

**НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР
«ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

**РОЗВИТОК МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У
РИНКОВОМУ ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ:
*ІНДИКАТОРИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ***

МОНОГРАФІЯ

Київ - 2017

УДК 334.012.64:631.11

ББК

P64

Автори: Ю.О. Лупенко (передмова, післямова), О.Г. Шпикуляк (передмова, 1.1, 1.2, 2.1, 2.2, 3.1, 3.2, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, 3.8.1, 3.8.2, 4.1, 4.2, 4.4, 4.6, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, післямова) М.Й. Малік (2.1, 3.1, 5.1), О.В. Ходаківська (3.3, 4.3, 5.3, 5.4), О.В. Ковальова (2.3), В.А. Мамчур (3.1, 3.8.1, 5.1), В.С. Півторак (2.1, 3.1, 3.2, 3.5, 3.6, 3.7, 3.8.1, 5.1.), О.М. Супрун (5.3), О.О. Прутська (4.6, 5.2), О.М. Саковська (4.1, 4.2), К.Ю. Ксенофонтова (4.1), Л.В. Мамчур (3.7, 3.8.2), О.В. Алексєєва (3.4), О.В. Горбатюк (4.4), О.Ю. Грищенко (3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7, 3.8.1, 3.8.2), М.П. Мартинюк (3.3), В.Г. Гаврилюк (3.3), В.А. Пехов (3.6), В.О. Іванченко (4.5), І.Д. Білокінна (5.3), Г.М. Горошко (3.6), О.М. Кононенко (4.3).

Рецензенти:

Ільчук М.М., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААН (Національний університет біоресурсів і природокористування, м. Київ)

Охріменко І.В., доктор економічних наук, професор (Київський кооперативний інститут бізнесу і права, м. Київ)

Могілова М.М., доктор економічних наук, старший науковий співробітник (ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ)

*Рекомендовано до друку вченою радою Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
(протокол №11 від 26 жовтня 2017 р.)*

P64

Розвиток малих аграрних підприємств у ринковому інституційному середовищі: індикатори та ефективність: монографія /Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» [Лупенко Ю.О., Шпикуляк О.Г., Малік М.Й. та ін.]; за ред. О.Г. Шпикуляка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2017. – 204 с.

ISBN

Викладено результати наукових досліджень проблем малого аграрного підприємництва в ринковому інституційному середовищі, з визначенням загальноекономічних та соціальних ефектів його розвитку для сільських територій. Здійснено аналіз основних індикаторів ефективності малих аграрних підприємств щодо результативності виробництва продукції рослинництва та тваринництва, структури та розмірів землекористування, конкурентоспроможності та привабливості виробленої продукції, кооперації, економічної активності населення та продуктивності праці, соціального капіталу, екологічно безпечного виробництва, зокрема розвитку «зеленої економіки», обґрунтовано доцільність застосування перспективних методів прогнозування тощо.

Розрахована на наукових працівників, професорсько-викладацький склад вищих навчальних закладів, керівників і фахівців виробничих структур, представників державних органів управління, широкий загал читачів.

УДК 334.012.64:631.11

ББК

ISBN

© Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки», 2017

ПЕРЕДМОВА*

Поточна економічна ситуація в аграрному секторі економіки, а значить і дія інституційного механізму ринку характеризується динамічністю різнонаправлених змін, важкопрогнозованістю тенденцій, що вирішальним чином впливає на ефекти господарювання суб'єктів малого сільськогосподарського бізнесу. Зазначене обумовлює необхідність розробки індикаторів оцінювання результативності підприємницької діяльності.

З практики відомо, що інституційні зміни у розвитку вітчизняного аграрного сектора економіки, галузевої трансформації та перетворення зумовили формування підприємницького укладу господарювання. Сформованою видається багатоукладність сільськогосподарського виробництва, у межах і під дією характеристик якої відбувається збалансування структури й ефективності підприємств в інституційному середовищі ринку. Організаційно-інституційну структуру аграрних підприємств за критерієм розміру складають малі, середні та великі формування, які інституціоналізовані в ринковий механізм у статусі визначених законодавчо організаційно-правових форм.

Кожна з підприємницьких форм, класифікована за розмірами, організаційною структурою, наслідує специфіку функціонування й характеризується відповідними результатами місця, ролі, значимості, ефективності. Специфічними ознаками в організаційно-економічному плані серед господарських формувань, які діють в сільському господарстві України, відзначаються малі підприємства.

Мале аграрне підприємство – це форма організації сільськогосподарської діяльності, яка відносно нова для України, адже виникла з початком переходу аграрної галузі на ринкову модель господарювання. Створення і результати діяльності малих аграрних підприємств ма-

* *Автори: Ю.О. Лупенко, О.Г. Шпикуняк*

ють неабияке значення у плані можливостей реалізації підприємницької ініціативи, передумов підвищення добробуту сільського населення, вирішення соціально-економічних проблем сільських територій.

Створення малих аграрних підприємств та їх інституціоналізація в ринок стало можливим з переходом економіки України на ринкову модель, зокрема завдяки прийняттю свого часу ряду важливих нормативно-правових актів: Законів України: «Про селянське (фермерське) господарство» (1991), «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» (1996), «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997), «Про особисте селянське господарство» (2003); Указів Президента України: «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» (1994), «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» (1995), «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (1999) та ін. Результатом дії зазначених та інших нормативних актів стали організаційно-економічні трансформації, у тому числі щодо створення малих аграрних підприємств. Першочергову ресурсну базу для аграрних підприємств категорії «малі» стали земельні частки (паї), які отримали понад 6 млн селян.

Малі підприємства діють у несприятливому ринковому середовищі, бо ринок монополізований і у значній мірі контролюється великими й надвеликими агроструктурами, що підтверджується рядом комплексних індикаторів:

- надконцентрацією землі і капіталу у великих й надвеликих агроформуваннях, які спрямовують свою діяльність виключно на всезагальну максимізацію прибутку;
- стримуванням перспективного розвитку малого та середнього бізнесу на селі, в першу чергу сімейного

фермерства, покликаного забезпечити виробництво «нішевих» видів продукції, збалансовану стійкість організаційної структури сільськогосподарського виробництва, розширення спектру зайнятості населення та формування середнього класу на селі;

- значним рівнем безробіття на селі, особливо прихованого у зв'язку з мінімізацією зайнятості у великих і надвеликих структурах, переважанням рослинництва й сировинної моделі сільського господарства загалом;

- відсутністю видимих ефектів сільськогосподарської обслуговуючої кооперації як механізму забезпечення доступу «малих» виробників до ресурсів, праці і капіталу, а також організованої системи збуту продукції;

- продовження дії мораторію на обіг земель сільськогосподарського призначення, що стимулює тіньові оборудки із землею, стримує запровадження земельної іпотеки як джерела надходження інвестицій, а також інституційно унормовує сировинну модель господарювання.

Ці та інші проблеми у функціонуванні аграрного сектору економіки України, сільськогосподарського виробництва зокрема, вмотивовують необхідність здійснення науково-практичних досліджень й зокрема розробку рекомендацій з індикативної оцінки стану, місця й ролі малих аграрних підприємств в ринковому інституційному середовищі.

Сьогодні у сфері аграрного підприємництва, особливо у сегменті середніх і малих структур, в силу реалізації ними курсу на усебічну економію матеріально-фінансових ресурсів, усталеною видається тенденція до скорочення зайнятості населення. Економічна ситуація в державі, на селі спонукає селян до пошуку шляхів виживання, забезпечення задоволення потреб. Одним із механізмів вирішення існуючої сьогодні, надзвичайно широкої гами проблем, виступає мале аграрне підприємництво, як найбільш мобільний сектор зайнятості. Проте результативні показники щодо стану цієї інституційної

сукупності агрогосподарських формувань дають підстави для констатації факта невизначеності й дестабілізації підприємницького середовища.

Емпіричним підтвердженням нашого висновку про невизначеність підприємницького середовища малих аграрних підприємств вважаємо те, що їх кількість зменшується, а тенденція концентрації виробництва та землі у великих аграрних формуваннях продовжується.

Водночас розвиток малого підприємництва на селі характеризується посиленням значимості цієї форми зайнятості для селян, особливо у контексті ставок на самозабезпечення, власні ресурси. Перш за все це стосується фермерських господарств як найбільш чисельної групи малих підприємств.

Разом з цим сформоване інституційне середовище, механізми саморегулювання ринку і державного регулювання розвитку малих агропідприємств є таким, що потребує регулятивних корекцій у питаннях:

- удосконалення нормативно-правової бази регулювання розвитку малого підприємництва;
- формування дієвої інституційної інфраструктури сприяння інноваційному розвитку підприємств;
- мінімізації спроможностей адміністративного втручання державних інституцій у господарську діяльність;
- створення сприятливих інституційних умов інформаційного забезпечення підприємницького процесу;
- сприяння розвитку кооперації малих підприємств для забезпечення їх доступу до організованого ринку агропродукції та продовольства;
- підтримки розвитку кадрового забезпечення малих аграрних підприємств;
- сприяння розвитку виробництва нетрадиційних видів рослинницької і тваринницької продукції, зокрема «нішевих»;
- стимулювання «зелених» видів підприємницької діяльності, зокрема розвитку екологічного землеробст-

ва, у контексті реалізації загальнонаціональної концепції сталого розвитку агросфери.

Зазначимо, що сьогодні в аграрному секторі активізацію підприємництва, особливо формації «мале», стримують низка негативних соціально-економічних процесів і структурних диспропорцій, таких як: відтік сільського населення, низька конкурентоспроможність малих та середніх сільгоспідприємств, скорочення номенклатури сільськогосподарської продукції та внутрішнього попиту на продовольство, посилення поляризації соціально-економічного розвитку сільських територій, зниження рівня і якості соціального капіталу сільських громад, відсутність державної підтримки несільськогосподарського підприємництва, недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення тощо.

Також не слід забувати про існування низки організаційно-інституційних чинників, що стримують розвиток підприємництва в аграрному секторі, зокрема адміністративні перешкоди, нерівномірний доступ суб'єктів підприємницької діяльності до аграрних ринків, недостатній рівень економічної мотивації підприємницької діяльності, пасивність та патерналізм значної частини сільських жителів та ін¹.

Дослідження виконані в межах науково-дослідних тематик відділу підприємництва, кооперації та агропромислової інтеграції ННЦ «Інститут аграрної економіки»: 0116U003105 "Розробити теоретичні і методичні засади розвитку підприємництва та кооперації аграрної сфери економіки в умовах євроінтеграції" та 0117U002186 «Оцінка ефективності аграрного підприємництва та інституціональних трансформацій середовища його розвитку».

¹ Розвиток економіки сільського господарства України в 2011-2015 рр. : наукова доповідь / Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» [Гадзало Я.М. та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 546 с.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНДИКАТИВНИХ ОЦІНОК РОЗВИТКУ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Теоретичні засади розвитку підприємництва в інституційному механізмі ринку*

Ринкова модель господарювання на усіх етапах своєї еволюції характеризувалася усупільненням й різноаспектною інституціоналізацією підприємництва на різних рівнях, у сферах діяльності з формування добробуту людини, соціуму, держави, включаючи аграрну. В інституційному механізмі ринку підприємництво представлено як явище, діяльність, яка є історично зумовленою у реалізації мотивацій із задоволення потреб і отримання прибутку. Людство завжди в тій чи іншій мірі, незалежно від етапу своєї еволюції, моделями устрою держави, рівня науково-технологічного розвитку, повсякчас удосконалювало ринкові економічні відносини, інституціоналізуючи таким чином підприємництво. Аграрний аспект підприємництва підпорядкований загальноекономічному «порядку» ринкових взаємодій, за виключенням характеру ризиків. Розкриваючи теоретичні засади аграрного підприємництва ми покладемося на загальні, класичні критерії розуміння підприємницького процесу, але в оцінках, зокрема розвитку та ефективності малих аграрних підприємств, беремо до уваги галузеві обумовлені індикатори. Така побудова методології наукового пошуку визначеної проблеми в теорії і практиці, на наше переконання, є конструктивною.

* Автор: *О.Г. Шпикуляк*

Вважаємо, що підприємництво в історико-еволюційному вимірі є інституційно зумовленим явищем, яке набуло поширення й практичного представлення як результат постійного пошуку людиною раціональних способів якнайефективнішого задоволення потреб. Головним стимулюючим і конструктивно обмежуючим чинником становлення й розвитку підприємництва, його утвердження у статусі одного з визначальних рушіїв суспільно-економічного прогресу слід вважати інституціональний механізм ринку. Проте, сучасна економічна наука вже досить давно у дослідженнях економічних взаємодій не обмежується лише ринком, пропагуючи міждисциплінарність, всезагальну широкоплановість оцінок усіх дотичних до розвитку підприємництва явищ.

У контурах ринку, підприємництво вже давно стало не лише як економічне явище, воно усебічно соціалізоване в створену людиною систему суспільно-економічного поступу – наслідуючи глобальний контекст своєї значимості, адже лише завдяки підприємництву соціум набуває «статусу» продуктивності. Особливо значимим для всього людства вважаємо аграрне підприємництво – ареал реалізації мотивацій, у якому зреалізовуються мотиви виключної важливості – від задоволення первинних потреб у їжі – до розбудови ефективної моделі сталого, відновлюваного розвитку – збереження життєвого середовища для майбутніх поколінь. Проте, не претендуючи на всезагальну істинність судження про природу й інституціоналізовану сутність підприємництва, зазначимо, що людство не зразу прийшло до зазначених характеристик аспектів цього соціально-економічного явища, у тому числі в системі «аграрних реляцій». Вони (характеристики) постали в результаті еволюції, яка все ще продовжується, а підприємництво набуває нових інституціоналізованих в ринок форм.

Враховуючи контекст безумовно широкопланової, всезагальної соціалізації підприємництва, практику поширення спродукованих ним якостей, найбільш креативною у дослідженні цього ринкового явища слід вважати інституціональну методологію. Вона дає змогу всеохоплююче оцінити тенденції, еволюційний контекст, у тому числі індикативно, розвитку аграрних підприємств.

Розглядаючи індикативні оцінки розвитку підприємництва в інституціональному механізмі ринку, представимо аспекти еволюції змісту цього поняття (підприємництво) – ідейні засади його інституціоналізації. Інституціональний механізм в нашому конкретному випадку наслідує економічну основу, тобто ми ведемо мову про діяльність підприємств в інституційному середовищі. З цього приводу сутності механізму наука представляє чимало визначень, згідно з одним із них: «Термін «механізм» широко використовується в економічній науці не у власне фізичному розумінні, а завжди доповнюється ще якимось терміном: економічний механізм, фінансовий механізм, податковий і т.д. Під економічним розуміється сукупність економічних важелів певного призначення: стимулювання підприємства, стимулювання працівників, ціноутворення тощо. Важелі ще іменують інструментами. Механізм як сукупність важелів чи інструментів дає змогу найбільш повно передати зміст і результати того чи іншого економічного процесу²».

Багатогранність процесу інституціоналізації підприємництва, включаючи аграрне, не дає нам можливості охоплення усіх граней наукового пошуку, але ми спрямовуємо свій дослідницький поступ на вибудовування методологічної конструкції із зрозумілими контурами. Серед цих контурів у пропонованому дослідженні нами обрано головні – ефекти вбудовування

² Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Витратно-ціновий аналіз в системі агромаркетингу. Київ : АТ «Віпол», 1996. 136 с.

(інституціоналізації) в ринок й індикатори результативності господарювання сукупності підприємств категорії «малі», на прикладі аграрних.

Загалом суспільні науки дають чимало визначень і представлень засад еволюції підприємництва, а також джерел його походження, проте інституціональний контекст представлення в ринку є відносно знеособленим та потребує позиціонування в рамках ідеологеми «правила гри». Особливість в тому, що підприємництво не може існувати само по-собі – воно у своїй результативності – головний індикатор оцінки національного, галузевого, індивідуально-людського добробурту, набутого завдяки ризику. Саме тому за визначенням Й. Шумпетера³, у підприємництва особливий підтекст – креативність ролей, завдяки якій як безумовній необхідності, підприємець представляє на ринку товари і послуги, набуваючи дохід для відтворення ресурсів та можливості конкурентоспроможного розвитку на благо себе й соціуму. В спрощеному вигляді значимість підприємництва можна предствити як набуту людством можливість для різнорідних цивілізаційних змін, актуалізації фундацій соціально-економічного добробуту, але лише у ефективній взаємодії з інститутами ринку та «розумним» державним регулюванням. Підприємництво, як головне джерело інновацій, інституціоналізоване в соціум «клондайк» ефектів добробуту, який потрібно об'єктивно оцінювати й раціонально використовувати. Ефективністю, конкурентоспроможністю за відповідними критеріями оцінок, підприємництво визначає траєкторію розвитку суспільства, а також продуктивних сил і виробничих відносин.

Як вірно, на наше переконання, зазначили сучасники в дослідженнях агроекономічного поступу господар-

³ Йозеф А. Шумпетер. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер. з англ. В. Старка. Київ : Видавничий дім «Киево-Могилянська академія», 2011. 242 с.

ських структур: «Підприємство було породжене підприємництвом, тобто ініціативною, систематичною самостійною діяльністю для виробництва продукції або надання послуг, що ведеться на власний ризик з метою одержання прибутку⁴». Даний конструкт суджень безпосередньо відповідає ідеології розвитку малих аграрних підприємств, фермерських господарств. Разом з цим, повертаючись до запропонованої у вищенаведеній праці ідеологемі витратно-цінового аналізу діяльності підприємств, приведемо слушну думку про те, що «... на кожному історичному етапі завжди існувала певна головна мета діяльності аграрних господарських одиниць та специфічні засоби її досягнення: виробництво для самозабезпечення на основі добровільної колективної праці, самозабезпечення з використанням примусової праці, виробництво продукції найманими робітниками для обміну з метою одержання прибутку, прибуткове виробництво для виконання директивного плану, виробництво для задоволення потреб споживача⁵».

Визначень категорії «підприємництво» чимало, бо суспільні науки приділяють цьому явищу величезну увагу через його фундаментальне значення в життєдіяльності людини і головне – забезпеченні науково-технічного прогресу, задоволенні суспільних потреб.

Зокрема для малих форм підприємництва, які безумовно обмежені в ресурсних можливостях формування конкурентоспроможності на ринку, притаманна концепція поведінки на засадах новаторства, за якою центральною рушійною силою набуття перспективних ефектів є підприємець – його здібності віднаходити і впроваджувати інновації.

⁴ Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Витратно-ціновий аналіз в системі агромаркетингу. Київ : АТ «Віпол», 1996. 136 с.

⁵ Там само – С. 11.

1.2. Методичні положення індикативної оцінки розвитку малих аграрних підприємств*

Інтелектуальна традиція наукового представлення сутності й змістовних характеристик підприємництва є відносно усталеною в загальних рисах, але постійно модерує дискусійність як предтечу нових, інноваційних підходів до розуміння теорії питання й вибудовування методичних підходів емпіричного оцінювання ефектів. Пошук актуальних способів накопичення-аналізу інформації про результати діяльності суб'єктів господарювання є однією з підвалин розробки гіпотез прийняття управлінських рішень.

Враховуючи те, що економічна наука у своїй основі наслідуює еволюційну природу дослідницького дискурсу в плані методологічних удосконалень складової емпіричних оцінок. В контексті практичного ствердження даної гіпотези, пропонуємо серію інформаційно-моніторингових публікацій індикативних оцінок розвитку економіки аграрного сектору. Основу методичних засад втілення відповідних методичних конструкцій становлять індикатори, представлені на прикладі малих аграрних підприємств. В економічній енциклопедії індикатор визначено як *«цифровий показник зміни економічної величини, що використовується для обґрунтування економічної політики, спрямованості розвитку економічних процесів та оцінки їх результатів»⁶*. На нашу думку індикатори це – показники поточного стану та зміни оціночних ефектів, динаміки інституціональних трансформацій, які вказують на відповідні характеристики й засвідчують взаємопов'язаність факторів, ресурсів і результату.

* Автор: О.Г. Шпикуляк

⁶Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

Розробка й аналітичне представлення індикаторів у оцінках результативності підприємницької діяльності малих аграрних підприємств формуватиме базу для розробки концептів державної інституційної політики й прийняття регуляторних управлінських рішень. В рамках аналізу вирішальним аспектом індикативного оцінювання розвитку малих аграрних підприємств – фермерських господарств вважаємо аспект витрат і вигод, які в нашому дослідницькому випадку будуть представлені аналітичною розробкою даних Державної служби статистики України за формою «*Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві, 2-ферм (річна)*».

Характеризуючи аспекти «якості» й репрезентативності інформації, взятої до розробки в нашому дослідженні, приведемо коротку оцінку зазначеної форми звітності.

Форму №2-ферм (річна), подають фермерські господарства, малі підприємства, які здійснюють сільськогосподарську діяльність за переліком, визначеним органом державної статистики, територіальному органу держстату. Ідентифікація суб'єктів звітності й інформаційне наповнення статистичної вибірки здійснюється за визначеною Методикою⁷, згідно з якою статистично фіксуються основні показники господарської діяльності підприємств у галузі сільського господарства. За ступенем охоплення одиниць зазначене спостереження є несучільне – вибіркове.

В практиці статистичного оцінювання фермерських господарств, малих підприємств, за затвердженою Держстатом методикою, малим визначено підприємство, розмір якого менше порогових значень таких статистичних критеріїв: площа сільськогосподарських угідь – 200 гектарів; чисельність ВРХ – 50 голів; чисельність овець

⁷ Методика проведення вибіркового обстеження фермерських господарств, малих підприємств у сільському господарстві, затверджена Наказом Державної служби статистики України 31.12.2014, №42.

або кіз – 50 голів; чисельність птиці – 500 голів; кількість працюючих у сільському господарстві – 20 осіб; обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт, послуг сільського господарства – 150 тис. грн. При цьому хоча б за одним із цих критеріїв відповідний показник повинен мати ненульове значення.

Об'єктом статистичного спостереження, а також позиціонованої нами індикативної оцінки є малі аграрні підприємства різних організаційно-правових форм, включаючи малі фермерські господарства, які в даній сукупності сформували переважаючий масив показників.

У дослідженні також використовуватимуться різного роду дотичні до цієї проблеми показники, інформаційні джерела й аналітичні розрахунки, з представленням яких розроблювані індикатори набуватимуть креативності.

На наше переконання, головне призначення індикаторів полягає у формуванні інформаційно-аналітичної бази розрахунку економічних співвідношень, характеристик динаміки зміни стану й ролі малих аграрних підприємств у розбудові соціуму на селі, під дією інституціонального механізму ринку.

Необхідно відмітити, що мале аграрне підприємництво, вбудоване в інституційний механізм ринку у різних формах господарювання, але основною, переважаючою для України, є мале фермерське господарство. Це особлива форма, базована на індивідуальній праці фермера та його сім'ї, а також із задіянням належних їм власних ресурсів. Саме ця особливість вибудовує специфіку й необхідність розробки індикаторів розвитку цієї форми господарювання в сільськогосподарському бізнесі, соціальному розвитку села.

Методологія дослідження діяльності малих сільськогосподарських підприємств особлива, так як вони концептуально відрізняються від середніх та великих за розміром, способами організації виробництва і праці,

мають істотні соціально-економічні відмінності. За статусом, контурами аграрного соціального капіталу малі підприємства формально представляють середній клас на селі, тобто заможних селян, які досягли добробуту виключно власною працею. Об'єктом індикативного аналізу є малі фермерські господарства, так як вони переважають в обраній сукупності підприємств категорії «малі». Вважаємо, що така постановка питання дає підстави для того, щоб вести мову про безумовну репрезентативність отриманих результатів.

В рамках індикативного аналізу обраної сукупності малих підприємств нами здійснено сегментацію ареалу досліджуваної проблеми на відносно квінтесовані за спільними ознаками, але взаємозалежні сукупності оцінок: характеристики місця малих аграрних підприємств в ринковому інституційному середовищі; загальноекономічні та соціальні ефекти розвитку малих аграрних підприємств; індикатори інституційного середовища господарювання; індикатори організаційно-інституційної структури підприємств; індикатори структури та розмірів землекористування; індикатори результативності зайнятості та продуктивності праці; індикатори витрат та ефективності господарювання; індикатори ефективності рослинництва; індикатори ефективності тваринництва; індикатори реалізації продукції та її конкурентоспроможності; індикатори самоорганізації та соціального капіталу; індикатори кооперації малих аграрних підприємств; індикатори розвитку органічного виробництва в малих формах господарювання; індикатори інноваційного розвитку малих аграрних підприємств; індикатори інвестиційного забезпечення розвитку фермерських господарств.

Кожен із цих ареалів індикативної оцінки розвитку та ефективності малих аграрних підприємств в інституційному механізмі ринку наповнений показниками для аналізу й забезпечить ідентифікацію відповідних

економічних явищ з виявленням проблем і окреслення перспективи їх вирішення. Задані сукупності представляють систему показників для розробки й аналізу визначених індикаторів.

Характеристики місця малих аграрних підприємств в ринковому інституційному середовищі – передбачають: аналіз їх розмірів і потенціалу, задіяних у виробничо-господарському процесі творення аграрних благ, тобто виробництві сільськогосподарської продукції та наданні послуг.

Загальноекономічні та соціальні ефекти розвитку малих аграрних підприємств – базуються на аналітико-інформаційному окресленні ролі та місця малого бізнесу у агрогосподарській системі, а також сільському соціумі.

Індикатори інституційного середовища господарювання – уособлюють сукупність показників й аналітичних характеристик умов нормативно-правового, інфраструктурного забезпечення.

Індикатори організаційно-інституційної структури підприємств – передбачають оцінювання організаційної структури суб'єктів малого аграрного підприємництва за формою господарювання, тобто інституційними ознаками відношення засновників до засобів виробництва, предметів праці та отриманого доходу.

Індикатори структури та розмірів землекористування – характеризують наявність, структуру, динаміку зміни наявних у підприємствах земельних ресурсів, а також їхній статус (власність засновників і (або) оренда);

Індикатори результативності зайнятості та продуктивності праці – дають можливість визначити характер і якісні характеристики зайнятості трудових ресурсів та рівень продуктивності праці.

Індикатори ефективності рослинництва – характеризують різноаспектні ефекти розвитку галузі рослинництва, сформовані за участі малих аграрних підприємств.

Індикатори ефективності тваринництва – характеризують різноаспектні ефекти розвитку галузі тваринництва, сформовані за участі малих аграрних підприємств.

Індикатори реалізації продукції та її конкурентоспроможності – характеризують результати представлення продукції підприємств на аграрному ринку в частині оцінювання витрат, вигод, вартостей і конкурентоспроможності, а також «участі» у формуванні продовольчої безпеки.

Індикатори самоорганізації та соціального капіталу – здійснюють оціночну проєкцію щодо визначення ролі малих аграрних підприємств у розвитку інституту саморегулювання, саморозвитку територій, взаємної підтримки, коаліційних способів сприяння задоволенню соціально-економічних потреб.

Індикатори оцінки кооперації малих аграрних підприємств – характеризують аспекти мотивації малих підприємницьких структур до кооперування задля спільного ведення виробничої та обслуговуючої діяльності.

Індикатори розвитку органічного виробництва в малих формах господарювання – характеризують економічні ефекти стану органічного виробництва, динаміки його практичного розвитку.

Індикатори інноваційного розвитку малих аграрних підприємств – передбачають розробку й проєкційне оцінювання стану, організаційних умов та ефектів забезпечення інноватизації малого агробізнесу в загальногалузевих контурах його представлення.

Індикатори інвестиційного забезпечення розвитку фермерських господарств – характеризують стан, виміри представлення інвестицій у їх функціонуванні.

Пропоновані до науково-практичного використання індикатори в методичному плані свого формування є квінтесенція загальноекономічних і часткових показників оцінки розвитку аграрних підприємств-

представників загально визнаної в інституційному плані типологічної групи за формацією «малі». Здійснюючи розробку зазначених індикаторів ми здійснюємо типологічний аналіз господарської діяльності цієї категорії суб'єктів господарювання, спираючись на інформаційні джерела й форми державної статистичної звітності.

Аграрні підприємства є особливий інституційний сектор національної економіки, які в межах сформованого господарського порядку, наслідують специфіку діяльності, що пов'язано перш за все з природними факторами. Саме в цьому відмінна теоретико-методична конструкція й склад індикаторів оцінки розвитку цих підприємств як інституційного сектора, який ми виділяємо для аналізу малі господарські формування.

Інституційний сектор, в даному випадку – це сукупність господарських одиниць, які мають близькі інтереси, функції й джерела фінансування, що обумовлюють їхню схожу поведінку. Зокрема вважаємо, що інституційний сектор аграрних підприємств потрібно структурувати на підсектори: за розміром (малі, середні, великі); за організаційною, організаційно-правовою формою (господарські товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо); за виробничою спеціалізацією. Ці три оціночних сегменти дають можливість системно підійти до вивчення тенденцій зокрема інституційної ефективності агрогосподарювання, розглядають її через призму економічної, застосувавши принципи міждисциплінарності.

На наше переконання потрібно вести мову про широку гамму індикаторів, які всезагально можна кодифікувати в проекції на розвиток загалом і ідентифікувати за сегментами – економічний, соціальний, організаційно-інституційні, щодо малих аграрних підприємств зокрема (рис. 1.1).

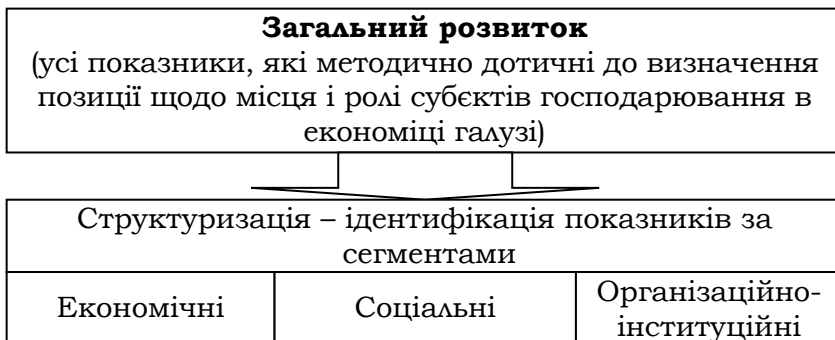


Рис.1.1 – Проекція індкаторів розвитку малих аграрних підприємств*.

**Запропоновано на основі і за результатами теоретико-методологічних узагальнень.*

В такому контексті нами вибудовується методичний підхід до індикативної оцінки розвитку малих та інших аграрних підприємств.

Даний методичний підхід є прийнятним для застосування для індикативної оцінки усіх без виключення аграрних підприємств, незалежно від розміру і організаційної форми, але змістовне наповнення аналізу залежить від переліку показників, запропонованих статистичною звітністю.

Децю повторюючись зазначимо, що індикатори розвитку підприємств – це по-суті система показників, яка сегментована за проявами ефектів (економічні, соціальні, інституційні) забезпечує актуальну можливість для об'єктивного аналізу окремих факторів, а також змін у певний проміжок часу.

В методичному плані, окрім сегменту оцінювання, слід правильно визначитися щодо інформаційних джерел – статистичної звітності, аналіз якої стане базою для індикативної оцінки.

Індикативна оцінка розвитку аграрних підприємств, у тому числі малих, в методичному плані дозволяє ґрунтовно проаналізувати найбільш загальні й дотичні один до одного показники результативності бізнес-процесів, господарських взаємодій, інституціоналізації до умов ринку, соціального розвитку.

Сукупний аналіз розмірів, результатів діяльності підприємства здійснюється на базі показників, що характеризують результати господарювання, або забезпечуючі функції в ареалі продуктивності, ефективності, конкурентоспроможності, інноваційності, розміру і потенціалу, спеціалізації, соціально-трудова відносин.

Запропоновані індикатори наслідують загальний контекст оцінки діяльності підприємства, тобто згруповані у контурах певного ареалу ідентифікації результату. Проте, вони можуть бути представлені в різних іпостасях, залежно від мети, яку ставить дослідник. Наприклад, за ареалами: галузевий, інституційний (організаційна форма підприємства), функціональний тощо. Загалом індикатори – це система показників, представлених (обраних) для характеристики об'єкта дослідження у ракурсі оцінювання ефективності, результативності, динаміки їх абсолютних та відносних змін тощо.

Позиціонування малого аграрного підприємництва в інституційній системі, механізмі ринку наслідують особливості, змодельовані національною специфікою. Тому пропонуємо оцінку, широкоаспектний аналіз індикаторів розвитку малих аграрних підприємств в Україні.

РОЗДІЛ 2. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНІ ЕФЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Малі аграрні підприємства в ринковому інституційному середовищі*

Ринок як відкрита соціально-економічна система є інституційним середовищем, у якому відбуваються трансакції обміну, учасниками яких виступають різні за розмірами та організаційними формами підприємства. Особливу когорту підприємницьких формувань у профілі аграрного бізнесу становлять малі структури, адже їх діяльність в умовах українського аграрного сьогодення по-суті носить самозабезпечуючий характер. Хоча ця категорія господарюючих суб'єктів інституційно вбудована в організований аграрний ринок, їхні засновники переважно переймаються за власні економічні потреби й лише після їх задоволення спрямовують вироблену продукцію на реалізацію. З цього приводу слід вести мову про ментальний підтекст підприємницької діяльності українського селянина, для якого мале підприємництво не є традиційною формою зайнятості. В силу специфіки минулого, яке відчутно впливає на розвиток малого аграрного бізнесу, вкупі з несприятливим інституційним середовищем сьогодення, для більшості «малих підприємців» це радше вимушений крок, ніж вмотивовано-усвідомлений. До того ж сучасне інституційне (інституціональне) середовище розвитку малого аграрного підприємництва в Україні не є сприятливим у ракурсі, перш за усе, забезпечення конкурент-

* Автори: О.Г. Шпикуняк, М.Й. Малік, В.С. Півторак

ного поля економічних взаємодій, дотримання державою та іншими учасниками взятих на себе зобов'язань. Дослідження місця і ролі малих підприємств в ринковому інституційному середовищі базується на ідеології визнання їх найбільш динамічними й гнучкими структурами, які проте обділені увагою з боку держави щодо надання підтримки.

Аналізуючи роль і місце малих підприємств в інституційному механізмі аграрного ринку – ринковому інституційному середовищі, слід зазначити, що в загальній їх кількісній сукупності, яка складає за період 2011-2016 рр., в середньому за рік, близько 30-33 тис. господарств, переважають структури фермерського типу. Їх середній розмір у розрахунку на 1 господарство за площею землі – 81-88 га. За призначенням це переважно рілля, а за статусом значна її частина взята в оренду (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Розміри фермерських господарств, малих підприємств України*

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість господарств, підприємств, од	32428	32485	32364	30583	30348	-
Чисельність працівників, осіб - всього	72586	73131	71483	68054	67447	69957
Загальна площа землі в користуванні, тис. га	2652	2727	2701	2641	2675	2753
у т.ч. с.-г. угіддя	2637	2710	2685	2613	2662	2742
з них рілля	2544	2618	2579	2515	2558	2625
Площа землі на 1 госп., га	81,8	84,0	83,5	86,4	88,1	-
у т.ч. с.-г. угіддя	81,3	83,4	83,0	85,5	87,7	-
з них рілля	78,5	80,6	79,7	82,2	84,3	-

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Щодо оцінки тенденцій динаміки розвитку малих підприємств у контексті їх абсолютного приросту до попереднього року (табл. 2.2), необхідно зазначити, що наприклад у 2013, 2014, 2015 рр. такі кількісні показники як: кількість підприємств, чисельність працівників, а також в окремих випадках обсяг землі в користуванні – зменшилися. Причина в загальному кризовому стані національної економіки, адже суб'єкти малого бізнесу є надзвичайно чутливими до будь-яких економічних негараздів.

Таблиця 2.2 – Динаміка зміни розмірів фермерських господарств, малих підприємств України*

Показники	До попереднього року: +, -				
	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість господарств, підприємств, од	57	-121	-1781	-235	-
Чисельність працівників, осіб – всього	545	-1648	-3429	-607	2510
Загальна площа землі в користуванні, тис. га	76	-26	-60	34	79
у т.ч. с.-г. угіддя	73	-25	-71	49	79
з них рілля	74	-40	-63	42	68
Площа землі у розрахунку на 1 господарство, га	2,2	-0,5	2,9	1,8	-
у т.ч. с.-г. угіддя	2,1	-0,5	2,5	2,3	-
з них рілля	2,1	-0,9	2,6	2,0	-

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Зміна розмірів і потенціалу малих аграрних підприємств, особливо в умовах конкурентного ринку і трансформаційних перетворень, є об'єктивно зумовленою, адже їх селекція здійснюється повсякчас.

Щорічні темпи приросту як кількості господарюючих суб'єктів фермерського типу, так і чисельності зайнятих в них працівників, відображають негативну тенденцію розвитку даного сектору аграрної сфери економіки. Так, починаючи з 2013 р., спостерігається від'ємне значення розрахованих щорічних відхилень за відповідними показниками. Особливої уваги заслуговує зареєстрований екстремальний спад 2014 р., коли було зафіксовано зменшення кількості малих фермерських господарств на 1,8 тис. од. відносно попереднього року, а також зменшення чисельності працівників на 3,4 тис. осіб, що в основному відбулось через обмеженість доступу до діяльності суб'єктів господарської діяльності на окупованих територіях східних регіонів України. Варто відзначити, що зменшення чисельності зайнятих працівників відбувалось за рахунок скорочення частки саме членів фермерських господарств, в той час як кількість найманих працівників зменшується порівняно нижчими темпами. Крім того в 2015 р. було вперше зафіксовано перевищення частки найманих працівників в малих фермерських господарствах над їх власниками та членами – до 50,4%.

У загальній структурі землезабезпеченості малі фермерські господарства займають порівняно меншу частку сільськогосподарських угідь (55-60%), а загальна площа землекористування коливається в межах 2,6-2,7 млн га протягом періоду дослідження (рис. 2.1).

Водночас вищенаведений рисунок відображає підвищення рівня землезабезпеченості малих фермерських господарств в динаміці до 88,1 га на одне підприємство, що на 6,3 га більше базового порівнюваного показника 2011 р. Для порівняння, середній розмір сільськогосподарських угідь одного фермерського господарства в загальному складає в звітному періоді 133 га.

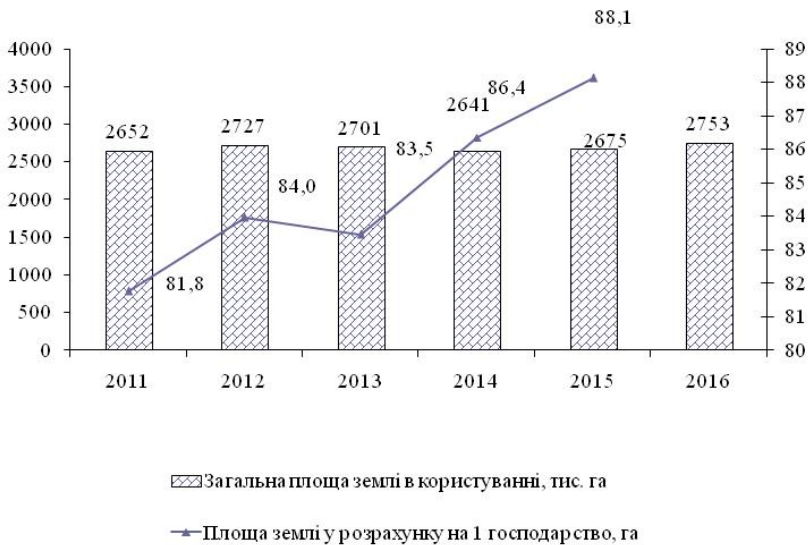


Рис. 2.1. Динаміка землезабезпеченості малих аграрних підприємств*.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Підвищення рівня землезабезпеченості малих аграрних підприємств (див. рис. 2.1) є одним із вагомих аналітико-підтверджуючих фактів того, що відбувається консолідація угідь селян, які мають земельні паї й не бажають надавати їх в користування крупним виробникам. Це переважно члени сімей, особи, які мають родинні зв'язки й пов'язані між собою спільними інтересами і не лише суто економічними. Сьогодні багато прикладів, коли по закінченню договірних орендних відносин з великими й середніми виробниками, селяни обирають для власної землі інший за виробничим статусом спосіб використання. Причина в тому, що рівень довіри до «латифундійних» аграрних підприємницьких структур знизився, тому селяни вмотивовані на створення фермерського господарства самостійно, або ж надання землі в оренду «своєму» підприємцю.

Малі аграрні підприємницькі структури ведуть свою діяльність як на базі власної, так і орендованої землі, проте значна питома вага залученої землі через оренду створює певні ризики. Це перш за все ті, які пов'язані з нестабільністю економічних результатів господарювання, адже якщо підприємець неспроможний виконувати свої фінансово-економічні зобов'язання з обслуговування орендованої землі, то власник ладен її «вилучити». З цим сьогодні зіштовхнулися багато підприємців і «ефектом вилучення» землі з оренди, а також процесом поглинання слабких господарств сильними, коригується представлення суб'єктів малого аграрного підприємництва на ринку, їх кількість, розміри, площа, фактологічні характеристики зайнятості і накінець рівень внеску у виробництво валової продукції аграрної галузі. Дана трактація місця й ролі малих аграрних підприємств вважається нами прийнятною, бо господарювання носить екстенсивний характер, а інтенсивні способи виробництва для цієї сукупності суб'єктів є малодоступними в силу фінансово-економічних проблем.

