

УДК 339.187.002.6:334.012.64:338.432

*Ю.П. МАКАРЕНКО, кандидат економічних наук,
доцент, докторант Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»*

Вирішення проблеми реалізації виробленої продукції малими формами аграрного господарювання

Постановка проблеми. Однією з головних проблем малих агробізнесових господарств є вигідна реалізація виробленої продукції. В радянські часи, коли сектор малих агрогосподарств був більш-менш однорідним і переважно натуральним, – це питання вирішувалося відносно простіше. В приміських господарствах населення був відпрацьований процес реалізації надлишків сільськогосподарської продукції на місцевих ринках. Сільські домогосподарства реалізували продукцію в основному на колгоспному ринку і потребкооперації. Розширення майже в шість разів земельних площ у господарствах населення, занепад потребкооперації, збільшення частки товарної продукції в господарствах населення для більшості з них зумовили ускладнення проблеми реалізації продукції взагалі та за еквівалентними цінами зокрема. Особливо це стосується тих бізнесових господарств населення, які віддалені від ринків збуту, але посідають чільне місце в аграрній господарській структурі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ті чи інші аспекти реалізації виробленої продукції та розв'язання проблеми формування виробничої інфраструктури в сільському господарстві розглядалися багатьма науковцями. Слід звернути увагу на публікації В.Г. Андрійчука [1], О.Д. Балан [2], М.Я. Демяненко [3], Г.В. Довбиш [4], В.К. Збарського [5], М.В. Зубця [6], Л.В. Молдован [8], О.О. Мороз [9],

С.М. Онисько [10], П.Т. Саблука [7], В.М. Семцова [9], Є. Серової [11], С.Р. Теслюк [12], Б.А. Чернякова [13], Т.О. Шматовської [10] і інших.

У дослідженнях наводяться напрями реалізації продукції в перехідній економіці і дотепер через т. зв. «посередників»; спеціалізовані та обслуговуючі кооперативи великих і малих господарств, а також особистих селянських господарств; формування інтеграційних зв'язків підприємств та господарств населення. Формуються різні думки щодо розвитку перспектив аграрної господарської структури.

Мета статті – оцінити вигідність каналів реалізації виробленої продукції агробізнесовими господарствами населення, розкрити сутність і особливості інтеграції на кооперативних засадах із агробізнесовими малими господарствами, обґрунтувати перспективи аграрної господарської структури в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. Нині важливим каналом реалізації виробленої товарної продукції агробізнесовими малими господарствами, в тому числі й присадибними, є «посередники», а точніше «перекупники». Більшість із них офіційно зареєстровані як суб'єкти «малого підприємництва». Як можна оцінити такий канал реалізації? До речі, вони купують продукцію не тільки в господарствах населення, але й у фермерських господарств та інших сільськогосподарських підприємствах, особливо зерно (зернотрейдери). Однозначна відповідь тут, напевне, неможлива. Оскільки

йдеться про добровільну ринкову угоду, то товаровиробник сам обирає кращий варіант із кількох можливих, якщо вони є. Один із них – реалізація продукції на місці її виробництва будь-якому покупцеві за умови, що це є вигіднішим, ніж самостійний продаж на ринку, можливої її часткової переробки тощо. Інакше кажучи, на ринку ціна вища, ніж дає перекупник. Але треба врахувати витрати, що пов'язані з рухом продукції до ринку (додаткові витрати на транспортування, збереження і реалізацію). Слід зважити й на ризик реалізації, час, потрібний для цього. Адже господар-виробник відволікається від основної своєї роботи.

Взагалі проблема реалізації в основному зводиться до проблеми еквівалентного обміну, одержання прибутку. Якщо це забезпечується виробнику, то для нього немає значення кому він реалізує вироблену продукцію. З погляду відомих переваг суспільного поділу праці, за умов еквівалентного обміну, кращим варіантом є той, коли господар аграрного профілю спеціалізується в основному на виробничих функціях. Посередницька діяльність має зосередитися в інших структурах, які обслуговують багато аграрних господарств, мають більші можливості дешевше транспортувати, доробляти, переробляти, зберігати й реалізувати продукцію, вироблену аграріями.

