 с.
242. Серова Е. В. Аграрная экономика: учебник для студентов экономических вузов, факультетов и специальностей / Е. В. Серова. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 480 с.
243. Смирнова В. В. Интеграция малых хозяйств в систему товарного производства / В. В. Смирнова / Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование: Никоновские чтения. – М.: ВИАПИ им. А. А. Никонова: “Энциклопедия российских деревень”, 2010. – С. 66–68.
244. Соловйов С. М. Основи наукових досліджень: навч. посіб. / С. М. Соловйов. – К.: Центр учбової літератури, 2007.–176 с.
245. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2010 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
246. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2011. – 559 с.
247. Стеченко Д. М. Методологія наукових досліджень: підручник / Д. М. Стеченко, О. С. Чмир. – [2-ге вид., переробл. і допов.] - К.: Знання, 2007. – 317 с.

248. Терещенко В. К. Особисті селянські господарства в системі аграрної економіки / В. К. Терещенко та ін. // АгроІнком. – 2008. – № 5–6. – С. 56–61.
249. Топіха В. І. Методи вивчення формування ринку продовольства та його оцінки / В. І. Топіха // Методичні основи сучасного дослідження в аграрній економіці: матер. Міжнар. наук.-теор. конф. (21-22 берез. 2005 р., м. Житомир): [в 3-х ч.] / ЖДАЕУ. – Житомир, 2005. – Ч. 2. – С. 76–80.
250. Третяк А. М. Основи організації ефективного і раціонального використання землі фермерськими господарствами / А. М. Третяк. – Чернівці: Вид-во “Від Дністра до Карпат”, 1992. – 80 с.
251. Тринько Р. І. Методика економічних досліджень / Р. І. Тринько. – Львів: “Українські технології”, 1999. – 356 с.
252. Туган-Барановський М. Політична економія: курс популярний / М. Туган-Барановський. – К.: Наук. думка, 1994. – 263 с.
253. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский; Моск. гор. нар. ун-т им. А. Л. Шанявского. – М.: Тип. т-ва И.Н. Кушнерева и К., 1916. – 521 с.
254. Удова Л. О. Інноваційні перетворення особистих селянських господарств: зарубіжний досвід та українські реалії / Л. О. Удова // АгроІнком. – 2011. – № 7–9. – С. 86–90.
255. Україна: основні тенденції взаємодії суспільства і природи у ХХ ст. (Географічний аспект) / Л. Г. Руденко, Л. М. Шевченко, І. О. Горленко та ін.; за ред. Л. Г. Руденка. – К.: Академ-періодика, 2005. – 320 с.
256. Фермерські господарства Запорізької області в 2009 р.: Статистичний збірник / за ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя: Головне управління статистики у Запорізькій області, 2011. – 78 с.
257. Фермерські господарства Запорізької області в 2010 р.: Статистичний збірник / за ред. В. П. Головешка. –

- Запоріжжя: Головне управління статистики у Запорізькій області, 2011. – 76 с.
258. Философский энциклопедический словарь / сост. Е. Ф. Губский, Г. В. Кораблева, В. А. Лутченко. – М.: ИНФРА-М., 1997. – 576 с.
259. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку: матер. Дев'ятих річних зборів Всеукр. конг. економістів – аграрників (26-27 квіт. 2007 р., м. Київ) / редкол.: П. Т. Саблук та ін.; ННЦ "ІАЕ". – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 582 с.
260. Фурман І. В. Декомпозиція ринку кредитних послуг для малого агробізнесу в Україні: можливості та ризики [Електронний ресурс] / І. В. Фурман // Вісник Сумського національного аграрного університету: наук. журнал / СНАУ. – Суми, 2010. – № 2. – (Фінанси і кредит)/ – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/Vsnau/2010\\_2/Zmist.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2010_2/Zmist.htm).
261. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика): У 2-х т.: Т. 1: Теорія ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур / за ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 698 с.
262. Чаянов А. В. Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации / А. В. Чаянов. – М., 1919.– 206 с.
263. Чаянов А. В. Избранные произведения: сборник / А. В. Чаянов; сост. Е. В. Серова. – М.: Моск. рабочий, 1989. – 368 с.
264. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации /А. В. Чаянов. – М.: Центральное товарищество “Кооперативное изд-во”, 1925. – 77 с.
265. Червен І. І. Розвиток орендних відносин – важливий напрям підвищення ефективності виробництва у