Індикативно оцінюючи місце малих аграрних підприємств в ринковому інституційному середовищі значимо, що вони спільно з господарствами населення виконують стабілізуючу, самозабезпечуючу для національної економіки й соціуму роль. Дана категорія аграрних підприємств поступово набуває соціально-економічної значимості, адже суб'єкти малого аграрного бізнесу вмотивовані не лише на досягнення високого рівня прибутковості, вони своєю діяльністю наслідують функцію сприяння сталому розвитку території.

Окрім економічної, посилюється соціальна роль малих аграрних підприємств в інституційному середовищі ринку, сільського соціуму. Поступово формується прошарок підприємців, визнаних сільською спільнотою, які готові брати на себе не лише підприємницькі ризики, а й вирішувати проблеми села як середовища життя і господарювання.

2.2. Загальноекономічні та соціальні ефекти розвитку малих аграрних підприємств*

Загальна оцінка ролі, значимості й ефектів розвитку малих аграрних підприємств в інституційному механізмі ринку базується на представленні комплексних індикаторів, які дозволяють охарактеризувати як кількісну тенденційність, так і якісну ефективність. В даному конкретному випадку ми ставимо за мету індикативно змодерувати інформаційно-аналітичні висновки щодо: кількості і структури малих аграрних підприємств; виробництва валової продукції; зайнятості і продуктивності праці; ресурсного забезпечення; рівня прибутковості діяльності; мотивації праці.

Індикативно оцінюючи загальноекономічні і соціальні ефекти розвитку малих аграрних підприємств й фермерських господарств зокрема, звертаємо увагу на індикатори (показники), які характеризують результативність взаємодії продуктивних сил та виробничих відносин в ареалі функціонування цих господарських структур.

Специфіка «малого» підприємницького господарювання в аграрному секторі економіки України пов'язана із особливою традицією тривалого наслідування колективної системи господарювання з несприйняттям приватної ініціативи. Сьогодні склався такий інституційно-зумовлений парадокс: «соціальна роль малого аграрного підприємництва колосальна, а економічна – вкрай незначна», за набутими ефектами в існуючому інституціональному середовищі ринку. Із заданої позиції ми і формуємо методичний інструментарій (табл. 2.3) і сформований на його основі загальноекономічний контекст індикативних оцінок стану розвитку й аналізу ефективності малих аграрних підприємств (табл. 2.4).

* Автор: О.Г. Шпичуляк

Таблиця 2.3 – Загальні індикатори (показники) розвитку малих аграрних підприємств в Україні*

Групи індикаторів	Показники оцінювання
Індикатори кількості й структури підприємств	Кількість малих аграрних підприємств, од з них: малі фермерські господарства, од. (%)
Індикатори виробництва валової продукції	Виробництво валової продукції – всього: млн. грн. % до загального обсягу по сільськогосподарських підприємствах
Індикатори зайнятості і продуктивності праці	Чисельність зайнятих, всього: осіб % до зайнятих у сільському господарстві % до зайнятих у сільськогосподарських підприємствах усіх категорій і розмірів % до зайнятих у фермерських господарствах усіх розмірів Виробництво валової продукції, тис. грн., всього на 1 особу на 1 га сільськогосподарських угідь
Індикатори ресурсного забезпечення	Площа землі в користуванні, всього, тис.га у т.ч.: сільськогосподарські угіддя рілля Площа землі в користуванні з розрахунку на 1 підприємство, всього, га у т.ч.: сільськогосподарські угіддя рілля

Продовження табл. 2.3

<p>Індикатори рівня прибутковості діяльності</p>	<p>Прибуток (збиток): всього, млн. грн на 1 зайнятого – члена фермерського господарства, грн на 1 га сільськогосподарських угідь, грн на 1 га ріллі. грн Рівань рентабельності, % усієї діяльності сільськогосподарського виробництва рослинництва тваринництва</p>
<p>Індикатори мотивації праці</p>	<p>Прибуток (збиток) на 1 зайнятого, грн Рівень середньомісячної зарплати: найманого працівника, грн % до середнього рівня по економіці % до середнього рівня по галузі сільського господарства % до середнього рівня по с.-г. п-вах % до середнього рівня по фермерських господарствах усіх розмірів</p>

**Розроблено на основі опрацьованої літератури та методологічних узагальнень.*

До складу пропонованої сукупності загальних індикаторів нами включено показники в абсолютному вимірі результатів щодо: зміни кількості підприємств як індикатора їх інституціоналізації в ринок, а також: означення інституційної структури в формації «фермерські господарства» й «інші форми»; валової продукції як індикатора внеску малих форм аграрного підприємництва у загальний обсяг виробництва; індикативних характеристик задіяння трудового потенціалу власників (засновників) підприємств та найманого персоналу, вкупі з оцінками рівня продуктивності праці; аналізу динаміки зміни ресурсного потенціалу підприємств в частині наявності земельних угідь; визначення рівня й динаміки зміни прибутковості господарської діяльності; індикативного оцінювання мотивації праці.

Таблиця 2.4 – Значення загальних індикаторів розвитку малих аграрних підприємств в Україні*

Групи індикаторів і показники оцінювання	Роки і значення по роках					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Індикатори кількості й структури підприємств						
Кількість малих аграрних підприємств, од.	X	37455	35858	33479	32859	X
з них: малі фермерські господарства, од.	X	32485	32364	30583	30348	X
%		84,8	86,7	90,3	91,3	92,4
Індикатори виробництва валової продукції						
Виробництво валової продукції – всього: млн грн	8825	7615	10346	10022	10002	12401
% до усіх категорій господарств	3,8	3,4	4,1	4,0	4,2	4,9
% до с.-г. підприємств	7,3	6,7	7,6	7,2	7,6	8,5
% до фермерських господарств	54,5	54,0	54,2	52,2	52,9	56,1
Індикатори зайнятості і продуктивності праці						
Чисельність працівників, осіб	72586	73131	71483	68054	67447	69957
% до зайнятих у сільському господарстві	2,1	2,1	2,0	2,2	2,3	2,4
Члени фермерського господарства	39172	39968	39144	36570	33459	34275
наймані працівники	33414	33163	32346	31484	33986	35682
% найманих працівників до працівників с.-г. підприємств усього	5,3	5,3	5,6	5,9	6,8	7,0
до фермерських господарств усього	72,7	73,0	72,5	71,8	72,0	73,1
Виробництво валової продукції, тис. грн, всього						
на 1 особу	122	104	145	147	148	177
на 1 га с.-г. угідь	3,35	2,81	3,85	3,83	3,76	4,52

Продовження табл 2.4.

1	2	3	4	5	6	7
Індикатори ресурсного забезпечення						
Загальна площа землі в користуванні, тис. га	2652	2727	2701	2641	2675	2753
у т.ч. с.-г. угіддя	2637	2710	2685	2613	2662	2742
з них рілля	2544	2618	2579	2515	2558	2625
Із загальної площі – взято в оренду, тис. га	1905	1980	1972	1946	2009	2093
у т.ч. земельні частки (паї)	1523	1601	1578	1537	1590	1664
Із загальної площі – взято в оренду, %	71,8	72,6	73,0	73,7	75,1	76,0
у т.ч. земельні частки (паї), %	57,4	58,7	58,4	58,2	59,4	60,4
Припадає на 1 прац., с.-г. угідь, га	36,3	37,1	37,6	38,4	39,5	39,2
у т.ч. ріллі	35,1	35,8	36,1	37,0	37,9	37,5
Індикатори рівня прибутковості діяльності						
Прибуток (збиток): всього, млн грн	1582	2088	1520	2588	6753	8736
на 1 га с.-г. угідь, грн	600	770	566	990	2537	3186
на 1 га ріллі, грн	622	797	589	1029	2641	3328
Рівань рентабельності, %: усієї діяльності	29,7	28,1	20,6	27,7	44,2	42,4
сільськогосподарського виробництва						
рослинництва	32,3	30,4	22,1	29,4	46,0	44,0
тваринництва	4,4	1,7	5,7	7,3	11,0	9,3
Індикатори мотивації праці						
Прибуток (збиток) на 1 зайнятого, тис. грн	21,8	28,6	21,3	38,0	100,1	124,9
Рівень середньомісячної зарплати: найманого працівника, грн	1330	1488	1591	1694	1854	2173
% до середнього рівня по економіці	50,2	48,9	48,5	48,7	44,2	41,9
% до середнього рівня по галузі с.-г.	74,5	73,5	70,1	68,4	59,0	55,5

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Наведені у п. 2.2 загальні індикатори розвитку малих аграрних підприємств чітко вказують на їхнє місце, роль, а також характеризують загальноекономічні ефекти їх значимості.

Відповідним чином ідентифікуючи рівні виробничої, соціальної та інституційної ефективності, сформовані обраною для дослідження сукупністю індикаторів і показників, які їх характеризують зазначимо, що:

1) в кількісному вираженні динаміка розвитку малих аграрних підприємств наслідують тенденцію до зменшення, проте відбувається переорієнтація на фермерську форму, адже у 2012 р. малі фермерські господарства в загальній сукупності малих підприємницьких форм склали 85%, а за підсумками 2016 р. – майже 93; в цьому контексті слід вести мову про інституційний контекст мотивацій економічних агентів, які стали більше довіряти формам господарювання, питання задіяння власності, у яких обмежується індивідуально-сімейним ареалом, що дозволяє мінімізувати ризики інституційної нестабільності ринкового середовища. Як ми вже зазначали у попередніх параграфах нашого дослідження малі фермерські господарства у своєму створенні й функціонуванні представляють по-суті визнаний селянами спосіб інституціоналізації власності і капіталу в організовану систему ринкового обміну. Підтвердженням цього є сам факт збільшення питомої ваги фермерських формувань і ця тенденція вважаємо збережеться, бо український селянин в умовах сучасних інституціональних трансформацій, різновекторності аграрної політики здебільшого сподівається лише на самого себе в контексті набуття можливостей реалізації підприємницького потенціалу. Фермерське господарство як організаційна форма підприємства є найбільш прийнятною, адже доступна для створення власникам мінімального за обсягом капіталу, при цьому в останній

рік держава намагається підтримати фермерів хоча б інституційно, приймаючи «спеціалізовані» нормативні акти й концептуально-стратегічні документи;

2) виробництво валової продукції малими аграрними підприємствами наслідують тенденцію незначного за питомою вагою, але зростання і загальний показник вкладу даної сукупності формувань у результати галузі стає більш значимим, особливо відносно усіх фермерських господарств (великих, середніх, малих). Ця тенденція є ще одним вагомих підтвердженням нашого висновку про те, що селяни надають фермерському укладу значимості, підвищуючи його ефективність;

3) логічно кількісно-структурним змінам представлення малих підприємств, а також щодо обсягів валової продукції, змінюється зайнятість і рівень продуктивності праці. Навіть враховуючи те, що малий аграрний бізнес балансує між станом перспективно-конкурентоспроможного бізнесу та «бізнесу для самозабезпечення й виживання», він демонструє відновлення докризового (до 2013 р.) рівня зайнятості й підвищення продуктивності праці з розрахунку обсягів виробництва валової продукції на 1 особу, а також на 1 га сільськогосподарських угідь, задіяних у виробництві сільськогосподарської продукції;

4) ресурсне забезпечення за динамікою свого рівня підвищується, бо наприклад за підсумками 2016 р. в малих підприємствах зафіксовано найбільший обсяг землі в користуванні за аналізований 2011-2016 рр. період, по сільськогосподарських угіддях і по ріллі; даний ефект (результат) головним чином сформувався за рахунок нарощення площі землі взятої в оренду – в абсолютному вираженні й у питомій вазі по-структурно щодо статусу угідь; земельний аспект індикатора ресурсного забезпечення покращується в усіх іпостасях індикативної оцінки – з розрахунку на 1 працівника,

зайнятого у виробництві, абсолютному вимірі і вимірі статусної структуризації;

5) позитивно зростаючі значення характерні для індикатора рівня прибутковості діяльності малих аграрних підприємств, хоча і потрібно зважити на його певну «інфляційність» за підсумками 2015 – 2016 рр.; яскраво вираженою ця тенденція є в оцінках розміру прибутку з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, якщо наприклад у 2011 р. цей показник складав 600 грн., то у 2016 р. – 3186 грн., а на 1 га ріллі відповідно 622 і 3328 грн.; креативно зростаючим є рівень рентабельності, який найбільш ефектно відображає баланс співвідношення «витрати-вигоди» – 2011 р. рівень рентабельності складав 29,7%, у 2015 – 44,2, а у 2016 р. – 42,4% – це «видимий» ефект господарювання, згідно якого бізнес вважається прибутковим, а створення та розвиток малого аграрного підприємства – вмотивованим;

б) логічно витікаючим за динамікою зростання є індикатор оцінки мотивації праці в малому аграрному підприємстві, хоча тут безумовно визнаним є факт інфляційного, кількісного зростання, яке за темпами є значно нижчим за загальногалузевий і загальноекономічний рівень, при цьому рівень середньомісячної зарплати найманого працівника особливо знизився за питомою вагою відносно рівня по галузі сільського господарства – з 74,5 % у 2011 р. до 55,5% за підсумками 2016 р.

За підсумок індикативного оцінювання загальноекономічних ефектів розвитку малих аграрних підприємств вважаємо констатацію факта про те, що особливо структури організаційної форми «фермерське господарство» набувають виключної значимості для сільського соціуму, бо безумовно лише малі підприємці є найбільш відповідальними по-відношенню до середовища в якому проживають, тобто села.

2.3. Структурна політика регулювання розвитку малих аграрних підприємств*

Сучасні реалії розвитку малих підприємств в аграрному секторі економіки України є закономірним результатом здійснюваної державою структурної політики. В основу структурної політики й регулювання розвитку малих аграрних підприємств покладені законодавчі норми, які забезпечують формування підприємницького середовища, а також захист підприємницьких ініціатив на селі. Держава в даному випадку виступає інституційним модератором аграрної політики, тобто генеральної лінії інституціоналізації правил, норм, традицій, а також стратегічних програмних документів з питання розвитку підприємництва.

Структурна політика розвитку аграрного сектора економіки як діяльність уповноважених органів влади по структуризації господарської системи, збалансуванню економічних інтересів, здійснюється як під впливом інституційного середовища, так і спрямована на формування необхідних, визначених програмними документами його якостей. Інституційне середовище структурної політики – це втілення правил, норм, традицій, способів організації і саморегулювання економічних відносин. Воно визначає результати здійснення структурної політики і ефективність, конкурентоспроможність господарських структур.

Формування ж ринкового економічного механізму та організаційно-економічне забезпечення трансформацій аграрного сектора економіки відбувається завдяки державній структурній політиці шляхом прийняття законів, створення регулятивних організацій, реалізацію програм підтримки тощо. Тому при переході до ринку в Україні розпочався процес активного фор-

* Автор: *О.В. Ковальова*

мування структурної політики захисту підприємницької ініціативи, хоча й дотепер ця політика використовує інструменти минулого, особливо на місцевому, регіональному рівні. Проте еволюція відбувається у напрямі поступового усвідомлення усіма учасниками підприємницького процесу необхідності взаємної підтримки, а з боку держави – захисту підприємницьких ініціатив.

В економіці аграрного сектору ситуація особлива, тому невизначеність умов та інституційна нестабільність середовища підприємницької діяльності разом з проблемами «організованості» ринку, зумовлюють необхідність удосконалення організаційно-економічного середовища господарювання. Це стосується усіх без виключення підприємницьких формувань, незалежно від розмірів, але особливу увагу слід приділяти малим аграрним підприємствам, до складу яких в Україні переважно входять малі фермерські господарства (див. п. 2.2). На них і поширюється структурна політика держави як забезпечуючий та регуляторний інструментарій упорядкування економічних взаємодій, утвердження господарського порядку, згідно з якими формується уявлення про структуру аграрно-виробничої системи.

Основу структурної політики і регулювання розвитку малих аграрних підприємств становлять законодавчі та нормативні акти, у яких закладені «правила гри», засади економічної повідінки зі створення й перерозподілу благ, створених підприємцем у системі «виробництво-обмін-розподіл-споживання».

Вільний розвиток підприємницької діяльності визначений Конституцією України як один із головних атрибутів громадянського суспільства, що є підставою для врахування в структурній політиці. Проте остання, особливо щодо аграрного сектору з його галузевими особливостями є нестабільною, для більшості підприємців незрозумілою, а це виступає стримуючим мотиваційним чинником соціально-економічних перетворень.

Головні проблеми, які характеризують структурну політику у сфері розвитку аграрного підприємництва й малих його форм зокрема, наступні:

- малозрозуміла система оподаткування, яка часто змінюється за підходами і об'єктами;
- величезна кількість взаємовиключаючих нормативних актів і взаємозаперечуючих державних, регіональних, галузевих програм з безліччю заходів, фінансування й виконання яких практично відсутнє;
- наявність адміністративного тиску на підприємців, особливо на місцевому рівні;
- обтяжливість діючої системи видачі дозволів, погоджень та ліцензій, що регламентують підприємницьку діяльність;
- дефіцитність системи фінансово-кредитної і бюджетної підтримки підприємницької діяльності на селі, особливо інноваційних проектів;
- неврегульованість умов рівного, конкурентного доступу підприємців до ресурсів;
- відсутність практичної державної підтримки об'єднань із захисту прав і свобод підприємництва;
- наявність проблем із кадровим забезпеченням через системну розбалансованість системи аграрної професійно-технічної освіти;
- неефективність дорадчої діяльності й відсутність якісної пропаганди підприємницької діяльності.

Нормативними актами, зокрема Господарським кодексом України⁸ підприємництво визначено як господарська діяльність, що здійснюється з метою одержання прибутку й на безпосереднє регулювання цього процесу на ринкових засадах спрямовується структурна політика. Під дію структурної інституційної політики підпадають такі ознаки підприємництва як: економіч-

⁸ Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 р. Київ : Видавничий дім «Ін Юре», 2006. 224 с.

на самостійність; ініціативність; систематичність; здійснення такої діяльності на власний ризик і з метою отримання прибутку; правомірність. В умовах України з якісним урахуванням кожної з цих ознак в структурній політиці є чимало проблем, адже інституційна політика часто змінюється, відсутній логічний конструктивний зв'язок нових рішень з попередніми, адже замість того, щоб брати краще з минулого, органічно вбудовуючи його в ринок, галузеві структури державного управління відкидають багато прийнятних рішень з політичних мотивів. Цим самим сформовано явище перманентної нестабільності, демотивації підприємництва, а рівень довіри підприємця, особливо за наявних частих економічних катаклізмів, до державних інституцій практично відсутній. Сьогодні аграрій, особливо фермер, селянин-одноосібник покладається лише на себе.

Функціонально сьогодні структурна політика впроваджується у практику аграрного господарювання підприємств через механізм інституційно-правового забезпечення прийняттям й забезпеченням дотримання норм права, визначених законодавчо. Це стосується:

- свободи підприємництва; різноманіття суб'єктів підприємницької діяльності, починаючи з фізичних осіб-підприємців і закінчуючи великими підприємствами (юридичні особи);

- ідентифікації підприємств за: видами (приватне підприємство, підприємство колективної власності, комунальне підприємство, державне підприємство, підприємство на змішаній власності); способом утворення (унітарне та корпоративне); організаційно-правовими формами (державне та комунальне унітарне підприємство, господарське товариство, виробничий кооператив, підприємство споживчої кооперації, приватне підприємство, фермерське господарство, селянське господарство).

За наслідками дії законодавчих норм, а також впровадження й реалізації програмних документів, сформувалося певне інституційне середовище, стимули соціально-економічного характеру, під дією яких відбулися й відбуваються організаційно-економічні трансформації. Наслідком цих трансформацій є структурні зміни, пов'язані з відповідною динамікою кількості аграрних підприємств, їх структурою, розвитком аграрного комплексу загалом, включаючи зайнятість, ресурсне забезпечення, продуктивність праці та прибутковість агробізнесу (див. п. 2.2).

Аналізуючи структурну політику щодо трансформацій аграрного сектора, пропонуємо виділяти основні напрями, які спричиняють найбільший вплив на розвиток даного сектора через реалізацію відповідних організаційно-економічних та інституційно-правових заходів: захист підприємницьких ініціатив на селі; захист земельних та майнових прав селян; розвиток громадянського суспільства через участь сільських недержавних об'єднань громадян у процесі прийняття рішень; формування актуального правового забезпечення трудових відносин; збереження навколишнього природного середовища із захистом екологічних прав і свобод громадян.

Загалом інституційна політика або ж структурна інституційна політика в аграрному секторі економіки України зачіпає усі сторони сільського життя і господарювання, адже з початку 90-х років минулого (XX) століття у цій галузі здійснені кардинальні структурні трансформації, перш за все проведено аграрну реформу. Пропонований підхід до аналізу піднятої проблеми є пропозиція оцінки інституційно-правового забезпечення як базової складової впровадження інституційної політики структурних трансформацій, адже будь-які управлінські, організаційно-економічні дії досягають результату через дотримання правових норм і виконання програмних документів, розроблених державою.

Саме законодавчі норми й програми розвитку села, сільських територій, сільського господарства тощо є втіленням ідеології державного управління галуззю.

Особливою виявилася інституційна політика щодо розвитку малого аграрного підприємництва, адже не так давно в Україні інститут підприємництва був під ідеологічною забороною, що відповідним чином позначилося на галузевій структурній політиці. До періоду незалежності в сільському господарстві функціонували колективні і державні підприємства, діяльність яких повністю підпорядковувалася командно-адміністративній моделі керівництва, без можливості будь-яких натяків на конкуренцію. Питання підприємницької ініціативи до початку ринкових трансформацій взагалі не стояло, адже стандартизована за централізовано-управлінською моделлю господарського порядку виробнича та інша діяльність була максимально регламентована й регулювалася в ручному режимі. Тому при переході до ринку розпочався процес активного формування інституційної політики захисту підприємницької ініціативи, хоча й дотепер ця політика використовує інституції минулого, особливо на місцевому регіональному рівні. Проте еволюція відбувається у напрямі поступового усвідомлення усіма учасниками підприємницького процесу необхідності взаємної підтримки, а збоку держави – захисту підприємницьких ініціатив.

Мотиваційним ядром такого характеру змін вважаємо усвідомлене переконання, що економічне процвітання усієї держави Україна і конкурентоспроможний, соціально спрямований аграрний сектор, залежні від розвитку підприємництва на селі, проте воно поки-що виконує лише виробничу функцію, не створюючи стійких передумов для підвищення життєвого рівня населення.

Організаційно-інституційну основу виникнення і розвитку малих підприємств у сільському господарстві України, загалом складає аграрна реформа. До частко-

во ідентифікованих чинників відносимо трансформації господарського укладу, зміну форм власності на засоби виробництва і предмети праці, тобто майно й землю колективних та державних сільськогосподарських підприємств. Одним словом з реалізацією в 90-х роках минулого століття моделі структурної політики, функціонально спрямованої на формування багатокладності, селяни почали створювати зокрема малі фермерські господарства.

В реаліях України структурна політика розвитку аграрного сектору, яка започаткована втіленням ідеології трансформацій стосовно переходу від командно-адміністративної до ринкової моделі і стала інституційною базою для появи малих підприємств як особливої форми зайнятості населення. Стратегічною метою структурної аграрної політики, у тому числі повідношенню до формування сприятливого інституційного середовища розвитку малих підприємств, було і залишається актуальним забезпечення конкурентності, демонополізації ринку, рівнодоступності його учасників до ресурсів та капіталу.

Основними індикаторами, які слід враховувати при розробці й реалізації структурної політики розвитку малих аграрних підприємств, як виробничої складової продуктивності аграрного сектору економіки вважаємо: якість конкурентного середовища; динаміку фінансово-економічних результатів (макроекономічний вимір).

Інституціональні зміни, які відбулися у результаті здійснення структурної реформи аграрного сектору економіки України, зокрема у контексті стимулювання розвитку малого агробізнесу, представлені:

- 1) створенням легальних умов для всеохоплюючої підприємницької діяльності;
- 2) здійсненням приватизаційних процесів земельно-майнового комплексу сільгоспідприємств;

3) приватизацією інфраструктури зберігання, переробки і торгівлі;

4) утвердженням моделі вільного підприємництва й конкурентного ринку;

5) зміною системи державного регулювання агро-економічних процесів;

6) відміною монополії держави на зовнішню торгівлю і експортно-імпорتنі операції.

Усе це стало важливим підґрунтям на шляху підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного агросектору і сприяло започаткуванню позитивних тенденцій у розбудові сектору малих аграрних формувань. Особливо позитивно зідентифікованим за результатами є глобальний вимір, зокрема щодо позицій на ринках сільськогосподарської продукції-сировини.

Оцінюючи результативність інституційної структурної політики держави по-відношенню до фактів стимулювання розвитку малих аграрних підприємств, слід методично звернути увагу й враховувати те, що процес формування національної аграрної структури все ще продовжується. В останні роки малі форми господарювання певним чином отримали новий імпульс для свого розвитку, зокрема в світлі неминучого запровадження ринку землі. Фактично селяни, які спроможні одноосібно господарювати, активно забирають свої земельні паї у орендарів, що в найближчій перспективі безумовно призведе до збільшення числа малих фермерських господарств, а також є передумовою для розвитку сімейного фермерства. Проте, вийшовши з орендних відносин, сільські господарі нині потрапляють у сіру зону підприємництва, від чого втрачають доходи, адже формально не задіяні в організованому ринку, адже не ідентифіковані як підприємці. Вважаємо, що від їх ідентифікації виграють усі – держава, економіка, сільський соціум. Така перспектива вже зараз є очевидною, адже мотиваційні умови розвитку прозорого агробізнесу створені та

й держава починає певним чином інституційно дбати про малого підприємця. Державою прийняті стратегічні документи щодо визначення засад посилення процесу інституціоналізації малих підприємств в систему аграрного бізнесу, наприклад: внесено зміни до законодавства щодо розвитку сімейних ферм; прийнято Концепцію розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки тощо.

Проте поки-що формальні норми не забезпечили бажаних дерегуляційних змін в системі функціонування аграрного бізнесу, малі ферми наприклад не мають рівного доступу до ефективних каналів збуту продукції, включаючи експортні, при цьому втрачають доходи. Цю ситуацію можна вважати результатом відповідної структурної політики, яка опосередковано призведе до безумовного конкурентного поля, у якому селективна корекція ринку сприятиме новим якостям малого агробізнесу, адже він усе більше заявляє про свої права на місце під «сонцем ринку».

РОЗДІЛ 3. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ІНДИКАТОРІВ РОЗВИТКУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Індикатори інституційного середовища функціонування малих аграрних підприємств*

Розвиток аграрного підприємництва в Україні відбувається під впливом все ще кардинальних інституціональних трансформацій, становлення ринкового господарського порядку і змін в соціально-економічній моделі сільського розвитку. Все більше суб'єктів підприємницької діяльності вибудовують стратегію і політику господарювання з урахуванням глобальних чинників конкурентоспроможності, інституціональних змін державної політики. Важливим, кардинально-трансформуючим підходом до ринкових трансакцій чинником, вбудованим у методологічну класифікацію інституціональних інновацій у розвитку вітчизняного аграрного сектору загалом, і аграрного підприємництва зокрема є Угода про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Без перебільшення можна стверджувати, що активна інтеграція нашої держави у європейський економічний простір забезпечує конкурентоспроможний розвиток аграрного підприємництва, для чого створюються відповідні організаційно-інституційні умови. Сьогодні за участі партнерів з європейської спільноти, інститутів Європейського Союзу українські підприємницькі структури активно вбудовуються в систему товарно-грошових відносин глобального вираження, що є однією з дієвих інституційних детермінант їх конкурентоспроможності.

* *Автори: О.Г. Шпикуляк, М.Й. Малік, В.С. Півторак, В.А. Мамчур*

Інституційне середовище стандартизує вимоги до форм здійснення підприємницької діяльності незалежно від індивідуальних переваг і взаємодії підприємців. Даному процесу сприяють основні функціональні фактори, що регламентують діяльність підприємницьких структур. У процесі трансформації соціально-економічного укладу суспільства такі фактори перетворюються на конкретні, соціально обґрунтовані і юридично закріплені умови здійснення діяльності суб'єктами, що керуються умовами певного інституційного середовища.

Серед основних правових складових інституціонального середовища, які безпосередньо відносяться до розвитку підприємництва виділяють:

- регуляторну політику у сфері перерозподілу ресурсів, що відбувається шляхом здійснення трансакцій не добровільного, а вимушеного характеру, що склався відповідно до визначених трансакційних витрат;

- правовий механізм виконання трансакцій і ефективного захисту прав власності, що є чи не найважливішою складовою, оскільки, судячи з реального досвіду, фактичні відносини неминуче відхиляються від бажаних, що призводить до необхідності примусового виконання контрактів;

- забезпечення рівних інституціональних правил через захист від недобросовісної конкуренції та досягнення справедливого взаємного співіснування значної кількості економічних агентів.

Перманентним виявився процес структуризації аграрних підприємств в сільському секторі економіки, який відбувається постійно, в силу виконання ринком своєї безумовної селективної функції, проте в становленні української ринкової підприємницької моделі можна виділити найбільш значимі етапи інституційних змін, з відповідною їх періодизацією – з кінця 80-х ро-

ків ХХ століття і до теперішнього часу структурним змінам в системі соціогосподарського порядку передувало прийняття відповідних законодавчих норм за рішенням уряду. Це зокрема ще радянський закон «Про кооперацію», норми часів незалежної України в частині реформаций земельно-майнових відносин, узагальнення ринкових форм організацій підприємницької діяльності та господарювання на селі. В заданому контексті інституціоналізації організаційних форм підприємств свого часу було прийнято й реалізовано на практиці норми таких юридичних документів (табл. 3.1).

Інституціональне середовище розвитку аграрних підприємств і зокрема малих, сформоване державою (нормативно-правові акти, забезпечуюча інфраструктура, державні регулятивні структури тощо) й ринком (об'єктивні закони ринку, функція ринкового саморегулювання, діяльність структур недержавної форми власності). В заданому плані об'єктної сукупності дослідження нами здійснюється індикативна оцінка засад, принципів і ефектів формування інституційного середовища підприємницької діяльності.

Держава забезпечує формування інституційного середовища підприємницької діяльності в аграрному секторі, зокрема прийняттям нормативно-правових актів (табл. 3.1). Законодавство в Україні досить широкопланово й багатоаспектно регулює, структурує процеси розвитку малих аграрних підприємств.

Сучасна ефективна ринкова система передбачає існування та тісну взаємодію підприємств великого, середнього та малого розмірів. Разом з тим, саме малому підприємству, як найбільш динамічному та гнучкому, приділяється найбільше уваги з боку регулюючих органів державної влади. В розвинутих країнах світу мале підприємство виступає дієвим регулюючим суб'єктом економіки, що формує високий рівень конкуренції та попереджає неконтрольований ріст цін на ри-

нку, володіє великим творчим потенціалом та наповнює ринок новим асортиментом продукції, миттєво реагуючи на різноманітні мінливі потреби споживача, а також скорочує рівень існуючого безробіття як основне джерело зайнятості⁹.

Таблиця 3.1 – Нормативно-правове забезпечення розвитку підприємництва в Україні*

Нормативно-правові акти	Змістовні положення до реалізації
<p><i>Закон України «Про підприємництво»;</i></p> <p><i>Постанова КМУ «Про Програму державної підтримки підприємництва в Україні»</i></p>	<p>Утворення Державного Комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємству та Українського національного фонду підтримки підприємництва та розвитку конкуренції; схвалення Програми і державної підтримки підприємства</p>
<p><i>Постанова КМУ «Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва»</i></p> <p><i>Постанова КМУ «Про Програму розвитку підприємництва в Україні на 1997-1998 роки»</i></p>	<p>Прийняття Концепції державної політики розвитку малого підприємства; конституційне закріплення свободи підприємництва; спрощення системи оподаткування, обліку і звітності</p>

⁹ Півторак В.С. Основні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні // *Збірник наукових праць*. Економічні науки. Вип. 9. Чернівці: Книги-XXI, 2013. С. 255-263.

<p><i>Указ Президента «Про Державний комітет України з питань розвитку підприємництва», Закони України: «Про державну підтримку малого підприємництва»; «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»</i></p>	<p>Створення Держкомпідприємництва; прийняття Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва</p>
<p><i>Указ Президента «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва»</i> <i>Постанови КМУ: «Про утворення місцевих та регіональних галузевих рад підприємців», «Про затвердження Положення про Координаційну раду з питань розвитку малого та середнього підприємства та її складу»</i> <i>Закони України: «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», «Про фермерське господарство», «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств»; «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств»); Господарський кодекс України</i></p>	<p>Визначення ключових завдань державної підтримки малого підприємництва та прогнозних параметрів її розвитку; створення регіональних рад підприємців; створення Координаційної ради з питань розвитку малого та середнього підприємства</p>

**Сформовано за результатами аналізу законодавства України про підприємництво.*

Як вже зазначалося в попередніх параграфах, мале аграрне підприємництво займає особливе місце в середовищі підприємницької діяльності України. Адже в кількісному відношенні частка усіх малих підприємств протягом періоду дослідження складає більше 92%, при чому обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) відповідними суб'єктами господарювання невинно зростає. Водночас, уповільнення нарощування даного показника (починаючи з 2012 р.) в структурі вітчизняної товарної продукції, спричинене відносно меншими масштабами виробництва порівняно з великими та середніми підприємствами. За показниками кількості зайнятих працівників та обсягу реалізованої продукції лідируючі позиції займають саме середні підприємства, досягнувши рівня 57,9% та 50,6% відповідно.

По-суті відбувається активна переорієнтація аграрних підприємств на модель розвитку, у якій, залежно від спроможності, матиме місце сектор експортної діяльності. На нашу думку, це є результатом ідеології державного регулювання розвитку аграрного комплексу, а також упроваджуваної структурної політики, у тому числі за стратегічної інституційної підтримки європейських структур. Іншими словами і без перебільшення можна сказати, що європейська спільнота, надавши Україні можливості, хоч і квотованого, але виходу на свій агропродовольчий ринок стимулює реструктуризацію вітчизняного агропідприємницького середовища, «виховуючи» тим самим конкурентоспроможних, інноваційних підприємців.

Адептів європейської структурної політики підтримки вітчизняного (українського) агробізнесу чимало. Це зокрема інституції, фінансовані європейською комісією й урядами країн ЄС, які забезпечують запровадження інноваційних ідей. Наприклад, можна виділити напрям

«Консультавання України в питаннях аграрної торгівлі – в рамках повної та всеохоплюючої Угоди про вільну торгівлю (ПВУВТ) між ЄС та Україною», в рамках якого політикою є діяльність проекту «Агроторгівля України». Як зазначає керівник проекту Андре Пілінг¹⁰: «Діяльність нашого проекту «Агроторгівля України» спрямована, перш за усе, на інформування та заохочення українських підприємств рухатись в європейському напрямку¹¹». Від себе додамо, що даний проект виступає одним із чинників становлення соціального капіталу в інституційному механізмі аграрного ринку, зокрема, це стосується формування довіри вітчизняного агробізнесу до європейських інституцій. Це зокрема зовсім інша відмінна модель організації – здійснення підприємницької діяльності, за якої вибудовується курс на всебічне сприяння розвитку малих і середніх підприємств (для України в агросекторі це фермерські господарства, сімейні ферми, а також будь-які інші організаційні форми, які підпадають під класифікацію «малі» та «середні» згідно законодавства). Поширення передового досвіду організації підприємницької діяльності з проекцією на європейські цінності, слугує конструктом формування соціального капіталу, відмінного від існуючого, шляхом трансплантації (запозичення) інститутів. Вбудовуючись в європейську модель ринку український агропростір і соціальний капітал, а також аграрні підприємства, набувають нових якостей інституційної ефективності, конкурентоспроможності. Якісний соціальний капітал вважаємо конструктивним інститутом розбудови організованого ринку, взаємовигідної інтеграції та кооперації.

¹⁰ Путівник Європейською мережею підприємств (EEN) / Вип. 3. Київ, Берлін, 2017. 44 с.

¹¹ Там само.

Проте, виступаючи в сучасній ринковій економіці самостійною ініціативною діяльністю, мале підприємство інтерпретується як провідна форма господарювання для нових власників, що спрямована на одержання прибутку та задоволення потреб суспільства шляхом забезпечення його необхідною продукцією, роботами чи послугами. Невирішеними залишаються питання відсутності належних стимулюючих факторів здійснення господарської діяльності в сільськогосподарській галузі та відчуття тимчасовості бізнесу, «корінь» яких криється в недосконалому наявному інституціональному середовищі функціонування відповідних підприємницьких суб'єктів. Усе це, разом із відсутністю необхідних навиків менеджменту та високим рівнем мінливості сучасного ринку, заважає процесам розвитку й ефективного функціонування агроформувань.

Виходячи з «покладених ринком завдань», підприємницькі структури аграрної сфери мають розв'язувати питання продовольчої безпеки держави, тобто задовольняти потреби населення у відповідній продукції, що й становить виробничу функцію. Представники інституціоналізму поряд із виробничою, провідною у розвитку підприємництва вважають саме соціальну функцію, мета якої створити відповідну базу для розвитку «соціуму», тобто території, сім'ї та особистості зокрема.

Сучасне інституціональне середовище малого підприємства не забезпечує сприятливі умови його функціонування. Сюди можна віднести недостатню підтримку з боку держави малого й середнього бізнесу, загальний кризовий стан сільських територій. Такий стан є антистимулюючим фактором стосовно посилення соціальної функції підприємства та піднесення сільських територій.

3.2. Індикатори організаційно-інституційної структури підприємств*

Дослідженнями встановлено, що мале аграрне підприємництво в Україні набуло певного розвитку завдяки інституційним змінам у системі національного агрогосподарського порядку запровадженням ринкової моделі економічних відносин. Зазначена категорія господарських структур вбудована в економіку і аграрний соціум перш за все через організаційно-економічну інституціоналізацію фермерських господарств. Аналіз статистичної інформації¹² і розрахунки показують, що даний інституційний сектор національної економіки, зідентифікований в проекції ефектів аграрних видів діяльності, демонструє відносну кількісну секторальну стабільність. Сьогодні суб'єктна сукупність господарських структур, зідентифікованих за категорією «малі», результати яких відповідним чином відображені в державній статистичній звітності – це кількісно близько 30 тис. підприємств. В динаміці спостерігається зменшення кількості господарських утворень з 32428 од. (2011 р.) до 30348 од. (2015 р.).

Беручи для аналітичної оцінки 2015 р., зазначимо, що з 30348 малих підприємств: за організаційно-правовою класифікацією, 92,4% – це фермерські господарства; 3,0 – приватні підприємства; 3,7 – господарські товариства; 0,5 – кооперативи і 0,5% – інші форми (рис. 3.1). При цьому фермерські господарства

**Автори: О.Г. Шпикуляк, В.С. Півторах, О.Ю. Грищенко*

¹² Розрахунки здійснені за даними Державної служби статистики України: Державне статистичне спостереження «Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві», №2 – ферм.

використовують 92,5% сільськогосподарських угідь, від обсягу усіх користувачів в інституційному секторі малих аграрних підприємств; 2,7 – приватні підприємства; 3,9 – господарські товариства; 0,3 – кооперативи і 0,6% - інші (рис. 3.2). Чисельність зайнятих працівників відповідно складала: 85,8%; 3,7; 9,1; 0,5 і 0,9% від загальної чисельності по досліджуваній сукупності господарських структур (рис. 3.3).

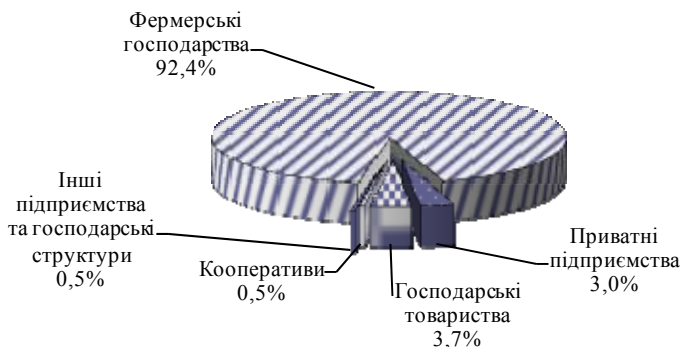


Рис. 3.1 – Розподіл малих підприємств та фермерських господарств у 2015 році за кількістю

В динаміці 2011-2015 рр. розвиток підприємств індукованого інституційного сектора агробізнесу характеризується різноаспектними змінами розмірів і потенціалу, витрат виробництва, ефектів реалізації продукції тощо.