На жаль, вітчизняні перекупники, зернотрейдери і молокопереробні підприємства як більш великі й організовані структури мають можливість та, як правило, її використовують, диктувати агровиробникам ціни, одержувати за рахунок цього значні прибутки. А тому «на переконання учених-аграріїв у ситуації, що склалася, могло б стати розв'язання проблем внутрішнього аграрного ринку. Нині внутрішній ринок здебільшого контролюється посередницькими структурами, основною метою яких є якомога менше заплатити за вирощену продукцію сільгоспвиробнику при купівлі та якнайдорожче продати споживачеві» [6, с. 50].

Отже, проблема не в торгових перекупниках, не в зростанні кількості посередницьких угод, а в тому, щоб для суб'єкта підприємницької діяльності було б економічно

вигідніше залучити посередника, ніж виконувати ці функції самому. Але за умови, що посередник закуповує сільськогосподарську продукцію за цінами: «суспільні витрати + середня норма прибутку на авансований капітал». За законами ринкової економіки цього можна досягти, якщо між посередниками буде конкуренція щодо виробників сільськогосподарської продукції. В іншому разі ніякі закликання до встановлення справедливих закупівельних цін із боку селян, установ державної влади не спрацюють. До речі, тут проблематичним є застосування антимонопольного законодавства, оскільки йдеться про велику кількість перекупників.

Але хто і як може скласти перекупникам конкуренцію в закупівлях продукції в малих агропідприємствах? Тут можливі варіанти. По-перше, самі малі господарства можуть об'єднуватися в різні кооперативи та в збутові зокрема, а також інтегруватися з підприємствами третьої сфери АПК. По-друге, держава також може створювати різні структури типу споживчих кооперативів державних або з участю держави. В обох випадках головний принцип – довіра до партнерів. У зв'язку з цим М.В. Зубець зазначає: «Варто нагадати, що кооперативні об'єднання є реальним шляхом функціонування дрібних і середніх господарюючих структур, після вступу України до СОТ становище яких значно ускладниться, а їх частка в аграрному виробництві, за даними статистики, досягає 70-80 відсотків.

Як відомо, кооперація широко розвинена у світі та за її допомогою вирішуються питання не лише збуту, а й забезпечення виробництва продукції, розв'язання технічних і технологічних проблем» [6, с. 51].

Цілком очевидно, що потребує вирішення питання створення відповідних ринкових, зокрема маркетингових структур і розрахунки відповідних каналів дистрибуції сільськогосподарської продукції на місцевому рівні із залученням органів місцевого самоврядування. Нині в Україні створено 250 маркетингово-закупівельних кооперативів, проводиться робота щодо створення спеціалізованих кооперативів по закупках молока [5, с. 52].

Особливого значення набуває створення останніх. Адже молокопереробним підприємствам сировина надходить із двох джерел – 30 % від сільськогосподарських підприємств, 70 % від індивідуальних власників. Розбіжностей щодо якості, закупівельної ціни за молоко між сільськогосподарськими і молокопереробними підприємствами немає. В аграрних підприємствах механізовано доїння, охолодження молока, механічне очищення його. Така сировина надходить переробним підприємствам вищим та першим гатунками і відповідно оплачується з дотаціями, що загалом задовольняє сільгоспвиробника [12].

Одним із шляхів розв'язання проблеми, на погляд деяких науковців, є організація кооперативів індивідуальних здавачів молока, які б економічно зацікавлювали селян. Об'єднавшись у кооперативи, здавачі молока зможуть створювати свої пункти його заготівлі, обладнати їх ємностями з охолодженням, організувати механічне доїння корів, навчити власників худоби правилам санітарії, забезпечити їх необхідним інвентарем. Прикладом є Польща, яка за фінансової підтримки держави за три роки від дрібнотоварного виробництва перейшла до його концентрації та спеціалізації.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – неприбутковий тип підприємництва, який належить сільськогосподарським товаровиробникам і управляється ними на демократичних засадах, забезпечує своїх членів послугами, які необхідні їм для власних господарств, не ставить за мету одержання прибутку для себе, а прагне збільшити прибуток господарств своїх членів. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» передбачає, що членами обслуговуючих кооперативів можуть бути сільськогосподарські товаровиробники – фізичні та юридичні особи будь-якої форми власності й економічної діяльності [12].

Об'єднання особистих селянських господарств у молочарські кооперативи дає можливість на засадах співпраці, взаємодопомоги, організації ефективного збуту виробленої молочної продукції, ефективного постачання необхідних засобів виробництва збільшувати виробництво молока, за рахунок чого розширювати своє господарство, сприяти трансформації до сучасніших господарств у потужніші

й ефективніші, тобто фермерські господарства, що забезпечить розв'язання ряду соціальних проблем на селі. Отже, через молочарські кооперативи можна розвивати фермерські господарства, які виникають на базі особистих селянських господарств.

