

## ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ АГРАРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ТА РИНКОВИХ ЗРУШЕНЬ

**Постановка проблеми.** Розвиток підприємництва - це шлях до насичення ринку товарами і послугами, подолання галузевого і регіонального монополізму, розширення конкуренції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення експортного потенціалу. Підприємництво дає змогу розширити сферу прикладання праці, створити нові можливості для працевлаштування незайнятого населення і вивільнених працівників з неефективно діючих підприємств [1].

На заваді широкому розвитку підприємництва в аграрній сфері України стоять певні складності. Серед них: відсутність достатніх грошових заощаджень (первинного капіталу) працівників сфери АПК - потенційних підприємців; малооб'єктної виробничої і обслуговуючої матеріально-технічної бази; належного правового захисту і певних юридичних гарантій підприємців з питань власності, розпорядження майном, отримання і розподілу доходів.

**Аналіз останніх досліджень.** Нині вже прийняті законодавчі акти, які сприяють розвитку підприємництва на селі. Проте законодавство тільки декларує правову основу розвитку підприємництва, вростання його в економіку. Не менш важливе значення мають розробка принципів підприємництва, визначення практичних шляхів його розвитку і підтримки з боку держави і суспільства.

**Метою статті.** Метою статті є провести аналіз становлення аграрних перетворень та надати оцінку особливостей сучасних ринкових зрушень в Україні

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження показують, що основоположними принципами вільного розвитку аграрного підприємництва є такі : використання різноманітних форм власності, господарювання і розмірів підприємств; переважний розвиток малого підприємництва; збереження і раціональне використання наявної матеріально-технічної бази виробництва продовольства.

Особливості розвитку підприємництва в аграрному секторі. Перший принцип передбачає розвиток підприємництва на основі всіх форм власності - державної, колективної та індивідуальної (приватної). Це відповідає програмі роздержавлення і приватизації і забезпечує більш стійку базу для підприємництва в умовах ринку.

Виробництво валової сільськогосподарської продукції було зосереджено переважно в державних підприємствах (34%) і колективних господарствах (58%). В особистих підсобних господарствах громадян виробляється 8% валової сільськогосподарської продукції. Характерно, що в США структура виробництва сільськогосподарської продукції за формами власності товаровиробників цілком протилежна. На державні ферми (переважно ферми навчальних закладів, науково дослідних установ тощо) припадає тільки 0,6%, на корпорації і спільні ферми (колективні, акціонерні або пайові господарства) - 40,2, на сімейні ферми - 59,2 % загального обсягу реалізованої сільськогосподарської продукції .

Сутність другого принципу полягає в необхідності поєднання різних організаційних форм підприємницької діяльності : агрокомбінатів, агрофірм, виробничих систем, КСП, державних підприємств, товариств, міжгосподарських і спільних підприємств, акціонерних і пайових товариств, агроцехів промислових підприємств, кооперативів, сімейних і індивідуальних господарств. Це забезпечить стійкість аграрної економіки в екстремальних ситуаціях і конкурентність у господарюванні.

Третій принцип розвитку підприємництва, виходячи з концепції демонополізації, передбачає необхідність поєднання різних розмірів підприємництва незалежно від організаційних форм. Це можуть бути великі, середні і малі агрокомбінати, агрофірми,

кооперативи, селянські (фермерські) господарства, особисті підсобні господарства громадян, агроцехи промислових підприємств, агродільниці міських жителів, кооперативи. Різниця в розмірах господарських одиниць в аграрному секторі зумовлена двома важливими природними факторами: нерівномірним територіальним розселенням людей, що склалось історично, і різною характеристикою агропотенціалу земель.

Четвертим принципом розвитку підприємництва є широке залучення до нього громадян на основі прискореного розвитку дрібного аграрного підприємництва з дотриманням оптимальних співвідношень різних типорозмірів господарств. Концентрація і централізація виробництва призвели не тільки до важко керованої гігантоманії господарств, а й до зменшення чисельності неповних господарів. Якщо вважати голів колгоспів і директорів радгоспів, які найбільше відповідали за стан економіки господарств, побічними (неповними) господарями, то в нашій країні до реформування КСП був найнижчий рівень господарської відповідальності.

П'ятий принцип розвитку підприємництва передбачає сприяння поглибленню спеціалізації і розширенню кооперації. Підприємництво тісно пов'язане з професіоналізмом, базується на ньому, породжує і поглиблює його. Професіоналізм, у свою чергу, породжується спеціалізацією праці і також сприяє її поглибленню. Поглиблення спеціалізації з метою збереження виробничо-технічних зв'язків вимагає розвитку і розширення кооперації.

Зарубіжна практика розвинутих країн підтверджує, що з розвитком малого підприємництва поглиблюється спеціалізація і особливо швидко розширюється кооперація.