- фермерських господарствах / І. І. Червен, Н. В. Тютенко // Економіка АПК. – 2003. – № 11. – С.13–16.
266. Черевко Г. В. Державне регулювання економіки АПК: навч. посіб. / Г. В. Черевко – К.: Знання, 2006. – 339 с.
267. Черевко Г. В. Державне регулювання АПК / Г. В. Черевко, Ф. В. Горбонос // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 6. – С. 63–69.
268. Чупіс А. В. Економічні ризики: поняття, сутність та класифікація / А. В. Чупіс // Вісник Сумського національного аграрного університету: наук. журнал / СНАУ. – Суми, 2008. – № 2. – С. 428–436.– (Фінанси і кредит).
269. Шейко В. М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: підручник / В. М. Шейко, Н. М. Кушнарєнко. – 5-те вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 307 с.
270. Щербань В. П. Особливості аналізу і факторної оцінки економіко-соціально-екологічних ризиків в аграрній сфері / В. П. Щербань // Економіка АПК. – 2002. – № 1. – С. 10–16.
271. Шпикуляк О. Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: монографія / О. Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.
272. Шпикуляк О. Г. Організаційно-економічні трансформації інституціональної структури аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: матер. Дванадцятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (25-26 лют. 2010 р., м. Київ) / редкол.: П.Т.Саблук та ін.; ННЦ “ІАЕ”. – К., 2010. – С. 11–36.
273. Шпичак О. М. Реалізація продукції особистих селянських господарств – витрати, ціни, ефективність: монографія / О. М. Шпичак, І. В. Свиноус. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 300 с.
274. Шпичак О. М. СОТ та економічні проблеми АПК України / О. М. Шпичак // АгроІнком. – 2008. – № 3–4. – С. 18–23.

275. Шульга О. А. Теоретичні основи та об'єктивна необхідність державного регулювання аграрного сектора економіки України / О. А. Шульга // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №2, т.2. – С. 195–198.
276. Шульський М. Г. Фермерство: проблеми становлення і розвитку: монографія / М. Г. Шульський. – Львів, 2004. – 392 с.
277. Юрчишин В. В. Господарства населення – проблеми майбутнього / В. В. Юрчишин // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 67–72.
278. Юрчишин В. В. До проблем майбутнього вітчизняного села і селянства / В. В. Юрчишин // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 3. – С. 61–64.
279. Яворська Т. І. Маркетинг та ціновий моніторинг в кооперації: [Курс лекцій для студентів вищих аграрних закладів освіти II-IV рівнів акредитації з економічних спеціальностей] / Т. І. Яворська. – К.: Аграрна освіта, 2000. – 89 с.
280. Яворська Т. І. Особливості маркетингової діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / Т. І. Яворська // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту: наук.-вироб. фах. журнал / ПДСГІ. – Полтава, 2001. – № 5–6. – С. 29–31.
281. Яворська Т. І. Державне регулювання цін і розвиток обслуговуючих кооперативів / Т. І. Яворська // Вісник Харківського державного аграрного університету: зб. наук. праць / ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. – Харків, 2001. – № 8. – С. 218–220. – (Економіка АПК і природокористування).
282. Яворська Т. І. Роль інтеграції в розвитку підприємницького характеру особистих господарств громадян / Т. І. Яворська // Ринкова трансформація економіки АПК: кол. монографія у чотирьох частинах. Ч. 2: Підвищення ефективності сільськогосподарського



- виробництва / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. С. Мазнева. – К.: ІАЕ, 2002. – 754 с.
283. Tatiana I. Yavorska Entrepreneurship and Development of Individual Farm Nouseholds / Zarzadzanie przyszloscia przedsiebiorstwa : Materialy z konferencji naukowej Kazimierz Dolny 29 XI-1 XII 2002.- Uniwersytet Marii Curie-Sklodowskiej w Lublinie, 2002.- С.139–145.
284. Яворська Т. І. Створення збутових обслуговуючих кооперативів та досвід підготовки спеціалістів для їх розвитку / Т. І. Яворська // Вісник Харківського національного аграрного університету: зб. наук. праць / ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. – Харків, 2004. – №7. – С.246–251. – (Економіка АПК і природокористування).
285. Яворська Т. І. Досвід ціноутворення на молоко в аграрному секторі держави Ізраїль / Т. І. Яворська // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: зб. наук. праць / ХНТУСГ. – Харків, 2004.– Вип. 30: Економічні науки. – С. 125–130.
286. Яворська Т. І. Роль особистих селянських господарств у формуванні регіонального ринку сільськогосподарської продукції / Т. І. Яворська // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: зб. наук. праць / ХНТУСГ. – Харків, 2007 р. – Вип. 52: Економічні науки. – С. 329–334.
287. Яворська Т. І. Розвиток молочного скотарства Ізраїлю / Т. І. Яворська // Економіка АПК. – 2004. – № 8. – С. 155–159.
288. Яворська Т. І. Державна підтримка аграрного виробництва в умовах вступу України до СОТ / Т. І. Яворська // Вісник Харківського національного аграрного університету: зб. наук. праць / ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. – Харків, 2007 р.– № 8.– С. 280–284. – (Економіка АПК і природокористування).
289. Яворська Т. І. Основи функціонування малого бізнесу в аграрному виробництві / Т. І. Яворська // Збірник

- наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету / ТДАТУ. – Мелітополь, 2008. – № 1. – С. 206–217. – (Економічні науки).
290. Яворська Т. І. Проблеми державної підтримки дохідності тваринництва / Т. І. Яворська // Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва України в постіндустріальний період: матер. Десятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (10-11 квіт. 2008 р., м. Київ) / редкол.: П. Т. Саблук та ін.; ННЦ “ІАЕ”. – К., 2008. – С. 264–268.
291. Яворська Т. І. Ефективність використання сільськогосподарських угідь у фермерських господарствах / Т. І. Яворська // Трансформація земельних відносин до ринкових умов: матер. Одинадцятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (26-27 лют. 2009 р., м. Київ) / редкол.: П. Т. Саблук та ін.; ННЦ “ІАЕ”. – К., 2009. – С. 164–166.
292. Iavorska Tetiana. Economic analysis of small business activities in agrarian production / Tetiana Iavorska // Acta oeconomika et informatica 1, Nitra, Slovaca Universitas Agriculturae Nitriae, 2009, s. 23–26.
293. Iavorska Tetiana. Criteria for referring enterprises to small business and its features in agriculture / Tetiana Iavorska // WORKSHOP: Problems of Green Agribusiness with and within the European Union Krakow, Agricultural University, May 27 –30, 2009, s.137–140.
294. Яворська Т. І. Обслуговуюча кооперація в контексті розвитку особистих селянських господарств / Т. І. Яворська, В. А. Яворський // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету / ТДАТУ; за ред. В. А. Рульєва. – Мелітополь, 2009. – № 7. – С. 296–300. – (Економічні науки).
295. Яворська Т. І. Значення особистих селянських господарств у виробництві сільськогосподарської продукції / Т. І. Яворська, Ю. А. Лисенко // Збірник

- наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету:/ ПДАТУ.– Кам'янець-Подільський, 2009. – Вип. 17, т. 2. – С. 617–619.
296. Яворська Т. І. Інноваційний характер розвитку підприємств малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах / Т. І. Яворська // Науковий вісник Львів. нац. ун-ту ветер. медик. та біотехнологій ім. С. З. Гжицького: наук. журнал / Львівський НУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – Львів, 2010. – Т. 12, №1 (43). – С. 634–638. – (Економічні науки).
297. Яворська Т. І. Класифікація малого бізнесу у сільському господарстві / Т. І. Яворська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету / ТДАТУ; за ред. В. А. Рудьова. – Мелітополь, 2010. – № 1. – С. 401–406. – (Економічні науки).
298. Яворська Т. І. Теоретичні аспекти визначення сутності малого бізнесу / Т. І. Яворська // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 77–80.
299. Яворська Т. І. Особливості визначення критеріїв малого бізнесу у сільському господарстві / Т. І. Яворська // Аграрна економіка: наук. журнал / Львівський НАУ. – Львів, 2009. - Т. 2, № 3–4. – С. 107–112.
300. Яворська Т. І. Переваги розвитку малого бізнесу у сільському господарстві / Т. І. Яворська // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництв: матер. Дванадцятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (25-26 лют. 2010 р., м. Київ) / редкол.: П.Т.Саблук та ін.; ННЦ “ІАЕ”. – К., 2010 – С. 554–557.
301. Яворська Т. І. Державна підтримка малого бізнесу в Україні / Т. І. Яворська // Держава і право: проблеми становлення і стратегія розвитку: зб. матер. міжнар. наук.– практ. конф. (15-16 трав. 2010 р. м. Суми) / Сумська філія ХНУВС. – Суми: ФОП Ляпощенко Л. Г., 2010.– С. 713–715.