Створення молочарських кооперативів – це вихід із кризової ситуації, проте часто вони є маленьким острівцем місцевої ініціативи. Обслуговуючим кооперативам економічно складно конкурувати зі схемами збуту продукції через заїжджих оптовиків, тому вони не можуть активно розвиватися. Необхідно створити такі умови, щоб кооперація була вигідна сільгоспвиробникам, а створені ними постачальницько-збутові кооперативи й інші підприємницькі структури, що ведуть свій бізнес відкрито зі сплатою всіх податків, стали конкурентоспроможними на сільськогосподарському ринку. Розв'язання цієї проблеми неможливе без чіткого розуміння суті, місії та принципів кооперативних організацій як складової сучасної аграрної політики уряду, створення відповідної законодавчої бази і здійснення необхідних організаційних заходів [12].

Проблема пошуку шляхів підвищення продуктивності та ефективності особистих селянських господарств (зокрема тих, які приєднали до своїх земельних ділянок належні їм земельні частки і вирішили господарювати самостійно) є надзвичайно актуальною, особливо для малоземельних регіонів на заході України, де частка господарств населення у загальному обсягу валової сільськогосподарської продукції відповідних областей перевищує 3/4. При цьому слід ще раз підкреслити, що створення особистими селянськими господарствами (самостійно або разом з іншими формами господарювання) спеціалізованих або багатопрофільних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є одним із найважливіших шляхів підвищення продуктивності та ефективності таких господарств. Проте теоретично і практично не виключено, що з часом – із посиленням конкуренції на ринках збуту виробленої ними сільськогосподарської продукції, з чітким проявом необхідності підвищувати її якість до загальносвітових стандартів та знижувати витрати на її виробництво – прийде до них усвідомлення доцільності кооперування у

сфері виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції (наприклад, молока) [10].

Другий напрям ґрунтується на приватній формі власності. Цей напрям передбачає формування обслуговуючих кооперативів, у яких кожен член залишається самостійною юридичною особою. Це можуть бути виробничі кооперативи, асоціації особистих селянських господарств і їхніх кооперативів. Цей варіант кооперування товаровиробників може здійснюватися за допомогою об'єднання заощаджень та матеріально-грошових ресурсів, одержаних при виході із сільськогосподарського підприємства. При цьому формуються кооперативи, які називають автономними. Особливу роль у кооперативній системі відіграватимуть особисті селянські господарства. Власне кажучи частина великих сільськогосподарських підприємств перетворюється в сервісні підприємства й кооперативи, що надають різні послуги особистим селянським господарствам і фермерам.

Третій напрям – це так звана міжгосподарська кооперація, тобто кооперація великих підприємств, фермерських господарств і кооперативів, а також автономних кооперативів особистих селянських господарств [4, с. 12].

Актуальним для малих форм агробізнесу є питання створення ними кооперативів із використання сільськогосподарської техніки. При цьому краще із середніми та великими фермерськими господарствами. Кооперативи зі спільного машиновикористання одержали широкий розвиток у країнах Західної Європи. Так, у Німеччині вони обслуговують майже половину фермерських господарств.

Важливим і доцільним напрямом розвитку особистих селянських господарств є їхня кооперація із сільськогосподарськими підприємствами. Йдеться про окремі види продукції (наприклад, відгодівля молодняку великої рогатої худоби та свиней) або виробництв сировини для подальшої переробки й реалізації великими агроструктурами. Інакше кажучи, сучасні тенденції розвитку сільського господарства доводять доцільність інтеграційних зв'язків особистих селянських господарств із сільськогосподарськими підприємствами шляхом створення підрозділів з обслуговування господарств населення.

У зв'язку з цим варто звернути увагу на досвід зарубіжних країн, зокрема США. Крім широкомасштабного розвитку кооперації тут одержали розвиток інтеграційні процеси в напрямі створення агропромислових структур. У зв'язку з цим чимало політиків і науковців США у 90-ті роки XX ст. прогнозували, що кількість ферм до 2010 року скоротиться до 1,1 млн од. Але за переписом 2010 року кількість ферм США становила 2,19 млн од., а в 1997 році – 2,21 млн, тобто зменшилася лише на 23 тис. (на 1 %). Більше того, кількість невеликих ферм (обсяги реалізованої продукції сільського господарства до 250 тис. дол. на рік) скоротилася з 1969 тис. од. у 2002 році до 1940 тис. од. у 2010-му (тільки на 29 тис. од.).