Шостим принципом розвитку підприємництва є збереження і більш результативне використання наявної матеріально-технічної бази виробництва продовольства, що зумовлено перш за все специфікою економічної ситуації в країні. Розвиток малого підприємництва потребує створення нової малооб'єктної матеріально-технічної бази виробництва. Проте держава, суспільство в цілому, а тим більше потенційні підприємці не мають необхідних ресурсів для реалізації цього завдання найближчим часом. Вихід із становища, що склалося, - це розвиток підприємництва на наявній матеріально технічній базі виробництва продовольства і поступове створення більш ефективної аграрної основи [2-4].

З урахуванням здійснення цих принципів можливі і доцільні такі конкретні шляхи розвитку аграрного підприємництва:

1) контрактне підприємництво на діючих і новостворених державних і колективних підприємствах;

2) створення селянських (фермерських) господарств;

3) розширення кількості і розмірів особистих підсобних господарств сільських жителів;

4) розвиток агроцехів підприємств інших галузей народного господарства;

5) розвиток агродільниць міських жителів;

6) розвиток приватних агрофірм та приватно-орендних підприємств. Особливою формою підприємництва, найбільш реальною і перспективною з урахуванням економічної ситуації в країні, є та, що здійснюється керівником підприємства, якщо він за контрактом із власником майна підприємства або уповноваженою ним особою (органом) наділений усіма правами і обов'язками підприємця і несе відповідальність, встановлену законом.

Ця форма підприємництва, яка дістала законну основу, може стати універсальною. Відповідно до неї в підприємницьку діяльність на контрактній основі можуть бути передані всі діючі сільськогосподарські підприємства, агрофірми й агрокомбінати. Передача державних підприємств у підприємництво як колишньому керівникові, так і будь-якому менеджеріві (підприємцеві) може здійснюватися органом державної або місцевої влади залежно від підпорядкування форми власності. Питання передачі в різні форми підприємництва колгоспів, кооперативів, пайових товариств вирішують збори

колгоспників, членів кооперативів, пайовиків. Господарські об'єкти акціонерних товариств можуть бути передані радами цих товариств. У міжгосподарських підприємствах, майно яких куплене за рахунок пайових внесків господарств і праці постійних працівників, передача в підприємництво господарських об'єктів можлива за рішенням загальних зборів представників пайовиків і працівників підприємства.

З урахуванням великих розмірів господарств особливо важливою є передача в контрактне підприємництво їх окремих підрозділів - бригад, ферм, цехів, діляниць, майстерень, парків машин тощо. Порядок передачі окремих підрозділів аналогічний до передачі всього господарства.

Контрактне підприємництво - це новий великий крок до ринку, який за значущістю можна порівняти хіба що з орендою майна. Різниця полягає в тому, що право оренди розповсюджується тільки на майно, а підприємництво - це, по суті, оренда права власності і розпорядження господарством у цілому на певний строк. Тому контрактне підприємництво належить до найбільш розвинутих форм виробничих відносин, які задовольняють вимоги та інтереси ринку.

Контрактне підприємництво здатне істотно підвищити ефективність використання наявної матеріально-технічної бази, а також фінансових, матеріальних і трудових ресурсів підприємств. Цьому сприяють такі фактори.

По-перше, різке посилення і встановлення необмеженого стимулювання керівників за результати господарської діяльності і підприємництва. Загальновідома залежність результатів господарської діяльності колгоспу чи радгоспу від організаторських та інших здібностей керівника. Відомо багато прикладів, коли з приходом талановитого керівника господарство швидко розвивалось. Проте особиста зацікавленість і матеріальна винагорода керівника при цьому ніколи не були відповідними економічним успіхам господарства і обов'язково обмежувались інструктивними вказівками. Тому підприємницька ініціатива керівника у кращому разі трималась на його ентузіазмі.

Контрактне підприємництво передбачає встановлення рівня особистого доходу керівника відповідно до рівня доходу підприємства. Варіанти механізму узгодження цих рівнів можуть бути різні: прямо пропорційна, випереджаюча чи зменшена частка доходу; частка доходу від прибутку, госпрозрахункового, валового доходу, вартості валової продукції і послуг, кількості основних видів натуральної продукції і послуг, змішана частка. Кожен з варіантів слід узгоджувати з особливостями і умовами підприємництва, його цілями і завданнями. Так, щодо економічно відсталого господарства зі слабкою матеріально-технічною базою може бути використаний варіант встановлення доходу підприємця за випереджаючою часткою. В контракті на передачу в підприємництво економічно міцного господарства може бути передбачена зменшена частка особистого доходу підприємця. В умовах спаду виробництва окремих видів продукції або необхідності стимулювання зростання виробництва в контракті на підприємництво частка доходу найчастіше встановлюється від обсягу продукції або послуг.

По-друге, встановлення персональної, повної не зворотної відповідальності підприємця за результатами діяльності підопічних підприємств. Здійснюючи діяльність на контрактній основі, підприємець відповідає за зобов'язаннями керованого ним підприємства всім своїм майном, за винятком того, на яке за законодавчими актами не може бути накладене стягнення. Таку ж відповідальність він несе за невиконання чи неналежне виконання зобов'язань, які витікають з контракту.