302. Яворська Т. І. Вдосконалення фінансово – кредитного забезпечення малого бізнесу в сільському господарстві / Т. І. Яворська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету / ЧДТУ. – Черкаси, 2010. – Вип. 25, ч. 1. – С. 268–274. – (Економічні науки).
303. Яворська Т. І. Особисте селянське господарство: визначення категорії та підприємницької діяльності / Т. І. Яворська // Економіка АПК – 2010. – № 10. – С. 112–116.
304. Яворська Т. І. Удосконалення статистичної звітності суб'єктів малого бізнесу у сільському господарстві / Т. І. Яворська // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету: наук. фах. видання / ВНАУ. – Вінниця, 2010. – 285с. – Вип. 5, т. 1. – С. 188–191. – (Економічні науки).
305. Яворська Т. І. Становлення фермерства в Україні: історичні та законодавчі аспекти / Т. І. Яворська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету / ТДАТУ; за ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь, 2010. – № 4(12). – С. 316 – 325. – (Економічні науки).
306. Яворська Т. І. Стримуючі фактори і шляхи розвитку малого бізнесу у Польщі та Україні / Т. І. Яворська // Вісник Харківського національного аграрного університету: зб. наук. праць / ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. – Харків, 2010. – № 10. – С. 83–91. – (Економічні науки).
307. Яворська Т. І. Сільське господарство Польщі після вступу до ЄС / Т. І. Яворська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету / ТДАТУ; за ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь, 2011. – № 1(13). – С. 515 – 525. – (Економічні науки).
308. Яворська Т. І. Тенденції державної підтримки сільського господарства Польщі / Т. І. Яворська // Економіка АПК – 2011. – № 4. – С. 166–173.

309. Яворська Т. І. Необхідність державної підтримки сільського господарства та її особливості в умовах СОТ / Т. І. Яворська // Держава і право: проблеми становлення і стратегія розвитку: зб. матер. міжнар. наук.– практ. конф. (15-16 трав. 2010 р., м. Суми) / Сумська філія Харківського НУВС. – Суми, 2010. – С. 683–685.
310. Яворська Т. І. Маркетингова політика різних форм малого бізнесу у сільському господарстві / Т. І. Яворська // Науковий вісн. Львів. нац. ун-ту ветер. медиц та біотехнологій ім. С. З. Гжицького: наук. журнал / Львівський НУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – Львів, 2010. – Т. 13, №1(47),ч. 2. – С. 407–414. – (Економічні науки).
311. Яворська Т. І. Господарства населення як перспектива розвитку фермерства / Т. І. Яворська // Формування економічних умов розвитку сільських територій: мат. Третьої міжнар. наук.– практ. конф. молодих вчених (у заочній формі) / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К., 2011. – С. 242–246.
312. Яворська Т. І. Фермерські господарства: недоліки та переваги сучасного розвитку / Т. І. Яворська // АгроІнком. – 2011. – № 7–9. – С. 48–52.
313. Як підготувати і захистити дисертацію на здобуття наукового ступеня.: Методичні поради. - 4-е вид. виправ. і допов. / автор-упоряд. Л. А. Пономаренко . – К.: Редакція “Бюлетеня Вищої атестаційної комісії України”, Видавництво “Толока”, 2010. – 80 с.
314. Яценко В. М. Механізми фінансового забезпечення підприємницької діяльності / В. М. Яценко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету / ЧДТУ. – Черкаси, 2010. – Вип. 25, ч. 1. – С. 3–9. – (Економічні науки).
315. Acs Z.J., Audretsch D.B., Feldman M.P. R&D Spillovers and the Recipient Firm Size // Review of Economics and Statistics. – 1994. – Vol. 76. – P. 336–339.

316. Baumol W. The Free-Market Innovation Machine: Analysing the Growth Miracle of Capitalism. – Princeton: Princeton University Press, 2002. – 342 p.
317. Bohata M., Mladek J. The development of the Czech SME sector // *Journal of Business Venturing*. – 1999. – №14. – P. 461–473.
318. Breeding milk recording productivity fertility. Israel Holstein herdbook – Israel Cattle breeders association, 2001 – 120 p.
319. Dagmara K. Zuzek, Monika Mejszelis, Bariery rozwoju malych I srednich przedsiebiorstw w Polsce [w:] „Wspolczesne problem rozwoju wsi i rolnictwa w Europie srodkowo – wscnodniej”, pod red. W. Musiala, K. E.Tyran, Warszawa 2009, s. 141–147.
320. Doliwa-Klepacka Anna, Czlonkowstwo Unii Europejskiej. Ibid. – S.174.
321. D. Grodzka, Zatory piatnicze jako bariera rozwoju przedsiebiorstw (MSP) [w:] *Varia. Z prac Biura Analiz Sejmowych*, E. Karpowicz (red.), *Studia BAS*, Warszawa 2007, s. 81–100.
322. Farm management business dilemmas // *Agri Finance*. 1986. V. 28, № 7. Pp. 24–25.
323. Honore A.M. *Ownership*, Oxford, 1961, p. 112–128.
324. *Maiy Rocznik Statystyczny Polski 2008* : [redaktor giywny Halina Dmohowska]. – Warszawa : Zaklad wydawnictw statystycznych, 2008. – S. 164–166.
325. *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2005*. – Paris: OECD, 2005. – 415 p.
326. Pissarides F. Is lack of funds the main obstacle for growth? EBRD’s experience with small and medium-sized businesses in Central and Eastern Europe // *Journal of Business Venturing*. –1999. – №14. – P. 520–539.
327. Program Rozwoju Obszarow Wiejskich na lata 2007-2013 (PROW 2007-2013) / Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, lipiec 2007 r/.