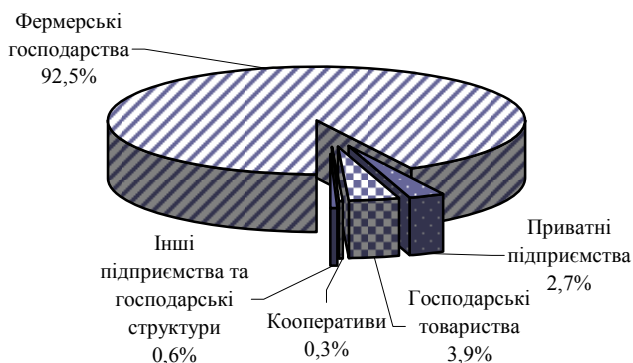


Рис. 3.2 – Розподіл малих підприємств та фермерських господарств у 2015 році за площею сільськогосподарських угідь

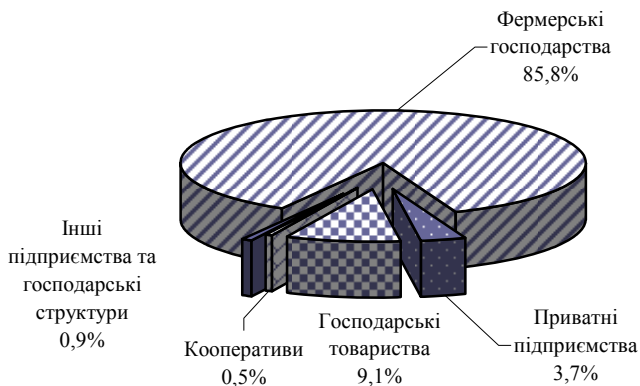


Рис. 3.3 – Розподіл малих підприємств та фермерських господарств у 2015 році за кількістю працівників

Розглянувши сучасну структуру землекористування за розміром підприємств, можна зробити висновок про надмірну концентрацію земельних масивів у великих аграрних формуваннях. Так, 60,5% загальної площі сільськогосподарських угідь сконцентровано в руках власників 5,9% підприємств із площею землекористування більше 2000 га; 26,4% угідь – у 11,7% підприємств (500,1-2000 га); 10,3% угідь – у 28% підприємств (50,1-500 га); 2,6% угідь – у 38,1% підприємств (10,1-50 га) та лише 0,2% угідь – 16,3% малих підприємств із площею землекористування до 10 га.

Для більш ґрунтовної оцінки організаційно-інституційної-структури досліджуваних господарських формувань в проекції результатів їх функціонування на практиці, нами сформовано гістограми розподілу малих фермерських господарств за: часткою у кількості; у площі сільськогосподарських угідь; у доходах (виручці); частки індикативно оцінюваних суб'єктів у прибутках цього інституційного сектору підприємницької діяльності (додаток А).

Коротко аналізуючи заданий розподіл зазначимо, що в зазначеній сукупності підприємств за підсумками 2015 р., має місце наступне:

- за кількістю найбільш «масовими» є структури, які мають середню площу від 20 до 50 га сільгоспугідь (35,1% господарств), а найменш «масовими» (2,2%) – до 2 га, також значну питому вагу складають (14,5%) суб'єкти з площею 50 – 100 га;

- найбільшу частку у площі сільськогосподарських угідь займають господарства з площею більше 500 га на 1 господарство, у даних структурах зосереджено 29,0% земельної площі усіх малих агропідприємств;

- аналогічно господарства із земельною площею більше 500 га, ведуть першість за часткою у доходах (виручці) – 35,9% і у прибутках – 38,1.

З аналізованої сукупності показників (додаток А) видно, що ефективність виробництва малих фермерських господарств, їх доходність, прибутковість за частками у загальній сукупності цих показників, прямопропорційно залежить від наявної площі угідь. Прослідковується чітко екстенсивний характер малого агробізнесу, факт того, що малі підприємства як і великі, а також середні, є модераторами демотивацій щодо деїноваційності виробництва, а також переважної зосередженості на традиційних продуктах рослинництва. Це стало можливим через необізнаність селян-бізнесменів з інноваційними ринковими способами організації підприємницької діяльності, недовершеність реформаційних процесів щодо утвердження повного спектру ознак приватної власності на землю тощо.

Досліджуючи організаційно-інституційну структуру, ми прийшли до висновку, що фермерське господарство є найбільш поширеною формою організації малого аграрного підприємства. Це одна із головних специфічних ознак характеру інституціоналізації згаданих суб'єктів в існуючу економічну систему й господарський механізм. Це також достоту видима соціальна ознака, яка характеризує ставлення «малих» господарів до форм підприємництва, які наслідують коаліційність.

3.3. Індикатори структури та розмірів землекористування*

Останнім часом все більше дослідників сходяться на думці, що подальший розвиток земельних відносин має націлюватися на створення сприятливих умов для конкурентного розвитку різних форм господарювання.

* *Автори: О.В. Ходакієська, М.П. Мартинюк, В.Г. Гаврилюк, О.Ю. Грищенко*

За даними Державної служби статистики України статус юридичної особи нині мають близько 47,7 тис. агроформувань. Найбільш чисельною групою серед них є фермерські господарства, які налічують 33,7 тис. (середній розмір – 130,6 га), у т.ч. 0,8 тис. – великих (2002 га) і 32,8 тис. – традиційних малих (по 82,3 га) (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Розмір сільськогосподарських угідь за формами господарювання в Україні, 2016 р.

Форма господарювання	Кількість	Площа сільськогосподарських угідь, млн га	%	Середній розмір агроформ., га
Усі категорії господарств	х	36,4	100	х
у т.ч. с.-г. підприємства, од. ферм-кі господарства	14,0	16,3	44,8	1164
З них: великі (за ф. 50 с.-г.)	33,7	4,4	12,1	130,6
малі	0,84	1,7	4,6	2125,0
Господарства населення, тис.	32,8	2,7	7,5	82,3
	15033	15,7	43,1	1,0

*Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2016 рік / Держстат України. Київ, 2017. 246 с. С. 63, С. 171.

Із 2,75 млн га земель, що перебувають у користуванні малих фермерських господарств 99,7% займають сільськогосподарські угіддя, з них 95,5% – орні землі. Земельні угіддя, на яких ведуть господарську діяльність малі фермерські господарства можуть перебувати у них на правах власності, постійного користування, оренди, емфітевзису, а також використовуватися на основі договорів про спільний обробіток землі. Найбільшу частку (76,1%) займають орендовані землі, у т.ч. 60,5% – земельні паї (рис. 3.4).



Рис. 3.4 – Структура землекористування малих фермерських господарств, млн га (%) (станом на 01.01.2017 р.).

Слід відмітити, що виплати за оренду земель з кожним роком зростають. Так, у 2016 р. малими фермерськими господарствами було виплачено власникам земельних паїв 2,19 млрд грн орендних платежів, що на 0,66 млрд грн або 42,9% більше, ніж попереднього року (рис. 3.5).

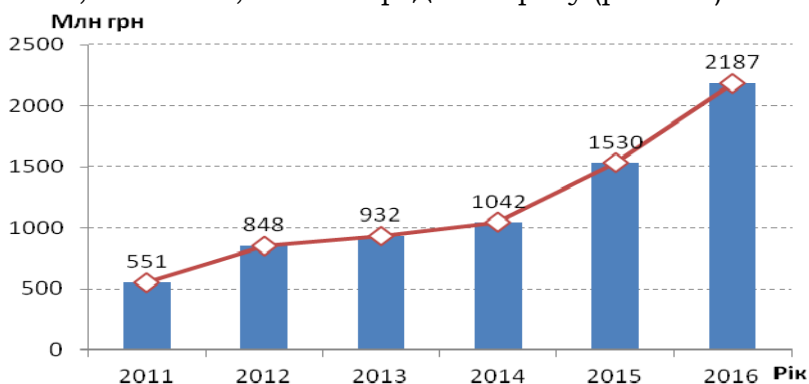


Рис. 3.5 – Розмір сплаченої орендної плати за земельні паї малими фермерськими господарствами, млн грн.

Розмір орендної плати за земельні паї, що перебувають в оренді малих фермерських господарств у 2016 р. становив 1314 грн/га (рис. 3.6) проти 1604 грн/га у сільськогосподарських підприємствах.

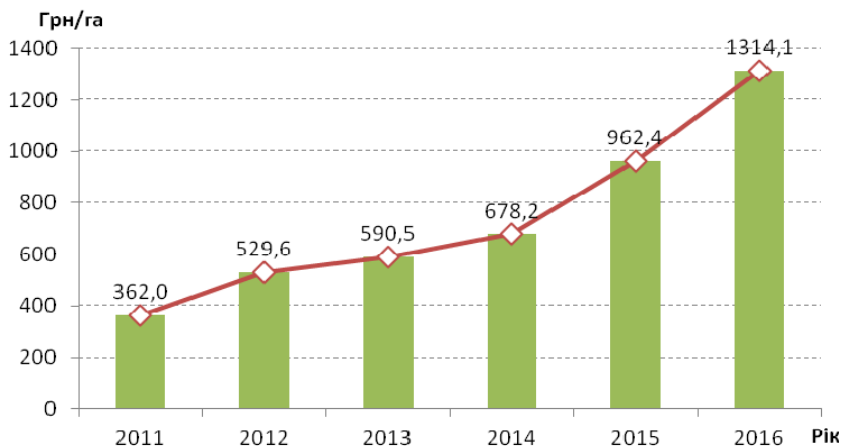


Рис. 3.6 – Орендна плата за земельні паї, орендовані малими фермерськими господарствами, грн/га.

Крім земель приватної власності малі фермерські господарства мають на правах оренди землі й державної власності, які з 2017 р. вони можуть набувати виключно на земельних торгах (аукціонах).

У 2016 р. на безконкурентних засадах для ведення фермерського господарства укладено 1,6 тис. договорів оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності, загальною площею 445,8 тис. га. Середній розмір земельної ділянки становить 27 га (рис. 3.7).

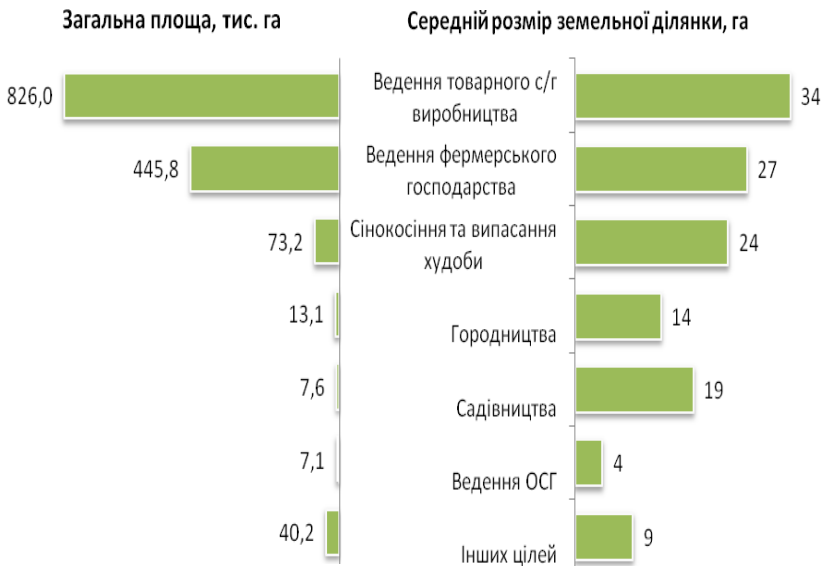


Рис. 3.7 – Укладено договорів оренди земельних ділянок с.-г. призначення державної власності на безконкурентних засадах, станом на 01.01.2017 р.

Складається ситуація, за якої орендна плата за землі державної власності, набуті на безконкурентних засадах є помітно нижчою порівняно з орендною платою за землі приватної власності (1314 грн/га) та земельні ділянки, права оренди на які придбано на земельних аукціонах (1474 грн). В цілому 53,2% договорів оренди за землі державної власності, укладених на безконкурентних засадах, мають розмір орендної плати, що не перевищує 3% від нормативної грошової оцінки земель (рис. 3.8).

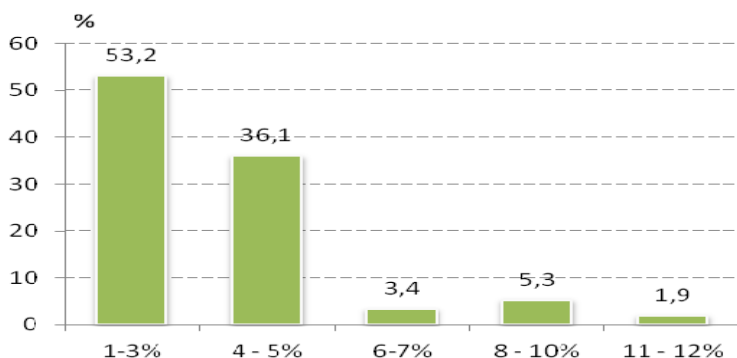


Рис. 3.8 – Розмір орендної плати за земельні ділянки с.-г. призначення державної власності, набуті на безконкурентних засадах (у % від нормативної грошової оцінки), станом на 01.01.2017 р.

Незважаючи на ріст абсолютних показників орендної плати за земельні паї її частка у структурі витрат на виробництво продукції сільського господарства залишається майже незмінною і за досліджуваний період становить 8-10% (рис. 3.9).

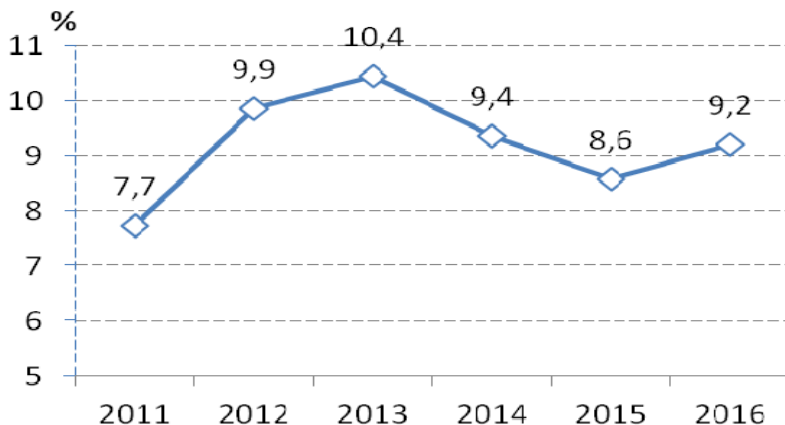


Рис. 3.9 – Частка орендної плати за земельні паї у структурі витрат малих фермерських господарств, %

Порівняно з сільськогосподарськими підприємствами, де частка орендної плати за земельні паї у структурі витрат становить 10,1%, у малих фермерських господарств вона є дещо нижчою – 9,2% (рис. 3.10). Це зумовлено, головним чином, меншим рівнем орендної плати, що виплачується власникам земельних паїв, про що йшлося вище.

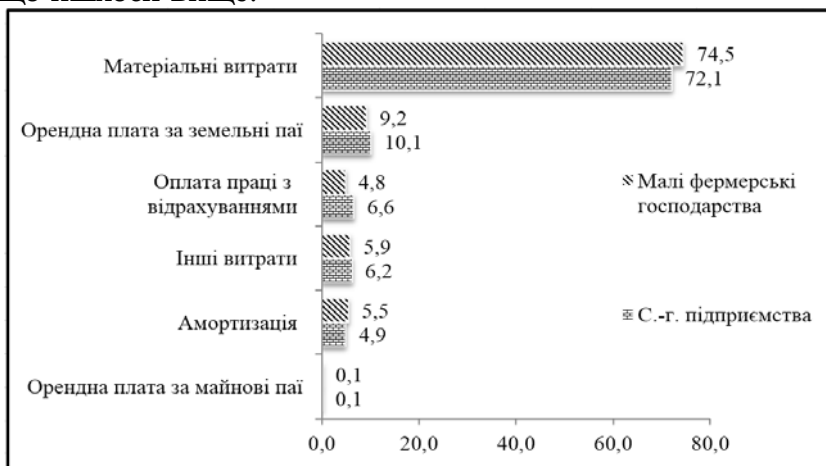


Рис. 3.10 – Частка орендної плати за земельні паї у структурі витрат на виробництво продукції у малих фермерських господарствах та с.-г. підприємствах України у 2016 р., %*

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Таким чином, у 2016 р. в Україні малими фермерськими господарствами оброблялося близько 8% сільськогосподарських угідь, із яких 76,1% використовуються на правах оренди. Найбільшу частку у структурі орендованих угідь займають земельні паї (майже 80%), за які було виплачено 2,19 млрд грн орендної плати. Слід зазначити, що у загальному обсязі орендних платежів за земельні паї, згідно укладених договорів, на малі фермерські господарства припадає близько 15%. При

цьому частка орендної плати у структурі витрат на виробництво продукції сільського господарства знаходиться в межах 8-10%.

Необхідно відмітити, що нині є окремі передумови для розширення площ землекористувань малими формами господарювання. У першу чергу це зумовлено тим, що в країні налічується близько 10,4 млн га земель сільськогосподарського призначення державної власності, з яких понад 4,4 млн га дотепер не надано у постійне користування та не передано в оренду. У перспективі ці землі можуть слугувати джерелом розвитку сімейного фермерства, що стане можливим за умови формування цілеспрямованої державної політики й запровадження відповідних механізмів інституційної та фінансової підтримки.

3.4. Індикатори результативності зайнятості *

Зайнятість в малих аграрних підприємствах, представлених у нашому дослідженні в основному малими фермерськими господарствами, наслідує національну специфіку, а також загальновідомі у світовій практиці результати. Місія фермерського господарства в Україні полягає в організаційно-функціональному забезпеченні реалізації економічного інтересу господарювання селян-одноосібників, через формалізацію інституціоналізації в організований ринок. Стосовно зайнятості, то таким чином вирішується питання обліку, структуризації трудових ресурсів за статусом (працівники-члени фермерського господарства і наймані).

Оцінюючи зайнятість у малих аграрних підприємствах України, зокрема фермерських господарств, зосереджуємо дослідницьку увагу на таких показниках

* *Автори: О.Г. Шпикуняк, О.Ю. Грищенко, О.В. Алексеева*

як: чисельність працівників усього і за структурою – члени фермерського господарства (табл. 3.3, рис. 3.11).

Таблиця 3.3 – Загальні характеристики зайнятості в малих аграрних підприємствах та її статусні характеристики*

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Чисельність працівників, осіб - всього	72586	73131	71483	68054	67447	69957
<i>З них:</i>						
члени фермерського господарства	39172	39968	39144	36570	33459	34275
наймані працівники	33414	33163	32346	31484	33986	35682
Частка найманих працівників, %	46,0	45,3	45,2	46,3	50,4	51,0
Кількість господарств, підприємств, од.	32428	32485	32364	30583	30348	н.д.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Доступні для індикативного аналізу дані щодо аналізу зайнятості працівників за чисельністю і структурою, представлені в табл. 3.4 і на рис. 3.11 дають підстави наголосити, що між категоріями зайнятих «члени господарства»-«наймані працівники», має місце кількісний паритет.

За чисельністю (табл. 3.3): починаючи з 2011 р. і до 2016 р., чисельність зайнятих обох «категорій» в кількісному вираженні наслідують тенденцію до зменшення і таке зменшення корелює з динамікою зміни числа суб'єктів господарювання, а також відповідає змінам питомої ваги за статусом трудових ресурсів. Тут спостерігається прямий зв'язок між кількістю господарських структур категорії малі, фермерські господарства і чисельністю зайнятих. Це відповідає інституційній природі цих структур, адже вони надзвичайно мобільні

у формації «створення-ліквідація», достоту автоматично реагують на динаміку зовнішнього інституційного середовища й інституціональні трансформації, структурні, кризові зміни, які для України звичне явище. На відміну від середніх і великих підприємств, у яких питання набору-звільнення працівників всеціло вбудоване у ефекти розвитку сільського соціуму, малі підприємства (малі фермери), замикають це питання на внутрігосподарських результатах. Ця особливість пов'язана з невеликими розмірами фермерських господарств, адже вони по суті не сильно відрізняються від господарств населення і знову ж таки в основному експлуатують самі себе.

Таблиця 3.4 – Порівняльні характеристики зайнятості в малих аграрних підприємствах та її статусні характеристики*

Показники	До попереднього року: +, -				
	2012	2013	2014	2015	2016
Чисельність працівників, осіб - всього	545	-1648	-3429	-607	2510
<i>З них:</i>					
члени фермерського господарства	796	-824	-2574	-3111	816
наймані працівники	-251	-817	-862	2502	1696
Частка найманих працівників, %	-0,7	-0,1	1,0	4,1	0,6
Кількість господарств, підприємств, од	57	-121	-1781	-235	н.д.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

З розрахунків (табл. 3.4) видно, що за підсумками 2013, 2014, 2015 рр., відносно попереднього року, чисельність зайнятих працівників, як членів фермерського господарства, так і найманих працівників щорічно зменшувалася, особливо «динамічним» виявився 2014 р. У 2014 р. відносно рівня 2013 р. відповідно зменшилися: чисельність працівників всього – на 3429;

членів фермерського господарства – на 2574; найманих працівників – на 862 осіб.

Щодо аналізу чисельності працівників за структурою в загальній їх кількості, то члени фермерського господарства здебільшого намагаються виконувати роботи власними силами, хоча в 2015-2016 рр. спостерігається збільшення чисельності найманого персоналу (див. рис. 3.11).



Рис. 3.11 – Динаміка структури працівників зайнятих у малих фермерських господарствах України*.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України¹³

¹³ Розрахунки здійснені за даними Державної служби статистики України: Державне статистичне спостереження «Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві», №2-ферм.

Для малих фермерських господарств традиційною і найбільш затребуваною є праця членів цієї категорії суб'єктів ринку. Наймані працівники залучаються здебільшого на сезонні роботи й не завжди їх кількість є статистично облікованою в повному обсязі. Вважаємо, що кількість найманого персоналу тут прямо залежить від розміру підприємства, спеціалізації, використовуваних технологій тощо.

Таблиця 3.5 – Валова продукція сільського господарства України за основними товаровиробниками, млн грн.

Категорії підприємств	2011	2015	2016
<i>Сільськогосподарська продукція – всього</i>			
Усі категорії господарств	233696	239467	254641
у т.ч. с.-г. підприємства	121054	131919	145119
з них фермерські госп.:	16193	18909	22101
великі та середні	7368	8907	9700
малі	8825	10002	12401
<i>Продукція рослинництва</i>			
Усі категорії господарств	162436	168439	185052
у т.ч. с.-г. підприємства	92138	99585	113393
з них фермерські госп.:	14998	17565	20705
великі та середні	6611	8069	8801
малі	8387	9496	11905
<i>Продукція тваринництва</i>			
Усі категорії господарств	71260	71028	69588
у т.ч. с.-г. підприємства	28915	32334	31726
з них фермерські госп.:	1195	1344	1396
великі та середні	757	838	900
малі	438	506	496

**Розраховано за даними Держстату України*

Означена особливість практики представлення власної і залученої праці у малих фермерських господарствах, вважається нами особливим, чітко вираженим індикатором ефективності, соціальної спрямованості зайнятості на селі, яка за характером відмінна від середніх та великих підприємств.

Загалом чисельність працівників, зайнятих у малих аграрних підприємствах у період 2010–2015 рр. коливається в діапазоні 200–240 тис. осіб, що складає 28–35% за питомою вагою в загальній кількості працівників усіх категорій сільськогосподарських підприємств. Вона перевищує чисельність працівників у великих підприємствах у 4–5 разів, залежно від року.

Оцінюючи зайнятість та її результативність, звертаємо увагу на виробництво валової продукції як загальний індикатор зміни продуктивності праці (табл. 3.5 і рис. 3.12).

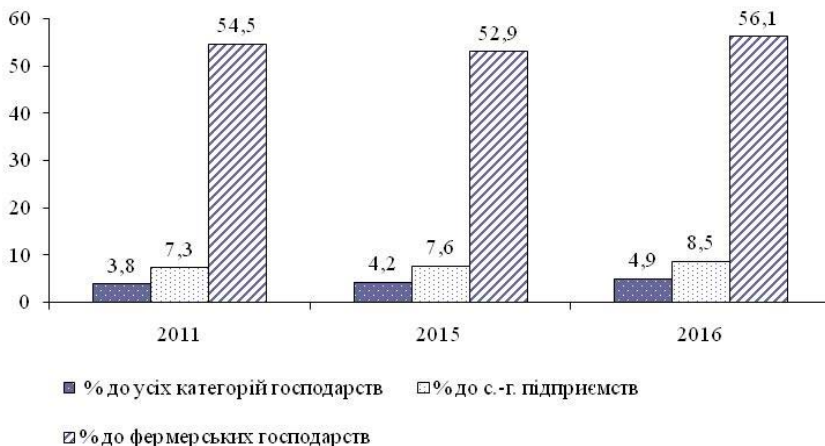


Рис. 3.12 – Частка малих фермерських господарств у виробництві продукції сільського господарства*.

**Розраховано за даними Державної служби статистики України.*

Динаміка валової продукції малих фермерських господарств аналогічна до загальногалузевої, але знову ж таки є значні резерви для зростання, особливо у тваринництві.

Як уже зазначалось, зростає роль фермерства як сектора аграрного виробництва, в чому значний внесок

зроблено саме малими фермерськими господарствами (рис. 3.12). Частка малих форм фермерства в загальному обсязі виробництва сільськогосподарської продукції зростає як в структурі усіх категорій господарств (до 4,2% – 2015 р. і 4,9% – 2016 р.), так і в структурі сільськогосподарських підприємств (до 7,6% – 2015 р. і 8,5% – 2016 р.). Хоча у розрізі фермерських господарств за їх розміром частка малих суб'єктів господарювання у 2015 р. все ж зменшилась, а у 2016 р. знову зросла, перевищивши 50% загального обсягу.

Разом з цим, зайнятість у контурах її ефективності оцінюється ринком, що виражається у вартісних показниках – обсягу доходу (виручки), прибутку, які отримують підприємства, а також рівні рентабельності (див. рис. 3.13; 3.14; 3.15 і додаток Б).



Рис. 3.13 – Дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн*.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України



Рис. 3.14 – Прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн*.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України

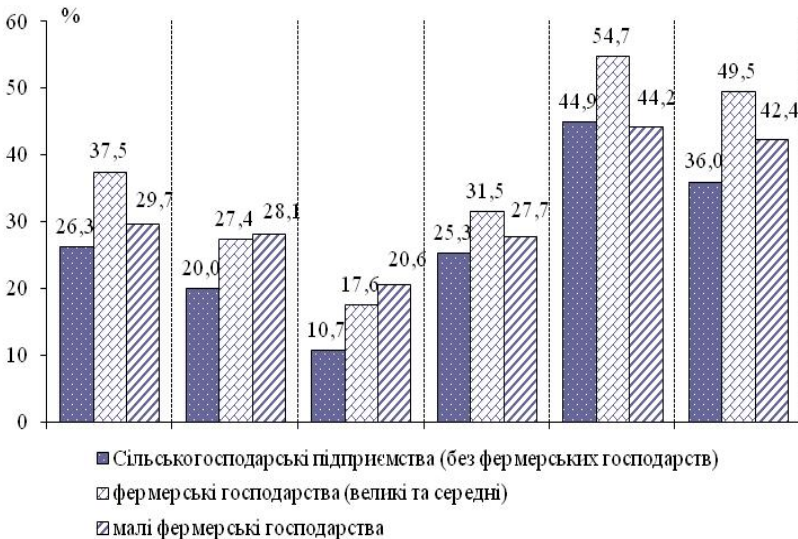


Рис. 3.15 – Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %*.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України

З представленої аналітики витікає, що в динаміці валової продукції загалом і структурно за категоріями виробників, відбувається зростання продуктивності, а значить результативності зайнятості, хоча це зростання, особливо в останні 3 роки можна вважати «інфляційним», тобто кількісним – з низьким рівнем вартісної якості. Проте, обсяг доходу й прибутковості бізнесу за наявної динаміки рівня продуктивності праці зростає.

Таким чином індикативна оцінка результативності зайнятості в малих господарських структурах через аналіз: структури працівників з питомою вагою членів господарств і найманих працівників; обсягів валової продукції, дає підстави вести мову про різновекторні зміни. Але головний тренд сьогодення – намагання мінімізувати затрати праці, поступово збільшуючи обсяги виробництва продукції.

3.5. Індикатори витрат та технологічної ефективності господарювання*

Результативність господарювання досліджуваних суб'єктів господарювання, має характерні особливості, які пов'язані із способом організації ведення підприємницької діяльності, зайнятістю, технологічними параметрами, що має визначальний вплив на обсяг і структуру виробничих витрат, технологічну та загальногосподарську ефективність. Тому в даному параграфі необхідними для аналізу обрано групи показників, які характеризують витрати на виробництво, технологічні ресурсні параметри забезпечення ресурсами, прибутковість бізнесу.

* Автори О.Г. Шпикуняк, В.С. Півторак, О.Ю. Грищенко

Важливим аспектом індикативної оцінки мікроекономічних процесів у розвитку малих аграрних підприємств, зокрема фермерських господарств є аналіз витрат за їх складом. З теорії і практики економічного аналізу, який ми представляємо як індикативний, відомо, що склад, механізм та моделі формування витрат сільгосп підприємства є відмінними від інших галузей, наприклад промисловості і це потрібно враховувати. В умовах України такі відмінності окрім загальноєкономічних в глобальному економічному просторі, представлені національно-ідентичними інституційними аспектами, наприклад – «урізаний характер інституціоналізації ринку землі». Це відчутно впливає на витрати та практику відтворювальних процесів, а також стратегії ведення аграрного бізнесу, особливо малих форм, які тим самим обмежені у прийнятті управлінських рішень щодо інноваційно-зумовленої перспективи.

Ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі істотно залежить від організації управління витратами. Незаперечним є факт існування оберненої залежності між рівнем витрат на виробництво одиниці продукції та ефективністю діяльності підприємства. Тому дослідження інституту витрат, що включає проблеми системи управління витратами підприємницьких структур, їх мети, місця та складових набуває все більшого значення.

З економічної точки зору витрати слід розглядати як важливий чинник, що забезпечує організацію виробництва і збуту продукції (робіт, послуг), адже будь-яке підприємство, функціонуючи в звичайному режимі, зобов'язане здійснювати потрібні для нього витрати. Витрати надають можливість визначити орієнтовну бажану ціну виготовленого продукту і формують фінансові результати бізнесу, до них належать вкладені у виробництво активи та платежі, що в майбутньому будуть відшкодовані виручкою від реалізації.

Таблиця 3.6 – Витрати виробництва в малих сільськогосподарських підприємствах України, млн грн.*

Показники	Роки						До попереднього року: +, -				
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
В абсолютному вираженні і за статтями, млн грн											
Усього витрат	7143	8593	8924	11142	17840	23760	1450	331	2218	6698	5920
Витрати на оплату праці	533	592	617	640	756	930	59	25	22	116	174
Відрах. на соціальні заходи	196	220	228	237	278	214	23	8	9	41	-64
Матеріальні витрати – всього	5118	6032	6169	8059	13506	17702	914	136	1891	5447	4196
у тому числі											
насіння і посадковий матеріал	927	1306	1212	1514	2438	3071	378	-94	301	924	634
корми	322	390	439	436	588	646	68	49	-3	152	58
з них покупні	194	254	239	180	349	327	61	-16	-59	169	-23
мінеральні добрива	908	1184	1226	1618	3177	4902	275	42	392	1560	1725
пальне і мастильні матеріали	1212	1427	1398	2022	2794	3318	215	-29	623	773	524
електроенергія	73	69	77	110	111	162	-3	8	33	0	51
паливо і енергія (вугілля, торф, дрова тощо)	38	23	23	28	28	30	-15	1	4	0	2
запасні частини, ремонтні та буд. матеріали	409	498	506	667	1259	1831	90	8	161	592	572
оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організ. і інші матеріальні витрати	1228	1135	1286	1665	3111	3742	-94	151	379	1446	631
Амортизація	405	475	550	663	829	1308	70	76	113	166	479
Інші операційні витрати	891	1274	1360	1543	2470	3605	384	85	184	927	1135
у т. ч. орендна плата за:											
майнові паї	6	10	10	10	18	22	5	-1	0	8	4
земельні частки (паї)	551	848	932	1042	1530	2187	296	84	110	488	656

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

За 2011-2016 рр. розміри витрат на виробництво продукції сільського господарства в досліджуваній категорії підприємств щорічно зростають (табл. 3.6 і 3.7), їх абсолютний вимір знову ж таки надзвичайно динамічно зростає. Значним таке зростання, по відношенню до попереднього року, спостерігалось у 2014, 2015, 2016 рр.

Таблиця 3.7 - Структура витрат виробництва в малих сільськогосподарських підприємствах України, %*

Показники	Роки						До попереднього року: +, -				
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
% в загальній структурі											
Усього витрат	100	100	100	100	100	100	-	-	-	-	-
Витрати на оплату праці	7,5	6,9	6,9	5,7	4,2	3,9	-0,6	0,0	-1,2	-1,5	-0,3
Відрахування на соціальні заходи	2,8	2,6	2,6	2,1	1,6	0,9	-0,2	0,0	-0,4	-0,6	-0,7
Матеріальні витрати – всього	71,6	70,2	69,1	72,3	75,7	74,5	-1,5	-1,1	3,2	3,4	-1,2
насіння і посадковий матеріал	13,0	15,2	13,6	13,6	13,7	12,9	2,2	-1,6	0,0	0,1	-0,7
корми	4,5	4,5	4,9	3,9	3,3	2,7	0,0	0,4	-1,0	-0,6	-0,6
з них покупні	2,7	3,0	2,7	1,6	2,0	1,4	0,2	-0,3	-1,1	0,3	-0,6
мінеральні добрива	12,7	13,8	13,7	14,5	17,8	20,6	1,1	0,0	0,8	3,3	2,8
паливне і мастильні матеріали	17,0	16,6	15,7	18,1	15,7	14,0	-0,4	-0,9	2,5	-2,5	-1,7
електроенергія	1,0	0,8	0,9	1,0	0,6	0,7	-0,2	0,1	0,1	-0,4	0,1
паливо і енергія (вугілля, торф, дрова тощо)	0,5	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1	-0,3	0,0	0,0	-0,1	0,0
запасні частини, ремонтні та буд. матеріали	5,7	5,8	5,7	6,0	7,1	7,7	0,1	-0,1	0,3	1,1	0,6
оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями, і інші матеріальні витрати	17,2	13,2	14,4	14,9	17,4	15,7	-4,0	1,2	0,5	2,5	-1,7
Амортизація	5,7	5,5	6,2	5,9	4,6	5,5	-0,1	0,6	-0,2	-1,3	0,9
Інші операційні витрати	12,5	14,8	15,2	13,9	13,8	15,2	2,4	0,4	-1,4	0,0	1,3
у т. ч. орендна плата за:											
майнові паї	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
земельні частки (паї)	7,7	9,9	10,4	9,4	8,6	9,2	2,1	0,6	-1,1	-0,8	0,6

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Така критично значна за обсягом зростання динаміка витрат має ознаки екстенсифікації, адже неспівмірне з отриманими доходами підвищення вартості споживаних господарствами товарів і послуг, вкупі з сезонним характером виробництва, не сприяє високо динамічному, інноваційному відтворенню вкладень. Саме в цьому індикатор витрат демонструє проблемність, адже з одного боку матеріальні витрати зростають, а витрати соціального, стимулюючого персоналу характеру, підвищуються нижчими темпами.

Таблиця 3.8 – Аспекти технологічної ефективності розвитку рослинництва*

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Внесення добрив та обробка хімікатами</i>						
Частка господарств, що вносили органічні добрива, %	3,5	3,8	3,3	3,0	3,6	Н.д.
Частка господарств, що вносили мінер. добрива, %	39,7	41,3	43,7	45,9	44,9	Н.д.
Частка господарств, що обробляли площу отрутохімкатами, %	22,8	25,1	27,0	27,8	30,2	Н.д.
Обсяг внесення						
Органічні, тис. т	201	231	322	282	215	255
Мінеральні (в перерах. на 100% поживних речовин), тис. ц	860	951	1108	1146	1207	1692
у тому числі						
азотні	637	685	798	818	845	1158
фосфорні	123	147	170	178	195	286
калійні	100	119	140	150	166	248
<i>Площа, (охоплена внесенням і обробкою), тис. га</i>						
Органічні добрива	33	39	46	41	56	57
Мінеральні	1242	1358	1436	1474	1476	1768
Отрутохімікати (інсектициди, гербіциди та інші)	882	1023	1106	1097	1145	1363

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Загалом варто відзначити збільшення частки матеріальних витрат до 75% у 2015 і 2016 р., що й становить переважну частину абсолютного приросту в динаміці за досліджуваний період. У розрізі статей матеріальних витрат найбільше підвищення вартості, по відношенню до попереднього року, зафіксовано щодо витрат на насіння і посадковий матеріал (2015 р.), мінеральні добрива (2016 р.), пальне і мастильні матеріали (2015 р.), розрахунок зі сторонніми організаціями за виконані роботи та надані послуги (2015 р.). Водночас, частка витрат на оплату праці зменшилась із 7,5% у 2011 р. до 4,2% у 2015 і 3,9% в 2016 р., що пояснюється порівняно нижчими темпами підвищення заробітної плати відносно рівня матеріальних витрат.

Роль індикатора «витрати» в оцінках розвитку малих господарських формувань визначальна, адже від їх абсолютного розміру та структури залежить конкурентоспроможність бізнесу. Наприклад, для малих фермерських господарств, які не мають можливості широко використовувати передові інноваційні технології виробництва сільськогосподарської продукції, динаміка зростання вартості затрачених ресурсів на сьогодні є критичною. Наявний рівень витрат є фактично неприйнятним, тому виробники екстенсифікують виробничу діяльність мінімізацією витрат на оплату праці і соціальні заходи, фактично відмовилися від «дорогих» виробництв, тваринництва перш за все. Виглядає так, ніби витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи є непродуктивними, адже вони відійшли на другий план, бо господарям потрібно задовольнити потреби в ресурсах, наповнивши ними технології (див. табл. 3.8, 3.9, 3.10, 3.11), що характеризує технологічну ефективність.

Таблиця 3.9 – Порівняльна оцінка технологічної ефективності розвитку рослинництва*

Показники	До попереднього року: +, -				
	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Внесення добрив та обробка хімікатами</i>					
Частка господарств, що вносили органічні добрива, %	0,3	-0,5	-0,3	0,5	Н.д.
Частка господарств, що вносили мінеральні добрива, %	1,6	2,4	2,2	-1,0	Н.д.
Частка господарств, що обробляли площу отрутохімікатами, %	2,3	1,9	0,8	2,4	Н.д.
<i>Обсяг внесення</i>					
Органічні, тис. т	31	91	-41	-66	40
Мінеральні (в перерах. на 100% поживних речовин), тис. ц	91	157	38	61	485
<i>у тому числі</i>					
азотні	48	113	20	28	313
фосфорні	24	23	8	17	90
калійні	20	21	10	16	82
<i>Площа, (охоплена внесенням і обробкою), тис. га</i>					
Органічні добрива	6	7	-5	15	1
Мінеральні	116	78	38	2	293
Отрутохімікати (інсектициди, гербіциди та інші)	141	83	-9	48	218

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Технологічна ефективність в даному конкретному випадку розглядається не через призму господарських ефектів, отриманих фермерами за підсумками виробничої діяльності, а як сукупність «технологічних» вкладень ресурсів та динаміку зміни їх вартості. Тобто таким чином індикаторно оцінюються витрати на окремі технологічні операції за вартістю і за часткою господарств (див. табл. 3. 10 і 3.11).