Усе це дає підстави стверджувати, що і в умовах посилення концентрації та інтеграції в сільському господарстві сімейне фермерство в США в основному зберігається. Певною мірою це пояснюється «позаринковими» чинниками, а саме: значна допомога держави фермерам, яка зберігає цей сектор, зважаючи на соціальний аспект проблеми (збереження зайнятості, ландшафту, фермерський фундаменталізм тощо). Крім того, для більшості власників невеликих ферм вони не є ні основним джерелом доходів, ні головним місцем зайнятості. Так, у 2010 році оператори ферм з продажем сільгосппродукції менше 10 тис. дол. за рік, як правило, працювали поза фермою. Кількість їх становила близько 1 тис. од. (56 від загальної кількості ферм), обсяги продажу – 2546 дол. за рік. У складі таких ферм найбільша кількість (500 тис.) міні-ферм із обсягом продаж менше 1000 дол., або 193 дол. продаж на одну ферму.

Важливим фактором відносної стабілізації сімейного фермерства є відповідна законодавча база в США. Так, американський уряд на початку 70-х років формально заборонив несільськогосподарським фірмам, що мають капітал більше 3 млн дол., або контролюючим підприємствам із доходом понад 1 млн дол., брати безпосередню участь у сільськогосподарському виробництві. Вони можуть вкладати засоби у сільськогосподарську діяльність лише на основі партнерства

з фермерськими господарствами. Водночас був проголошений курс на стимулювання розвитку сільської кооперації. У ці ж роки завдяки пільговому оподаткуванню багато несільськогосподарських компаній почали інвестувати сільське господарство. Як результат, особливо у західних штатах, з'явилися великі корпорації з відгодівлі худоби, виробництва бавовни, вирощування цукрових буряків, овочів і розведення птиці. Антрепренерськими підприємствами є також великі каліфорнійські плантації. Через аграрний фундаменталізм та певну фетишизацію сімейної ферми несімейні корпорації розглядаються у США як небажане явище. У восьми штатах їх реєстрація заборонена. Цим значною мірою пояснюється той факт, що в 2007 році частка несімейних корпорацій у земельній площі становила 1,9%, у загальній кількості агроструктур – 0,5 і в товарній продукції – 6,0% (у 2002 р. – відповідно 0,99; 0,33; 6,2%) [8; 11].

У США вертикальна інтеграція відбувається переважно на добровільних кооперативних засадах. Так, комплекси, в яких концентрується виробництво молока (тобто дійні корови високої продуктивності), кооперуються з малими й середніми фермами, власники яких живуть і працюють у цій зоні. Перші мають потребу в ритмічному постачанні кормів, ремонтному молодняку, ранньому збуті бичків, вивезенні значних обсягів гною. Такі послуги виконують малі ферми. Таким чином у зоні функціонування великотоварних ферм створюється велика за розмірами господарська система, в якій задіяні ферми будь-якого розміру. Інакше кажучи, великотоварні ферми стають центрами, що стимулюють високопродуктивну діяльність малих і середніх ферм [13]. І це нова тенденція розвитку аграрного сектору поряд з масовою кооперацією фермерських господарств, що нараховує понад два століття.

З огляду на викладене вище можна стверджувати, що вертикальна агропромислова інтеграція в США не є альтернативою поглиблення суспільного поділу праці, тобто інтеграція і спеціалізація доповнюють одна одну. Учасники інтеграції–аграрні виробни-

ки не втрачають економічної самостійності, не поглинаються третьою сферою АПК. У цьому випадку зберігаються відомі переваги фермерських господарств та водночас вони мають можливість використовувати ефект переваг великого господарства і кооперації. Саме тому: «напевне дедалі більшого значення набуватиме інтеграція в агропромисловому виробництві, яка досить швидко розвивається в цукробуряковій, молочній та інших галузях виробництва. Саме інтеграція – це той шлях, на якому переробна промисловість і торгівля діляться своїми прибутками із селянином» [6, с. 51].