328. Polska wies 2010: Raport o stanie wsi [pod redakcja naukowa Jerzego Wilkina I Iwony Nurzynskiej]. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe scholar, 2010. – S. 9–23.
329. Renty strukturalne 2007-2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doradcaprow.pl>.
330. Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarow Wiejskich, 2008, Polska [Електронний ресурс] / Główny urząd Statystyczny — Режим доступу: <http://stat.gov.pl>.
331. Scherer F., Ross D. Industrial Structure and Economic Performance. – Boston: Houghton Mifflin, 1990. – 459 p.
332. Small Business Statistics / Інтернет сторінка Адміністрації малого бізнесу США // <http://www.sbaonline.sba.gov/aboutsba/sbastats.html>, 01.08.2005 р.
333. Trzy Lata członkostwa Polski w Unii Europejskiej : Bilans kosztyw społeczno-gospodarczych związanych z członkostwem w Unii Europejskiej – Polska na tle regionu (1 maja 2004 r. – 1 maja 2007 r.). Ibid. – S. 11.

## ДОДАТКИ

### ДОДАТОК А

## Анкета суб'єктів малого бізнесу у сільському господарстві

Шановний респоденте!

Ця анкета допоможе покращити інформаційне забезпечення при написанні дисертації на тему «Розвиток малого бізнесу в сільському господарстві». Необхідну відповідь виділити або. Дякуємо за надану інформацію.

### 1. Особисті питання:

- Стать:  чоловіча

жіноча

- Вік:  20-30 років

51-60 років

31-40 років

61 і старше

41-50 років

- Освіта:  Загальна  Не маю освіти

Середня

Інше

Вища

### 2. Вкажіть місце вашого проживання:

Місто  Сміт  Село  Інше

### 3. Вид основної сільськогосподарської діяльності:

Вирощування зернових та технічних культур

Овочівництво, декоративне садівництво і вирощування продукції розсадників

Вирощування фруктів, ягід, горіхів, культур для виробництва напоїв і прянощів

Розведення великої рогатої худоби

Розведення свиней

Розведення птиці

392



Бджільництво

Інше

4. В залежності від виду діяльності:

- скільки землі обробляєте?  га
- скільки га землі в оренді?  га
- скільки га землі власної та є державні акти на землю?  га
- скільки основного стада?  голів
- скільки тварин на відгодівлі?  голів
- скільки бджолосімей?  сімей
- скільки багаторічних насаджень?  дерев

5. Досвід роботи в бізнесі  років

6. Форма господарювання:

Фізична особа  СПД  ФГ  СФГ  ТОВ

АО

Інше

7. Форма звітності:

Офіційна  Для себе в зошиті  Облік згідно управлінських даних

Інше

8. Якщо Ви фізична особа, якою системою оподаткування охоплені?

Податок на промисел  Загальна система оподаткування

Спрощена система оподаткування, а саме:

Єдиний податок

Фіксований податок

Податок з доходу ФО(15%-й)

Не сплачую

Інше

9. Якщо Ви юридична особа, якою системою оподаткування охоплені?

Загальна система оподаткування

Спрощена система оподаткування, а саме:

6%+НДС  10%

Інше

10. Чи влаштовує Вас система оподаткування малого бізнесу в Україні:

Так  Ні

Інше

Якщо ні, то чому? \_\_\_\_\_

11. Для розвитку бізнесу яку фінансову підтримку

Ви використовуєте?

Банківську  Державну

Товарний кредит  Приватну позику

Небанківські кредитні установи (кредитні спілки, фонди гром. об'єднань, недержавні пенсійні фонди, інвестиційні центри, товариства взаємного страх-ня та кред-ня, фонди підтримки підприємства різних форм власності, страхові компанії, гарантійні установи, венчурні компанії)

Інше \_\_\_\_\_

12. Якщо Ви користуєтеся кредитом, який відсоток сплати за нього вважаєте доцільним?

% річних

13. Яку б фінансову підтримку хотіли б використовувати для розвитку Вашого бізнесу?