Таблиця 3.10 – Технологічні аспекти зміни витрат виробництва у рослинництві*

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Динаміка зміни витрат виробництва</i>						
Витрати – всього, млн грн	7143	8593	8924	11142	17840	23760
Матеріальні витрати – всього	5118	6032	6169	8059	13506	17702
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції рослинництва, млн грн	6484	8960	8402	11396	21425	28591
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства, млн грн	7001	9560	9117	12164	22341	29649
<i>З розрахунку на 1 га</i>						
<i>Внесення добрив та обробка хімікатами</i>						
Органічні, т	6,1	5,9	7,1	6,9	3,9	4,5
Мінеральні (в перерахунку на 100% поживних речовин), ц	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	1,0
<i>Динаміка зміни витрат виробництва</i>						
Витрати – всього, грн	2708	3171	3324	4263	6700	8665
Матеріальні витрати – всього, грн	1941	2226	2298	3084	5073	6456
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції рослинництва, грн	2459	3307	3130	4360	8047	10427
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства, грн	2655	3528	3396	4654	8391	10813

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 3.11– Порівняльна оцінка технологічних аспектів зміни витрат виробництва у рослинництві*

Показники	До попереднього року: +, -				
	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Динаміка зміни витрат виробництва</i>					
Витрати – всього, млн грн	1450	331	2218	6698	5920
Матеріальні витрати – всього	914	136	1891	5447	4196
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції рослинництва, млн грн	2476	-559	2994	10030	7166
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства, млн грн	2559	-443	3046	10177	7308
<i>З розрахунку на 1 га</i>					
<i>Внесення добрив та обробка хімікатами</i>					
Органічні, т	-0,2	1,2	-0,2	-3,0	0,6
Мінеральні (в перерахунку на 100% поживних речовин), ц	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2
<i>Динаміка зміни витрат виробництва</i>					
Витрати – всього, грн	463	153	939	2437	1965
Матеріальні витрати – всього, грн	285	72	786	1989	1383
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції рослинництва, грн	848	-177	1231	3687	2380
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства, грн	873	-132	1258	3737	2422

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Заданий контекст технологічної ефективності наслідує оцінку вартості оборотних ресурсів, таких як мінеральні й органічні добрива, отрутохімікати, а також мотивації сільських господарів до їх використання у виробничому процесі. З приведеної статистики чітко видно, що вартість тих чи інших добрив не є визначальною щодо питомої ваги господарств, які їх використовують, бо наприклад практично не змінилася частка

суб'єктів за оцінкою внесення ними органічних (3–4%) добрив, мінеральних (40–45) і отрутохімікатів (22–30%). За обсягом внесення та з розрахунку на 1 га площі землі, число малих формувань за даним об'єктом аналізу є також стабільним, тобто за досліджуваній період ефект «участі» даного виду ресурсу у виробничому процесі не змінився, так як фермери практично не змінюють спеціалізації, традиційними залишаються набір вирощуваних сільськогосподарських культур і технології їх вирощування.

Індикатор витрат є визначальним в усіх аспектах діяльності малих фермерських господарств, адже за їх розміром, структурою підприємці приймають рішення щодо засад ведення бізнесу, наприклад щодо пріоритету – рослинництво чи тваринництво. Наприклад, сьогодні більшість малих форм неспроможні реалізувати свої конкурентні переваги у виробництві нішевих продуктів, бо змушені займатися традиційним сільським господарством – на інше немає грошей, а системна державна підтримка відсутня.

Для сучасного періоду характерною особливістю є збереження диспропорції у виробництві рослинницької та тваринницької продукції, що виникла ще на початку трансформаційного періоду. Це можна пояснити порівняною збитковістю тваринницького напрямку в сільському господарстві і тотожним скороченням відповідних галузей в орієнтованих на прибуток підприємницьких структурах.

Фермерські господарства також спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва (частка коливається в межах 85–95%). Варто відзначити й поступове підвищення ефективності загального сільськогосподарського виробництва із незначним перевищенням показника валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь.

Взагалі ситуація є неоднозначна – з одного боку малі підприємства характеризуються технологічною недосконалістю, виключною мотивацією до традиційних способів ведення сільського господарства, а з іншого наприклад рівень рентабельності виробництва досить високий (див. додатки). У 2015 р. було досягнуто рекордних показників рівня рентабельності сільськогосподарського виробництва, що ставить малі фермерські господарства за окупністю витрат фактично в один ряд з передовими господарськими структурами. Тому висновок такий, що витрати зростають, але їх покриття доходами відбувається на високому рівні.

3.6. Індикатори ефективності рослинництва*

Рослинництво традиційно вважається вкрай важливою галуззю для економіки господарюючих суб'єктів усіх категорій, малі підприємства, включаючи фермерські господарства – не виключення. Фермери займаються вирощуванням усіх можливих, доступних за природно-економічними умовами культур. Спеціалізація залежить від розміру підприємства і регіону, кон'юнктурних аспектів ринку.

Розглядаючи ефективність рослинництва малих господарств, за об'єкт індикаторної оцінки беремо такі показники як: частка малих фермерських господарств у виробництві валової продукції рослинництва (рис. 3.16); частка малих фермерських господарств у виробництві основних видів продукції рослинництва з конкретизацією за видами (рис. 3.17), а також здійснимо оцінку ефектів у формації «вигоди», тобто результатів реалізації.

* *Автори: О.Г. Шпикуляк, В.С. Піеторак, О.Ю. Грищенко, Г.М. Горошко, В.А. Пехов*

Аналіз й розробка статистичної інформації показує, що в розрізі основних галузей сільськогосподарського виробництва спостерігаються певні розбіжності, пов'язані зі спеціалізацією фермерських господарств на виробництві переважно рослинницької продукції. Так, малими фермерськими господарствами в аналізовані роки (2011, 2015 і 2016 рр.), за підсумками оцінки результатів господарської діяльності було вироблено продукції рослинництва за часткою у % до: усіх категорій господарств 5,2% (2011 р.), 5,6 (2015 р.), 6,4% (2016 р.); сільськогосподарських підприємств відповідно 9,1%, 9,5 і 10,5%; фермерських господарств усіх розмірів – 55,9%, 54,1 і 57,5% (див. рис. 3.16).

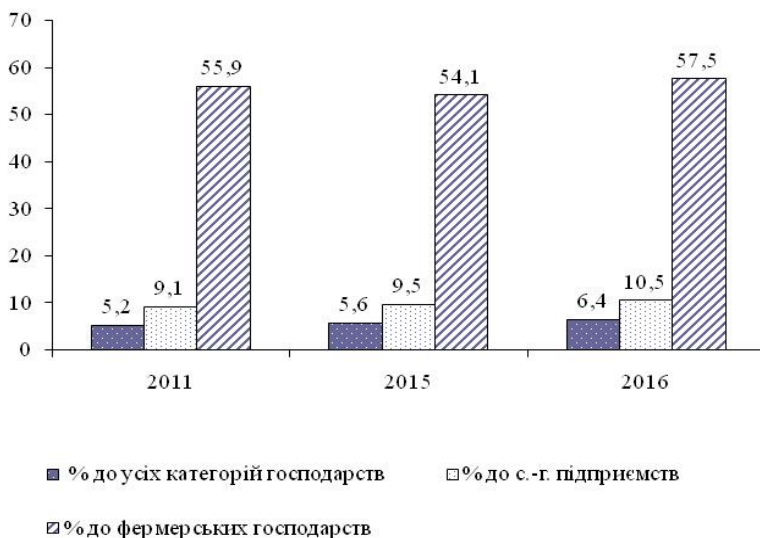


Рис. 3.16 – Частка малих фермерських господарств у виробництві продукції рослинництва*.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Динаміка така, що малі фермерські господарства набувають все більшої питомої ваги у виробництві продукції за вартістю, особливо по-відношенню до середніх і великих фермерських господарств. Причина – безумовна ринкова мобільність завдяки невеликим розмірам й спроможності швидко реагувати на ринкову кон'юнктуру, тобто змінювати спеціалізацію.

Розглядаємо структуру виробництва у розрізі сільськогосподарських культур у 2015 р. (рис. 3.17) і 2016 р. (рис. 3.18).

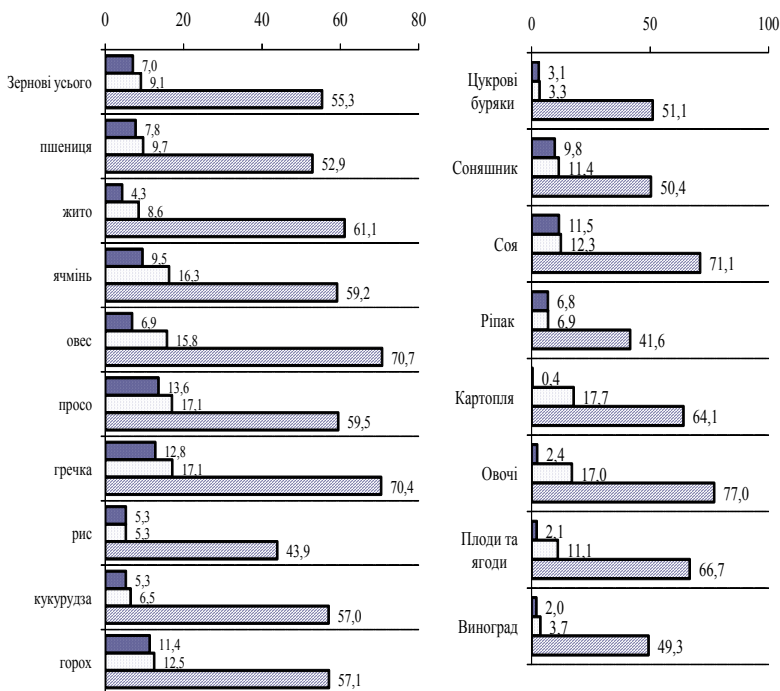


Рис. 3.17 – Частка малих фермерських господарств у виробництві основних видів продукції рослинництва у 2015 р.*

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

За підсумками аналізу структури виробництва продукції рослинництва малими фермерськими господарствами у 2015 р. у розрізі окремих культур, а також в порівнянні з усіма категоріями господарств, сільськогосподарськими підприємствами і фермерськими господарствами загалом (див. рис. 3.17) наголошуємо на тому, що:

- відносно усіх категорій господарств, які займаються рослинництвом, малі фермерські господарства займають невелику, але відносно стабільну частку у виробництві сільськогосподарських культур, а найбільш значимою вона була по просу (13,6%), гречці (12,8%), сої (11,5%) і гороху (11,4%), найменш значимою – по картоплі (0,4%), плодах та ягодах (2,1%), винограду (2,0%);

- відносно сільськогосподарських підприємств, то ситуація по аналогії зазначених культур, у % до заданої сукупності наступна: по просу (17,1%), гречці (17,1%), сої (12,3%) і гороху (12,5%), по картоплі (17,7%), плодах та ягодах (11,1%), винограду (3,7%);

- у порівнянні з результатами усіх фермерських господарств, то ситуація по аналогії зазначених культур, у % до заданої сукупності наступна: по овочах (77,7%), сої (71,1%), вівсу (70,7%), гречці (70,4%), картоплі (64,1%) і загалом за питомою вагою в цій категорії оцінюваної сукупності господарюючих суб'єктів, малі фермери у 2015 році досягли понад 50% виробництва по усіх культурах, окрім рису, ріпаку й винограду (49,3%).

Як показує аналіз даних про результати господарювання, малі підприємства займаються в основному вирощуванням нішевих культур зернової групи, від яких великі і середні товаровиробники незаслужено відмовилися. В зазначеній спеціалізації (нішевій) проявляється мотивація підприємницької діяльності до вирішення головного завдання – оптимізацій

співвідношення «вигоди-витрати» задля максимізації прибутку, що найбільшою мірою характерно для підприємств категорії «малі», адже вони засновані на праці й власності господаря.

У виробництві основних видів продукції рослинництва за підсумками 2016 р. (див. рис. 3.18), ситуація кардинально не змінилася.

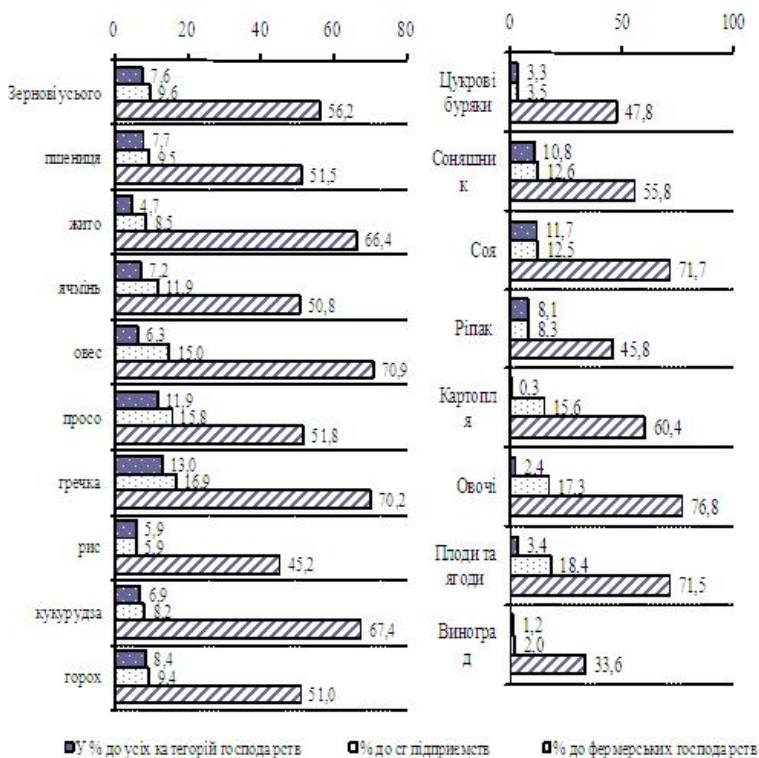


Рис. 3.18 – Частка малих фермерських господарств у виробництві основних видів продукції рослинництва у 2016 р.*

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Слід наголосити на тому, що обсяги виробництва зокрема нішевих культур по Україні знизилися до критичної межі, тому малі підприємства у відсотковому вимірі на передових позиціях. Проте в регіональному вимірі є відмінності у частці, так як та чи інша зона, територія характеризується природно-кліматичними умовами, які потенційно визначають економічну доцільність вирощування сільськогосподарських культур. Наприклад, Полісся є більш сприятливим для вирощування жита ніж Степ, тому підприємці даний аспект ефективності обов'язково враховують. Особливою виявилася ситуація по картоплі, яку малі фермери не вважають за ринковий пріоритет, а причина на нашу думку в тому, що ця культура є безумовним пріоритетом для господарств населення – так склалося історично.

Певну специфіку ведення «рослинницького» бізнесу обґрунтовано вбачаємо у ефектах розвитку виробництва конкретних сільськогосподарських культур. Також звертаємо дослідницьку увагу на деякі показники економічної ефективності малих сільськогосподарських підприємств у рослинництві (див. додатки), за аналізу яких індикаторна оцінка підприємницьких мотивацій буде більш ґрунтовною. Це зокрема такі показники як: чистий дохід (виручка) від реалізації; частка підприємств, що реалізують продукцію рослинництва; розмір доходу на 1 підприємство; чистий дохід (виручка) від реалізації з розрахунку на 1 га ріллі тощо.

З аналізу результатів економічної діяльності у рослинництві можна зробити ствердний висновок про те, що загалом малі фермерські господарства у рослинництві вже зайняли свою спеціалізовану нішу, але ведуть бізнес за традиціями вирощування не трудомістких культур, які за відсутності можливості успішно реалізувати на ринку, можна було б спожити у власному господарстві. Таке припущення має місце, адже госпо-

дарська діяльність цих підприємств є вузькоспеціалізованою і все ще зорієнтованою на натуральний спосіб виробництва, тому рослинництво значно переважає над тваринництвом.

Дуже важливо розуміти, що економіка тієї чи іншої культури, яку вирощує мале фермерське господарство є елементом індикативної оцінки вмотивованості витрат і ефективності виробництва, про що більш поглиблено йтиме мова в наступних параграфах даної розробки.

3.7. Індикатори ефективності тваринництва*

Тваринництво загалом не є пріоритетом для малих фермерських господарств. Малі аграрні виробники не мають можливостей фінансових, ресурсних для покриття того значного обсягу витрат, яких потребує розвиток бізнесу з виробництва продукції тваринництва. Проте на відміну від великих і середніх підприємств, малі фермерські господарства все ж таки тваринництвом займаються, бо наприклад виробництво молока дає можливість для отримання хоч якихось несезонних доходів.

Індикативно оцінюючи ефективність тваринництва зазначимо, що її рівень формується розвитком рослинництва – галузі, яка традиційно виступає джерелом формування кормової бази. Вартість продукції рослинництва закладається в основу собівартості продукції тваринництва, на що потрібно особливо звертати увагу, але її виробництво не є сезонним.

Фермери займаються виробництвом продукції тваринництва, хоча за обсягами дана продукція не може характеризуватися як пріоритетна, але як і у рослинництві можна вести мову про нішеві продукти – козине молоко, м'ясо кролів, продукція вівчарства тощо. У тваринництві спеціалізація також залежить від розміру

* *Автори: О.Г. Шпикуняк, В.С. Півторак, О.Ю. Грищенко, Л.В. Мамчур*

підприємства, розміщення і традицій регіону, а також кон'юнктурних аспектів представлення продукції на ринку.

Розглядаючи ефективність тваринництва в малих господарствах, за об'єкт індикаторної оцінки беремо такі показники як: частка малих фермерських господарств у виробництві валової продукції тваринництва (рис. 3.19); частка малих фермерських господарств у виробництві основних видів продукції тваринництва з конкретизацією за видами (рис. 3.20 і 3.21), а також здійснимо оцінку ефектів у формації «вигоди», тобто результатів реалізації.

Вклад малих фермерських господарств у виробництво тваринницької продукції є досить незначним – коливається в межах 0,6-0,7% продукції, виробленої всіма категоріями господарств (рис. 3.19).



Рис. 3.19 – Частка малих фермерських підприємств у виробництві продукції тваринництва*.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Аналіз статистичної інформації показує, що в розрізі основних галузей сільськогосподарського виробництва спостерігаються певні розбіжності, пов'язані зі спеціалізацією фермерських господарств на виробництві тваринницької продукції. Так, малими фермерськими господарствами в аналізовані роки (2011, 2015 і 2016 рр.), за підсумками оцінки результатів господарської діяльності було вироблено продукції тваринництва за часткою у % до: усіх категорій господарств 0,6% (2011 р.), 0,7 (2015 р.), 0,7% (2016 р.); сільськогосподарських підприємств відповідно 1,5%, 1,6 і 1,6%; фермерських господарств усіх розмірів – 36,7%, 37,7 і 35,6% (див. рис. 3.19).

За підсумками аналізу структури виробництва продукції тваринництва малими фермерськими господарствами у 2015 р. у розрізі окремих продуктів, а також в порівнянні з усіма категоріями господарств, сільськогосподарськими підприємствами і фермерськими господарствами загалом (див. рис. 3.20) наглошуємо на тому, що:

- відносно усіх категорій господарств, які займаються тваринництвом, малі фермерські господарства займають невелику (мізерну), але відносно стабільну частку у виробництві, а найбільш значимою вона була по вовні (1,7%), вирощуванню свиней (1,5%), найменш значимою – по вирощуванню овець та кіз (0,01%), виробництву меду (0,1%) і яєць (0,4%);

- відносно сільськогосподарських підприємств, то ситуація по аналогії зазначених продуктів, у % до заданої сукупності наступна: по вовні (12,3%), вирощуванню свиней (2,6%), по вирощуванню овець та кіз (0,4%), виробництву меду (8,9%) і яєць (0,7%);

- у порівнянні з результатами усіх фермерських господарств, то ситуація по аналогії, у % до заданої сукупності видів продукції тваринництва наступна: по яйцях (92,9%), меду (68,5%), вовні (55,8%), загалом по більшості продуктів питома вага малих ферм склала понад 50% або близька до цього показника, тому тут теж можна вести мову про зацікавленість у тваринницькому бізнесі, але в абсолютному кількісному вираженні обсяги виробництва мізерні.

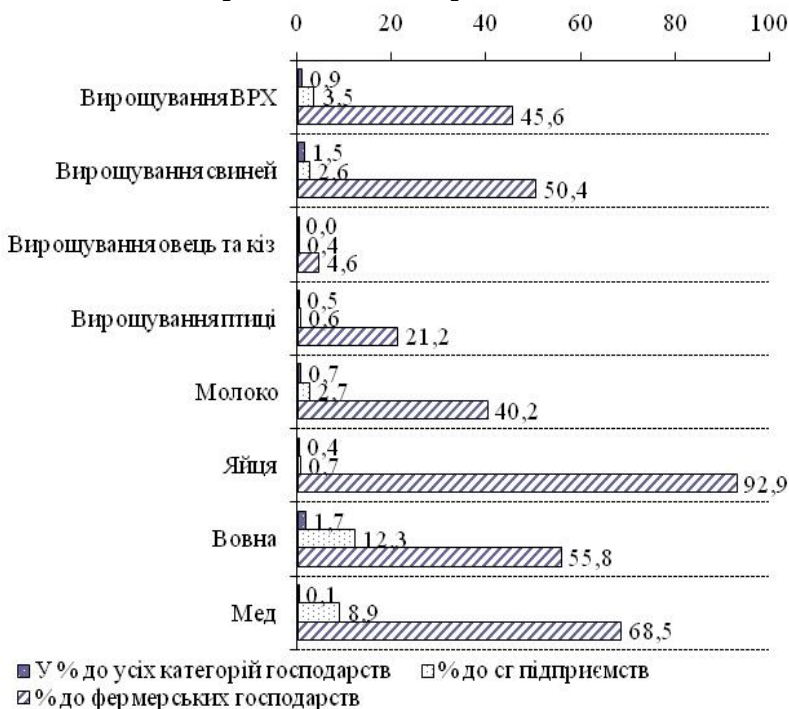


Рис. 3.20 – Частка малих фермерських господарств у виробництві основних видів продукції тваринництва у 2015 р*.

**Розраховано за даними Державної служби статистики України.*

Загалом обсяги виробництва продуктів тваринного походження знизилися до критичної межі, тому на малі підприємства є певна надія в покращенні ситуації, бо вони найбільш мобільні, легко змінюють виробничі пріоритети через невеликі розміри. Проте в регіональному вимірі можуть бути відмінності у частці, так як та чи інша зона, територія характеризується умовами, які потенційно визначають економічну доцільність виробництва (рис. 3.20 і 3.21).

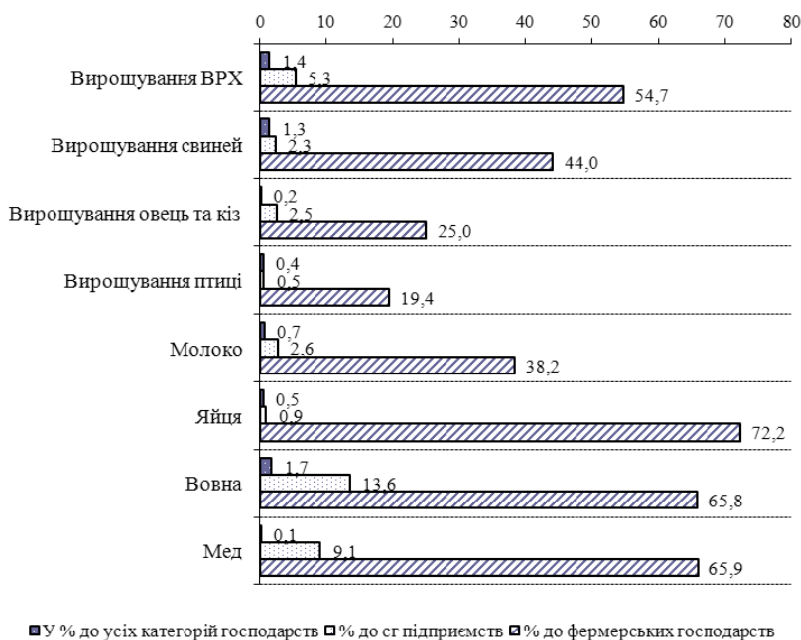


Рис. 3.21 – Частка малих фермерських господарств у виробництві основних видів продукції тваринництва у 2016 р*.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Певну специфіку ведення «тваринницького» бізнесу обґрунтовано вбачаємо у ефектах розвитку виробництва конкретних видів продукції. Також звертаємо дослідницьку увагу на деякі показники економічної ефективності малих сільськогосподарських підприємств, за аналізу яких індикативна оцінка підприємницьких мотивацій буде більш ґрунтовною. Це зокрема такі показники як: чистий дохід (виручка) від реалізації; частка підприємств, що реалізують продукцію тваринництва; розмір доходу на 1 підприємство; чистий дохід (виручка) від реалізації з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь тощо.

З аналізу результатів економічної діяльності можна зробити ствердний висновок про те, що загалом малі фермерські господарства у тваринництві вже зайняли свою спеціалізовану нішу, але ведуть бізнес традиційно.

3.8. Індикатори реалізації продукції та її конкурентопрможності

3.8.1. Продукція рослинництва*

Трансформаційні процеси у вітчизняному сільсько-му господарстві, пов'язані з реорганізацією колективних і державних підприємств у структури ринкового типу, не мали визначального впливу до переходу на новий рівень ефективного підприємництва в даній сфері. В даному випадку на становлення підприємницького середовища на селі негативно вплинула минула ідеологія колективного господарювання, яка й зробила селянина неконкурентоспроможним в сучасних умовах¹⁴.

* *Автори: О.Г. Шпикуляк, В.А. Мамчур, В.С. Півторак, О.Ю. Грищенко*

¹⁴ Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Підприємництво у розвитку аграрного ринку // Економіка АПК. 2007. №11. С. 138-149.

ходів йде виробництво соняшнику (32,4%) та овочів (3,6%), а реалізація виробленої тваринницької продукції загалом не займає і двадцятої частини доходів відповідних підприємницьких структур (рис. 3.23).

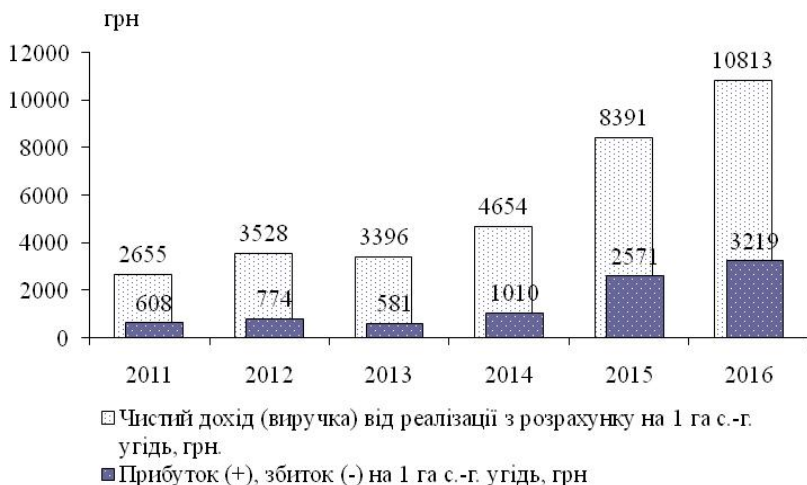


Рис. 3.23 – Динаміка зміни рівня доходності і прибутковості малих фермерських господарств*

**Розраховано за даними Держстату України*

У структурі прибутку від реалізації зернових культур теж провідне місце займає саме реалізація пшениці та кукурудзи (рис. 3.23). При цьому в динаміці за 2011-2015 рр. не проглядається стабільної тенденції до нарощування прибуткових надходжень в даному напрямі. Прибутковість змінюється стрибкоподібно, що підтверджують також дані представлені в додатку Д.

Покажемо у нашому дослідницькому випадку є аналіз тенденцій реалізації зернових і зернобобових культур загалом (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 – Зернові і зернобобові культури*

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Зернові і зернобобові – всього						
Частка підприємств, що реалізують зернові, %	63,5	68,8	70,4	70,1	70,8	н.д.
Кількість, тис. тонн	2458	2401	3116	3200	3513	4071
з розрахунку на 1 п-во, тонн	119	107	137	149	164	н.д.
Чистий дохід (виручка) від реалізації, млн грн	3132	3671	3733	5097	8991	12689
на 1 т. реалізованої продукції, грн	1274	1529	1198	1593	2560	3117
Частка у виручці від реалізації продукції рослинництва	48,3	41,0	44,4	44,7	42,0	н.д.
Повна собівартість, млн грн	2481	3006	3287	4147	6591	9284
1 т реалізованої продукції, грн	1009	1252	1055	1296	1876	2281
Прибуток, млн грн	650	665	446	950	2400	3405
Рентабельність, %	26,2	22,1	13,6	22,9	36,4	36,7
Пшениця						
Кількість, тис. тонн	1045	961	1172	1342	1618	1896
Частка підприємств, що реалізують пшеницю, %	39,5	41,8	42,1	42,5	46,7	н.д.
з розрахунку на 1 п-во, тонн	82	71	86	103	114	н.д.
% до загального обсягу зернових і зернобобових	42,5	40,0	37,6	41,9	46,1	46,6
Чистий дохід (виручка) від реалізації, млн грн	1337	1465	1572	2303	4118	5709
на 1 т. реалізованої продукції, грн	1280	1524	1341	1716	2545	3012
Частка у виручці від реалізації продукції рослинництва	20,6	16,3	18,7	20,2	19,2	н.д.
Повна собівартість, млн грн	1074	1214	1351	1857	3017	4214
1 т реалізованої продукції, грн	1028	1264	1153	1383	1865	2223
Прибуток, млн грн	263	251	221	446	1101	1495
Рентабельність, %	24,4	20,6	16,4	24,0	36,5	35,5
Кукурудза						
Кількість, тис. тонн	791	837	1301	1066	1184	1259
Частка підприємств, що реалізують кукурудзу, %	15,0	19,9	22,2	22,9	22,1	н.д.
з розрахунку на 1 п-во, тонн	163	130	181	152	177	н.д.
% до загального обсягу зернових і зернобобових	32,2	34,8	41,8	33,3	33,7	30,9
Чистий дохід (виручка) від реалізації, млн грн	905	1210	1254	1397	2911	4006
на 1 т. реалізованої продукції, грн	1143	1447	964	1310	2458	3180
Частка у виручці від реалізації продукції рослинництва	14,0	13,5	14,9	12,3	13,6	н.д.
Повна собівартість, млн грн	682	951	1134	1142	2079	2807
1 т реалізованої продукції, грн	863	1137	872	1071	1755	2229
Прибуток, млн грн	222	260	120	255	833	1198
Рентабельність, %	32,6	27,3	10,6	22,3	40,1	42,7

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Зернова група продукції рослинництва є основною у формуванні доходів малих аграрних підприємств від реалізації – це видно за часткою суб'єктів, які продають зернові – вона зростає: по зернових і зернобобових (всього) спостерігається всезагальне зростання за обсягом реалізації, рівнем прибутковості, доходністю, рентабельністю (див. табл. 3.12). Ефекти вартісного плану, які отримують малі сільськогосподарські підприємства від реалізації зернових є найвищими серед гами культур, які потенційно не є високомаржинальними, але на сьогоднішньому етапі в них пріоритет. Динаміка збільшення рівня прибутковості і рентабельності значна – це головна мотивація, формована ринком щодо «виробничої прихильності» малих агровиробників до зернових і зернобобових.

Аналогічною є ситуація по окремих культурах – пшениці, кукурудзі, що відповідним чином відображається у рівнях прибутковості реалізації та позначилося на його структурі (рис. 3.24).

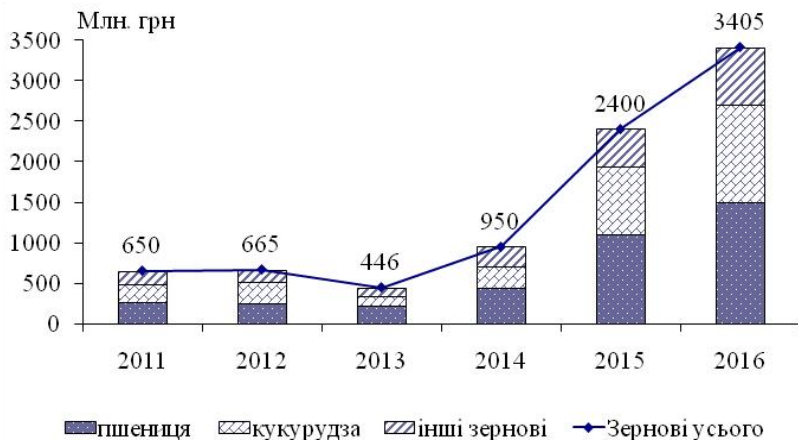


Рис. 3.24 – Прибуток від реалізації зернових культур*.

* Розраховано за даними Державної служби статистики України.

У структурі прибутку від реалізації зернових культур теж провідне місце займає саме реалізація пшениці та кукурудзи (рис. 3.24). При цьому в динаміці за 2011-2016 рр. не проглядається стабільної тенденції до нарощування прибуткових надходжень в даному напрямі.

У розрізі зернових культур ситуація є схожою за всіма розглянутими товарними групами щодо показників економічної ефективності в динаміці. Екстремальні значення були зареєстровані: в 2013 р. – малими господарствами було досягнуто найнижчого рівня рентабельності, і 2015 р. – відповідно найвищого (рис. 3.25).



Рис. 3.25 – Динаміка рентабельності зернових культур*.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Відповідна специфіка формування ефектів проглядається по соняшнику і цукрових буряках (табл. 3.13). Група технічних культур, особливо олійна, соняшник зокрема, займають значну питому вагу у формуванні вигод підприємницької діяльності. Вона (вага) є важливим структурним індикатором ефектів реалізації та конкурентоспроможності видів продукції рослинництва.

Таблиця 3.13 – Соняшник і цукрові буряки*

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Соняшник						
Кількість, тис. тонн	668	1067	974	1031	1022	1163
Частка підприємств, що реалізують соняшник, %	37,2	43,9	42,4	42,0	39,4	н.д.
Частка у виручці від реалізації продукції рослинництва	30,5	39,2	33,0	31,7	33,8	н.д.
Повна собівартість, млн грн	1354	2515	2093	2620	4444	6110
1 т реалізованої продукції, грн	2027	2357	2149	2541	4349	5254
Прибуток, млн грн	623	994	682	998	2803	3433
Рентабельність, %	46,1	39,5	32,6	38,1	63,1	56,2
Цукрові буряки						
Кількість, тис. тонн	268	258	129	197	144	185
Частка підприємств, що реалізують цукрові буряки, %	1,4	1,1	0,6	0,8	0,5	н.д.
Частка у виручці від реалізації продукції рослинництва	8,9	8,0	7,7	7,0	4,2	н.д.
Повна собівартість, млн грн	89	80	43	68	81	109
Повна собівартість 1 т реалізованої продукції, грн	334	310	333	347	568	588
Прибуток, млн грн	15	15	6	14	14	32
Рентабельність, %	16,4	19,2	14,2	20,0	16,9	29,7

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

В індикативно оцінюваний період по такій групі культур як технічні, малі підприємства роблять значну ставку на соняшник, а цукрові буряки не є пріоритетною культурою.

Соняшник реалізували близько 40% малих підприємств з досліджуваної сукупності по роках, а цукрові буряки відповідно близько 1% (2011 р. – 1,4%, 2012 – 1,1, 2013 – 0,6, 2014 – 0,8, 2015 р. – 0,5%).

Ефекти реалізації цих та інших сільськогосподарських культур найбільш конструктивно індикативно оцінювані аналізом рівня рентабельності (рис. 3.26).

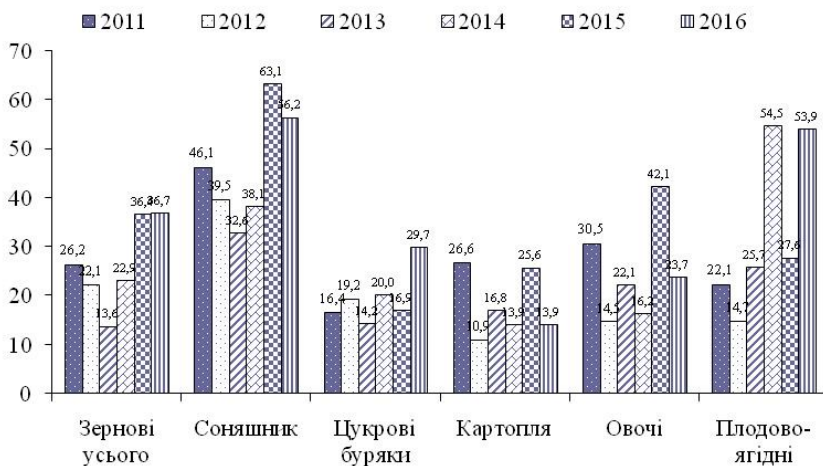


Рис. 3.26 – Рівень рентабельності основних видів продукції рослинництва*

*Розраховано за даними Державної служби статистики України

Згідно отриманих в процесі дослідження даних найприбутковішою культурою в рослинництві є соняшник, виробництво та реалізація якого протягом досліджуваного періоду демонструють стабільні показники економічної ефективності, досягнувши в останньому році найвищого рівня рентабельності – 63,1% (рис. 3.26). Водночас, в окремі періоди було зафіксовано деякі виключення із «загального правила». Так, в 2012 р. найбільш рентабельним було виробництво винограду – 101,1%, хоча вже в 2014 р. господарські суб'єкти, що спеціалізувались на даному напрямі продемонстрували збиток у розмірі 18,7%. У 2014 р. все ж найприбутковішим стало виробництво плодово-ягідної продукції, де було зафіксовано рентабельність на рівні 54,5%.

3.8.2. Продукція тваринництва*

Реалізація продукції тваринництва специфічно вбудована в результати діяльності малих аграрних підприємств. Загалом стан цієї галузі у вітчизняній агроекономічній системі є кризовим, адже сільськогосподарські підприємства, особливо великі й середні структури, тваринництвом займаються «мінімально». Виробники не бажають вкладати гроші у продукцію тваринництва, «маржу» від продажу якої можна буде отримати в довгостроковій перспективі.

Малі форми господарювання притримуються аналогічної стратегії, бо для конкурентоспроможного представлення на ринку продуктів тваринного походження потрібні довготривалі капітальні вкладення, яких вони не мають. Тваринницька продукція займає мізерну частку в структурі загальної виручки від реалізації сільськогосподарської продукції малими фермерськими господарствами – лише 4%. Основна частина доходу формується за рахунок реалізації м'яса свиней (36,4%), молока (20,1%), м'яса ВРХ (16,6%) та м'яса птиці (12,3%). Такий перекіс спричинений низькою прибутковістю тваринницьких напрямів виробництва сільськогосподарської продукції, що змушує малих фермерів відмовлятися від трудозатратних видів товаровиробництва, орієнтуючи власні зусилля на виробництві продукції рослинництва. На підтвердження такого висновку варто навести отримані в процесі дослідження дані, відповідно до яких рівень рентабельності виробництва м'яса худоби і птиці коливається в межах 1-8%, молока – 12-17%, що є неспівставним із відповідними показниками за рослинницькими напрямками (рис. 3.27).

Аналогічно рослинництву, у тваринництві є свої структурні особливості ефектів реалізації (табл. 3.14).

* *Автори: О.Г. Шпикуняк, О.Ю. Грищенко, Л.В. Мамчур*

Таблиця 3.14 – Реалізація продукції тваринництва малими аграрними підприємствами*

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Худоба та птиця – всього						
Кількість, тис. тонн	28,4	26,6	36,7	31,1	26,7	25,6
Частка підприємств, що реалізують м'ясо худоби та птиці, %	3,8	4,6	4,3	3,7	3,1	н.д.
Частка у виручці від реалізації продукції тваринництва, %	70,6	67,8	70,3	66,1	66,4	н.д.
Рентабельність, %	2,7	1,0	2,2	4,3	8,2	2,9
Велика рогата худоба						
Кількість, тис. тонн	6,6	7,8	11,9	8,2	6,8	7,8
Частка підприємств, що реалізують м'ясо ВРХ, %	1,7	2,1	2,3	1,9	1,5	н.д.
Частка у виручці від реалізації продукції тваринництва, %	17,2	17,6	19,1	16,0	16,6	н.д.
Рентабельність, %	3,4	3,2	1,5	7,6	10,7	7,2
Свині						
Кількість, тис. тонн	13	12	13	10	13	12
Частка підприємств, що реалізують м'ясо свиней, %	2,4	2,5	2,1	1,8	1,6	н.д.
Частка у виручці від реалізації продукції тваринництва, %	34,8	34,5	28,5	23,4	36,4	н.д.
Рентабельність, %	3,2	-1,4	1,8	6,6	9,7	2,7
Вівці та кози						
Кількість, тис. тонн	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,2
Частка підприємств, що реалізують м'ясо овець та кіз, %	0,4	0,6	0,6	0,4	0,4	н.д.
Частка у виручці від реалізації продукції тваринництва, %	0,8	0,9	1,0	0,6	0,6	н.д.
Рентабельність, %	-2,2	1,9	7,6	3,5	-0,8	12,7
Птиця						
Кількість, тис. тонн	8	6	11	12	6	5
Частка підприємств, що реалізують м'ясо птиці, %	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	н.д.
Частка у виручці від реалізації продукції тваринництва, %	17,7	14,4	21,6	26,0	12,3	н.д.
Рентабельність, %	1,5	4,0	2,9	0,6	1,9	-3,2
Молоко						
Кількість, тис. тонн	31,0	46,7	39,5	50,1	45,9	58,9
Частка підприємств, що реалізують молоко, %	1,4	1,8	1,8	1,7	1,5	н.д.
Частка у виручці від реалізації продукції тваринництва, %	16,9	19,9	16,2	21,9	20,1	н.д.
Рентабельність, %	14,7	1,8	16,7	12,6	15,6	15,4

* Розраховано за даними Державної служби статистики України.

З огляду на динаміку ефектів реалізації найстабільнішим напрямом діяльності у тваринництві є виробництво молока (див. рис. 3.27 і табл. 3.14). Виключення становить лише показник 2012 р., коли рівень рентабельності молока знизився до 1,8%.