Національним вертикально-інтегрованим структурам, принаймні великомасштабним, притаманні наступні особливості:

1. За своєю глибинною сутністю вони є не тільки корпоративними і великомасштабними за обсягами сільськогосподарського та промислового виробництва, але й представляють фінансово-промислові інтегровані структури. Взаємозв'язок окремих їх складових здійснюється на «системі участі», створенні «товариств – дочірніх підприємств». Тобто вітчизняні великотоварні агропромислові формування аналогічні тим, які в промисловості виникли і одержали розвиток уже з кінця XIX ст. Фінансовий капітал, як відомо, персоніфікують фінансові олігархи. В Україні у сільське господарство інвестували капітали потужні промислові олігархи, чимало з яких, до речі, є й політиками, що дає їм можливість лобювати свої інтереси. Усе це в сукупності «...є ідеальним для проведення як відносно законних (оптимізація та мінімізація податків, спекуляція), так і незаконних (ухилення від сплати податків) операцій» [9, с. 97].

2. Певні особливості притаманні структурній будові більшості аграрно-промислових формувань, передусім агрохолдингам та їхнім взаємозв'язкам з іншими сільськогосподарськими підприємствами. Як вже зазначалося, в США вертикальна інтеграція у більшості випадків побудована на кооперативних зв'язках, контрактах її суб'єктів, за яких зберігається економіко-правова самостійність агроформувань. Інтегратор, як правило, має зв'язки (переважно через контракти)

з багатьма фермерськими господарствами. Вітчизняні холдинги охоплюють структурні одиниці, що повністю контролюються холдингом. Прикладом може бути юридична структура підприємства MCB Agricole Holding AG, яке зареєстроване в Швейцарії й не має українського походження. Дана корпорація є вертикально інтегрованим холдингом, усі активи зосереджені в MCB Agricole Holding AG і воно повністю контролює діяльність понад 30 підприємств сільськогосподарського виробництва, борошномельної та хлібопекарської промисловості товариств і дочірніх підприємств, які здійснюють виробничу й господарську діяльність в Україні. Компанія ЗАТ «Укрзернопром» проводить свою діяльність у дванадцяти регіонах України, об'єднуючи двадцять сільськогосподарських підприємств і дві машинно-технологічні станції, що дає змогу обробляти землю меншою кількістю техніки у зв'язку з різними термінами посівних та збиральних компаній, а найголовніше – диверсифікувати кліматичні, погодні, політичні й соціальні ризики.

Компанія займається широким спектром діяльності в агробізнесі, але стратегічною метою є стати одним із лідерів рослинницької галузі в Україні та одним із провідних світових аграрних виробників із погляду економіки, екології й соціальної відповідальності. Відповідно до цієї мети однією із структурних одиниць компанії є ТОВ «Укрзернопром Агро». Координація роботи компанії зосереджена в трьох блоках, які підпорядковуються Генеральному директору компанії: фінансовий, виробничий та адміністративний. Станом на липень 2008 року загальна площа сільськогосподарських земель, що знаходяться у довгостроковій оренді в компанії, становить понад 82 тис. га [2].

Отже, аграрна й промислова складові у зарубіжних агропромислових підприємствах у більшості випадків інтегровані між собою на засадах довготривалих контрактів. Саме це дає змогу використати основну перевагу сімейних фермерських господарств – високу мотивацію до праці, та якщо не розв'язати, то пом'якшити проблему низького рівня концентрації виробництва (тобто, викорис-

тати певною мірою ефект масштабу виробництва).

В Україні, як правило, вибудовується вертикально інтегрований холдинг, який функціонує уособлено від власне сільськогосподарських підприємств. А його підрозділи функціонують на засадах єдиної власності.

3. У країнах із розвиненою ринковою економікою агропромислові структури є дійсно вертикально інтегровані, тобто не ті інтегратори, що мають капітали взагалі, а ті, які передусім пов'язані з переробкою сільськогосподарської продукції та її реалізацією. В Україні інтеграційними процесами охоплені й промислові підприємства, не пов'язані із сільськогосподарським виробництвом (металургійні комбінати, шахти), які організовують аграрні цехи, в які входять сільськогосподарські підприємства з орендованими сільськогосподарськими угіддями та фермами, переробні підприємства. В США аграрна політика держави певною мірою гальмує агроінтеграційні процеси, використовуючи для цього нормативно-правові акти. В Україні такі обмеження відсутні. У вітчизняній практиці ніяких обмежень для входження в сільське господарство торгового, фінансового й іншого несільськогосподарського капіталу, як це має місце в інших країнах, немає [2; 3; 7; 8].