Банківську  Державну

Товарний кредит  Приватну позику

Небанківські кредитні установи (кредитні спілки, фонди гром. об'єднань, недержавні пенсійні фонди, інвестиційні центри, товариства взаємного страхування та кредитування, фонди підтримки підприємства різних форм власності, страхові компанії, гарантійні установи, венчурні компанії)

Інше \_\_\_\_\_

14. Яку інформаційно-аналітичну підтримку розвитку малого підприємництва використовуєте (де треба, підкресліть необхідне)?

Інформаційну (громадські приймальні, «гарячі лінії» та інше)

Консалтингову (бізнес-центри; державні-органи реєстрації, центри зайнятості населення; інші приватні фірми)

Освітню (правова, бізнес-центри, професійна, Інтернет, преса)

Інноваційну (бізнес-інкубатори, технопарки, регіональні центри іннов. розвитку).

Інше

Якщо не використовуєте, вкажіть основні причини

15. Яку б інформаційно-аналітичну підтримку хотіли б використовувати для розвитку Вашого бізнесу?

Інформаційну (громадські приймальні, «гарячі лінії» та інше)

Консалтингову (бізнес-центри; державні-органи реєстрації, центри зайнятості населення; інші приватні фірми)

Освітню (права, бізнес-центри, професійна, Інтернет, преса)

Інноваційну (бізнес-інкубатори, технопарки, регіональні центри іннов. розвитку).

Інше

16. Яку організаційно-технічну підтримку використовуєте?

товарна  консультативні / радчі органи  тендерні центри  засоби зв'язку

торгові дома  асоціації підприємств  спортивні компанії

лізингові  інше

Якщо не використовуєте, вкажіть основні причини

17. Основні причини, які на Вашу думку заважають розвитку малого бізнесу в Україні?

відсутність у громадян, бажаних зайнятися підприємництвом, необхідних знань і навичок в цій галузі; нестача інформації з найбільш важливих питань підприємницької діяльності;

недостатність у підприємців, починаючих свою діяльність, необхідних матеріальних і фінансових ресурсів для організації і розвитку власної справи;

високі % ставки на кредити в банках;

бюрократичні перешкоди і висока вартість законного оформлення підприємницької діяльності (реєстрація, ліцензування, сертифікація, акредитація та ін.);

непосильний податковий тягар, що змушує підприємця йти в "тінь";

фактична незахищеність підприємця від неправомірних дій численних контролюючих організацій (міліція, податкові органи, органи санітарно-епідеміологічного і пожежного нагляду та ін.);

недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва;

обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку у зв'язку з браком вільних фінансових коштів підприємств та зниженням реальних доходів населення; вкрай незначну інвестиційну активність, відсутність переливу коштів з фінансового в реальний сектор економіки, обмеженість (або відсутність) кредитів.

інше

Додаток Б

Додаток Б. 1

**Матриця суміжності**

X	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>	X <sub>11</sub>	X <sub>12</sub>
										0	1	2
X <sub>1</sub>	0	0	0	0	1	-1	0	0	0	0	0	0
X <sub>2</sub>	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	1	0
X <sub>3</sub>	1	0	0	0	0	-1	-1	1	0	0	0	0
X <sub>4</sub>	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
X <sub>5</sub>	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
X <sub>6</sub>	-1	-1	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	-1
X <sub>7</sub>	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1
X <sub>8</sub>	1	0	1	0	1	-1	0	0	1	0	1	0
X <sub>9</sub>	1	0	1	0	0	-1	0	0	0	0	0	0
X <sub>10</sub>	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	1	-1
X <sub>11</sub>	0	0	0	0	0	-1	1	1	0	1	0	0
X <sub>12</sub>	0	0	0	1	0	-1	1	0	0	0	1	0

Додаток Б. 2

**Матриця прискорення**

	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>	X <sub>11</sub>	X <sub>12</sub>	Сума "актив"	Ступінь взаємодії
X <sub>1</sub>		0,1	2	1	0,1	0,1	0,5	2	0,5	0,1	1	1	8,4	82,3
X <sub>2</sub>	0,5		0,1	2	0,5	0,1	1	0,5	0,1	0,5	2	0,5	7,8	38,2
X <sub>3</sub>	2	0,5		0,5	1	0,1	1	2	1	0,5	0,5	1	10,1	124,2
X <sub>4</sub>	0,1	0,5	0,1		0,5	0,1	2	0,5	0,1	0,5	2	0,5	6,9	60,0
X <sub>5</sub>	2	0,5	1	0,5		0,5	0,5	1	0,1	0,5	0,5	1	8,1	25,9
X <sub>6</sub>	2	1	2	0,1	0,5		0,1	1	0,5	2	2	0,5	11,7	42,1
X <sub>7</sub>	0,5	1	2	2	0,1	0,5		0,5	0,5	1	1	2	11,1	75,5
X <sub>8</sub>	1	0,1	1	0,5	0,1	0,5	0,1		0,1	0,1	0,1	0,1	3,7	39,2
X <sub>9</sub>	1	0,5	1	0,5	0,1	0,1	0,5	1,0		0,1	0,5	0,1	4,4	15,8
X <sub>10</sub>	0,1	0,5	2	0,5	0,1	1	0,5	1	0,1		1	1	7,8	49,9
X <sub>11</sub>	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,1	2	0,1	1		0,1	4,3	54,2
X <sub>12</sub>	0,5	0,1	1	1	0,1	0,1	0,5	0,1	0,5	0,1	2		6	46,8
Сума "пасив"	9,8	4,9	12,3	8,7	3,2	3,6	6,8	10,6	3,6	6,4	12,6	7,8	63,5	
Ступінь активності	0,86	1,59	0,82	0,79	2,53	3,25	1,63	0,35	1,22	1,22	0,34	0,77	13,05	0,0