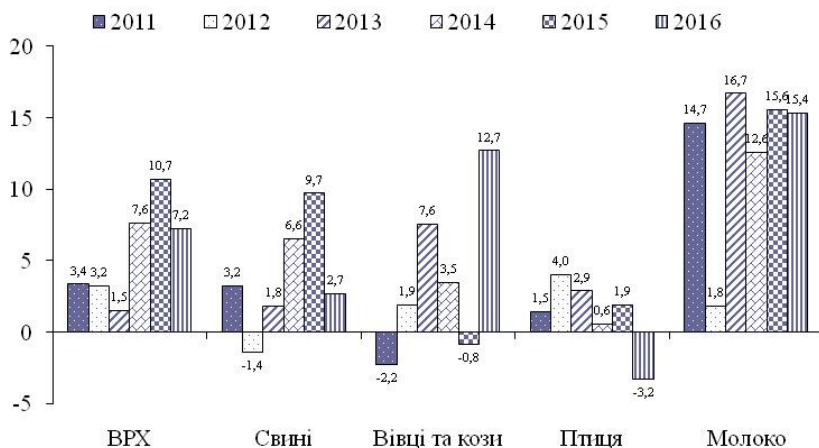


Рис. 3.27 – Рівень рентабельності основних видів продукції тваринництва*.

* Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Якщо оцінювати ефекти реалізації та конкурентоспроможності малих аграрних підприємств у тваринництві у розрізі видів продукції, то тут є певні особливості. Одна з головних особливостей, яку ми вважаємо індикатором – це питома вага підприємств, які в загальній досліджуваній сукупності (по роках) власне займаються виробництвом продукції тваринництва. За цим індикатором чітко видно рівень «прихильності» малих агроформувань до тваринництва, по: худобі та птиці (всього): 3-5%; ВРХ: 1,5–2,5; свинях: 1,6–2,5; вівцях та козах: 0,4-0,6; птиці: 0,2-0,3; молоку: 1,4-1,8%. Це підтвердження загальної «неважливості» тваринництва для малих агровиробників.

РОЗДІЛ 4. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ІНДИКАТОРІВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Індикатори розвитку самоорганізації та соціального капіталу*

В сучасних умовах малі сільськогосподарські підприємства вимушені вести аграрний бізнес на одному «полі» з представниками великомасштабних інтегрованих підприємницьких структур. Зазначене проявляється як на рівні формування доходів малих підприємств, адже ціна на ринках сільськогосподарської продукції формується під впливом економічних інтересів великих гравців, так і на рівні конкуренції за доступ до ресурсу, що має критичне значення – земель сільськогосподарського призначення. В зв'язку з цим збереження та розвиток малих форм господарювання напряму залежить від можливостей залучення ресурсу соціального капіталу як квінтесенції всього різноманіття соціальних та соціально-економічних відносин.

В широкому розумінні соціальний капітал позначає всю багатоманітність ресурсів, що формуються як результат соціальної взаємодії окремих особистостей та їх груп. Таке визначення дає змогу об'єднати весь спектр трактувань даного терміну: від соціальних ресурсів окремого індивіда¹⁵ до ресурсів, що генеруються та вико-

* *Автори: О.Г. Шпикуняк, К.Ю. Ксенофонтова, О.М. Саковська*

¹⁵ Див. П. Бурдье: соціальний капітал являє собою сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею більш-менш інституціоналізованих відносин взаємного знайомства і визнання – іншими словами, з членством в групі: Бурдье П. *Форми капітала* / пер. М. С. Добрякова // *Економічеська соціологія*. 2002. №5. С. 60–75.

ристовуються певною соціальною групою¹⁶. Дійсно, на практиці по мірі агрегування окремих особистостей в групи вищого рівня ієрархії розширюється і сфера прояву ефектів соціального капіталу.

На рівні окремого індивіда особисті якості, набуті вміння та навички щодо комунікації, здобуті соціальні статуси та сформована мережа соціальних контактів дозволяють підвищити ефективність приватних та ділових трансакцій. Дана теза має не тільки суто теоретичне обґрунтування. Усвідомлення необхідності формування бази соціальних зв'язків як складової особистісного розвитку оформилося в сучасній практичній діяльності шляхом створення численних соціальних мереж як загального, так і вузькоспеціалізованого спрямування. В методичному ж плані цей аспект знаходить підтримку через виокремлення нетворкінгу як одного з напрямів консультативної та освітньої діяльності. З іншого боку, вже на рівні фізичної особи відбувається інституціоналізація значення суспільної думки про особу – через поняття ділової репутації особи, що визнається особистим немайновим благом та знаходиться під охороною цивільного законодавства¹⁷.

На рівні юридичних осіб переваги соціальної (ділової) активності набувають суто економічних рис та стають об'єктом капіталізації суб'єктів підприємницької

¹⁶ Див. Ф. Фукуяма: соціальний капітал - це норми, неформальні норми або цінності, які роблять можливими колективні дії у групах людей. [Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? Київська лекція Френсіса Фукуяма // *День*. 2006. № 177. URL :<http://day.kyiv.ua/uk/article/podrobici/shcho-take-socialniy-kapital/>].

¹⁷ Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Електронний ресурс: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

діяльності¹⁸. Сучасні дослідники зазначають, що такі складники соціального капіталу підприємств як ділова репутація та мережа контрактних відносин (корпоративна архітектура), є одними з ключових чинників комерційного успіху¹⁹. При цьому, відповідно до опитування, проведеного у 2014 р. міжнародною консалтинговою компанією Reputation Institute серед 301 провідних фірм з 29 країн світу, 78% опитаних згодні, що репутаційна економіка сьогодні вже стала об'єктивною реальністю, а 65% – визначають управління репутацією пріоритетним завданням свого менеджменту²⁰.

В практиці господарської діяльності соціальний капітал враховується в категорії гудвілу (вартості ділової репутації), що визначається як «різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо»²¹. Проте неможливість ідентифікації конкретних джерел додаткового ефекту робить гудвіл, певною

¹⁸ З точки зору економічної науки коректно застосовування терміну «соціальний капітал» можливе лише до юридичних осіб, де економічні функції є чітко виділеними, а значить і виявляється можливим виокремити економічний ефект від наявних соціальних ресурсів. Це, власне, зазначає і Ф. Фукуяма: «...соціальний капітал» являє собою спробу застосувати економічну метафору для позначення певного явища, яке насправді є дуже складним».

¹⁹ Kay J. The Structure of Strategy // Business Strategy Review. 1993. №4. С. 17–37.

²⁰ Reputation Leadership Study: Playing to Win in the Reputation Economy // Reputation Institute. 2014. URL : <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2963875/Resources/2014%20ANNUAL%20REPUTATION%20LEADERS%20SURVEY.pdf?submissionGuid=17dd4bc7-576f-4606-8b28-986798b68860>.

²¹ Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Електронний ресурс: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page55>.

мірою, синтетичним показником, на який крім суто соціальних, впливають і інші чинники: місце розташування, розмір та динаміка розвитку цільових ринків тощо. Крім того, у вітчизняному правовому полі відсутні легальні механізми продажу фермерських господарств, які формують основну масу малих суб'єктів сільськогосподарського бізнесу, як юридичної особи. Зазначене унеможливає використання даного показника для оцінки рівня розвитку соціального капіталу в малих сільськогосподарських підприємствах вітчизняного аграрного сектору.

Таким чином, індикативна оцінка розвитку соціального капіталу як квінтесенції організаційних і функціонально-поведінкових ефектів від діяльності малих сільськогосподарських підприємств, що, в свою чергу, забезпечує відповідний рівень ефективності підприємницької діяльності, потребує застосування нестандартних аспектів об'єктного аналізу, що передбачає визначення параметрів якості соціального капіталу. В зв'язку з цим, при формації індикативної оцінки формування соціального капіталу саме малими формами господарювання на селі, доцільно приділити особливу увагу методичним аспектам.

Враховуючи те, що соціальний капітал є результатом взаємодії в групах, він має подвійну природу. З одного боку він стає надбанням окремої особи: в цій іпостасі персоніфікується та набуває економічних характеристик – може генерувати економічний ефект, окремі його елементи можуть бути відчужені та виступати предметом купівлі-продажу. З іншого – є актуальним тільки в межах конкретної соціальної групи, де формується і реалізується, набуваючи інституційних характеристик. Звичайно, дана теза не може бути абсолютизована, оскільки будь-яка особа проявляє себе в якості учасника кількох соціальних груп (сім'ї, трудового колективу, клубу за інтересами, професійної асоціації тощо), що забезпечує дифузю елементів соці-

ального капіталу. Крім того, більшість соціальних груп має ієрархічну будову: особа-громадянин – соціальні групи за напрямками прояву особистості – територіальні утворення – держава – наднаціональні організації, кожен з рівнів якої генерує свій соціальний капітал із зростаючим рівнем усупільнення.

Як зазначалося в попередніх дослідженнях²², соціальний капітал є продуктом соціальних взаємодій, здійснюваний, у тому числі, у процесі господарського обміну. З цим пов'язаний парадокс соціальних витрат, що, на перший погляд, не несуть економічного навантаження. Проте, ми наголошуємо на тому, що людина по суті своїй істота економічна, особливо в умовах сучасної всеосяжності ринку, який через балансування попиту і пропозиції визначає необхідність вартісного опосередкування *поведінкових трансакцій*, в тому числі, виключно «соціального» спрямування. Перманентність та інертність процесу відтворення соціальних відносин зумовлюють «відкладений» характер економічного ефекту, через що складається враження їх суто альтруїстичної природи, хоча в довготривалому горизонті аналізу вони виявляються скоріше соціальними інвестиціями, що мають кумулятивний ефект та довготривалу дію в межах конкретної суспільної групи. Прикладом таких інвестицій є: продуктова допомога фермерів школам, іншим соціальним закладам, надання безкоштовних послуг з оранки ріллі пенсіонерам тощо.

Важливим індикатором, який слід розглядати в проєкції розвитку самоорганізації малих товаровиробників та соціального капіталу на селі є кооперація. У світовій практиці – це один з основних складників саморегулювання ринку, способів захисту інтересів суб'єктів малого підприємництва на ринку, а соціальний капітал в

²² Формування соціального капіталу в інституційному механізмі аграрного ринку / М.Й. Малік та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 86 с.

такому разі є модератор інституційного ефекту, рівня трансакційних витрат. Одним словом вступаючи в кооператив, малі аграрні підприємці набувають соціального капіталу, який в соціально-економічному сенсі є сукупністю мереж поширення соціальних зв'язків задля «полегшення» ринкових трансакцій.

У світовій практиці аграрного бізнесу, його самоорганізації, кооператив – головний індикатор, що наряду з цим є вираженням емпіричної оцінки соціального капіталу. Українська модель аграрного розвитку дещо інша, але селяни поступово розуміють значимість кооперації як важливого соціально-економічного інституту, який ми індикативно розглядаємо з позиції інституційної мережі, організаційної структури саморозвитку.

Самоорганізація селян у коаліційні обслуговуючі і виробничі структури є природним процесом, адже зокрема дрібні товаровиробники, які володіють недостатніми для конкурентного розвитку ресурсами, ладні пристати на різного роду спільні проекти. Лише таким чином для них з'являється реальна можливість конкурентоспроможно вести бізнес, уникаючи негативного впливу з боку монополістичних ринкових структур.

Творення кооперативних структур наслідуює вищі якості і ефекти соціального капіталу, які забезпечують мінімізацію підприємницьких ризиків, набуття можливості доступу до каналів реалізації продукції організованого ринку. Ще одним безумовно важливим результатом творення соціального капіталу через кооперацію вважаємо є наслідування можливості підвищення добробуту членів кооперативів шляхом виробництва-реалізації продукції з вищою доданою вартістю, відходу від сировинної моделі розвитку агробізнесу.

Кооперативи є надзвичайно поширеними й дієвими об'єднаннями малих товаровиробників, які стоять на захисті їх інтересів, про це свідчить високий рівень мотивації членства в кооперативних структурах (табл. 4.1).

Таблиця 4.1 – Кооперативні об'єднання у світовій практиці ведення аграрного бізнесу*

Назва кооперативного об'єднання	Фінансово-економічні та організаційні характеристики
NH Nonghyup (Корея)	Оборот 63 млрд дол. США
ZEN-NOH (Японія)	Входять близько 1200 кооперативних спілок, які обслуговують близько 4,78 млн членів і 4,8 млн асоційованих членів. Обороти станом на 2015 р. – 48,7 млрд США
CHS (США)	Учасниками є понад 1100 кооперативів та 75 тисяч фермерів, а також 20000 привілейованих акціонерів. У 2015 р. чистий фінансовий прибуток склав 781 млн дол. США, а чистий дохід – 34,6 млрд дол. США
Мондрагон (Іспанія)	Входить 261 організація, зокрема 104 кооперативи, 125 спільнот та філіалів, 8 фондів, 1 фонд взаємного страхування, 13 компаній з хеджування ризиків. У кооперативі працюють 74 тисячі робітників. Станом на 2015 рік сукупний дохід 12,1 млрд євро, інвестиції 345 млн євро.
В Україні прикладом кооперативних об'єднань аграрного спрямування є такі: «Господа» (об'єднує невеликі фермерські господарства і кооперативи), «Перший національний аграрний кооператив» (об'єднує понад 25 тис. селян)	

*Сформовано за інформацією: Кооперативи-гіганти: як об'єднання фермерів стали національними лідерами. – З екрану : Електронний ресурс : <http://agravery.com/uk/posts/show/kooperativi-giganti-akobednanna-fermeriv-stali-nacionalnimi-liderami>

Охарактеризовані у табл. 4.1 кооперативи є по-суті кооперативними об'єднаннями глобального значення, які реалізують інтереси сільноспотоваровиробників в інституційному механізмі аграрного ринку. Зокрема їх фінансова складова, число членів і обсяг фінансових

ресурсів, який «проходить» через ці структури, підтверджує їх національне лідерство²³ й креативну позицію у формуванні, індикативній оцінці соціального капіталу.

Прикладом таких кооперативних структур в аграрному секторі України є організації, які набувають статусу спільної діяльності, формують якість соціального капіталу, зреалізують функцію самоорганізації.

На наше переконання, навіть за відсутності економічних і державно-регуляторних передумов для інституціоналізації функції самоорганізації малого бізнесу через кооперацію, творення колективного соціального капіталу – існують інституційні умови, які поступово втілюються на практиці. Селяни-одноосібники, «малі фермери» потенційно потребують структур самоорганізації і соціального капіталу колективного типу для підвищення рівня своєї конкурентоспроможності.

У підсумку модерації наукового дискурсу щодо методології представлення в агросекторі інституту самоорганізації та соціального капіталу наголошуємо, на тому, що емпіричний вимір – індикативна оцінка зазначених явищ достоту можливий у контексті аналізу розвитку кооперації. Інститут кооперації у свою чергу у своїй ідеологічній і практичній основі вирізняється ефектами власного позиціонування якраз у ракурсі аспектів самоорганізації, творення соціального капіталу. Наслідкування суб'єктами аграрного бізнесу функціоналу самоорганізації та соціального капіталу є найбільш раціональним у статусі членства в кооперативних структурах.

²³ Кооперативи-гіганти: як об'єднання фермерів стали національними лідерами. URL : <http://agravery.com/uk/posts/show/kooperativi-giganti-ak-obednanna-fermeriv-stali-nacionalnimi-liderami>.

4.2. Індикатори кооперації малих аграрних підприємств*

Логічно продовжуючи дослідницьку гіпотезу щодо виключної значимості кооперації для конкурентоспроможного розвитку малих аграрних підприємств, формуємо зазначений аспект індикативної оцінки результатів цього процесу. З практики відомо, що у розвитку аграрного сектору економіки щодо підвищення організаційно-господарської ефективності малих підприємств, створення кооперативного інституційного середовища відіграє важливу роль. Завдяки кооперуванню малі аграрні підприємства спроможні кардинально поліпшити свої позиції на ринку, зконсолідувавши ресурси.

Кооперація в сільському господарстві є традиційною формою і способом ефективної інституціоналізації малих підприємницьких формувань у ринкове середовище. Через кооперацію значною мірою вирішуються проблеми оптимізації витрат, спеціалізації й загалом підвищення конкурентоспроможності малих підприємств – суб'єктів кооперування.

В Україні розвиток кооперації в малому сільськогосподарському бізнесі має свої традиції й наслідує національну специфіку, зумовлені особливостями інституційного характеру. Попередньо зазначимо, що інституційне забезпечення (юридична складова) – надзвичайно обширне, проте його дієвість у практичному вимірі стимулювання кооперації на низькому рівні.

Одна з основних проблем й причин «непоширення» кооперації – відсутність у селян довіри до колективних форм ведення сільського господарства. Також відсутні стійкі передумови розвитку сільськогосподарської кооперації, адже ідеологія кооперації в сучасному сприйнятті на теренах України здебільшого асоціюється з псевдокооперацією. Проте, сформоване за період рин-

* *Автори: О.Г. Шпикуляк, О.М. Саковська*

кових трансформацій агресивне ринкове середовище все ж таки забезпечило певні, хоча й нестійкі мотивації до кооперування.

Заданий інституційний контекст аналізу проблеми кооперування на селі потребує емпіричного підтвердження, на чому ми акцентуємо увагу в рамках індикативної оцінки, застосовуючи широку гамму показників.

Окремі сектори сільськогосподарського бізнесу в Україні є такими, у яких переважаючими за обсягом постачання продукції є малі фермери, наприклад, виробництво молока. Кооперація для учасників сектора виробництва молока є по суті економічним благом, вмотивованого формою співпраці. З цього приводу можна навести приклади кооперації у молочному секторі, які прийняті для наслідування.

Індикативно оцінюючи розвиток кооперації малих сільгоспвиробників, ми розглядаємо їх у двох іпостасях: як функцію (процес об'єднання, поєднання ресурсів, можливостей) і як організацію (організаційно-правова форма підприємництва). У зазначеному контексті й розбудовуємо індикативні контури, наслідуючи оцінки різного роду ефектів, набутих економічними агентами-учасниками. Задані ефекти з позиції економічної й соціальної проблематики кооперативних відносин слід розглядати у виробничій (виробничі кооперативи) і обслуговуючій (обслуговуючі) формації індикативної оцінки.

Виробниче кооперування малих підприємств ідентифіковане нами у розрізі аналізу результатів діяльності кооперативів як форми господарювання, а обслуговуюче – функцій, способу покращення середовища кооперування для ефективного способу виробництва.

Персоніфіковану оцінку результатів кооперування здійснити на базі існуючої аналітики досить проблематично, тому ми застосовуємо абстрактно-логічний підхід, розглядаючи кооперацію як явище, організаційну форму ефективного вбудовування суб'єктів малого аграрного бізнесу в організований ринок.

Зазначений контекст індикативної оцінки виражений у динаміці показників розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, членами яких є переважно формування категорії «малі».

Індикатори або ж контури оцінювання розвитку, результативності кооперації є прийнятними й необхідні в питаннях виробничого й обслуговуючого сегментів. В рамках законодавства України визначено можливість членства у виробничому і (або) обслуговуючому кооперативі, залежно від мотивацій наслідків такого членства, хоча в класичному розумінні кооперація наслідує природу неприбутковості. У випадку малих аграрних формувань щодо індикативних оцінок результативності кооперування, дослідницьку увагу зосереджено будь-яких доступних показників, яким можна дати інформаційно-аналітичну оцінку.

Статистика кооперації малих аграрних підприємств, представлена матеріалами статистичної звітності, які формалізовані рамками показників Ф-2 ферм²⁴. Показники цієї форми статистичної звітності, дозволяють в загальному охарактеризувати тенденції поширення кооперативів як форми господарювання серед малих сільськогосподарських підприємств. Такий аналіз ідентифікуємо як систему показників мезорівня (галузевого), стосовно сільськогосподарських кооперативів. Кількість кооперативних формувань категорії «малі» в загальній сукупності малих аграрних підприємств незначна, проте в динаміці по-роках її бажано проаналізувати – це дасть підстави для констатативних висновків щодо мотивації кооперування.

Мотивації кооперування в «малому секторі» аграрних підприємств формуються економічними умовами, рамками державної політики, а також соціальними, ор-

²⁴ Державне статистичне спостереження «Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві», №2-ферм.

ганізаційними й інституційними чинниками, такими як: національні традиції спільної діяльності; рівень довіри між людьми; технологічний рівень виробничих систем і форми організації підприємств тощо. Ці мотивації у реалізації коопераційних принципів в Україні набувають усе більшого соціального та економічного ефектів.

Кількісно число малих аграрних кооперативів в аграрному секторі, тобто тих, які у статусі суб'єкта господарювання є суб'єктами ідентифікації статусу за критерієм форми інституціоналізації «мале підприємство» досить незначне.

Виробничий аспект розвитку малих аграрних підприємств, зідентифікований за кількістю суб'єктів організаційної форми «кооператив» є незначним, бо 0,5% кооперативів серед усієї кількості суб'єктів агрогосподарювання категорії «малі» – це досить мало. За підсумками 2015 р. вони склали усього 0,5% від загальної кількості малих підприємств, зідентифікованих за сільськогосподарською статистичною звітністю (по Україні). Така мізерна кількість «малих» кооперативів є підтвердженням того, що селяни не бачать для себе економічної вигоди від кооперування. Однією з причин такої ситуації, окрім суто економічних, є пошук управлінської моделі кооперації, про яку вже тривалий час модерують в агрополітиці. Але такої моделі по-суті не може існувати в принципі. Проте кооперація, зокрема малих фермерських господарств, є інституційною нормою їх економічної поведінки, яка зумовлює можливість набуття ними конкурентних переваг на ринку. В умовах України кооперація є одним із способів також забезпечення інноваційного розвитку – збалансування витрат і вигод.

Кооперація в практичному сенсі є спосіб ефективною участі фермерських господарств, малих підприємств у механізмі перерозподілу вартостей, тобто у агропродовольчому ланцюгу на рівнозначних з іншими учасни-

ками засадах. За рахунок так званої «групової участі», створивши кооператив «малі» господарі спроможні конкурувати з більш потужними підприємствами. Кооператив як спосіб колективного партнерства дає можливість малим суб'єктам набутти статусу кредитоспроможності, інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності загалом. Проте, цілий ряд інституційних пасток, з якими стикаються суб'єкти кооперації, деструктивно впливають на її розвиток.

Аналізуючи процеси кооперування малих аграрних підприємств, зазначимо, що за оцінками Міністерства аграрної політики та продовольства України, а також нашими дослідницькими спостереженнями, динаміка практичного представлення обслуговуючих кооперативів у 2012-2016 рр. і 2017 р. склалася відповідно по роках від 920 од. (2012 р.) до 1042 (2017 р.). В середньому слід вести мову про близько 1000 од. структурно у даній сукупності: 44% – багатофункціональні; 28 – сервісні; 14 – заготівельно-збутові; 6 – переробні; 5 – інші; 3% – постачальницькі кооперативи. Кожну з цих категорій ідентифікації кооперативу вважаємо індикатором характеру інституціоналізації за формою представлення в агроекономічній системі. Тим самим можна зробити висновок про практику представлення економічних інтересів господарських структур у контексті мотивації до створення відповідної категорії кооперативу (багатофункціональний, сервісний, заготівельно-збутовий, переробний тощо). Задана мотивація характеризує аспекти кооперування, які спробуємо на прикладі конкретних кооперативів.

Незважаючи на наявні в практиці інституційні пастки, в українській аграрній практиці мають місце конструктивні приклади інституціоналізації кооперації фермерських господарств, малих підприємств. Хоча зауважимо те, що ці кооперативи виникли завдяки «інституційному примусу», в хорошому розумінні цього слова. Цей примус полягав у реалізації заходів держав-

но-приватного партнерства, проектів міжнародної допомоги тощо. Як приклад, виділяють такі кооперативи як: сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Лосятинське молочне джерело»; молочарський обслуговуючий кооператив «Іванковецький світанок»²⁵; кооператив «Файні яблука»; «Полуничний рай» та ін.

Індикатори розвитку сільськогосподарської кооперації поділяємо на економічні і соціальні, адже кооперація окрім суто економічної, виконує соціальну функцію.

Основною проблемою розвитку сільськогосподарської кооперації є відсутність необхідних передумов і зокрема системна недовіра селян до будь-яких форм колективної діяльності, а також інституційна нестабільність соціально-господарського порядку. Іншим вагомим деструктивом, окрім інституційної бази є непередбачуваність економічного розвитку, відсутність у потенційних учасників необхідних фінансових ресурсів, часті зміни законодавства. Часто український законодавець прагне унормувати кооперацію без урахування загальновизнаних принципів, тим самим гібридизуючи інституційні норми, надаючи даній формі організаційних відносин статусу «псевдо».

В агросекторі України представлено два різних сегменти кооперації – виробничий і обслуговуючий. Виробничі кооперативи інституційно вбудовані в ринок як одна із організаційно-правових форм, тобто закон регламентує їхню діяльність як виробничо-господарську – таку, яка передбачає отримання прибутку. Обслуговуючий кооператив – це інституційна структура, яка за статусом є неприбутковою організацією і наділена функціями з надання послуг його учасникам, тобто обслуговування їхньої господарської діяльності.

²⁵ Політика сільського розвитку на базі громад в Україні : наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук О.М. Бородіної, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук І.В. Прокопи, д-ра екон. наук О.Л. Попової ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2015. 70 с.

Загалом світовий і вітчизняний досвід розвитку сільського господарства підтверджує доцільність створення кооперативних структур. Не дивлячись на очевидні переваги кооперації в країнах з розвинутою економікою, в Україні кооперативний рух так і не набув належного визнання. Проте, кооперація – один із найбільш реальних та доступних для сільськогосподарських виробників шляхів вирішення проблеми.

Кооперація сприяє розвитку ринкової конкуренції на аграрних ринках. З поступовим розвитком ринкових відносин роль і значення сільськогосподарської кооперації в світі не зменшується. Кооперація виконує не тільки вагомому виробничу функцію, але є частиною соціального життя сільського населення. У зв'язку з цим дослідження закономірностей створення та функціонування маркетингових кооперативів, оцінка наслідків ведення виробництва й виявлення їх впливу на розвиток сільського господарства стають особливо актуальними.

Сільськогосподарські кооперативи є характерною організаційно-виробничою та правовою інституцією, важливою складовою організаційної структури агропродовольчого сектора. Для сільськогосподарських кооперативів основним напрямом підтримки стабільності та ефективності функціонування є не лише забезпечення прибутковості як основного критерію оцінки економічної ефективності діяльності господарства, але й вирішення завдань, пов'язаних із соціальним захистом членів кооперативу та збереженням й утриманням у належному стані земельних угідь.

Вважаємо, що створення кооперативів дає змогу забезпечити зростання виробництва сільськогосподарської продукції. Проте, ментальні особливості господарської поведінки українського селянина, становлять головну проблему на шляху розвитку кооперації малих підприємств.

4.3. Індикатори розвитку органічного виробництва в малих формах господарювання*

В Україні з кожним роком органічне виробництво набуває все більшої популярності серед сільськогосподарських товаровиробників. Нині обертів набирає державна аграрна політика, орієнтована на розвиток органічного сектору в малих формах господарювання.

Віднедавна органічне виробництво визнано в Україні одним із пріоритетних напрямів розвитку аграрного сектору²⁶.

Вагомим кроком стало запровадження економічного стимулювання органічних товаровиробників, зокрема, шляхом надання на поворотній основі фінансової підтримки фермерським господарствам у сумі до 500 тис. грн для проведення оцінки відповідності виробництва органічної продукції. Відповідно до Постанови КМУ «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам» № 609 від 8 вересня 2016 р. за інших рівних умов малі фермерські господарства, які подали заяву про перехід на виробництво органічної продукції, мають перевагу перед іншими господарствами, що претендують на отримання фінансової допомоги.

Вагомим зрушенням у стимулюванні розвитку органічного сектору є уведення спеціалізованих земельних аукціонів, на яких малим фермерським господарствам пропонуватимуться земельні ділянки для виробництва органічної продукції за пільговими орендними ставками.

* **Автори: О.В. Ходаківська, О.М. Кононенко**

²⁶ Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. URL :<http://minagro.gov.ua/node/16025>; Стратегія розвитку аграрного сектору «3+5». URL :<http://minagro.gov.ua/node/21439>.

Відповідно до ухваленної Кабінетом Міністрів України Постанови „Деякі питання удосконалення управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними” № 413 від 07.06.2017 р. Держгеокадастр та його територіальні органи повинні забезпечувати «пріоритетність продажу прав на земельні ділянки за результатами земельних торгів для цілей садівництва, виноградарства та розвитку органічного землеробства».

Станом на 1.08.2017 р. до переліку земельних ділянок державної власності, права на які виставлено на земельні торги (аукціони) з цільовим призначенням „для ведення органічного виробництва”, включено 42 земельні ділянки загальною площею 841 га. Середній розмір ділянки становить 20 га. (табл. 4.2).

Лідером за площею земель, що пропонуються для ведення органічного виробництва є Миколаївська область (250 га). Найбільший середній розмір земельної ділянки має Донецька область (53,8 га), найменший – Закарпатська (6,5 га) (рис. 4.1, 4.2, 4.3).



Рис. 4.1 – Рейтинг областей України за кількістю земельних ділянок, права на які виставляються на земельні торги для ведення органічного виробництва

Таблиця 4.2 – Інформація про земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної власності, які вже включено до переліку земельних ділянок, права на які виставляються на земельні торги для ведення органічного виробництва

№ з/п	Область	Кількість земельних ділянок, од.	Площа, га	Середня площа ділянки, га
1	Вінницька	6	45,39	7,57
2	Волинська	0	0,00	
3	Дніпропетровська	5	56,85	11,37
4	Донецька	1	53,79	53,79
5	Житомирська	0	0,00	
6	Закарпатська	2	13,07	6,54
7	Запорізька	0	0,00	
8	Івано-Франківська	0	0,00	
9	Київська	0	0,00	
10	Кіровоградська	2	19,65	9,83
11	Луганська	1	43,79	43,79
12	Львівська	6	121,59	20,27
13	Миколаївська	6	250,00	41,67
14	Одеська	0	0,00	
15	Полтавська	5	67,77	13,55
16	Рівненська	0	0,00	
17	Сумська	0	0,00	
18	Тернопільська	0	0,00	
19	Харківська	0	0,00	
20	Херсонська	3	92,11	30,70
21	Хмельницька	0	0,00	
22	Черкаська	0	0,00	
23	Чернівецька	0	0,00	
24	Чернігівська	5	77,00	15,40
	РАЗОМ	42	841,01	20,02

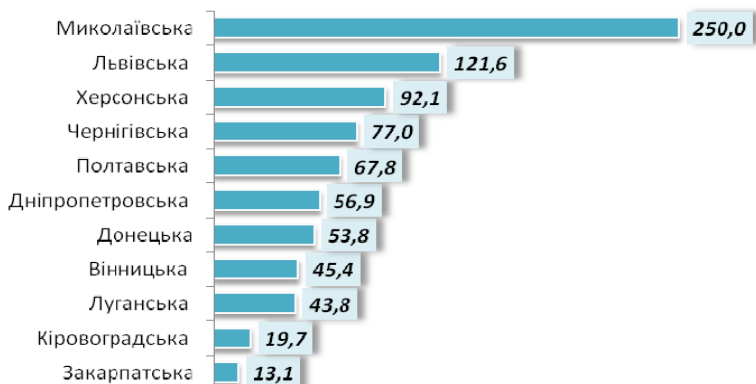


Рис. 4.2 – Рейтинг областей України за площею земель державної власності, права на які виставляються на земельні торги для ведення органічного виробництва

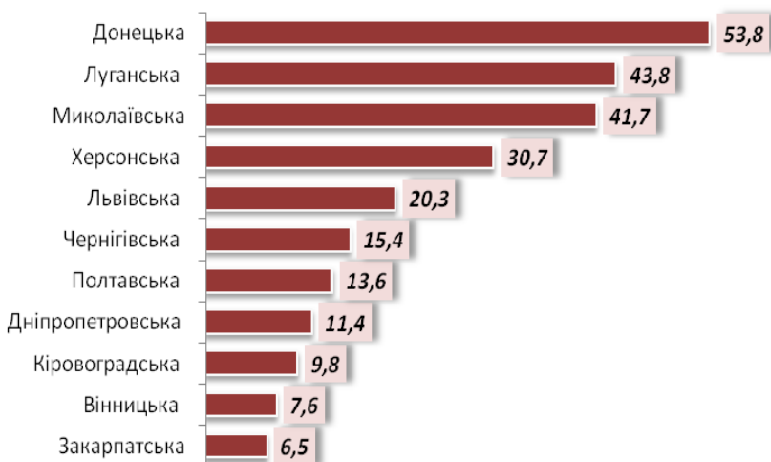


Рис. 4.3 – Рейтинг областей України за середнім розміром земельної ділянки державної власності, права на які виставляються на земельні торги для ведення органічного виробництва

У першу чергу для органічного виробництва пропонуються земельні ділянки із земель запасу, що тривалий час не використовувалися в господарському обробітку. Це дозволить скоротити конверсійний період та зменшити час необхідний для отримання сертифікату відповідності. Таким чином в Україні поступово формується організаційно-економічний механізм підтримки органічного сектору орієнтованого на малі форми господарювання, що сприятиме їх розвитку в найближчій перспективі.

Очікується, що за комплексного поєднання даного кроку з іншими формами державної підтримки це створить сприятливі умови та дасть потужний імпульс для розвитку вітчизняного органічного сектору.

Слід зазначити, що організаційно-економічна модель ведення органічного сільського господарства побудована таким чином, що сприяє розвитку соціальної інфраструктури, підтримує розвиток сільського зеленого та агротуризму, націлюється на забезпечення стійкого (збалансованого) розвитку сільських територій. У міру зростання доходів сільських домогосподарств підвищується рівень і якість життя на селі, розвивається самозайнятість, соціальна інфраструктура, слабшає залежність бюджетів територіальних громад від бюджетів державного і регіонального рівнів.

4.4. Розробка індикаторів інноваційного розвитку малих аграрних підприємств*

Інноватизація розвитку малого аграрного підприємства є об'єктивним процесом, мотивацією, яка розглядається як підтримувана державою, стимульована ринком та втілювана підприємцем. В класичному кон-

* *Автори: О.Г. Шпикуляк, О.В. Горбатюк*

тексті наукового дискурсу, об'єктивно-доведеним вважається факт того, що підприємництво та інновації – це єдиний комплекс факторів, без яких ефективність стає проблемою у досягненні високих значень. Тому інноваційний розвиток за характером вважаємо індикатором ефективності, а її рівень – індикатором інноваційності, але в аграрному секторі ще фундаментально діє фактор природно-кліматичних умов, який є переважаючим.

Вибудовуючи методичну конструкцію індикативної оцінки інноваційного розвитку малих аграрних підприємств наголошуємо на тому, що «...інноваційний розвиток підприємства є результатом намагання суб'єкта господарювання досягти поставлених цілей через нову комбінацію факторів виробництва»²⁷. У механізмі інноваційного розвитку малих аграрних підприємств безпосередньо задіяні технологічні інновації, технологічно нові продукти, технологічно значно удосконалені продукти, а також інноваційна продукція як наслідок їх здійснення у виробничому процесі.

Наряду з індикаторами кількості, якості й процесної складової інновацій, а також загальними контурами ефективності господарювання в інноваційному розвитку малих аграрних підприємств, слід обов'язково враховувати динаміку впровадження, характер і обсяги інвестицій.

В методичному плані слід розрізняти загальні і часткові індикатори інноваційного розвитку. Загальні є універсальними, а часткові – спеціалізованими. Проте вітчизняна статистика за джерелами інформації і охопленням відповідного ареалу підприємств, зокрема аграрних, є досить обмеженою. Єдиним комплексним статистичним дослідженням, яке обов'язкове для запо-

²⁷ Технології інноваційного розвитку підприємства у контексті інституціоналізму: монографія/ Н.П Гончарова, Г.О Швидаренко, І.С. Капарулін. Київ : КНЕУ, 2012. 225 с.

внення, але в якому не відображені підприємства аграрного профілю є Ф№1 – інновація «Обстеження технологічних інновацій помислового підприємства». Тому індикативна оцінка інноваційного розвитку аграрних підприємств, зокрема малих, має здійснюватися абстрактно-логічним методом, із залученням по-можливості максимального спектру результативних показників, дотичних до проблеми інноваційності. Зокрема важливими є показники ресурсозабезпеченості інноваційної діяльності підприємства в частині: організації виробництва; рівня фінансового забезпечення бізнесу; вкладення інвестицій в інновації; інтелектуально-кадрової складової; структури й характеру власності на активи; якості й характеристик технології виробництва продукції. Також необхідно звертати дослідницьку увагу на інноваційну активність підприємств в частині залучення нових техніки та технологій, нових сортів рослин, порід тварин, засобів захисту рослин як ефекту їх дифузії.

Індикатори інноваційного розвитку малих аграрних формувань слід розглядати у двох основних сегментах: інтелектуального капіталу (наявність персоналу та освітньо-кваліфікаційні характеристики зайнятих) і рівня інноваційно-технологічного забезпечення підприємницької діяльності (використання організаційних, технологічних, технічних та інших інновацій).

Зазначені індикативно оцінювані пріоритети у практичному втіленні, досягаються на макрорівні лише шляхом опитування суб'єктів господарювання, адже державні статистичні спостереження у такому контексті не проводяться. Тому слід зосередити увагу на загальноекономічних параметрах інноваційності, набутих у певному рівні ефективності підприємницької діяльності.

Питання індикативної оцінки інноваційного розвитку малих аграрних підприємств є складним у плані набуття можливості емпіричної аналізу. Відсутність необ-

хідної статистичної інформації саме по цій категорії суб'єктів, аналогічно до інших аграрних підприємств, значно звужує предметну сукупність явищ, які піддаються аналізу. Тому розробка й аналіз індикаторів має зосереджуватися на теоретико-методичних аспектах проблеми із залученням загальноекономічних параметрів розвитку малого аграрного підприємництва.

Проблема інноваційності малих аграрних підприємств у тому чи іншому сенсі втілення ефектів інноваційності у своєму вирішенні є невідворотною. Залучення інновацій, ефективна їх дифузія – вирішальний аспект конкурентоспроможності агробізнесу. Також слід розуміти, що з огляду на вітчизняні реалії розвитку малого аграрного підприємництва, сьогодні необхідно здійснити хоча б опосередковану індикативну оцінку рівня його інноваційності. Тому пропонуємо даний аспект проблеми до наукового розв'язання через оцінювання результативних показників діяльності як похідних ефектів рівня інноваційності. Слід обов'язково запровадити систему показників – індикаторів дослідження інноваційного розвитку малих аграрних підприємств, адже в галузевому вимірі тут безумовно є свої особливості.

Дані індикатори наслідують загальний контекст оцінки рівня інноваційності господарювання в аграрному секторі. Так як сьогодні статистика інновацій по аграрній галузі відсутня, дослідники вимушено застосовують методологію абстракцій і зокрема методи припущень для аналізу інноваційного розвитку. Саме в зазначеному контексті пропонуємо діяти і ми, формуючи методичні положення розробки й аналізу індикаторів інноваційного розвитку малих аграрних підприємств.

З іншого боку, інноваційна діяльність в малому агробізнесі, зокрема пов'язана з техніко-технологічними нововведеннями, здебільшого характерна для підприємств, які мають у своєму розпорядженні переробну та

інфраструктурну складову. Традиційне аграрне підприємство, тобто вирощування сільськогосподарських культур і виробництво тваринницьких продуктів є більш обмеженим у плані інноваційного впливу людини – залежним від фактора природного середовища. Тому індикативно оцінюючи інноваційність малих аграрних підприємств, які в нашому дослідницькому випадку представлені як виробники сільськогосподарської продукції-сировини, дещо абстрагуємося від по-суб'єктної конкретики інновацій.

Головним індикатором інноваційності розвитку малих аграрних підприємств, фермерських господарств вважаємо кінцеві результати господарювання у кількісному і якісному вираженні. Тобто набутий ефект господарювання у вигляді урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності худоби і птиці, вартості валової продукції, прибутковості. Проте в умовах України малі аграрні підприємства досягають відповідного ефекту переважно за рахунок удосконалення комбінацій факторів виробництва, власної інноваційної, самовідданої праці та родючої землі.

Перелік індикаторів (показників), які слід залучати до оцінки стану інноваційного розвитку малих аграрних підприємств представлений у табл. 4.3.

Загалом малі підприємства, зокрема фермерські господарства, переважно не ставлять за головну вимогу ефективності і конкурентоспроможності виробництва, його інноваційність, зокрема постачання на ринок продукції з високим інтелектуальним змістом. Бізнес характеризується як екстенсивний, тому й проблематичною є розробка індикаторів інноваційного розвитку. Тут знову ж таки має місце лише загальний контекст оцінок рівня інноваційності та конкурентоспроможності, який здебільшого констатативний за параметрами набутої ефективності.