4. В Україні агропромислові структури функціонують виключно на орендованих землях (паях). Землекористування таких компаній становить від 10–15 до 400 тис. га і більше. Прикладом таких аграрно-промислових формувань, причому не з числа найбільших, може бути ТОВ «Астарта Київ». До складу цієї компанії входить сім цукрозаводів, вона вирощує цукрові буряки, зернові, соняшник, утримує велику рогату худобу, виробляє комбікорми, консервовані овочі та фрукти. Намагання великого капіталу з інших сфер економіки розширити своє поле діяльності в агробізнесі засвідчує, ймовірно, все, що нині вже домінуючим мотивом вливання капіталу стає не просто намагання забезпечити себе сировиною (переробний бізнес), одержати преференції, набувши статусу сільськогосподарського товаровиробника, зменшити трансакційні

витрати і т.д., а стати власником нині орендованих земель після зняття мораторію на продаж сільськогосподарських ділянок [1].

Слід зазначити, що вертикальна інтеграція є характерною тенденцією розвитку світового сільського господарства. Сформовані на її засадах великі аграрно-промислові формування, як правило, функціонують і розвиваються на інтенсивно-інноваційних засадах, забезпечують високу продуктивність, економічну ефективність та стабільність господарської діяльності. Проте вітчизняна і світова практика переконує, що розвиток аграрно-промислових формувань не сприяє розв'язанню соціальних проблем села. Законірно виникає запитання: чи доцільно зупинити або гальмувати через різні економічні й адміністративні важелі процес вертикальної інтеграції? Зрозуміло, не йдеться про заборону або ліквідацію вже функціонуючих аграрно-промислових формувань. Відносно їхнього розвитку та виникнення нових аграрно-промислових формувань, то вихід може бути один: вертикальна інтеграція має створюватися й розвиватися передусім на засадах кооперативних зв'язків і довготермінових контрактах між агроструктурами та підприємствами першої і третьої сфер АПК, встановлення між ними взаємовигідних еквівалентних зв'язків.

Слід звернути увагу й на той факт, що характерними ознаками для великих аграрно-промислових формувань є спеціалізація переважно на виробництві зернових, соняшнику, ріпаку, цукрових буряків. Вони використовують у значних обсягах хімічні засоби, генетично модифіковані сорти сільськогосподарських культур, а в тваринництві – біодобавки. Виходячи з цих обставин, малому та середньому агробізнесу доцільно було б зосередитися на виробництві трудомістких, але важливих для здоров'я людей видів продукції, максимально використовувати органічні добрива, виробляти екологічно чисту продукцію. Йдеться про розвиток дрібних, малих і середніх агрогосподарств. Інакше кажучи, для них головне завдання – знайти свою «нішу» в сільському господарстві, в якій чинник приватної власності й дотепер вагомий, а розміри не мають вирі-

шального значення. Це, передусім, трудомісткі види виробництва (продукти малого тваринництва – баранина, козяче молоко, мед), плоди і ягоди, овочі, м'ясо свиней та всі види екологічно чистої продукції.

Висновки. Отже, Україна щодо перспектив господарської структури має зважити на дві, на перший погляд суперечливі, проблеми. З одного боку, не переоцінювати місце й роль малого та середнього агробізнесу в сучасному, особливо у майбутньому розвитку сільського господарства й недооцінювати при цьому розвиток великотоварних агроформувань усіх типів. Саме вони вже нині в країнах Заходу є основою забезпечення на належному рівні продовольчої безпеки. Формування та розвиток сектору великотоварних аграрно-промислових формувань приводить до надконцентрації в сільському господарстві, забезпечує його ефективний і стабільний розвиток. З іншого боку, даний сектор не завжди сприяє підвищенню добробуту селян, збереженню сільської місцевості, соціально-побутової інфраструктури.

Принаймні це веде до порушення важливого балансу – оптимального співвідношення малого, середнього та великого агробізнесу, мінімізації найманих працівників, збільшенню безробіття на селі тощо. За певного критичного рівня усе це призведе до зростання соціальної напруги в селах і навіть у суспільстві. Неприродним та нетиповим для країн Заходу є проникнення в сільське господарство промислових гігантів, які не пов'язані з ним вертикальною інтеграцією (наприклад, металургійних підприємств).