Додаток Б. 3

**Матриця гальмування**

	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>	X <sub>11</sub>	X <sub>12</sub>	Сума "актив"	Ступінь взаємодії
X <sub>1</sub>		0,1	1	0,1	0,5	1	1	0,1	0,5	0,1	0,1	0,5	5	49,0
X <sub>2</sub>	0,1		0,1	0,1	0,5	0,5	2	0,1	0,1	0,5	0,1	0,5	4,6	8,7
X <sub>3</sub>	1	0,1		0,1	1	1	2	0,1	0,5	0,5	0,1	0,5	6,9	38,0
X <sub>4</sub>	0,1	0,5	0,1		0,1	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,9	3,8
X <sub>5</sub>	2	0,1	1	0,1		0,5	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	1,0	4,6	20,7
X <sub>6</sub>	0,1	0,5	0,1	1	0,1		0,1	1	0,1	0,1	0,1	0,1	3	30,6
X <sub>7</sub>	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1		2	0,5	0,1	0,1	0,1	3,4	22,4
X <sub>8</sub>	1	0,1	0,5	0,1	0,5	2	0,1		0,5	1	0,1	0,5	6,4	25,0
X <sub>9</sub>	1	0,1	0,5	0,1	0,1	2	0,5	0,1		0,1	0,1	0,1	4,7	16,9
X <sub>10</sub>	2	0,1	1	0,1	1	0,5	0,1	0,1	1		0,1	0,5	6,5	23,4
X <sub>11</sub>	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	2	0,1	0,1	0,1	0,1		0,1	3,4	3,4
X <sub>12</sub>	0,5	0,1	1	0,1	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	1	0,1		3,7	10,7
Сума "пасив"	8,4	1,9	5,5	2,0	4,5	10,2	6,6	3,9	3,6	3,6	1,0	2,9	46,6	
Ступінь активності	1,00	2,42	0,95	0,95	1,02	0,29	0,52	1,64	1,31	1,81	3,40	1,28	10,40	



Додаток Б.4

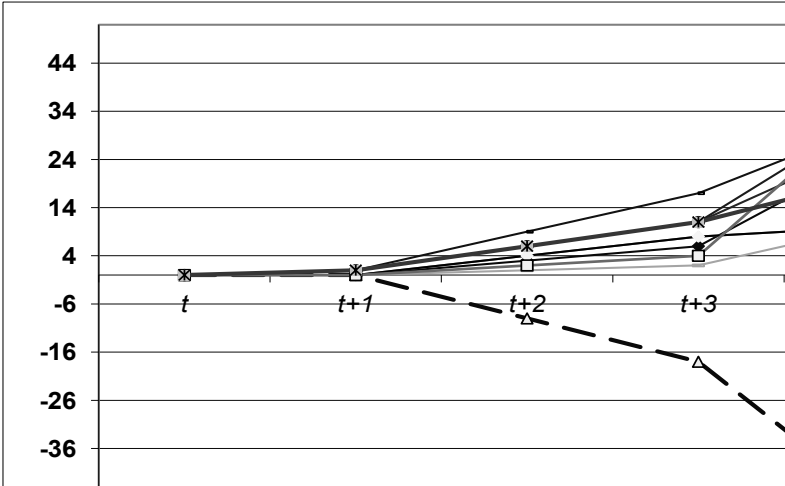


Рис. 1. Графік внесення збурювань  $q = +1$  у вершину  $V_1$ .