Таблиця 4.3 – Індикатори (показники) інноваційності малого аграрного підприємництва*

Індикатор (показник)	Опосередкування інноваційності
Рівень урожайності сільськогосподарських культур, ц з 1 га	<i>Залежить від якості сортів рослин і технології та організації виробництва</i>
Витрати на 1 га площі, грн	<i>Залежить від технології та організації виробництва</i>
Продуктивність худоби: середній надій молока; середній настриг вовни; середня несучість курей тощо	<i>Залежить від порід тварин і технології та організації виробництва</i>
Витрати на 1 голову худоби тощо, грн	<i>Залежить від технології та організації виробництва</i>
Виробництво валової продукції у порівнянних цінах на: - 100 га с.г. угідь - 1 га посіву (рослинництво) - на 1 працівника	<i>Залежить від якісних характеристик, способу задіяння наявних засобів виробництва та предметів праці</i>
Структура валової продукції за галузями і видами	<i>Залежить від ідеології позиціонування на ринку</i>

*Сформовано на основі опрацьованої літератури

Відсутність фінансових можливостей для придбання інновацій, особливо проривних, обмежує зростання рівня інноваційності більшості підприємств, ставлячи ефективність у залежність від традиції та природно-кліматичних умов. Констатуємо, що малі аграрні підприємства практично не виробляють інноваційної продукції в класичному розумінні цього слова. Фактично має місце свідоме ігнорування фактора інноваційності в силу об'єктивних причин, у тому числі інституційного характеру. Інноваційність малих підприємств підпорядкована загальним тенденціям дифузії (поширення) технологій, при цьому фермери точково їх впроваджують, покладаючись переважно на критерій «як у всіх».

В методичному плані представлення індикативних оцінок слід зазначити, що індикатором інноваційного

розвитку малих аграрних підприємств як особливої форми господарювання є підприємницькі здібності, тобто підприємливість та інноваційність.

Характер інноваційності малих аграрних підприємств в Україні особливий, він у своїй основі цілком та повністю залежний від інституціональних інновацій. По суті сама поява малих аграрних підприємств у результаті побудови ринкової моделі стала інституціональною інновацією для економіки, але вони (підприємства) у своїй інноваційності залежно від інститутів минулого. Малий підприємець в умовах висококонкурентного аграрного ринку, особливо в традиційних його продуктових сегментах (зерно, олійні, молоко), покладається виключно на власні інноваційні здібності, бо не інноваційним підприємство може бути лише в рамках монопольного становища чи олігополії. Тому рівень інноваційності – головний індикатор підприємницького ефекту, який в тому числі підпорядкований інноваціям.

4.5. Індикатори інвестиційного забезпечення розвитку фермерських господарств*

Досліджуючи розвиток малих аграрних підприємств в інституційному середовищі ринку слід обов'язково звернути увагу на проблему інвестування, окресливши хоча б загальні контури, аспекти індикативної оцінки стану, ефектів.

Специфічними за оціночними параметрами, новизною об'єктності аналізу є малі сімейні фермерські господарства, адже донедавна у вітчизняній інституційній системі категорія сімейного фермерства не була формалізованою. Однією з проблем, на яку ми звертаємо увагу у нашому дослідницькому представленні індика-

* Автор: В.О. Іванченко

торів є проблема інвестицій, яка вбудована в оцінки фермерських господарств загальноконтекстно.

Малі сімейні фермерські господарства – це фермерські господарства, що є суб'єктами малого підприємництва, відповідно до Господарського кодексу, зареєстровані як юридична особа чи фізична особа-підприємець та має статус сімейного фермерського господарства²⁸. Головною умовою ідентифікації є використання в його підприємницькій діяльності праці членів такого господарства, якими є виключно члени однієї сім'ї відповідно до статті 3 Сімейного кодексу України²⁹.

Такі фермерські господарства здійснюють свою діяльність на основі самоокупності. Збільшення виробництва в них можливе за рахунок нарощення земельних площ у користуванні, залучення кредитів, власних фінансових джерел та інвестицій. У фінансовому плані власні кошти та залучення інвестицій – головне забезпечуюче джерело розширення сімейного агробізнесу.

Інвестиційне забезпечення розвитку малих сімейних фермерських господарств є комплекс різних економічних умов, ресурсів та механізмів що дають можливість проводити інвестиційний процес на належному рівні.

Для покращення інвестиційного забезпечення розвитку малих сімейних фермерських господарств необхідна відповідна державна політика. Вона повинна здійснюватися на основі індикаторів інвестиційного забезпечення. Індикатори інвестиційного забезпечення – це система показників, оцінка яких має забезпечувати розробку політики, програми та процедур для здійснення ефективної інвестиційної діяльності.

Основними індикаторами інвестиційного забезпечення розвитку малих сімейних фермерських господарств є

²⁸ Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 р. Київ : Видавничий дім «Ін Юре», 2006. 224 с.

²⁹ Сімейний кодекс України: Кодекс України за станом на 8 лип. 2014 р. Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>.

показники ефективності, структурних зрушень, окупності, динаміки та темпів приросту (табл. 4.4).

Таблиця 4.4 – Основні індикатори інвестиційного забезпечення розвитку малих сімейних фермерських господарств*

Група індикаторів	Вид індикатора
Індикатори ефективності	Продуктивність праці
	Фондовіддача
	Швидкість обертання обігових коштів
	Рентабельність
Індикатори структурних зрушень	Зміни в структурі випуску продукції
	Зміни в структурі джерел фінансування діяльності
	Зміни в структурі людського капіталу
	Зміна в структурі забезпечення виробництва
	Зміна в структурі прибутку
	Зміна в структурі оподаткування
	Зміна в структурі державної підтримки
Індикатори окупності	Показник відшкодування витрат
	Показник відшкодування капітальних вкладень
Індикатори динаміки	Абсолютні прирости фінансових показників у розрахунку на 1га с/г угідь
	Абсолютні прирости інвестицій у розрахунку на 1га с/г угідь
	Абсолютні прирости фінансових показників у розрахунку на 1 працюючого
	Абсолютні прирости інвестицій у розрахунку на 1 працюючого
Індикатори темпів приросту	Темпи приросту фінансових показників

**Розроблено на основі аналізу літературних джерел.*

Аналіз інвестиційної діяльності в економіці України за період 2010-2016 рр. свідчить про її активізацію у сільському господарстві, незважаючи на кризові явища та ризики. За даними Державної служби статистики України³⁰ показники капітальних інвестицій загалом по Україні в 2015 році порівняно з 2014 зросли на 24%, а в 2016 році в порівнянні з 2015 роком – на 32% (рис. 4.4). Ще вищих темпів зростання досягнуто в сільсько-му господарстві – в 2016 році їх приріст становив 67% до рівня 2015 року.

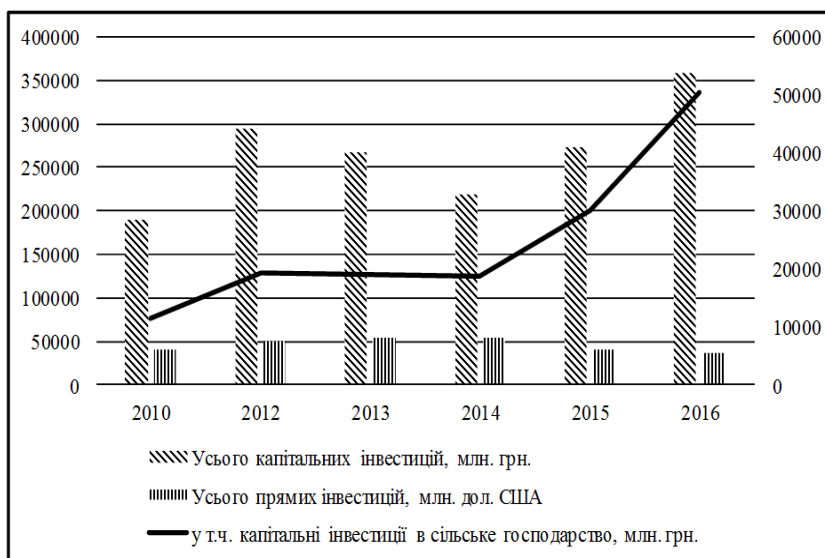


Рис. 4.4 – Розмір капітальних та прямих інвестицій в економіку України*.

*Розраховано за даними Державної служби статистики України.

³⁰ Сільське господарство України: стат. зб. за 2016 рік / відпов. за вип. О.М. Прокопенко. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 246 с.

Темпи зростання показників інвестиційного забезпечення зберігаються. Цьому підтвердження – приріст валової доданої вартості, чистого прибутку та рівня рентабельності операційної діяльності підприємств в сільському господарстві (рис. 4.5).

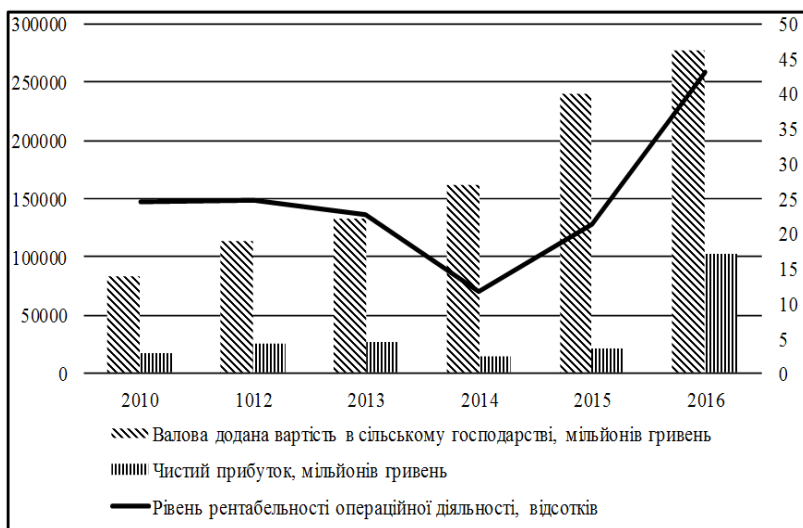


Рис. 4.5 – Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств*.

**Розраховано за даними Державної служби статистики України.*

Приріст фінансових показників діяльності сільськогосподарських підприємств можливий зараз тільки завдяки приросту інвестицій, так як головний резерв сільськогосподарських підприємств, ріст забезпечення земельними ресурсами зараз уже вичерпано. Протягом останніх 6 років площа сільськогосподарських угідь та рілі у користуванні фермерських господарств України суттєво на змінювалася (рис 4.6).

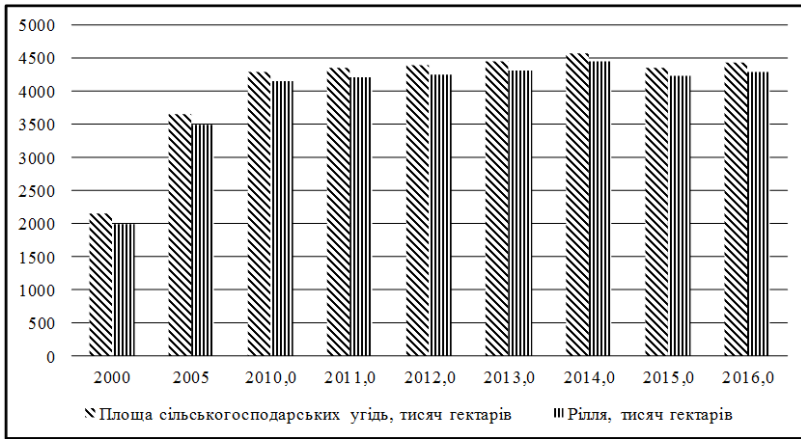


Рис. 4.6 – Площа сільськогосподарських угідь та ріллі у користуванні фермерських господарств України, тис. га*.

**Розраховано за даними Державної служби статистики України.*

Тобто приріст показників валової продукції, рентабельності, приросту доданої вартості та доходу фермерських господарств напряму залежить від інвестицій. Так, на 1 га сільськогосподарських угідь України, за даними Державної служби статистики, в 2016 році припадає близько 1181,6 тис. грн капітальних інвестицій, проти 278,2 грн в 2010 р. Такі темпи приросту капітальних інвестицій в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь збільшують їх віддачу. Так, проведеним аналізом встановлено, що в 2010 р. приріст на 1 грн капітальних інвестицій в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь збільшує валову додану вартість майже на 4 грн, випуск продукції на 34 грн, а загальний фінансовий результат до оподаткування на 1 грн. В 2015 р. на 1 грн капітальних інвестицій в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь вже припадало 7 грн валової доданої вартості, 15 грн випуску продукції та 7 грн загального фінансового результату.

Також завдяки приросту капітальних інвестицій спостерігається зростання рентабельності продукції малих сімейних фермерських господарств. Отже, головними задачами інвестиційного забезпечення малих сімейних фермерських господарств є: забезпечення земельними ресурсами, збереження та примноження родючості ґрунту, збереження навколишнього середовища; підвищення рівня технічного забезпечення виробництва на підприємстві; оновлення машинно-тракторного парку господарства, зменшення зносу основних засобів (зменшення витрат на ремонти, зменшення енерговитрат, виключення простоїв із-за поломки техніки, зменшення екологічних витрат тощо); збільшення запасів готової продукції; підвищення забезпеченості господарства трудовими ресурсами; зменшення рівня собівартості; підвищення рівня рентабельності та доходності господарства.

Джерелами вирішення цих завдань для малих сімейних фермерських господарств в першу чергу залишаються власні джерела та інвестиції.

4.6. Розвиток малих аграрних підприємств у США: індикатори оцінки та досвід для України*

Характеризуючи розвиток й здійснюючи індикативну оцінку місця, ролі і економічних ефектів господарювання фермерських господарств, малих аграрних підприємств, звертаємо дослідницьку увагу на приклади зарубіжного досвіду функціонування цього інституційного сектору агробізнесу. Одним із пріоритетних для вивчення й позиціонування індикаторів оцінки є досвід розвитку малих сільськогосподарських структур у США.

* *Автори: О.О. Прутська, О.Г. Шпикуляк*

Квінтесенція дослідницьких оцінок практики і наукових напрацювань дає підстави стверджувати про те, що аграрна сфера США представлена одним типом агроструктур – фермами. При цьому поняття «ферма» є синонімом аграрного господарства, незалежно від його розміру, сімейного чи корпоративного типу з використанням найманих працівників. За американським законодавством фермою вважають будь-яке господарство, яке виробляє і реалізує, або, за нормальних умов, може реалізувати сільськогосподарської продукції не менше, ніж на 1000 дол. за рік³¹.

Протягом останніх років змінилися критерії, що визначають розмірну класифікацію американських аграрних підприємств. Якщо в 2007 р. малими вважалися ферми з сукупним продажем до 250 тис. дол. США, то в 2015 р. цей критерій зріс до 350 тис. дол. США (табл. 4.5).

В складі американських ферм виділяють такі види: сімейні ферми, партнерства, корпорації (сімейні і несімейні), кооперативи та інші агроформування. Дані табл. 4.6 свідчать, що на сімейні ферми у США припадає майже 87% кількості підприємств, понад половини товарної продукції і чистого доходу. Вони залишаються основними виробниками сільськогосподарської продукції і власниками земельних ресурсів. В той же час, на корпорації (сімейні й несімейні) припадає лише 4,4% кількості підприємств, проте виробляють вони майже третину товарної продукції і отримують чверть чистого доходу. Очевидною є також тенденція до скорочення кількості (до 1,2%) й зменшення ваги у загальному обсязі товарної продукції (1,2%) кооперативів та інших агроформувань. Необхідно відзначити також суттєву вагу такої форми організації бізнесу, як партнерства. Вони виробляють понад 20% товарної продукції, отримуючи при цьому майже 22% чистого доходу.

³¹ Census of Agriculture. 2012. Farm Typology. URL : https://www.agcensus.usda.gov/Publications/2012/Online_Resources/Typology/typology13.pdf.

Таблиця 4.5 – Еволюція критеріїв типів американських ферм³²

Тип ферми	Критерій, сукупний продаж на рік, дол. США	
	2007 р.	2015 р.
Малі сімейні ферми, у т.ч.	до 250 000	До 350 000
Retirement farms – ферми пенсіонерів – малі ферми, власником яких є пенсіонер, який продовжує займатися фермерством в невеликих обсягах (не менше 1000 дол. на рік)		
Residential/lifestyle farms – ферми тимчасового проживання – малі ферми, власники яких проводять більшу частину робочого часу в іншому місці. До цієї ж категорії належать також ферми (8% від чисельності групи), власники яких не входять до складу робочої сили		
Farming-occupation farms – ферми постійного проживання – малі сімейні ферми, власники яких вказують ферму в якості основного місця проживання і зайнятості		
Low-sales farms – дрібнотоварні ферми	менше 100000	менше 150000
Moderate-sales farms – помірно-товарні ферми	від 100000 до 249999	від 150000 до 349999
Midsize Family farms – середні сімейні ферми	х	від 350000 до 999999
Великі сімейні ферми	понад 250000	понад 1000000
Large family farms – великі сімейні ферми	від 250000 до 499999	від 1000000 до 4999999
Very Large family farms – дуже великі сімейні ферми	понад 500000	понад 5000000
Nonfamily farms – несімейні ферми – всі ферми, більшість власності яких не належить одній родині		

³² America's Diverse Family Farms EIB-164 2016 Edition. URL : <https://www.ers.usda.gov/webdocs/81408/eib164.pdf?v=42709>. publications

Таблиця 4.6 – Частка різних видів ферм США в 2007 р. у загальній їх кількості, земельні площі, товарній продукції й чистому (грошовому) доході, %³³

Показник	Сімейні ферми	Партнерства	Корпорації		Кооперативи та інші агроформ
			сімейні	несімейні	
Кількість ферм	86,5	7,9	3,9	0,5	1,2
Земельна площа	62,3	17,5	12,4	1,9	5,9
Товарна продукція	50,1	20,9	21,8	6,0	1,2
Чистий (грошовий) дохід	52,0	21,8	20,8	4,4	1,0

Як видно з даних табл. 4.6, найбільша за кількістю ферм перша група (обсяг реалізованої продукції до 1000 дол.) становить майже 500 тис. од. При цьому на одну ферму припадає лише 0,2 тис.дол. (193 дол.) реалізованої продукції. В той же час на 57,3 тис. ферм – «мільйонників» (обсяг реалізованої продукції понад 1000000 дол.) припадає майже 59% реалізованої продукції, при тому що їх питома вага у загальній кількості ферм лише 2,6%.

³³ Макаренко П.М., Мельник Л.Ю. Структура ферм США за видами і ринковою вартістю реалізованої продукції // *Економіка АПК*. 2009. №6. С. 149–155.

Таблиця 4.7 – Класифікація ферм США за ринковою вартістю реалізованої сільгосппродукції та урядовими платежами, 2007 р³⁴.

Групування ферм за обсягами реалізованої продукції, дол.	Кількість ферм, тис.од.	Питома вага групи у загальній кількості ферм, %	Обсяги реалізованої продукції, млн дол.	Питома вага у загальних обсягах реалізованої продукції, %	Обсяги реалізації з розрахунку на одну ферму в групі, тис. дол.
Усі ферми У т.ч.:	2204,8	100,0	305204,4	100,0	138,4
менше 1000	499,9	22,6	96,3	0,2	0,2
1000-2499	270,7	12,3	448,2	0,2	1,7
2500-4499	246,3	11,2	884,0	0,3	3,6
5000-9999	254,8	11,6	1810,5	0,6	7,1
10000-24999	274,3	12,4	4363,8	1,4	15,9
25000-49999	163,5	7,4	5794,8	1,8	35,4
50000-99999	129,1	5,9	9219,4	3,0	71,4
100000-249999	149,0	6,8	24400,9	7,9	163,7
250000-499999	96,3	4,4	34366,8	11,3	357,1
500000-999999	63,6	2,8	44578,1	14,6	701,3
1000000 і більше	57,3	2,6	179241,5	58,7	3128,6

Наведені в табл. 4.7 дані щодо реалізованої сільськогосподарської продукції включають «цінові» урядові платежі. Як зазначають Макаренко П.М. і Мельник Л.Ю.³⁵, відносний розмір цих платежів невеликий. Так, у 2007 році, при обсязі реалізованої продукції 305 204,4 млн дол., урядові платежі склали «лише» 7 млрд 984 тис. дол., тобто 2,6%. Розрахунки показують, що в середньому на одну ферму припадало 9523 дол., або 6,9% середнього обсягу товарної продукції на одну ферму.

³⁴ Макаренко П.М., Мельник Л.Ю. Структура ферм США за видами і ринковою вартістю реалізованої продукції // *Економіка АПК*. 2009. №6. С. 149–155.

³⁵ Там само.

Станом на 2007 р. ферми США поділялися лише на дві великі групи: дрібні сімейні ферми з обсягами реалізації сільськогосподарської продукції до 250 тис. дол. і великі – 250 тис. дол. й більше. Тобто сектор середніх ферм, на відміну від 2015 р., окремо не виділявся (табл. 4.8).

Таблиця 4.8 – Розподіл ферм США за типом, загальним обсягом виробництва, розміром активів, у % від загальної чисельності³⁶

Тип ферми	Кількість ферм, 2015 р.	Частка в загальній кількості ферм		Частка в загальному обсязі виробництва		Частка активів 2007
		2007	2015	2007	2015	
Малі сімейні ферми, у т.ч.:					24,2	
Власників-пенсіонерів	346489	18,4	16,8	1,6	х	12,9
Тимчасово проживаючих	868523	45,1	42,2	4,2	х	26,0
Постійних мешканців, з них малих	521350	19,8	25,3	4,0	х	17,3
середніх	110593	5,1	5,4	6,6	х	7,9
Середньорозмірні сімейні ферми	126331	-	6,1	-	22,8	-
Великі сім.ферми					42,4	
з них великі	53268	4,3	2,6	12,2	х	9,3
дуже великі	5747	5,0	0,3	53,7	х	20,1
Несімейні ферми	26973	2,4	1,3	17,7	10,6	6,6
Разом	2059274	100	100	100	100	100

³⁶ America's Diverse Family Farms. 2010 Edition. с.9; America's Diverse Family Farms EIB-164 2016 Edition. URL: <https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/81408/eib164.pdf?v=42709>.

Таблиця 4.9 – Кількість дрібних і великих ферм США, їхня питома вага у загальній кількості й виробництві товарної продукції³⁷

Сектори фермерських господарств	Кількість ферм, тис. од.		Питома вага, %			
			У загальній кількості ферм		У виробництві товарної продукції	
	2002	2007	2002	2007	2002	2007
Дрібні ферми до 250 тис. дол.	1969,2	1987,7	93,4	90,2	24,0	15,4
у тому числі 100-249,9 тис. дол.	162,8	149,0	7,6	6,8	12,6	7,9
Великі агроструктури 250 тис. дол. і більше	159,8	217,1	7,5	9,8	76,0	84,6
у тому числі 1 млн. дол. і більше	29,5	57,3	1,4	2,6	46,8	58,7

У табл. 4.9 наведено дані щодо такого поділу ферм США за переписами 2002 і 2007 років. Сектор дрібно-товарних сімейних ферм протягом 2002-2007 років мало змінився кількісно, його частка у виробництві товарної продукції скоротилась з 24 до 15,4%. В той же час сектор великих агроструктур зріс як за кількістю одиниць, так і у виробництві товарної продукції. Особливо помітним було зростання ролі великого бізнесу, агроструктур «мільйонників». За п'ять років кількість таких структур зросла на 27,8 тис. (на 94,2%), а за питомою вагою у товарній продукції – з 46,8 до 58,7% або на 17,3 в.п. У цьому секторі, як зазначають³⁸, провідні

³⁷ Макаренко П.М., Мельник Л.Ю. Структура ферм США за видами і ринковою вартістю реалізованої продукції // *Економіка АПК*. 2009. №6. С. 149-155.

³⁸ Макаренко П.М., Мельник Л.Ю. Структура ферм США за видами і ринковою вартістю реалізованої продукції // *Економіка АПК*. 2009. №6. С. 149-155.

позиції посідала невелика за кількістю група підприємств (всього 5,6 тис.) з обсягами реалізованої сільгосппродукції в 5 млн дол. і більше. Із розрахунку на одну таку ферму в 2007 році припадало 14.9 млн дол. реалізованої продукції.

Станом на 2015 р. (табл. 4.10) можна констатувати певне зростання частки малих сімейних ферм в загальному обсязі товарної продукції до 24,2%. Водночас частка малих сімейних ферм в загальній кількості американських ферм сягнула 89,7% при тому, що в їх розпорядженні перебуває 48,4% сільськогосподарських земель. Слід зазначити, що виявлені коливання в показниках почасти можуть бути пояснені зміною критеріїв щодо віднесення ферми до категорії малої.

Таблиця 4.10 – Характеристика фермерських господарств США, 2015 р³⁹.

Тип ферми	Частка в загальній кількості	Частка у виробництві	Частка у землеволодінні
Малі сімейні ферми	89,7	24,2	48,4
Середні сімейні ферми	6,1	22,8	22,6
Великі сімейні ферми	2,9	42,4	23,0
Несімейні ферми	1,3	10,6	6,1

Наведені дані підводять нас до висновку, що в аграрному секторі Сполучених Штатів дедалі більше вимальовується «двокомпонентна» структура сільськогосподарського виробництва. Починаючи з 1991 р., основну

³⁹ America's Diverse Family Farms EIB-164 2016 Edition. URL: <https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/81408/eib164.pdf?v=42709>.

масу сільськогосподарської продукції виробляє сектор особливо великих агроструктур (з обсягом виробництва понад 1 млн дол.), і саме він є основою продовольчої безпеки країни. Складаючи, станом на 2015 р., лише 2,9% від загальної кількості аграрних підприємств, цей сектор вже виробляє 42,4% товарної продукції сільськогосподарства США. А разом з середніми сімейними фермами вони забезпечують 65,2% сільськогосподарського виробництва.

Сектор дрібних сімейних ферм залишається кількісно домінуючим і продовжує відігравати свою роль в американській економіці, не зважаючи на низку негативних факторів. По-перше, урожайність культур на землях, які обробляють дрібні ферми, на третину менше, ніж у великих господарствах⁴⁰. По-друге, великотоварні підприємства мають економічні переваги в можливостях ефективно використовувати меліоративні заходи, науково обґрунтовані сівозміни, інтенсивні технології, хімічні засоби живлення й захисту, високопродуктивну техніку тощо. По-третє, дрібні сімейні ферми дуже часто є збитковими, про що свідчать дані табл. 4.11.

Від 60 до 75% (в залежності від типу ферми) малих сімейних ферм мають збитки від фермерської діяльності. Зауважимо, що середній дохід фермерського домогосподарства не розраховується для несімейних ферм. Чому ж збиткові малі сімейні ферми продовжують існувати? Вони виживають тільки завдяки тому, що їхні господарі мають інші джерела доходу. Найчастіше це – пенсія, інша робота, дивіденди, рента, відсотки, виплати із фондів соціального страхування,

⁴⁰ Черняков Б.А. Роль и место крупнейших сельскохозяйственных предприятий в аграрном секторе США // *Экономика сельскохозяйственных предприятий*. 2001. №5. С.10.

тощо. Для багатьох власників ферм зайнятість поза нею стає основною і приносить більше половини доходу. Ферма досить часто стає насамперед місцем проживання, а не роботи. З загальної кількості 2,2 млн американських сімейних ферм 1,2 млн показують в якості місця проживання інші території або населені пункти. Майже 900 тис. управляючих фермами зазначають, що працюють поза фермами більше 200 днів на рік. Доля фермерів, які мають додаткові джерела доходів, зросла з 55% у 2002 р. до 65% у 2007. Передача ферми в оренду міським жителям для літнього відпочинку стає додатковим джерелом доходу. Зростає кількість власників дрібних ферм, які здають землю в оренду великим агроструктурам⁴¹. Дані за 2014 р. (табл. 4.12) підтверджують цю тенденцію.

Таким чином, збереження в Сполучених Штатах великої кількості малих ферм виконує не стільки економічну, скільки соціальну функцію, забезпечуючи збереження сформованого протягом поколінь образу життя сільських мешканців. Знищення близько 0,5 млн ферм неминуче загострило б проблему працевлаштування їх власників, забезпечення їм нових джерел доходу, подальшої урбанізації, соціальної напруги. Порушення традиційного сільського укладу, ліквідація родинних маєтків, де росли і виховувались покоління американців, могли б стати особистою трагедією для мільйонів людей, здатною відіграти роль «соціального дестабілізатора» у суспільстві.

⁴¹Прутська О.О. Сільське господарство США: висновки для України: Монографія. Вінниця: ТОВ «Фірма» «Планер», 2012. 160 с.

Таблиця 4.11 – Середній дохід фермерського домогосподарства США за джерелами і типами ферм (доларів на одне домогосподарство), 2007⁴²

Тип сімейної ферми	Середній сукупний дохід ферм. госп.	Середній дохід від ферми		Середній дохід з інших джерел		
		сума	% домогосподарств, які мають збитки від ферми	Сумарний дохід з інших джерел	Зароблений*	Не зароблений**
Малі ферми:						
пенсіонерів	55228	-1990	65,6	57219	24367	32851
тимчасово проживаючих	101677	-5984	75,6	107661	93750	13911
постійно проживаючих:						
малі	44488	-5070	60,1	49559	30286	19273
середні	76191	29018	25,2	47173	34015	13158
Великі ферми:						
Великі сімейні ферми	109639	63027	20,9	46613	32597	14016
Дуже великі сімейні ферми	268227	226490	19,6	41736	28462	13275
Всі сімейні ферми	88912	11733	62,7	77179	58680	18499

*включає дохід (крім доходу від ферми) від роботи за наймом;

**включає процентні доходи, дивіденди, виплати по соціальному страхуванню, виплати з приватних пенсійних фондів.

Характерною рисою американських ферм є досить похилий вік їхніх власників. Якщо у 1978 р. середній вік управляючого американської ферми був близько 50 років, то в наступні роки він зріс з 55,3 року у 2002 р.

⁴² America's Diverse Family Farms. 2010 Edition. с.9

до 57,1 року у 2007 р. Кількість управляючих, вік яких старший 75 років, зріс за той же період на 20%, в той час як кількість молодих аграрних менеджерів (до 25 років) скоротилась на 30 %. Близько 28% управляючих фермами – це люди, старші 65 років. Це суттєво відрізняється від інших галузей американської економіки, де аналогічний показник сягає лише 8%. Власникам ферм, які мають вік понад 65 років, належить 30% активів аграрних підприємств. Ця ситуація цілком логічно висуває питання щодо майбутнього дрібних американських ферм, можливостей притоку молоді, яка могла б замінити старше покоління⁴³.

Таблиця 4.12 – Структура доходів фермерських господарств США, дол. США на 1 господ., 2014 р.

Тип фермерського господарства	Загальний прибуток	Дохід від фермерської діяльності	Дохід від інших форм діяльності		
			всього	зароблений	інший дохід*
Невеликі ферми	462887	53780	408106	185012	129095
Середні ферми	201539	124968	76570	49224	27346
Великі ферми	2684523	2413334	271219	152951	118268

*Інший дохід містить дохід від дивідендів, Social Security та інших держ. програм.

Однією з основних проблем фермерства завжди була можливість доступу до позик і кредитів. Сучасна інституційна система США забезпечує широкий доступ американських фермерів до розвинутої мережі кредитування з приватних, кооперативних і державних фінансових джерел. Кредитними інституціями є наступні: Farm Service Agency USDA – Агентство з об-

⁴³ Прутська О.О. Сільське господарство США: висновки для України: Монографія. Вінниця: ТОВ «Фірма» «Планер», 2012. 160 с.

слуговування фермерів Міністерства сільського господарства США; Farm Credit Administration – Адміністрація фермерського кредиту; Farm Credit System Insurance Corporation – Корпорація щодо страхування кредитної системи фермерів; Commodity Credit Corporation – Товарно-кредитна корпорація; Rural Electrification Administration – Адміністрація електрифікації сільських територій; Federal Home Loan Bank System – Федеральна система банків кредитування будівництва житла; Federal Deposit Insurance Corporation – Федеральна корпорація страхування депозитів; Office of Controller of the Currency – Управління контролю валютної системи; Federal Reserve System – Федеральна резервна система (Центральний банк США).

Важливою складовою цієї мережі є Федеральна система кредитування ферм, яка складається з трьох груп банків, кожна з яких наділена специфічними функціями: кредитування придбання нерухомості, кредитування закупівель сільськогосподарського інвентарю і насінневого фонду, кредитування кооперативів. Країна поділена на дванадцять зон, в кожній з яких функціонують три федеральних банка, по одному для кредитування кожної з вищевказаних сфер діяльності. Фінансують банки свої операції за допомогою випуску і продажу вкладникам цінних паперів, так само, як і ділові корпорації. Оскільки традиційно банки надають позики під високий відсоток, залучати кошти вони можуть під більш низький, що дозволяє зменшувати вартість кредитування ферм. Якщо комерційні банки, страхові компанії та інші кредитори надають фермерам позики на основі їхнього статуту без підтримки з боку держави, то Farm Credit System підтримується державою, адже власниками кредитних установ, які входять до фермерської кредитної системи, є самі одержувачі кредитів.

Ще одним джерелом кредиту для фермерів слугує Farm Service Agency USDA – Агентство з обслуговування фермерів Міністерства сільського господарства США (табл. 4.13), свого роду останній «кредитний притулок», куди звертаються, коли більше немає куди.

Таблиця 4.13 – Типи кредитів Farm Service Agency USDA (2006 р.)⁴⁴

Програма	Розмір кредиту	Умови надання кредиту	На які цілі
Пряме кредитування купівлі нерухомості	До 200 тис. госп.	Строк – до 40 років. Відсотки – згідно з витратами Агентства при можливості їх субсидування. Відсотки – 5%, якщо 50% кредиту одержано в іншого кредитора	Купівля землі, будівництво, охорона та поліпшення земельних і водних ресурсів
Купівля ферми новим фермером	До 40% від вартості ферми	Строк – 15 років. Відсотки – 4%	Купівля ферми або ранчо
Кредит на купівлю оборотних засобів	До 200 тис. госп.	Строк – від 1 до 7 років. Відсотки – згідно з витратами Агентства при можливості їх субсидування	Купівля худоби, птиці, кормів, обладнання, насіння, хімічних засобів. Охорона та поліпшення земельних та водних ресурсів. Рефінансування строкової заборгованості із застосуванням деяких обмежень.

⁴⁴ Власов Д.В. Формування кредитної системи фермерів США // *Економіка АПК*. 2008. №2. С.154–155.

Продовження таблиці 4.13

Надзвичайний кредит	Втрати на фермі 100%. Заборгованість по всіх програмах 500 тис. дол.	Строк – від 1 до 7 років для оборотних засобів; до 40 років для покриття втрат нерухомості. Відсоток – 3,75% річних	Відновлення втрачених важливих складових ферми; оплата витрат виробництва на подолання природного лиха; оплата витрат на прожиток фермерської родини; реорганізація ферми; рефінансування існуючої заборгованості
Кредит на купівлю оборотних засобів під гарантію Агентства	До 899 тис. госп.	Строк – від 1 до 7 років. Відсоток – не більше середньоринкового при можливості субсидування нижче 4%	Купівля худоби, птиці, обладнання, кормів, насіння, хімічних засобів. Охорона та поліпшення земельних та водних ресурсів. Рефінансування строкової заборгованості із застосуванням деяких обмежень
Кредит на купівлю оборотних засобів під гарантію Агентства	До 899 тис. госп. (з урахуванням інфляції)	Строк – до 40 років. Відсотки – не більше середньоринкових	Купівля землі; будівництво; поліпшення земельних і водних ресурсів

У червні 2008 р. вступив в силу новий сільськогосподарський закон США «Закон про продовольство, захист ґрунтів і розвиток енергетики» (табл. 4.14). В самій назві закону сформульовано три пріоритетних напрями розвитку сучасної аграрної політики США – забезпечення продовольчої безпеки населення країни, підтримка природоохоронних заходів і родючості ґрунтів, а також розвиток нової ролі аграрного сектора як джерела альтернативної енергії в рамках диверсифікації енергопостачання країни.

Таблиця 4.14 – Розподіл бюджетних асигнувань в рамках «Закону про продовольство, захист ґрунтів і розвиток енергетики» від 2008 р., %⁴⁵

	Напрямок бюджетних асигнувань	Доля витрат
1	Підтримка споживання продовольства	68
2	Підтримка виробництва сільськогосподарських товарів	12
3	Сільськогосподарське страхування	10
4	Охорона ґрунтів	9
5	Інше	1

В Законі, за незначними виключеннями, збережено підходи щодо прямої підтримки сільськогосподарського виробництва – погектарних і протициклічних платежів, а також заставних кредитів. Відбулося незначне скорочення погектарного покриття – з 85% до 83,5% від історичних посівних площ ферми під культурами, включеними до програми. Крім того, скоротився обсяг так званих авансових прямих платежів, які могла отримувати ферма – з 50% по Закону 2002 р. до 22% згідно Закону 2008 р.

⁴⁵ Прутська О.О. Сільське господарство США: висновки для України: Монографія. Вінниця: ТОВ «Фірма» «Планер», 2012. 160 с.

Що стосується протициклічних платежів, то за бажанням фермера в оборот введена альтернативна Програма вибору середнього доходу від виробництва рослинницької продукції (Average Crop Revenue Election Program, ACRE). Якщо виробник обрав участь в ACRE замість отримання традиційних протициклічних платежів, він повинен залишатися в новій програмі до кінця строку дії Закону. Крім того, для таких виробників на 20% скорочуються прямі платежі і на 30% – заставні ціни. В обмін на жорсткі обмеження у учасників ACRE з'являється можливість отримати у відповідності з індивідуальними показниками ферми 90% доходу, який є результатом добутку двох величин – середньорічної урожайності групи основних сільськогосподарських культур в штаті за останні 5 років (за виключенням років найнижчого і найвищого урожаю), а також середньорічної ринкової ціни в США за останні 2 роки.

Таким чином, розглянутий досвід побудови, розвитку й удосконалення інституційного середовища функціонування суб'єктів господарювання в аграрній сфері США свідчить про широкі можливості держави по його забезпеченню. Гарантування державою інституційної безпеки не тільки великих і прибуткових підприємств, а й забезпечення умов виживання найдрібнішим (часом збитковим) сімейним фермам, які виконують важливу соціальну функцію збереження американського способу життя, є прикладом інституційно ефективною державної політики.

РОЗДІЛ 5. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Концептуальні оцінки перспективи розвитку малих аграрних підприємств*

Динаміка фактичних показників розвитку сільсько-господарського малого аграрного підприємництва в Україні дає підстави для висновку про поступовий вихід із кризового становища з незначним нарощуванням кількості формувань. Ринки виявилися сприятливими у плані набуття малими підприємцями додаткових вигод, хоча можна наголошувати на тому, що отримані доходи за купівельною спроможністю є значно нижчими ніж наприклад за підсумками 2013 – 2014 рр. Загалом динаміка вартісного опосередкування ефективності розвитку малих аграрних підприємств у ракурсі набуття ними доходів є безумовно позитивною, тобто доходи й зокрема прибутковість зростають, а це визнається економічними агентами за стійкий мотив до розширення когорти малих підприємців.

Вважаємо, в глобально-контекстному вимірі концептуалізації наших дослідницьких суджень, які можуть вважатися дискусійними, можна обґрунтовано наголосити на тому, що вітчизняний аграрний ринок, незважаючи на певну архаїчність відносин, все-таки відбувся як середовище актуальної реалізації підприємницької ініціативи, тому мале підприємництво безумовно наслідуватиме конструктивні ефекти.

Проте, дещо конкретизуючи пропоновані до наукового дискурсу концептуальні оцінки, вважаємо, що ін-

* Автори: М.Й. Малік, В.С. Півторак, О.Г. Шпикуляк, В.А. Мамчур

ституціональне середовище розвитку малих аграрних підприємств, які є найбільш консервативними в питаннях дифузії інновацій, в силу обмеженості фінансових та інтелектуальних ресурсів, не можна вважати в короткостроковому періоді сприятливим. Воно все ще характеризується наявністю значної кількості перешкод, що заважають ефективному їх функціонуванню малих форм господарювання в усіх можливих проекціях нашої дослідницької моделі.

У цьому контексті тут слід зокрема вести мову про: обмеженість фінансово-кредитних ресурсів щодо сучасного технічного забезпечення виробничих процесів; ігнорування агроекологічних та технічних умов виробництва; неузгодженість із європейською стратегією розвитку сільських територій.

Вибудовуючи пропоновані концептуальні оцінки, ми стали на позицію врахування такого фундаментального інституційного чинника стимулювання розвитку малого аграрного підприємництва як от власність. Фактор власності постав сьогодні атрибутом реального набуття можливості створити мале підприємство з продукування товарів, похідних від землі, адже селяни мають можливість задіяти в цьому процесі власні земельні паї, а також орендувати в інших власників. Тому навіть в умовах перманентної кризи багато зважуються на започаткування власного бізнесу, хоча в багатьох випадках він ідентифікується як «сірий». Це сьогодні проблема, адже неврахування в офіційній статистиці значної частини виробленої сільськогосподарської продукції не дає нам упевненості у повній репрезентативності висновків щодо оцінок перспективи розвитку малих аграрних підприємств, але вона є вагомим концептуальним орієнтиром для продовження науково-практичного дискурсу.