Саме тому в соціальному аспекті важливо зберегти сімейно-трудоі господарства. Прикладом такої аграрної політики може слугувати США.

Збереження й розвиток малих агробізнесових господарств пов'язані з розв'язанням багатьох проблем. Водночас світовий і вітчизняний досвід дає підстави стверджувати, що дрібним та малим агробізнесовим господарствам поодиноці рентабельно функціонувати практично неможливо. Наголосимо, що йдеться не про споживчі господарства населення, а переважно товарні. Ефективно господарювати вони можуть лише об'єднавши

зусилля на кооперативних й інтеграційних засадах як між собою, так і з великотоварними агроформуваннями та підприємствами третьої сфери АПК. Йдеться, передусім, про

створення постачальницьких кооперативів, спільного використання техніки, кредитно-маркетингових кооперативів, із реалізації продукції тощо.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3–9.
2. Балан О.Д. Особливості розвитку ринкових структур в умовах оренди сільськогосподарських земель / О.Д. Балан // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 112–116.
3. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іванина // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3–9.
4. Довбиш Г.В. Розвиток особистих селянських господарств при становленні ринкових відносин: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.07.02 «економіка сільського господарства і АПК» / Г.В. Довбиш. – Дніпропетровськ, 2004. – 20 с.
5. Збарський В.К. Особисті селянські господарства в становленні малих форм господарювання / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 48–53.
6. Зубець М.В. розвивати внутрішній аграрний ринок / М.В. Зубець // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 50–51.
7. Мельник Ю. Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3–15.
8. Молдован Л.В. Форми господарювання в аграрному секторі України в умовах глобалізації / Л.В. Молдован // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 13–17.
9. Мороз О.О. Діяльність інтегрованих сільськогосподарських підприємств / О.О. Мороз, В.М. Семцов // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 96–103.
10. Онисько С.М. Соціально-економічні умови функціонування особистих селянських господарств / С.М. Онисько, Т.О. Шматковська // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 104–109.
11. Серова Е. Особенности экономического поведения коллективного предприятия / Е. Серова // Вопросы экономики. – 1998. – № 11. – С. 113–126.
12. Теслюк С.Р. Аналіз діяльності особистих селянських господарств у виробництві і реалізації молока / С.Р. Теслюк // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 142.
13. Черняков В.А. Роль и место крупнейших сельскохозяйственных предприятий в аграрном секторе США / В.А. Черняков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – № 5. – С. 9–12.

Стаття надійшла до редакції 15.02.2013 р.

* * *

Новини АПК

Аграрії планують засіяти ярими зерновими культурами 8,1 млн га

Нині вітчизняні аграрії завершують підготовку до проведення весняно-польових робіт. Так, за даними регіонів, українські сільгоспвиробники підготували до посівних кондицій 726,2 тис. т насіння ярих культур, що становить 98% потреби. Крім того, підготовлено понад 95% ґрунтообробної техніки та 62% необхідних пально-мастильних матеріалів. Сформовано 90% запасів необхідних мінеральних добрив. Про це повідомив Міністр аграрної політики та продовольства України Микола Присяжнюк.

За попередніми розрахунками, цього року буде засіяно ярими зерновими культурами 8,1 млн га, у тому числі ранніми зерновими – 3,0 млн га. Зернові культури у структурі посівів становитимуть 16,2 млн га, що на 670 тис. га більше порівняно з 2012 роком. Уся посівна площа під урожай 2013 року очікується на рівні 27,6 млн га.

Щодо прогнозованої структури площ, то Міністр поінформував, що зернові культури становитимуть 58,7%, технічні культури – 27,5%, картопля та овочі – 27,5%, кормові культури – 8,5%. За його словами, залежно від умов перезимівлі структура зернового клину буде коригуватися за рахунок кукурудзи та пізніх круп'яних культур.

Керівник відомства також наголосив, що важливим питанням є наявність коштів у аграріїв для проведення весняно-польових робіт, яка наразі залишається на рівні минулого року. Залучення коштів сприяє робота Аграрного фонду, який вже уклав форвардні контракти на закупівлю 775 тис. т зерна врожаю 2013 року та здійснив 50% його оплати. Формування державного інтервенційного фонду є одним із пріоритетних напрямів діяльності Мінагрополітики України та Аграрного фонду, тому Урядом країни доручено продовжувати практику укладання форвардних контрактів на закупівлю зерна врожаю 2013 року.

Джерело: прес-служба Мінагрополітики України