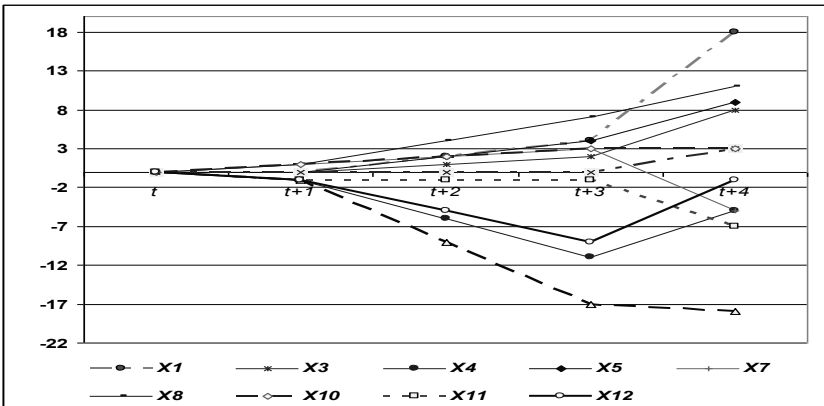


Рис. 2. Графік внесення збурювань  $q = +1$  у вершину  $V_2$ .

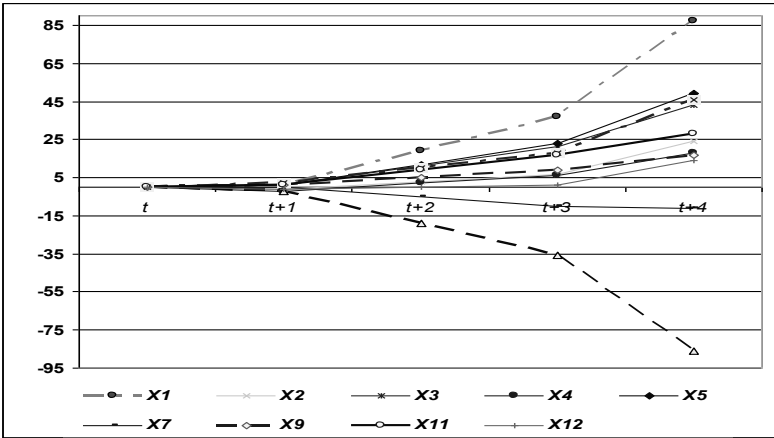


Рис. 3. Графік внесення збурювань  $q = +1$  у вершину  $V_{10}$

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ .....	5
1.1. Теоретичні аспекти сутності малого бізнесу.....	5
1.2. Малий бізнес у розвинутих країнах: роль та перешкоди розвитку .....	20
1.3. Переваги малого бізнесу в сільському господарстві та його галузева диференціація.....	42
1.4. Методологія дослідження малого бізнесу в сільському господарстві.....	57
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ.....	77
2.1. Особисті селянські господарства як перспектива розвитку дрібнобізнесового сектору.....	77
2.2. Фермерські господарства та їх роль у виробництві сільськогосподарської продукції.....	95
2.3. Державне регулювання цін і доходів фермерських господарств у розвинутих країнах .....	121
2.4. Тенденції державної підтримки сільського господарства Польщі .....	138
РОЗДІЛ 3. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ .....	162
3.1. Оцінка формування витрат та конкурентоспроможності .....	162
3.2. Формування виробничих витрат в особистих селянських господарствах.....	182
3.3. Спеціалізація та її вплив на результативність діяльності фермерських господарств .....	198
РОЗДІЛ 4. ОСНОВНІ ЧИННИКИ СПРІЯННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ .....	220
4.1. Ризики малого бізнесу в сільському господарстві.....	220

4.2. Маркетингова політика різних форм малого бізнесу у сільському господарстві .....	234
4.3. Сільськогосподарська кооперація як вагомий фактор підвищення прибутковості суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві .....	245
4.4. Фінансово-кредитне забезпечення у становленні малого бізнесу .....	272
<b>РОЗДІЛ 5. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....</b>	<b>291</b>
5.1. Удосконалення критеріїв віднесення до суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві.....	291
5.2. Обґрунтування основних факторів впливу на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві .....	302
5.3. Державна підтримка розвитку малого бізнесу та її перспективи в умовах членства у СОТ .....	321
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>351</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>354</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>391</b>

Наукове видання

**Яворська** Тетяна Іванівна

**МАЛИЙ БІЗНЕС У  
СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ:  
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА**

Монографія

Редактор Л.Л. Ткач  
Технічний редактор А.М. Артеменко  
Комп'ютерний набір Т.І. Яворська  
Комп'ютерна верстка П.О. Таран

Під. до друку 28.02. 2012. Формат 60×84 1/16 . Папір офсетний.  
Ум. друк. арк. 24. Обл.-вид. арк. 22. Наклад 500 пр. Зам. .

Видання та друк – Національний науковий центр “Інститут аграрної економіки”  
03680, м. Київ-680, вул. Героїв оборони, 10

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2065 від 18.01.2005 р.