Для визначення потенціалу малого аграрного підприємництва, нами здійснено прогностичну оцінку зміни кількісного складу господарюючих суб'єктів (рис. 5.1).

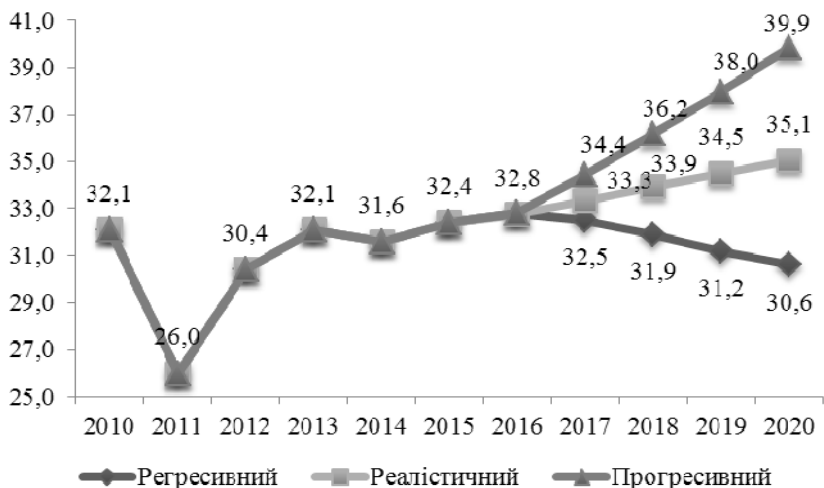


Рис. 5.1 – Прогнозна оцінка нарощування кількості малих сільськогосподарських підприємств на 10 тис. осіб наявного населення (одиниць) в Україні.

Відповідно до побудованого прогнозу розглядаються три різні сценарії розвитку:

- *регресивний* – побудовано на основі наміченої тенденції, що склалась в період з 2010 р. по 2016 р., із екстремальними значеннями в 2015-2017 рр. та майбутнім поступовим спадом;

- в основу *реалістичного* закладено функцію зростання, що відображає, на нашу думку, мінімальну граніцю сталого розвитку суб'єктів господарювання;

- *прогресивний* відображає показники бажаного сценарію розвитку малого підприємництва, але може бути повністю втіленим в життя лише завдяки активній державній підтримці.

Пріоритетність вирішення проблем зайнятості у сільському господарстві підтверджує наявність сильного кореляційного зв'язку між показниками кількості зайнятих в малому аграрному підприємстві та кількістю відповідних підприємницьких суб'єктів. Так, визначений коефіцієнт кореляції між даними показниками склав 0,766, що доводить доцільність розвитку малого підприємництва для вирішення проблем функціонування інституту праці в сільській місцевості.

Водночас, слід зазначити, що масштаб сільських населених пунктів (за показником чисельності наявного населення) напряму пов'язаний із розвитком підприємництва та кооперації на селі (рис. 5.2).

Причини цього криються в низькому рівні інфраструктурного забезпечення підприємництва, підвищенні в структурі населення малозаселених сільських територій людей старшого та похилого віку і, як підсумок, несприятливому підприємницькому кліматі, що унеможливає реалізацію потенціалу селян, що виявили можливість займатись підприємницькою діяльністю.

Отже, відповідно до прогнозу, лише завдяки розвитку малого підприємництва у сільській місцевості з'являється реальна можливість створення нових робочих місць та збільшення чисельності зайнятих у даному секторі економіки (рис. 5.3).

За визначеними сценаріями до 2020 року у сільській місцевості потенційно може бути створено:

- при розвитку малого підприємництва на регресивному рівні 31,8 тис. нових робочих місць, що скоротить рівень безробіття на селі на 0,14 п. п.;
- на реалістичному рівні – 148,5 тис. шт., при скороченні рівня безробіття на 0,68 п. п.;
- на прогресивному – 259,1 тис. шт. та на 1,18 п. п. відповідно.

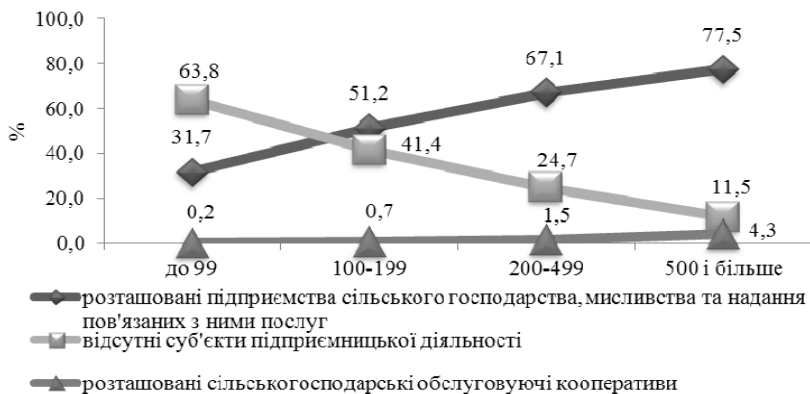


Рис. 5.2 – Наявність суб'єктів підприємницької діяльності та обслуговуючих кооперативів залежно від розміру сільських населених пунктів

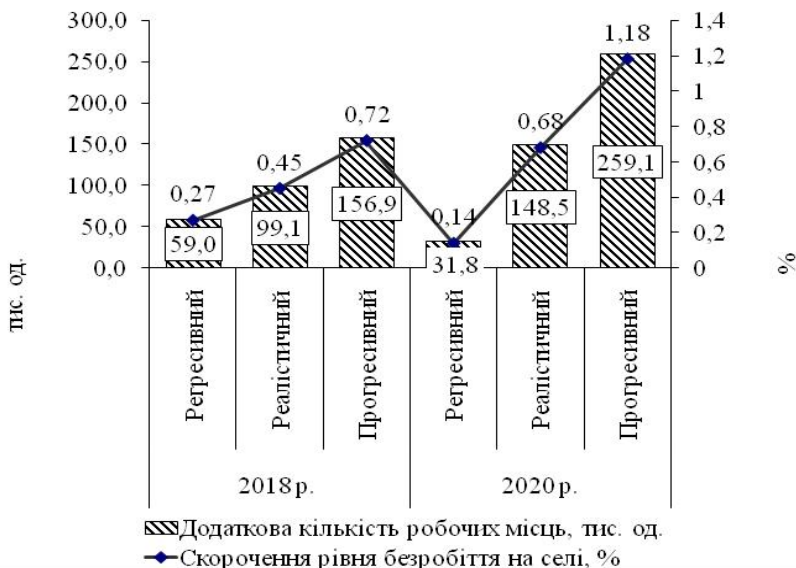


Рис. 5.3 – Прогноз впливу малого аграрного підприємництва на рівень зайнятості сільського населення в Україні

Очікуваними індикаторами перспектив розвитку малих аграрних підприємств є:

- зниження рівня безробіття в сільській місцевості;
- позитивні зміни в динаміці цільових показників розвитку та підтримки фермерства;
- збільшення кількості фермерських господарств та чисельності зайнятих на них осіб;
- збільшення частки виробленої фермерськими господарствами сільськогосподарської продукції;
- забезпечення частки надходжень до сільських та селищних бюджетів від діяльності фермерських та сімейних фермерських господарств;
- збільшення кількості об'єктів інфраструктури підтримки фермерства;
- рівень організації підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фермерів;
- формування середнього прошарку суспільства, створення ефективного власника, насамперед у сільській місцевості;
- надання фінансової допомоги суб'єктам підприємницької діяльності для реалізації перспективних інвестиційних та інноваційних проектів для розширення або започаткування господарської діяльності у формі сімейних фермерських господарств;
- впровадження компенсації частини відсотків за банківські кредити, які надає фермерам уповноважений банк, або надання гарантій повернення кредиту (у вигляді застави, ресурсного покриття або заставного майна).

Важливість активізації малого аграрного підприємства для сталого розвитку сільських територій підтверджується утвердженням його в якості провідного інструменту вирішення соціально-економічних завдань, таких як: створення додаткових робочих місць, зниження рівня безробіття; подолання бідності; формування середнього класу; становлення конкурентного ринкового середовища та ін.

За таких умов державою має бути посилено аграрну політику сприяння розвитку дрібнотоварного виробництва в сільському господарстві, особлива увага має бути приділена стимулюванню реалізації підприємницького потенціалу власників земельних ділянок шляхом набуття ними статусу товаровиробника сільськогосподарської продукції у формі зокрема сімейного фермерського господарства.

5.2. Контури формування інституційної безпеки суб'єктів господарювання в аграрній сфері*

Індикативні оцінки розвитку малих аграрних підприємств як специфічної форми господарювання підтверджують те, що вони функціонують в особливих інституційних умовах сформованого державою і ринком інституційного середовища. Малі підприємства, зокрема фермерські господарства, зідентифіковані за своїми функціонально-рольовими ознаками місця й ролі в ринковому процесі, наслідують відповідні контури безпеки, зокрема інституційної.

Інституційну безпеку за аспектами формування і соціально-економічного позиціонування розуміємо як ефект дії різного роду інституцій та інститутів. Структурно вона представлена функціонуванням вже діючих інститутів, а також новостворених і таких, що трансплантовані (запозичені) з інших моделей інституціонального порядку. Тут також представлена інституційна ефективність, яку в теоретико-емпіричному вимірі ми пропонуємо виразити через рівень трансакційних витрат. Вони (витрати) по суті є вираженням результативності інституційної політики, а також представлені як

* *Автори: О.Г. Шпикуняк, О.О. Прутська*

витрати інституційного обміну, змодеровані дією інституцій та інститутів. Практичний кругообіг цих інституційних модуляцій і формує квінтесенції інституційної безпеки учасників ринкового обміну, економіки загалом, галузі, держави, індивіда.

Інституційна безпека – це факт протидії інституційним пасткам, які об’єктивно існують, виникають у процесі обміну, формуючи відповідний рівень трансакційних витрат, які характеризують спроможність ринку бути ефективним по відношенню до економічних агентів, мотивації їхньої діяльності в ринковій системі координат. Інституційна безпека, на наше переконання, є наслідком певного рівня інституційної мобільності учасників ринкового обміну, тому у вимірі ефектів впливу, наприклад, конкуренції, вона являє собою рівень актуальності інституційних норм та їх функціональну ефективність. Інституційну безпеку необхідно вважати проявом ефективності перш за усе інститутів ринку, тобто інституційної ефективності, а також вираженням інституційного захисту від неправомірної поведінки суб’єктів ринку, держави, в системі міжагентських відносин. Це також рівень наявних можливостей з убезпечення від неконкурентної поведінки стейкхолдерів у плані інституційної верифікації їх місця і ролі на позиціях, які не шкодять їхнім партнерам⁴⁶. В заданому контексті слід також зауважити, що варіації рівнів інституційної безпеки (табл. 5.1) вбудовані в систему впливу інституцій на середовище інституціоналізації (упровадження) норм, традицій, законів, що означає перш за усе наслідкову форму зміни статусу об’єкта.

⁴⁶ Шпикуляк О.Г., Прутська О.О. Інституційна безпека економічних агентів і ринковий механізм // *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 5. С. 80-93.

Таблиця 5.1 – Рівні інституційної безпеки малих аграрних підприємств*

Рівень	Модератор	Фундація інституційного ефекту й інституційної безпеки
1 – й	Працівник	Рівень добробуту індивіда
2 – й	Підприємство	Підприємницька конкурентоспроможність
3 – й	Держава (економіка, національний ринок)	Ефекти творення й перерозподілу суспільного продукту
4 – й	Глобальна економіка і ринок	Глобальна конкурентоспроможність й інституційна адаптивність економіки

**Представлено на основі досліджень і методологічних узагальнень*

У даному конкретному випадку питання інституційної безпеки ми пов'язуємо з ринком, його спроможністю, чи неспроможністю інституційно упорядкувати «правила гри», або навпаки – забезпечити адаптацію аграрних підприємств до вже існуючих «правил гри». Тут має місце діалектична залежність, адже інституційна безпека вбудована у ринок, а ринок і зокрема конкуренція, як його базисний інститут, є безпосередніми модераторами інституційної безпеки. Таким чином, інституційну безпеку аграрних підприємств представлено ефектом інститутів, у тому числі таких, що трансплантовані (запозичені) з інших моделей інституційного порядку⁴⁷.

Оцінюючи процес становлення підприємницької моделі аграрного сектору економіки в Україні, слід вести мову про цілий ряд невідповідностей, інституційних неузгодженостей і надзвичайно тривалий період реформаций, які вже стали перманентним процесом, часто зумовлюють кризи.

⁴⁷ Інституційний порядок – це формально-функціональна сукупність факторів, правил, які визначають загальні й ситуативно-конкретні «правила гри», за яким відбувається взаємодія економічних агентів у процесі інституційного, ринкового, суспільного обміну (авт.).

Криза інституційної безпеки наступає в момент краху, зміни цінностей, а також з причин неадекватності трансплантованих інститутів або ж недоформованості моделі інституційного середовища як от по типу наслідування ідеї про «непотрібність ринку землі», її згубність для аграрного сектора при умові його запровадження. Через це загальний каркас механізму інституціоналізації аграрних підприємств, вибудовування системи інституційної безпеки залишається недовершеним в самому що не є фундаційному сенсі. Одним словом, виходячи із цього, на процес формування інституційної безпеки аграрних підприємств впливає господарський порядок, «неринкова» його генетика. Одним словом, генетично закладена й усвідомлено-прийнятна траєкторія розвитку соціально-економічних взаємодій, вибудована роками, наслідує можливість несприйняття трансплантованих інститутів, особливо в короткостроковому періоді. Таких прикладів чимало, наприклад в аграрному секторі національної економіки класична кооперація «не йде», бо даний інститут ринку сприймається в конструкції радянського минулого – як колгосп. Таким чином, ми констатуємо, що інституційна безпека формується базисними і похідними інститутами ринку. Це об'єктивний процес, а прикладна частина інституційного розвитку у формі інституційного ефекту і є провідником інституційної безпеки.

Інституційна безпека також зумовлена таким фактором як інституційна пам'ять, яка модерує відповідний рівень трансакційних витрат аграрних підприємств у процесі укладання – реалізації угод, зумовлюючи відповідний конструкт параметрів спроможності ринку. Таким чином, інституційна безпека емпірично може бути оцінена за рівнем трансакційних витрат, що дасть змогу ув'язати методологію споглядання на теорію проблеми з більш-менш конкретними параметрами наявних або можливих у своєму набутті ефектів.

В плані вираження інституційної безпеки не слід забувати про наслідки видозміни інститутів у випадку переорієнтації, трансформаційної зміни, реструктуризації моделі господарського порядку, наприклад, перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки. Тут також мають місце аспекти інституційної безпеки, спричинені трансплантацією інститутів, а також створенням нових, які можуть викликати несприйняття. Виходячи зі сказаного під інституційною безпекою також можна розуміти рівень актуальності інституційних норм та їхню функціональну ефективність по відношенню до економічних агентів у процесі їх дифузії (маємо на увазі дифузю⁴⁸ інституційних норм).

Виходячи зі сказаного, головним чином у плані методичної ідентифікації ефектів інституційної безпеки не слід забувати про інституційну ефективність, інституційний ефект, ідентифікованих за рівнем трансакційних витрат.

Інституційний ефект позиціонується як похідна від дії інститутів, як базисних (влада, власність, праця, вартість), так і похідних (управління, ціна, конкуренція, підприємництво). Розмежування означених ефектів депонуємо у контексті їх позиціонування як можливих наслідків розбудови інституційного середовища, формування інституційної безпеки, які матимуть місце незалежно від типологічних характеристик суспільно-економічної формації, перш за все у підприємницько-ринковому конструкті. При цьому поділяємо їх (ефекти) на: економічні (прибуток, дохід, рентабельність), соціальні (витрати на соціальні заходи), управлінські, техні-

⁴⁸ Поняття «дифузія» запозичене нами з теорії інновацій, правомірність і доцільність даного запозичення зумовлено нашим переконанням у тому, що актуальність інституційних норм межує з їх інноваційністю, дифузія (diffusion) – це процес, під час якого інновація з плином часу через певні канали поширюється серед членів соціальної системи, а ринок також є соціальною системою.

ко-технологічні (структура собівартості), внутрігосподарські. В заданому контексті суджень й методологічних узагальнень в ареалі обраного поля інституціонального дискурсу зазначимо, що трансплантовані, запозичені інститути, інституції, можуть створювати як інституційну безпеку, так і інституційну небезпеку. На цьому наголошуємо й звертаємо увагу.

Інколи певні інститути не сприймаються наявною в суспільстві, економіці, інституційною системою в силу особливостей соціально-господарської моделі відносин, інституційних традицій. Наприклад, вислів «реформи не йдуть» є кодифікація інституційних ефектів суспільного вибору, сформованих взаємодією і головне – суперечностями між «новими» й «старими» інститутами. З цього приводу наше національне господарське буття наслідує чимало прикладів, тобто мають місце ситуації, коли нові інститути не сприймаються, набувають статусу відторгнених і це є фактом інституційної небезпеки, який негативно впливає на ефекти господарського процесу, рівень добробуту. Зокрема інститут приватної власності, незважаючи на тривалий період реформаційних процесів з утвердження ринку, поки що не став органічно вбудований в економічну систему на конкурентних, взаємовигідних для усіх учасників ринкового обміну умовах. Яскравий приклад – аграрний сектор економіки – право приватної власності на землю – інституційно його реалізація носить половинчастий характер, бо імплементована в господарську практику лише в контексті оренди, а інститут купівлі-продажу не діє, тому це певною мірою інституційна небезпека, яка практично проявляється у недосконалої системи перерозподілу вартостей, демотивації власників, обмеженні права їх трансакційної активності у здійсненні довгострокових інвестицій. Таким чином, інституційна безпека є результируючою процесу взаємодії інститутів та інституцій, в результаті чого моделюється якість інсти-

туційних умов існування та взаємодії економічних агентів, що діють на будь-якому сегменті національного ринку (фінансовому, аграрному, споживчому тощо).

Специфіка аграрного ринку визначається тим, що економічний процес відтворення завжди тісно переплітається із природним; надзвичайна роль землі як фактора виробництва; сезонний характер виробництва і обміну; незначна частка інноваційної продукції, переважання традиційних товарів та послуг; особливе значення неформальних регуляторів (довіра, репутація партнерів) з огляду на переважання традиційного способу мислення і поведінки мешканців сільських територій. Кожний з сегментів національного ринку має також свої інституційні особливості, які визначаються специфікою інститутів-суб'єктів (органи державного управління, галузеві органи, органи галузевої інфраструктури) та інститутів-правил (кодекси, закони, постанови, розпорядження тощо). Водночас базисні економічні інститути (власність, влада, управління, конкуренція, праця) також мають певну специфіку прояву на окремих ринках. Саме тому, на нашу думку, можна виділити особливості інституційної безпеки суб'єктів окремих ринків (аграрного, фінансового, продовольчого тощо).

Загалом щодо малих аграрних підприємств, набуття ними вмотивованих ефектів, то тут питання інституційної безпеки ми пов'язуємо зі спроможністю існуючої інституційної матриці (тобто сукупності формальних і неформальних правил і норм, а також механізмів примусу) забезпечити умови ефективного функціонування суб'єктів ринку. Певним чином убезпечивши підприємця від фактів інституційної невизначеності й сформувавши актуальні підвалини його господарського поступу, держава тим самим довершує конституцію сприятливого підприємницького середовища.

Вважаємо, що ефективний ринковий механізм забезпечення інституційної безпеки економічних агентів

ґрунтується на неперсоніфікованій формі контролю, яка виключає дискретність функцій чиновника, що здійснює контроль, і унеможлиблює різне тлумачення формальних положень. Тому першочерговим завданням для української економіки є забезпечення якомога повнішого переходу від персоніфікованого способу контролю за дотриманням контрактів й правил до неперсоніфікованої його форми.

Інституційна ж безпека суб'єктів аграрного ринку – малих аграрних підприємств зокрема, може бути досягнута за умов, коли існуюча в суспільстві система інститутів правових і неформальних буде сприяти (створювати умови для ефективної роботи, розкриття потенційних можливостей суб'єктів господарювання, досягнення гідного рівня життя населення). При цьому першочергова увага повинна бути зосереджена на забезпеченні реалізації і захисті прав власності на землю та інше майно, а також підтримці конкурентних умов господарювання. А щодо наукової проєкції перспективи дискурсу, то актуальною є розробка методики ідентифікації ефектів інституційної безпеки аграрних підприємств, яка б включала «продукти» інституційної ефективності.

5.3. Проєкції «зеленої економіки» у забезпеченні сталого господарювання малих підприємств*

Інституціоналізація інноваційних форм і способів здійснення підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки, повинна безумовно враховувати засади забезпечення сталого розвитку – ощадливого використання ресурсів, з врахуванням інтересів майбутніх поколінь. Однією із таких інноваційних форм агробіз-

* *Автори: О.В. Ходаківська, О.Г. Шпикуляк, О.М. Супрун, І.Д. Білокінна*

несу є його ведення за концепцією «зеленої економіки», тобто «зеленого бізнесу».

Обґрунтованість необхідності застосування інноваційних форм агрогосподарювання пов'язана з тим, що аграрний сектор економіки – особлива сфера зайнятості людини, яка забезпечує людство продуктами для життя.

Першочергова місія агросектору – задоволення потреб у продовольстві, у чому функціонально задіяні в тому числі й малі аграрні підприємства. Досягнення стабільності у вирішенні цієї проблеми можливе за умов втілення у практику господарювання основоположних принципів концепції сталого розвитку. Проте пріоритетним завданням в згаданому контексті є розбудова необхідних інститутів «зеленої» економіки. Проблема відрізняється актуальністю у науці й архіважністю в агрогосподарській практиці, що спрямовує обґрунтовану проєкцію наукового пошуку та її дослідницьку концептуалізацію у практичне русло.

Нині стало очевидним, що економічне зростання погіршило якісний стан навколишнього природного середовища, що проявляється у забрудненні атмосферного повітря, деградації земель та ґрунтового покриву, опустелюванні, знищенні лісів, забрудненні водойм, проявах парникового ефекту (викиди CO₂), змінах клімату, наявності великої кількості токсичних відходів, зникненні окремих видів рослин і тварин, виснаженні озонового шару атмосфери. Усе це в інтегральній взаємодії спричиняє зменшення асиміляційної здатності природи до самовідновлення, зумовлює зниження сукупної продуктивності ресурсів, що є причиною підриву економічного базису як окремих господарських систем, так і економіки в цілому.

Обговорюючи стратегію сталого (збалансованого) розвитку, вчені наголошують на тому, що вона повинна враховувати існуючу суперечність між неокласичними та класичними економічними теоріями. Зокрема, автор

наукової праці «Поза зростанням» Г. Дейлі зазначає, що «на відміну від класичної економічної теорії сьогодняшня стандартна (неокласична) теорія починається з нефізичних параметрів (технології, преференції, і розподіл доходу вважаються заданими) і досліджує, яким чином треба скоригувати фізичні змінні параметри – кількість вироблених товарів і використання ресурсів, щоб вони відповідали стану рівноваги (або врівноваженому темпу зростання), що визначається цими нефізичними параметрами. Таким чином, нефізичні характеристики будуть заданими, а фізичні кількісні величини підлягатимуть коригуванню»⁴⁹. На переконання дослідника «нова парадигма, що сьогодні формується (стабільний стан, сталий розвиток) починається з фізичних параметрів (обмежені можливості довкілля, складні екологічні взаємовідносини, закони термодинаміки) і намагається з'ясувати, як можна досягти справедливої рівноваги між нефізичними змінними параметрами (технологіями, преференціями, розподілом та способом життя) і складною біофізичною системою, частиною якої є людина. За такого підходу заданими є фізичні кількісні параметри, а змінними стають нефізичні якісні моделі життя...»⁵⁰. Тим самим вказуючи на суперечності існуючих економічних теорій та ще раз підтверджуючи, що в основу теорії сталого розвитку, поряд з теорією максимального потоку сукупного доходу, покладено і теорію фізичної економії.

Проблеми забезпечення збалансованого (сталого) розвитку та, відповідно, створення сприятливих умов переходу до нього стоять на порядку денному всього людства уже протягом трьох десятиліть. У 1987 р. Генеральною Асамблеєю ООН увага всього світового співтова-

⁴⁹ Дейлі Герман. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / пер. з англ. Київ : Інтелсфера, 2002. 297 с.

⁵⁰ Дейлі Герман. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / пер. з англ. Київ : Інтелсфера, 2002. 297 с.

риства була зосереджена на життєво важливій необхідності переходу цивілізації на шлях сталого (тобто безконфліктного за усіма напрямками) руху вперед і схвалені його основоположні принципи. Ці ідеї, як відомо, отримали свій подальший розвиток на Міжнародній конференції з екології та розвитку (м. Ріо-де-Жанейро, Бразилія, 1992 р.), що зібрала численних представників держав світу, міжнародних і громадських організацій, де активно обговорювалися проблеми майбутнього (тепер уже нинішнього) століття і план дій з вирішення існуючих протиріч. Даний план дій, відомий як «Порядок денний XXI сторіччя», вперше досить чітко сформулював основні принципи реалізації політики збалансованого (сталого) розвитку. У рамках цього епохального документа передбачалося здійснення масштабних скоординованих зусиль світового співтовариства з реалізації зазначених принципів, лейтмотивом яких є підвищення якості життя усіх людей при зниженні навантаження на навколишнє природне середовище, без обмеження прав і можливостей інших людей, в тому числі і прийдешніх поколінь⁵¹.

Важливо, що на конференції в Ріо-де-Жанейро визнана необхідність кардинальної зміни ціннісних орієнтирів розвитку світової спільноти, причому в доповідях прямо говорилося і про відмову від тієї економічної моделі, яку застосували багаті країни і яка за умови її подальшого використання може призвести нинішню цивілізацію до краху. Іншими словами, модель соціально-економічного розвитку заради прибутку, схвалена в розвинених країнах світу, була визнана неприйнятною для наслідування з метою подальшого розвитку суспільства. На межі тисячоліть світове співтовариство впритул наблизилося до ус-

⁵¹ Програма дій «Порядок денний на XXI століття» / пер. з англ. : ВГО «Україна. Порядок денний на XXI століття». Київ : Інтелсфера, 2000. 360 с.

відомлення необхідності пошуку принципово нової моделі майбутнього розвитку, оскільки жодна з існуючих концепцій економічної теорії не спроможна забезпечити теоретико-методологічні передумови для сталого, безкризового, безконфліктного розвитку.

На початку нинішнього століття популярною стає концепція екологічно безпечного і соціально справедливого економічного зростання, що передбачає поетапне формування нового типу економіки, яка в зарубіжній, а віднедавна і у вітчизняній практиці відома під назвою «зелена економіка». Даний напрям екологозбалансованого розвитку супроводжується зростанням частки інвестицій в екологобезпечні та енергоощадні технології. Починаючи з цього періоду майбутнє економічне зростання вбачається у низькоентропійній економіці та широкому запровадженні екологобезпечних, енергоощадних технологій. Відбувається популяризація відновлюваних джерел енергії (енергія сонця, вітру, біомаси). Активно розвивається органічне сільське господарство. Набуває поширення ідея визнання вартості екосистемних послуг як серед бізнесових кіл, так і суспільства в цілому⁵².

Ключовими у розвитку «зеленої економіки» є такі принципи: екологізації економіки, який передбачає імплементацію екологічного фактора в моделі забезпечення економічного зростання країни та її регіонів; єдності та балансу суспільних та бізнес-інтересів щодо за-

⁵² Бондар О.І. РІО+20 – шлях до сталого розвитку: оцінки та перспективи // *Екологічні науки*. 2012. №1. С. 6–14; Бережна Ю. С. Концепція «зеленої економіки»: міжнародний аспект // *Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки»*. 2012. № 1. С. 210-215; Khodakivska O. V. Ecologization of agrarian production: modern challenges and perspectives of development // *Економіка АПК*. 2015. № 5. С. 43–47.

безпечення сталого споживання і виробництва; партнерської взаємодії і консолідації зусиль щодо охорони довкілля та відновлення його стану; системності та комплексності в стратегії трансформаційних зрушень у природо-ресурсній сфері як на національному, так і на регіональному рівнях⁵³.

Очікується, що «зелена економіка», як новий двигун економічного розвитку, сприятиме створенню робочих місць, стане важливим фактором у боротьбі з бідністю. Інвестиції обсягом лише 2% світового ВВП у розвиток десяти ключових секторів економіки – сільське господарство, будівництво, енергетика, рибне господарство, лісівництво, промислове виробництво, туризм, транспорт, водні ресурси та утилізація відходів нададуть поштовх до переходу на низьковуглецеву та ресурсозберігаючу економіку⁵⁴. Передбачається, що за таким сценарієм, завдяки суттєвим позитивним зрушенням у сфері енергоефективності, загальний сукупний попит на енергоносії до 2050 р. зменшиться на 40% порівняно з існуючими темпами енергоспоживання. Викиди CO₂, пов'язані з енергетикою, знизяться на третину порівняно із нинішніми технологіями. Зелена економіка «має ґрунтуватися на принципах «Ріо-2012», а саме, – на принципі загальної, але диференційованої відповідальності»⁵⁵.

У доповіді Генерального секретаря ООН Пан Гі Муна на підготовчій сесії запропоновані теми для наукового

⁵³ Галушкіна Т.П., Костецька К.О. «Зелена» економіка в секторальній моделі розвитку // *Економічні інновації : зб. наук. праць* / за наук. ред. Б.В. Буркинського. Одеса : ППРЕД, 2012. Вип. 48. С. 68–77.

⁵⁴ Гайдуцький І. П. Інвестування низьковуглецевої економіки: теорія, методологія, практика : монографія. Київ: Інф. с-ми, 2014. 373 с.

⁵⁵ *The Future we want / World Commission on Environment and Development*. New York, 2012. 58 p.

обговорення, які актуальні і в українському вимірі: *по-перше*, існує потреба глибшого розуміння концептуальних зв'язків між зеленою економікою та сталим розвитком і розроблення на цій основі стратегій і заходів, передбачених концепцією зеленої економіки; *по-друге*, виникає необхідність детального аналізу політичних рішень щодо інтеграції економічних, екологічних і соціальних цілей на глобальному рівні та прогнозування їх наслідків для національних економік. Такий аналіз варто проводити в конкретних національних контекстах; *по-третє*, необхідно опрацювати моделі та сценарії оцінки національних стратегій зеленої економіки і зеленого зростання у глобальному контексті, враховуючи взаємодію у сфері міжнародної торгівлі, інвестицій, трансферу інновацій і технологій⁵⁶.

Перехід на «зелену економіку» передбачає комплексні зміни у всіх секторах економіки. Первинний сектор, який охоплює сільське господарство, рибальство, лісову та добувну промисловість, вимагає найбільш радикальних змін, оскільки саме тут створюються продукти для задоволення первинних потреб людства. Сільське господарство має переорієнтовуватися на виробництво органічної продукції (без використання хімічних добавок). На даний час в Україні біля 400 фермерських господарств, які виготовляють органічну продукцію. Їх загальна площа перевищує 270 тис. га або 0,7% земель сільськогосподарського призначення. За цим показником Україна входить у двадцятку країн світу. Проте, 90% вітчизняної органічної продукції експортується: продаж продукції на національних ринках має низьку

⁵⁶ Бондар О.І. РІО+20 – шлях до сталого розвитку: оцінки та перспективи // *Екологічні науки*. 2012. №1. С. 6–14.

рентабельність – 70%, тоді як реалізація в Європі – 200%⁵⁷.

Вважаємо, що зазначене дає можливість розвивати аграрний бізнес в Україні відповідно до принципів «зеленої економіки», тобто не просто отримувати прибуток від комерційної діяльності, а вдосконалюватись і створювати гідну конкуренцію ринкам провідних країн світу. Інституційні зміни аграрного бізнесу дадуть можливість побороти одну із головних проблем держави – безробіття. Адже реструктуризація наявної економічної системи на засадах «зеленої економіки» створить нові робочі місця. Сільське господарство та бізнес потребуватимуть кваліфікованих кадрів в нових напрямках, тому певний відсоток населення зможе реалізовувати свої здібності, отримуючи при цьому гідну заробітну плату.

Економічні відносини в суспільстві, ринку, організації, підприємницьких формуваннях розбудовуються під дією інститутів, які конституують систему обмежень, стимулів, визначаючи тим самим ефекти їх функціонування. Аналогічно конструктивно дана методологічна позиція може бути застосована до розкриття засад забезпечення сталого розвитку агросектору, у якій чільне місце відводиться формуванню «зеленої економіки». Вони (інститути) унормовують формальні і неформальні «правила гри», визначаючи тим самим рівень добробуту нації.

Вважаємо, що інститути та інституції в організаційному, координуючому, стимулюючому плані є головними драйверами упорядкування відносин учасників ринку, на галузевому рівні зокрема. Проблематика ж сталого розвитку аграрного сектору економіки, у своєму розгляді через інституціональну специфіку дає підстави вести мову про модельну сукупність відносин з ознаками «зеленої економіки». Ця модельна сукупність наслі-

⁵⁷ Чайка Т.О. Ефективність органічного сільського господарства в Україні // *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2011. № 4. С. 160–164.

дує інституціональну природу як за витоками у формації бачення «зеленого» розвитку людиною, так і в конструкції практичного втілення на шляху досягнення сталого розвитку аграрного сектору, у тому числі за рахунок «озеленення» малого аграрного підприємництва.

Функціональність і навіть шлях розбудови цієї фундації в аграрному секторі залежить від цілого ряду чинників, мотивацій, з-поміж них найбільш значущими є інститути. Їх ще називають «нетехнологічними» мотиваційними чинниками. З функціональної точки зору все це складає механізм, який залежно від якості інститутів вибудовує відповідну траєкторію розвитку економіки, сталості, мінімізуючи недосконалість ринку.

5.4. Концепт інституціоналізації прогнозування розвитку малих аграрних підприємств за методологією «Форсайт»*

Ідеологія підприємництва і зокрема ефективного розвитку підприємств, незалежно від розмірів й організаційних форм, передбачає необхідність прогностичних оцінок розвитку для визначення можливих пріоритетів, кон'юнктурних позицій тощо. Малі підприємства, індикатори розвитку яких представлені в даному дослідженні також є об'єктом прогнозування за зазначеними критеріальними позиціями, проте в умовах супердинамічного економічного сьогодення, слід застосовувати інноваційні підходи до визначення можливих ефектів майбутнього. Одним із таких інноваційних підходів, який до того ж наслідує індикативну основу є методологія «Форсайт»⁵⁸.

* *Автори: О.Г. Шпикуляк, О.В. Ходаківська*

⁵⁸ Форсайт – це передбачення майбутнього, система оцінювання довгострокових перспектив розвитку науки, технологій, економіки і

Прогнозування, передбачення майбутнього є процес, безумовно важливий для окреслення можливої перспективи розвитку підприємництва, окремих підприємств, особливо в умовах нестабільності, транзитивності, трансформацій. До того ж для аграрного бізнесу, функціонування якого безпосередньо слід пов'язувати з природними факторами – Форсайт має особливий контекст.

Для успішного розвитку аграрного підприємства прогностичні оцінки майбутнього у формі передбачень є вкрай важливими, без них проблематично сподіватися на досяжність ефектів конкурентоспроможності, а також забезпечити прийняття результативних управлінських рішень. Тим більше, покладаючись на індикатори сучасного стану, індикативні оцінки майбутнього у контексті методології «Форсайт» є актуальними у формації забезпечення активізації малого аграрного підприємства, зокрема через проектування його інноваційності та конкурентоспроможності.

Перевага методології «Форсайт» над іншими підходами до визначення перспективи інституціоналізації малих аграрних підприємств в тому, що «Форсайт» представлений як технологія експертного стратегічного планування, дозволяє здійснювати прогностичні передбачення у контексті обов'язкового врахування зокрема перспективних напрямів поширення інновацій, можливі пріоритети їх дифузії. Для українського малого аграрного бізнесу інноваційність має величезне значення, бо сільськогосподарські підприємці сьогодні, навіть використовуючи технології минулого, демонструють достатню продуктивність. Визначення ж пріоритетів інноваційності вкупі з механізмами активізації інноваційного розвитку – це для них «клондайк» перспективи. Форсайт-проекція інноваційного розвитку враховує чинник ево-

суспільства. Англійською «Форсайт» означає «погляд у майбутнє» і являє собою обговорення можливих шляхів розвитку різних галузей та формування на основі цього їхніх довгострокових пріоритетів.

люції малого аграрного підприємництва, дає реальну можливість вираховувати мотивації підприємницької поведінки, а також спрогнозувати дифузю інновацій.

З оцінок статусу й змісту проєкційного представлення методології «Форсайт» відомо, що вона вміщує в себе відповідні методики, методи, за допомогою яких сама концепція передбачень майбутнього реалізується на практиці. В методичному плані представлення Форсайту, наука переважно зосереджує увагу на методах експертних оцінок, які застосовуються в умовах інституційного унормування дефіциту інформації, що особливо актуально для проєкції розвитку малих аграрних підприємств, фермерських господарств. Якщо говорити більш конкретно, то основу представленої до практичної концептуалізації методології, становлять експертні методи, серед яких найбільш пріоритетним у застосуванні є метод Делфі – метод багатораундового експертного дослідження⁵⁹. Проте, специфіка в тому, що воно (дослідження) базується у тому числі на інструментах опитування експертів з певної проблеми щодо можливих перспектив зміни об'єкта дослідження (економіка, ринок, соціум, технологічний розвиток). Цей метод здобув популярність, а результати Форсайт-прогнозування наслідують практичну цінність, адже задовольняють потребу в передбаченні майбутнього, формуванні дорожніх карт розвитку тієї чи іншої сфери життєдіяльності.

Форсайт слід вважати методологією прогнозування, яка використовується для формування експертного уявлення про зміни в життєдіяльності людства, можливі у перспективі, представлення консолідованої уяви про майбутнє. Проте, класичним для Форсайту є все ж таки передбачення щодо науково-технологічного прогресу, тобто майбутнього сфери продукування і поширення

⁵⁹ Кукушкина С. Н. Метод Дельфи в форсайт-проектах / *Форсайт*. №1 (1). 2007. С. 68–72.

інновацій, технологій, інтелекту, розвитку економіки знань, на чому ми акцентуємо основну увагу. В підвалі методології Форсайту покладено сценарний підхід – розробка сценаріїв майбутнього.

Відносно аграрного сектору, малих аграрних підприємств, Форсайт методологічно складний, але прийнятний спосіб прогностичного моделювання майбутнього. Проблемна складність полягає лише у необхідності врахування специфічного, невіддільного від людини фактора – природно-кліматичних умов. Розробка Форсайт-проектів в аграрному секторі економіки, особливо щодо України є необхідністю забезпечити оцінювання майбутнього. Проте, в заданому аспекті суджень погоджуємося з твердженням, що «... в задачі Форсайта не входить передбачення майбутнього..., лише розширення розуміння рушійних сил розвитку суспільства, підвищення ступеня готовності до змін»⁶⁰. Завдяки Форсайту зrealізовується системний підхід до здійснення узгоджених оцінок сьогодення і майбутнього, з наступним представленням можливих ефектів змін.

Вважаємо, що Форсайт дає можливість і практично здійснює оцінювання перш за все інституційних змін, а також розробка сценаріїв динаміки досягнення інституційної ефективності суб'єктів досліджуваної системи. «Форсайт – це репетиція, перевірка готовності до сценаріїв типу «що, якщо?» Він дозволяє ідентифікувати контекст (межі і варіанти можливого розвитку подій) відносно як ступеня і темпів потенційних змін, так і адаптивних ризиків в тому чи іншому секторі, техноло-

⁶⁰ Кэлоф Джонатан, Грегори Ричардс, Джек Смит. Форсайт, конкурентная разведка и бизнес-аналитика – инструменты повышения эффективности отраслевых программ // *Форсайт*. Т. 9. №1, 2015. С. 68–81.

гічній області або на започаткованому ринку»⁶¹. Щодо ринку, галузі, виробництва, підприємства за допомогою Форсайту вирішуються завдання оцінки-забезпечення довгострокової конкурентоспроможності. На базі форсайт-оцінок з'являється можливість розробки галузевої стратегії, акумулювання інформації про ринки збуту продукції.

Зокрема дослідження ринків і продуктових інновацій підтверджують тісний зв'язок між ними у питанні забезпечення досяжної перспективи ефективності, конкурентоспроможності, задоволення потреб споживача, завдяки успішній дифузії (поширенню) усього нового. Актуальним вважаємо твердження про те, що «... успішні інновації потребують «продуктових чемпіонів» – впливових гравців, спроможних їх підтримувати і просувати навіть за несприятливих умов⁶²». Зазначене безумовно актуально для малих аграрних підприємств, а динаміка впровадження інновації у їх розвиток – безумовний індикатор їх ефективності, конкурентоспроможності, місця в інституційному механізмі аграрного ринку.

Проте, для забезпечення достовірності результатів Форсайт-прогнозування, необхідно здійснити ґрунтовний аналіз розвитку відповідної сфери діяльності. Для цього пропонуємо застосовувати індикатори тих чи інших ефектів – результатів. Як зазначалося нами у попередніх розділах позиціонованого дослідження, у загальному розумінні індикатори – це показники поточного стану та динаміки зміни оціночних параметрів розвитку явищ у рівнях результативності показників, які вка-

⁶¹Кэлоф Джонатан, Грегори Ричардс, Джек Смит. Форсайт, конкурентная разведка и бизнес-аналитика – инструменты повышения эффективности отраслевых программ // *Форсайт*. Т. 9. №1, 2015. С. 68–81.

⁶² Майлс Й. Форсайт в области нанотехнологий: как исследовать сферу занятости и профессиональные компетенции? // *Форсайт*. Т. 4, №1, 2010. С. 20–36.

зують на відповідні характеристики, а також взаємопов'язаність. Наприклад, індикатори розвитку: людського та інтелектуального капіталу; науково-технічної сфери; продуктивності тощо. Утвердився як провідна сфера національної економіки, Форсайту має передувати моніторинг стану галузі за такими індикативними елементами як: зайнятість і оплата праці; розвиток науково-освітньої сфери; стан матеріально-технічного забезпечення; наявність і використання земельного потенціалу; розвиток інституційних структур підприємництва; продуктивність і ефективність аграрного виробництва; ємність і кон'юнктура ринку.

Аграрний сектор (в даному випадку малі аграрні підприємства) у формації малих підприємств, фермерських господарств, взятий за приклад, оскільки він – головний драйвер розвитку національної економіки України на довгострокову перспективу або як мінімум на середньострокову й з цим важко не погодитися, перш за все з причини динамічного, всезростаючого його розвитку. Форсайт – прогнозування знаходить своє місце і у дослідженнях агроекономічних процесів, так як наука намагається конструктивно оцінювати виклики, що стоять перед вітчизняним аграрним сектором, певним чином передбачаючи можливі сценарії. Ще одна причина, суто науково-методологічна – за допомогою Форсайт-досліджень з'являється реальна можливість окреслити контури майбутніх сценаріїв розвитку аграрної галузі.

Поєднання індикативної оцінки сучасного стану, наприклад, аграрного сектору економіки із Форсайт-прогнозуванням дозволяє сформуванню цілісної картини про досліджуване явище. Методичну основу функціональних підвалів Форсайту становлять методи: Делфі; критичних технологій; панелей або цільових груп експертів. Мета Форсайту у будь-якій формації практичного застосування – комплексний довгостроковий про-

гноз, який би вказував на проблеми, ресурсну складову, перспективні тенденції розвитку агросектору, його інноваційного забезпечення, що дозволило б визначити необхідні контури державної політики.

Проекція методології Форсайт на аграрний сектор економіки, малі аграрні підприємства для прогнозування його розвитку активно реалізується вітчизняними науковцями. Проблематика Форсайт-досліджень аграрного сектору економіки України в останні роки значно розширилася, про що свідчать як публікації окремих авторів, так і комплексні дослідження .

В інноваційно-технологічній сфері Форсайт-прогнозних оцінок, логічним є висновок про те, що впровадження інноваційних технологій активізується, адже цього потребує уся система господарювання, зокрема у розвитку малих аграрних підприємств.

Індикатори розвитку економіки аграрного сектору, малих аграрних підприємств в Україні дають підстави для ствердного, достовірного висновку про зростання ролі галузі у процесах творення національного багатства, чому сприяють у тому числі креативні інновації. За існуючої структури національної економіки й господарського порядку, така ситуація збережеться, адже Україна тимчасово втратила значну частину індустріального потенціалу на Сході держави. Саме аграрно-індустріальний образ майбутнього є найбільш ймовірним у короткостроковій і середньостроковій перспективі, практичну проекцію якого забезпечуватиме у тому числі й науково-технологічна сфера. Причина такого висновку обумовлена наявністю значного аграрного потенціалу й глобально-масштабних резервів ефективності його використання, основний резерв – високоякісний земельний ресурс і конкурентоспроможний людський капітал. Також досвід останніх років свідчить, що відсутність будь-яких техніко-технологічних іннова-

цій компенсується із зовні, а за умови створення інституційно-стабільного економічного середовища через залучення системних іноземних інвестицій, а також новітніх технологій. На це вказують представники експертного середовища, а також підтверджують практика і досвід здійснення аграрної підприємницької діяльності.

ПІСЛЯМОВА*

Розвиток малих аграрних підприємств вирізняється інституціональними особливостями, які у свою чергу впливають на ефект господарювання, що виражено у загальних і часткових індикаторах оцінки.

Дослідивши теоретико-методичні і аналітичні засади, тенденції розвитку малих аграрних підприємств у ринковому інституційному середовищі, зокрема на національному рівні, ми прийшли до висновку про те, що українська аграрна дійсність, по-відношенню до даного типу підприємницьких структур, наслідує певну специфіку.

Підприємництво як функціонал, діяльність із забезпечення задоволення потреб суспільства, опосередковане мотивацією отримати прибуток. За своєю природою і класичним представленням, підприємництво є ринковим механізмом, дією якого опосередковується суспільний прогрес, системне, постійне підвищення рівня якості створюваних благ. В аграрному ж секторі підприємництво в усіх формах організації-здійснення і у формуванні ефективності, підпадає під критерії галузево обумовлених індикаторів. Поряд з цим аграрне підприємництво загалом, й мале як потенційно найбільш конкурентна його форма, завдяки своїй мобільності, є індикатором оцінки галузевого, а у випадку України – загальнонаціонального рівня добробуту, адже аграрний сектор сьогодні формує значну частину ВВП країни.

У новітній історії України, із запровадженням інституцій ринку, підприємництво набуло відносно завершеного статусу, хоча неринкові трансакції ще залишаються значно впливовими на сам процес здійснення підприємницької діяльності. Найбільшою мірою неринкові, дискримінаційні норми позначаються на діяльно-

* *Автори: Ю.О. Лупенко, О.Г. Шпикуняк*

сті малих аграрних підприємств, які не мають сильної ринкової влади, на відміну від великих (надвеликих) землекористувачів.

Відомо, що класична ідеологема представлення підприємництва в ринковому інституційному механізмі, середовищі господарювання базується на інтелектуальній традиції. Тобто визначальний аспект конкурентоспроможності підприємства на ринку – це інноваційність у будь-яких можливих її проявах, основу якої складає інтелект. Ефекти (результати) діяльності підприємств, у нашому випадку малих аграрних, доцільно визначати за допомогою індикативних оцінок у різних ракурсах ідентифікації результатів господарювання, соціальних дій.

Малі аграрні підприємства, фермерські господарства можна вважати класичними приватними підприємствами, які використовують активи засновників (сім'ї фермера), покладаючись на логіку індивідуального підприємця. Сукупність таких підприємств (малі), сформувала особливий інституційний сектор аграрного бізнесу, в межах якого нами проаналізовано діяльність структур зі схожими можливостями і потенціалом.

Функціонування малих аграрних підприємств в Україні пов'язане з цілим рядом невирішених проблем, але значимість цих господарюючих суб'єктів постійно зростає, особливо в соціальному плані. Незважаючи на «самоплинний» характер розвитку – без відчутної підтримки держави, малі підприємства поступово акумулюють необхідні ресурси, зокрема землю. На практиці створення малих аграрних підприємств, фермерських господарств фундаментально проявляється інституційний ефект власності на землю, тобто дані структури організуються переважно на базі власності фермера, а також його праці та членів родини.

Загальноекономічний стан, місце і роль малого аграрного підприємництва у розвитку сучасного вітчизня-

ного аграрного сектора, зумовлений відповідною структурною політикою Уряду. Ця політика поки-що не вважається політикою сприяння ефективній інституціоналізації малих агроформувань в ринок. Вони розвиваються еволюційно, а державна підтримка зазвичай носить ситуативний, безсистемний характер. Навіть за прийняття «підтримувальних» нормативних актів, концепцій, цільових програм – на виконання їх положень завжди бракує фінансових ресурсів. Таким чином, регулювання розвитку малого аграрного підприємництва в Україні загалом неефективне, а традиції самоорганізації і саморегулювання практично відсутні. Це відповідним чином накладає ряд негативних «проекцій» власне на розвиток «малої» підприємницької діяльності в аспектах інтенсифікації, інноваційності тощо.

Особливим є інституційне середовище розвитку, у якому сильними залишаються традиції минулого, а також транзитивності. Проте, малі аграрні підприємства, фермерські господарства поступово інтегруються в національний економічний простір, набувають можливості виходу на зовнішні, більш ємні ринки, зокрема з «нішевими» продуктами – яскравий приклад – мед. Вони (підприємства) демонструють позитивну динаміку поступового підвищення рівня конкурентоспроможності, але відчутною залишається проблема монополізації каналів збуту продукції.

По-суб'єктно в системі аграрного ринку, малі аграрні підприємства за організаційно-інституційним представленням – це фермерські господарства (близько 90% складу) та приватні підприємства, кооперативи, інші форми. У такому структуруванні вони формують ефекти зайнятості, використання власності, продуктивності праці, витрат, прибутковості і рентабельності.

Структура та розміри землекористування малих аграрних підприємств дещо коливаються, залежно від соціально-економічної ситуації на селі, але в межах

близько: 80-90 га середнього розміру підприємства; 7,5% у загальній площі сільськогосподарських угідь по країні (2,5 – 2,7 млн га)⁶³. Значення індикаторів структури та розмірів землекористування малих аграрних підприємств є відносно стабільними. Значимий аспект формування розмірів малих аграрних підприємств складає оренда земельних часток (паїв). На жаль малі фермерські господарства фінансово неспроможні збільшити розмір орендної плати до рівня середніх і великих структур, які використовують в такому разі ефект масштабу. Тому земельний банк малих підприємств обмежений їхніми фінансовими можливостями.

З цим також пов'язаний рівень зайнятості та продуктивності праці, адже за невеликої площі й неможливості ресурсного розширення виробництва, малі форми «обходяться» землею і працею засновників, наймають сторонніх працівників лише на сезонні роботи. Зайнятість носить ядро виражений сезонний характер, адже виробництво здебільшого без тваринництва. Продуктивність праці за рівнем також відносно низька, адже господарські структури даного типу використовують переважно застарілі техніку і технології.

Загальнотенденційними відносно аграрних підприємств є зміни витрат та ефективності господарювання в «малих» суб'єктах ринку. Типовою стала тенденція зростання витрат у контексті зміни вартісних опосередкувань технологічних аспектів організації господарства. Тобто вкупі із зростанням ціни енергоресурсів, підвищується вартість технологічних операцій, що відчутно впливає на собівартість продукції. Проте, динаміка зростання доходів за обсягом переважає витрати, тому покриття відбувається із позитивним сальдо.

⁶³ Інформація дещо відрізняється за формами статистичної звітності та періодом їх представлення.

Галузь рослинництва в малих аграрних підприємствах є домінантою, адже не володіючи достатніми ресурсами для інноваційного розвитку тваринництва, яке досить затратне, суб'єкти господарювання вмотивовані на продукування переважно сировини у рослинництві. Це значима особливість в індикативних оцінках співвідношень ефектів рослинництва й тваринництва, характеристик малого агробізнесу на сучасному етапі його становлення. До того ж у випадку обох галузей, мають місце певні особливості, з одного боку бізнес традиційний за переліком видів продукції, а з іншого – поступово вибудовується тенденція переходу на «нішеві» продукти.

Ефективність господарювання, виражена у вартісних показниках прибутковості, формується у контурах реалізації та конкурентоспроможності продукції. Тут все залежить від кон'юнктури ринку за ціною і вартості виробництва за собівартістю. Обидва чинники визначальні для формування, набуття певного обсягу прибутку, але для України характерним є ще один – обмеженість доступу малих сільгосптоваровиробників до «ефективних» каналів реалізації продукції. Загалом як показує аналітика процесу – загальний рівень доходності малих аграрних підприємств зростає, прибутковості також.

Креативними в індикативних оцінках виявилися аспекти практики функціонування малих аграрних підприємств, зокрема, що стосується розвитку самоорганізації та формування соціального капіталу. Завдяки соціальним зв'язкам малі агроструктури набувають ресурси землі і капіталу. Це сьогодні досить яскраво виражений факт, адже переважний обсяг землі, залучений в оренду завдяки соціальним зв'язкам – землі рідні, друзів, сусідів. І цей факт беззаперечний, адже сільські господарі у розбудові малого агробізнесу значною мірою покладаються на якість соціального капіталу. Як-

ість соціального капіталу, а також його інституційні характеристики виражені через кооперацію, яка поки-що не набула розвитку, носить ситуативний характер, інколи навіть без будь-якої формалізації відносин.

Виробничі коаліції малих аграрних підприємств переважно неформалізовані, адже існують на засадах неформальних зв'язків, бо рівень довіри між економічними агентами низький, особливо до держави. Що стосується безпосередньо кооперації малих сільськогосподарських виробників, то тут чимало проблем, головна з них – це відсутність мотивації до коперування. Кооперативи, зокрема обслуговуючі, створюються переважно «грантовим» або «програмним» способом і їх слід вважати «штучними» утвореннями, а не такими, що відображають реальні бажання селян. Також проблемою все ще залишається відсутність довіри до колективних форм економічної взаємодії.

Ці та цілий ряд інших проблем, виявлених за результатами індикативної оцінки розвитку малих аграрних підприємств в ринковому інституційному середовищі, а також методичний підхід до аналізу піднятої проблеми дозволяють здійснювати щорічний системний моніторинг економічного і соціального стану, ефективності малого підприємництва на селі. В концептуальному плані, щодо теоретико-методичних обґрунтувань, а також пріоритетів у визначенні перспективи розвитку малих аграрних підприємств у розбудові інституційної аграрної політики, слід звернути увагу на інноваційні методи та прийоми, концепції стимулювання ефективності, зокрема в проекції засад сталого розвитку. Серед таких концептуальних пріоритетів слід виділити мотивації формування контурів інституційної безпеки, засади «зеленої економіки», запровадження принципів сталого розвитку аграрної галузі, інноваційні методи прогнозування, зокрема «Форсайт».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли / пер. с англ. И. Кушнаревой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 536 с.

2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва : Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.

3. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Розвиток аграрного підприємництва в умовах інституціональних трансформацій // *Економіка АПК*. 2017. №2. С.5-16.

4. Розвиток підприємництва і кооперації: інституціональний аспект : моногр. / Лупенко Ю.О. та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 430 с.

5. Розвиток економіки сільського господарства України в 2011-2015 рр. : наукова доповідь / Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» [Гадзало Я.М. та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 546 с.

6. Шпикуляк О.Г., Прутська О.О. Інституційна безпека економічних агентів і ринковий механізм // *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 5. С. 80-93.

7. Прутська О.О., Шпикуляк О.Г. Інституційна безпека суб'єктів аграрного ринку // *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 5. С. 85-97.

8. Ходаківська О.В., Шпикуляк О.Г. Перспективи запровадження «зеленого» курсу економіки у сільське господарство України в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів // *Формування та розвиток сучасної моделі біоекономічної системи на сільських територіях*. Житомир, 2017. С. 31-34.

9. Шпикуляк О.Г., Ходаківська О.В., Супрун О.М. Інститути «зеленої економіки» у забезпеченні сталого розвитку агросектору // *Бізнес-Інформ*, №7, 2017. С. 13-18.

10. Шпикуляк О.Г., Малік М.Й., Супрун О.М. Розвиток підприємницької діяльності в аграрному секторі: макроекономічний аспект // *Наук. вісник Ужгородського університету*. 2017. С. 32 – 37. – (Серія «Економіка». Вип. №9. Т. 2).

11. Веблен Торстейн. Теория делового предприятия / пер. с англ. Москва: Дело, 2007. 288 с.

12. Коуз Р.Г. Нобелівська лекція (1991): Інституціональна структура виробництва / Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / пер. з англ. ; за ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера. Київ : А.С.К., 2002. С. 311.

13. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. Санкт-Петербург: Издат. дом СПб. гос.ун-та, 2005. 702 с.

14. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество /пер. с англ. Москва: Прогресс, 1969. 479 с.

15. Дементьев В.В. О некоторых особенностях предмета институциональной теории // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2013. № 3. С. 5–13. Т. 5.

16. Розвиток саморегулювання та самоорганізації в АПК України / Ю.О. Лупенко та ін.; за ред. Ю.О. Лупенка, М.Ф. Кропивка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2014. 44 с.

17. Дементьев В.В. Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути? // *Економічна теорія*. 2009. № 3. С. 75–92.

18. Эггертссон Т. Знания и теория институциональных изменений // *Вопросы экономики*. 2011. №7. С. 4–16.

19. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация» // науч. ред. В. С. Катькало. Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. 702 с.

20. Нуреев Р. М. На пути к пониманию институциональной природы инноваций [// Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2012. Т. 4(№ 2). С. 4-10.

21. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*. 2001. №3. С. 24-50.

22. Вольчик В. В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовск. ун-та, 2004. 320 с.

23. Иншаков О., Фролов Д. Эволюционная перспектива экономического институционализма // *Вопросы экономики*. 2010. №9. С. 13-14.

24. Прутська О.О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці Київ: Логос, 2003. 256 с.

25. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади : моногр. Чернівці : Рута, 2006. 344 с.

26. Шпикуляк О.Г. Інституції аграрного ринку : моногр. Київ: ННЦ "ІАЕ" УААН, 2009. 480 с.

27. Балакірева О.М., Ноур А.М. Розвиток підприємництва в Україні: інституційне середовище та громадська думка населення // *Економіка і прогнозування*. 2015. № 2. С. 7-24.

28. Калетнік Г.М., Прутська Т.Ю. Трансакційні витрати підприємницької діяльності в агробізнесі // *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2014. № 2 (88). С. 3-10. – (Серія: Економічні науки).

29. Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Заяць В.М. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року // *Аграрна наука виробництва*. 2015. № 2. С. 32.

30. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Розвиток аграрного підприємництва в умовах інституціональних трансформацій // *Економіка АПК*. 2017. №2. С.5-16.

31. Мазур А.Г. Науково-теоретичні засади системних трансформацій в національній економіці // *Економіка АПК*. 2012. №5. С. 158-165.

32. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні: аналітична доповідь / Я.В. Бережний та ін. Київ: НІСД, 2014. 73 с.

33. Прокопенко К. Аграрний сектор: результати та перспективи. URL: <http://edclub.com.ua>.

34. Еверетт М. Роджерс. Дифузія інновацій / пер. з англ. Василя Старка. Київ: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. 591 с.

35. Формування соціального капіталу в інституційному механізмі аграрного ринку / М.Й. Малік, та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 86 с.

36. Оболенский К.П. Методы определения экономической эффективности сельскохозяйственного производства Москва: Госпланиздат, 1959. 240 с.

37. Гончарова Н.П., Швиданенко Г.О., Капарулін І.С. Технології інноваційного розвитку підприємства у контексті інституціоналізму: монографія. Київ : КНЕУ, 2012. 225 с.

38. Індикатори науки та інновацій: міжнародні стандарти та практика їх використання в Україні : кол. моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. І.Ю. Єгорова ; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2016. 148 с.

39. Науково-практичні рекомендації з обґрунтування методичних підходів щодо ефективної реструктуризації аграрної галузі в умовах сталого розвитку сільських територій / А.П. Сава та ін. Тернопіль: ТДСГДС ІКСГП НААН, 2015. 80 с.

40. Кісіль М.І. Теоретико-методологічні засади оцінок ефективності агробізнесу. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2015. 36 с.

41. Методичні підходи до оцінки підприємницької діяльності в аграрній сфері економіки / Ю.О. Лупенко та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 57 с.

42. Шпикуляк О.Г., Ходаківська О.В. Концептуальні засади прогнозування економічних процесів за методологією "Форсайт" // *Modern economics*. 2017. №2. С. 60–68. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2017_2_12.

43. Шпикуляк О.Г., Тивончук С.О, Шанін О.В., Супрун О.М. Форсайт як методологія прогнозування інноваційного розвитку аграрного сектору економіки // *Економіка АПК*. 2011. № 11. С. 125-133.

44. Шпикуляк О.Г. Ефективність управління аграрним підприємством // *Економіка АПК*. 2005. № 3. С. 22-25.

45. Вдовенко Л.О., Шпикуляк О.Г. Розвиток малих підприємств у сільському господарстві // *Економіка АПК*. 2005. № 7. С. 38-42.

46. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / О.Г. Шпикуляк та ін.; за ред. О.Г. Шпикуляка, Ю.П. Воскобійника, О.В. Овсяннікова. Київ: ННЦ «ІАЕ». 2007. 294 с.

47. Веблен Т. Теория праздного класса / пер. с англ.; вступ ст. С. Г. Сорокиной. Москва: Прогресс, 1984. 367 с.

48. Півторак В.С. Особливості формування нормативно-правового середовища розвитку малого підприємництва в Україні // *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. Вінниця: ВНАУ. С. 149-156. – (Серія Економічні науки. Вип. 1 (56). Том 4).

49. Півторак В.С. Основні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні // *Збірник наукових праць*. Чернівці: Книги-XXI, 2013. С. 255–263. – (Економічні науки. Вип. 9).

50. Малик Н.И., Пивторак В.С. Институциональное обеспечение развития малого аграрного предпринима-

тельства в сельской местности // *Экономика и предпринимательство*. 2013. №11 (40). С. 931–936.

51. Півторак В.С. Перспективи розвитку фермерства як провідної форми малого підприємництва в Україні // *Ефективна економіка*. 2014. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

52. Мамчур В., Півторак В. Тенденции и возможности развития современных форм хозяйствования в аграрном секторе экономики Украины // *Ежемесячный научный журнал «Аграрная экономика»*. Минск. 2015. №4 (239). С. 64–70.

53. Pivtorak V.S. Institutional background of the development small agricultural entrepreneurship // *Економіка АПК*. 2015. №2. С. 75–82.

54. Півторак В.С. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2014. 52 с.

55. Науково-методичні засади поглиблення спеціалізації в аграрних підприємницьких структурах / Малік М. Й. та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2015. 104 с.

56. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі ферм з виробництва молока) / Лупенко Ю.О. та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2014. 58 с.

57. Методичні рекомендації з організації діяльності у сфері сільського туризму / Малік М. Й. та ін. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2014. 116 с.

58. Методичні рекомендації з формування системи кооперативних відносин / Ю. О. Лупенко та ін.; відп. за вип. М.Й. Малік. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 68 с.

59. Мамчур Л.В. Ринок м'яса як особлива складова забезпечення розвитку регіону // *Сборник научных статей «Экономика. Научные достижения, наработки, предложения за 2015 г.»* Варшава, 30.12.20015 – 03.01.2016. С.49–52.

60. Мамчур Л.В. Формування організаційно-економічного механізму збалансованого розвитку ринку

м'яса та м'ясопродуктів // *Економіка АПК*. – 2017. №8. С. 38.

61. Білокінна І.Д. Інституції як головні стимули розвитку суспільства та їх роль у формуванні «зеленої економіки» // *Молодий вчений*. 2016. №7(34). С.1–4.

62. Семенюк І.Д. Розвиток сільського господарства у контексті концепції «зеленої» економіки // *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. №1(5). С. 72–82.

63. Прутська О.О. Сільське господарство США: висновки для України: Монографія. Вінниця: ТОВ «Фірма «Планер», 2012. 160 с.

64. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Витратно-ціновий аналіз в системі агромаркетингу. Київ : АТ «Віпол», 1996. 136 с.

65. Йозеф А. Шумпетер. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер. з англ. В. Старка. Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. 242 с.

66. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

67. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 р. Київ : Видавничий дім «Ін Юре», 2006. 224 с.

68. Півторак В.С. Основні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні // *Збірник наукових праць. Економічні науки*. Вип. 9. Чернівці: Книги-XXI, 2013. С. 255-263.

69. Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 роки // *Газета «Фермер України»*, №19-20 (413-414), 1-31 жовт. 2017 року.

70. Пугівник Європейською мережею підприємств (EEN) / Вип. 3. Київ, Берлін, 2017. 44 с.

71. Бурдые П. Формы капитала / пер. М. С. Добрякова // *Экономическая социология*. 2002. №5. С. 60–75.

72. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? Київська лекція Френсіса Фукуяма // *День*. 2006. № 177. URL:<http://day.kyiv.ua/uk/article/podrobici/shc-ho-take-socialniy-kapital/>.

76. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Електронний ресурс: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

74. Kay J. The Structure of Strategy // *Business Strategy Review*. 1993. №4. С. 17–37.

75. Reputation Leadership Study: Playing to Win in the Reputation Economy // Reputation Institute. 2014. URL: <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2963875/Resources/2014%20ANNUAL%20REPUTATION%20LEADERS%20SURVEY.pdf?submissionGuid=17dd4bc7-576f-4606-8b28-986798b68860>.

76. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Електронний ресурс: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page55>.

77. Кооперативи-гіганти: як об'єднання фермерів стали національними лідерами. URL : <http://agravery.com/uk/posts/show/kooperativi-giganti-ak-obednanna-fermeriv-stali-nacionalnimi-liderami>.

78. Малік М. Й. Кооперація в сільському господарстві: стан та перспективи // *Облік і фінанси*. 2009. С. 55-65. – (Серія «Економічні науки». Вип. 6 (1)).

79. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. URL :<http://minagro.gov.ua/node/16025>; Стратегія розвитку аграрного сектора «3+5». URL :<http://minagro.gov.ua/node/21439>.

80. Сімейний кодекс України: Кодекс України за станом на 8 лип. 2014 р. Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>.

81. Сільське господарство України: стат. зб. за 2016 рік / відпов. за вип. О.М. Прокопенко. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 246 с.

82. America's Diverse Family Farms EIB-164 2016 Edition. URL :<https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/81408/eib164.pdf?v=42709>.

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

84. Черняков Б.А. Роль и место крупнейших сельскохозяйственных предприятий в аграрном секторе США // *Экономика сельскохозяйственных предприятий*. 2001. №5. С.10.

85. America's Diverse Family Farms. 2010 Edition. С.9.

86. Власов Д.В. Формування кредитної системи фермерів США // *Економіка АПК*. 2008. №2. С.154–155.

87. Дейлі Герман. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / пер. з англ. Київ : Інтелсфера, 2002. 297 с.

88. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» / пер. з англ. : ВГО «Україна. Порядок денний на XXI століття». Київ : Інтелсфера, 2000. 360 с.

89. Бондар О.І. РІО+20 – шлях до сталого розвитку: оцінки та перспективи // *Екологічні науки*. 2012. №1. С. 6–14.

90. Бережна Ю. С. Концепція «зеленої економіки»: міжнародний аспект // *Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки»*. 2012. № 1. С. 210-215.

91. Khodakivska O. V. Ecologization of agrarian production: modern challenges and perspectives of development // *Економіка АПК*. 2015. № 5. С. 43–47.

92. Галушкіна Т.П., Костецька К.О. «Зелена» економіка в секторальній моделі розвитку // *Економічні*

інновації : зб. наук. праць / за наук. ред. Б.В. Буркинського. Одеса : ІПРЕД, 2012. Вип. 48. С. 68–77.

93. Гайдучий І. П. Інвестування низьковуглецевої економіки: теорія, методологія, практика : монографія. Київ: Інф. с-ми, 2014. 373 с.

94. The Future we want / World Commission on Environment and Development. New York, 2012. 58 p.

95. Чайка Т.О. Ефективність органічного сільського господарства в Україні // *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2011. № 4. С. 160–164.

96. Кукушкіна С. Н. Метод Дельфи в форсайт-проектах / *Форсайт*. №1 (1). 2007. С. 68–72.

97. Тивончук С.О., Шпикуляк О.Г., Шанін О.В., Супрун О.М. Форсайт як методологія прогнозування інноваційного розвитку аграрного сектору економіки // *Економіка АПК*. 2011. № 11. С. 125–133.

98. Кэлоф Джонатан, Грегори Ричардс, Джек Смит. Форсайт, конкурентная разведка и бизнес-аналитика – инструменты повышения эффективности отраслевых программ // *Форсайт*. Т. 9. №1, 2015. С. 68–81.

99. Майлс Й. Форсайт в области нанотехнологий: как исследовать сферу занятости и профессиональные компетенции? // *Форсайт*. Т. 4, №1, 2010. С. 20–36.

100. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Підприємництво у розвитку аграрного ринку // *Економіка АПК*. 2007. №11. С. 138–149.

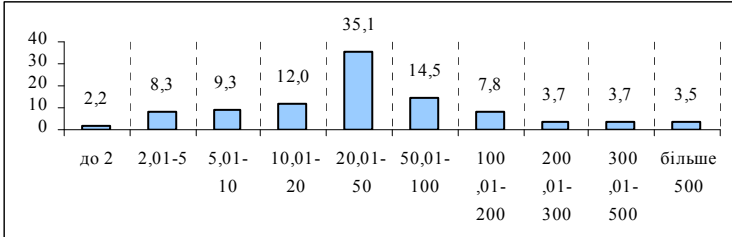
101. Облік витрат і калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції: посібник / Жук В.М. та ін.; за ред. Мельничука Б.В., Панадія О.П. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 144 с.

ДОДАТКИ

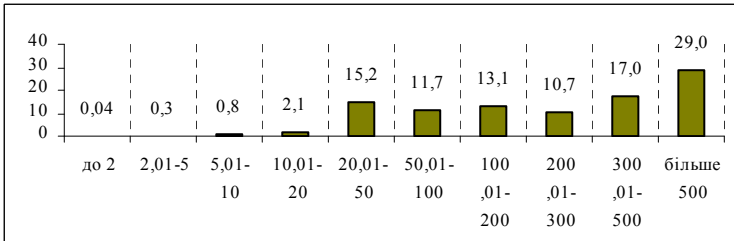
Додаток А

Гістограми розподілу малих фермерських господарств України за площею сільськогосподарських угідь у 2015 році

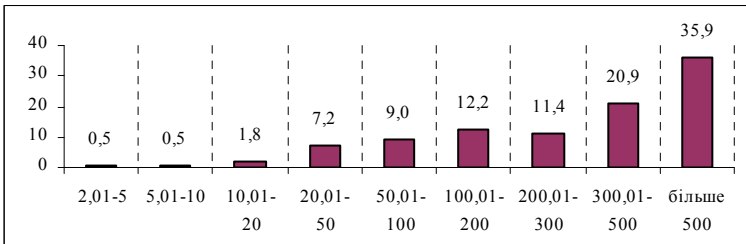
Частка у кількості, %



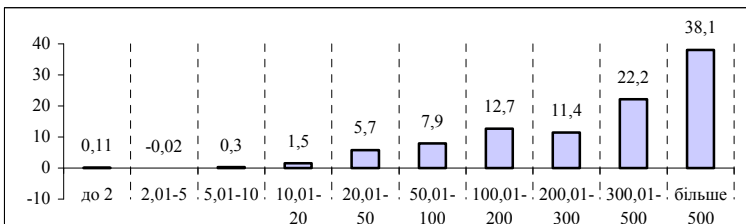
Частка у площі сільськогосподарських угідь, %



Частка у доходах (виручці), %



Частка у прибутках, %



Додаток Б
Загальні результати сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств, включаючи фермерські господарства

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Дохід (виручка), млн грн						
С.-г. підприємства з фермерськими господарствами	100681	128453	126561	174678	302100	317640
у т.ч. фермерські господарства усього	13644	17611	17171	23906	42654	54471
з них фермерські господарства (великі та середні)	6643	8051	8054	11742	20314	24822
малі фермерські господарства	7001	9560	9117	12164	22341	29649
% до усіх с.-г. підприємств	7,0	7,4	7,2	7,0	7,4	9,3
% до фермерських господарств	51,3	54,3	53,1	50,9	52,4	54,4
Прибуток, млн грн						
С.-г. підприємства з фермерськими господарствами	21530	22297	13363	35924	94465	86707
у т.ч. фермерські господарства усього	3416	3828	2766	5453	14030	17043
з них фермерські господарства (великі та середні)	1812	1731	1207	2812	7186	8217
малі фермерські господарства	1604	2098	1559	2641	6844	8826
% до усіх с.-г. підприємств	7,5	9,4	11,7	7,4	7,2	10,2
% до фермерських господарств	47,0	54,8	56,4	48,4	48,8	51,8
Рентабельність, %						
С.-г. з фермерськими усього	27,2	21,0	11,8	25,9	45,5	37,5
С.-г. підприємства (форма 50)	27,0	20,5	11,2	25,8	45,6	37,1
у т.ч. фермерські господарства усього	33,4	27,8	19,2	29,5	49,0	45,5
з них фермерські господарства (великі та середні)	37,5	27,4	17,6	31,5	54,7	49,5
малі фермерські господарства	29,7	28,1	20,6	27,7	44,2	42,4

Додаток Д
Реалізація продукції сільського господарства і послуг

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Продукція рослинництва</i>						
Чистий дохід (виручка) від реалізації, ман грн	6484	8960	8402	11396	21425	28591
Частка підприємств, що реалізує продукцію рослинництва, %	83,3	93,1	92,4	91,9	91,4	н.д.
Дохід на 1 підприємство, тис. грн	240	296	281	405	772	н.д.
Чистий дохід (виручка) від реалізації з розрахунку на 1 га рілі, грн	2548	3422	3258	4530	8377	10891
% у виручці від реалізації продукції сільського господарства	92,6	93,7	92,2	93,7	95,9	96,4
Повна собівартість продукції, ман грн	4902	6873	6882	8807	14672	19855
Прибуток (+), збиток (-), ман грн	1582	2088	1520	2588	6753	8736
Прибуток (+), збиток (-) на 1 га рілі, грн	622	797	589	1029	2641	3328
Рівень рентабельності, %	32,3	30,4	22,1	29,4	46,0	44,0
<i>Продукція тваринництва</i>						
Чистий дохід (виручка) від реалізації, ман грн	517	600	715	768	915	1058
Частка підприємств, що реалізує продукцію тваринництва, %	4,6	6,1	5,5	4,9	4,2	н.д.
Дохід на 1 підприємство, тис. грн	348	301	403	512	713	н.д.
Чистий дохід (виручка) від реалізації з розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн	196	221	266	294	344	386
% у виручці від реалізації продукції сільського господарства	7,4	6,3	7,8	6,3	4,1	3,6
Повна собівартість продукції, ман грн	495	590	677	716	825	968
Прибуток (+), збиток (-), ман грн	22	10	39	52	91	90
Прибуток (+), збиток (-) на 1 га с.-г. угідь, грн	8	4	14	20	34	33
Рівень рентабельності, %	4,4	1,7	5,7	7,3	11,0	9,3
<i>Продукція сільського господарства – всього</i>						
Чистий дохід (виручка) від реалізації, ман грн	7001	9560	9117	12164	22341	29649
Чистий дохід (виручка) від реалізації з розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн	2655	3528	3396	4654	8391	10813
Повна собівартість, ман грн	5397	7463	7559	9523	15496	20822
Прибуток (+), збиток (-), ман грн	1604	2098	1559	2641	6844	8826
Прибуток (+), збиток (-) на 1 га с.-г. угідь, грн	608	774	581	1010	2571	3219
Рівень рентабельності, %	29,7	28,1	20,6	27,7	44,2	42,4

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА

Ю.О. Лупенко, О.Г. Шпикуляк 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНДИКАТИВНИХ ОЦІНОК РОЗВИТКУ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 8

1.1. Теоретичні засади розвитку підприємництва в інституційному механізмі ринку
О.Г. Шпикуляк 8

1.2. Методичні положення індикативної оцінки розвитку малих аграрних підприємств
О.Г. Шпикуляк 13

РОЗДІЛ 2. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНІ ЕФЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 22

2.1. Малі аграрні підприємства в ринковому інституційному середовищі
О.Г. Шпикуляк, М.Й. Малік, В.С. Півторак 22

2.2. Загальноекономічні та соціальні ефекти розвитку малих аграрних підприємств
О.Г. Шпикуляк 28

2.3. Структурна політика регулювання розвитку малих аграрних підприємств
О.В. Ковальова 36

РОЗДІЛ 3. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ІНДИКАТОРІВ РОЗВИТКУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 45

3.1. Індикатори інституційного середовища функціонування малих аграрних підприємств
О.Г. Шпикуляк, М.Й. Малік, В.С. Півторак, В.А. Мамчур 45

3.2. Індикатори організаційно-інституційної структури підприємств
О.Г. Шпикуляк, В.С. Півторак, О.Ю. Грищенко 53

3.3.	Індикатори структури та розмірів землекористування	
	<i>О.В. Ходаківська, М.П. Мартинюк, В.Г. Гаврилюк, О.Ю. Грищенко</i>	57
3.4.	Індикатори результативності зайнятості	
	<i>О.Г. Шпикуляк, О.Ю. Грищенко, О.В. Алексеева</i>	64
3.5.	Індикатори витрат та технологічної ефективності господарювання	
	<i>О.Г. Шпикуляк, В.С. Півторак, О.Ю. Грищенко</i>	72
3.6.	Індикатори ефективності рослинництва	
	<i>О.Г. Шпикуляк, В.С. Півторак, О.Ю. Грищенко, Г.М. Горошко, В.А. Пехов</i>	81
3.7.	Індикатори ефективності тваринництва	
	<i>О.Г. Шпикуляк, В.С. Півторак, О.Ю. Грищенко, Л.В. Мамчур</i>	87
3.8.	Індикатори реалізації продукції та її конкурентоспроможності	92
3.8.1.	Продукція рослинництва	
	<i>О.Г. Шпикуляк, В.А. Мамчур, В.С. Півторак, О.Ю. Грищенко</i>	92
3.8.2.	Продукція тваринництва	
	<i>О.Г. Шпикуляк, О.Ю. Грищенко, Л.В. Мамчур.</i>	100
РОЗДІЛ 4.	АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ІНДИКАТОРІВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	103
4.1.	Індикатори розвитку самоорганізації та соціального капіталу	
	<i>О.Г. Шпикуляк, К.Ю. Ксенофонтова, О.М. Саковська</i>	103
4.2.	Індикатори кооперації малих аграрних підприємств	
	<i>О.Г. Шпикуляк, О.М. Саковська</i>	111
4.3.	Індикатори розвитку органічного виробництва в малих формах господарювання	
	<i>О.В. Ходаківська, О.М. Кононенко</i>	118
4.4.	Розробка індикаторів інноваційного розвитку малих аграрних підприємств	
	<i>О.Г. Шпикуляк, О.В. Горбатюк</i>	122
4.5.	Індикатори інвестиційного забезпечення розвитку фермерських господарств	
	<i>В.О. Іванченко</i>	128

	4.6. Розвиток малих аграрних підприємств у США: індикатори оцінки та досвід для України	
	<i>О.О. Прутська, О.Г. Шпикуляк</i>	134
РОЗДІЛ 5.	КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
5.1.	Концептуальні оцінки перспективи розвитку малих аграрних підприємств	151
	<i>М.Й. Малік, В.С. Пєвтораєк, О.Г. Шпикуляк, В.А. Мамчур</i>	151
5.2.	Контури формування інституційної безпеки суб'єктів господарювання в аграрній сфері	
	<i>О.Г. Шпикуляк, О.О. Прутська</i>	157
5.3.	Проекції «зеленої економіки» у забезпеченні сталого господарювання малих підприємств	
	<i>О.В. Ходаківська, О.Г. Шпикуляк, О.М. Супрун, І.Д. Білокінна</i>	164
5.4.	Концепт інституціоналізації прогнозування розвитку малих аграрних підприємств за методологією «Форсайт»	
	<i>О.Г. Шпикуляк, О.В. Ходаківська</i>	172
	ПІСЛЯМОВА	
	<i>Ю.О. Лупенко, О.Г. Шпикуляк</i>	180
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	186
	ДОДАТКИ	196

Наукове видання

ЛУПЕНКО Юрій Олексійович
ШПИКУЛЯК Олександр Григорович
МАЛІК Микола Йосипович та ін.

**РОЗВИТОК МАЛИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У
РИНКОВОМУ ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ:
ІНДИКАТОРИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ**

Монографія

<i>Науковий редактор</i>	<i>О.Г. Шпикуляк</i>
<i>Технічний редактор</i>	<i>А.М. Артеменко</i>
<i>Коректор</i>	<i>Л.Л. Ткач</i>
<i>Комп'ютерна верстка</i>	<i>Г.М. Горошко, Д.С. Сушко</i>

*Видається у редакції авторів
Відповідальний за випуск О.Г. Шпикуляк*

Підп. до друку 07.11.2017. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний.
Ум.-друк. арк. 12,7. Обл.-вид. арк. 7,0. Тираж 100 прим. Зам. № **55**.

Видання та друк – Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки» 03127, м. Київ-127, вул. Героїв Оборони, 8

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2065 від 18.01.2005 р.