Система відповідальності підприємця перед власником підприємства може бути реалізована:

- 1) зниженням і навіть вилученням доходу підприємця за низькі результати діяльності;
- 2) застосуванням майнових санкцій щодо підприємця за збиток, завданий підприємству;

3) відшкодуванням підприємцем збитку, завданого майну підприємства і тим самим його власникові. Така відповідальність обов'язково має бути передбачена в контракті.

По-третє, різке підвищення ефективності і продуктивності праці на основі вторинного контрактного підприємництва і наймання робочої сили. Підприємець-керівник підприємства може, в свою чергу, здавати в контрактне підприємництво керівникам і спеціалістам окремі підрозділи або приймати їх на роботу на умовах контракту, а також приймати на роботу керівників, спеціалістів та інших працівників на умовах найму. Тому в контрактах доцільно передбачати такі самі способи встановлення залежності особистих доходів контрактантів від доходів учасників, їх підприємницької діяльності, як і в контракті першого керівника. Оплата за наймом може регулюватися колективним договором, індивідуальним усним договором, внутрішньогосподарським положенням або договором з профспілковим органом, але не нижче діючих державних ставок, розцінок, тарифів. Вторинне контрактне підприємництво і наймання різко підвищують ефективність праці, тісне узгодження його оплати з кінцевими результатами господарювання.

В сучасних умовах слід використовувати всі форми прав на земельні і майнові паї. У найбільш загальному розумінні таких форм використовується три. *Перша* - одержати кожним селянином окремо належний йому земельний і майновий пай і господарювати індивідуально, самостійно, на засадах сімейної ферми. Певна частина власників паїв створила фермерське господарство і господарює в ньому. Проте, як відомо, таких поки що небагато, та й в оглядовій перспективі їх, буде меншість, вони оброблятимуть порівняно невелику частину землі і даватимуть меншу частину сільськогосподарської продукції. За найкращого ставлення до них в оглядовій перспективі не вони будуть основними товаровиробниками. Це реальність, з якою потрібно рахуватися і робити з неї відповідні висновки.

*Друга* ґрунтується на тому, що, маючи права на земельні і майнові паї, їх власники реорганізують діюче колективне сільськогосподарське підприємство і створюють на його основі інше агроформування. Вони в ньому можуть і надалі працювати, користуючись всіма правами і дотримуючись обов'язків, визначених статутом підприємства. Якщо ж роботи для них в ньому не буде або вони не зможуть працювати за віком, станом здоров'я чи з інших причин, вони використають своє право передачі підприємству своїх земельних і майнових паїв чи права на них у тимчасове використання (в оренду) на взаємопогоджений строк і на взаємовигідних умовах й одержувати за це орендну плату натурою, грішми, послугами. Тобто їх майбутнє певним чином пов'язується з колективним (груповим, кооперативним) підприємством. Так, власник земельного і майнового паїв, має від них додатково безоплатно одержувану продукцію, чи грошовий доход, або в їх рахунок господарство надасть різні послуги (обробіток городу, доставка кормів чи палива, підвезення будівельних матеріалів тощо). Це йому гарантується незалежно від того, чи працюватиме він на підприємстві чи ні

*Третя* поєднує риси перших двох, а саме: селянин реалізовує своє право на земельні і майнові паї, вилучає їх з колективного використання (одержує конкретну земельну ділянку і певне майно або грошову компенсацію за нього) і здає їх в оренду індивідуальному чи колективному господареві. Звичайно, він зможе їх подарувати, передати в спадок, здати в заставу, а з часом - також продати. Він має право повного розпоряджання належною йому власністю.

Для оцінки сучасного стану розвитку сільського господарства важливо детально проаналізувати кожен з форм прояву аграрної кризи, простежити тенденції зміни параметрів обсягу та структури сільськогосподарського виробництва, а також рівня його ефективності [5]. Розглядаючи структуру виробництва основних видів продукції сільського господарства в табл 1, бачимо істотну частку продукції тваринництва [6].

**Продукція сільського господарства**  
(у постійних цінах 2010 року; млн.грн.)

показник	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Господарства всіх категорій							
Всього	15632,8	10208,8	8730,0	11206,1	8946,1	13270,6	12198,8
Продукція рослинництва	8351,0	6614,1	5982,9	8006,7	5709,5	9999,3	8999,3
Продукція тваринництва	7281,8	3594,7	2747,1	3199,4	3236,6	3271,3	3199,5
Сільськогосподарські підприємства							
Всього	12404,4	6255,7	3929,8	5206,1	4586,5	7293,5	6325,1
Продукція рослинництва	7246,3	4389,3	3085,7	4029,8	3204,0	5896,5	4960,9
Продукція тваринництва	1104,7	1866,4	844,1	1176,3	1382,5	1397,0	1364,2
у тому числі фермерські господарства							
Всього	...	73,6	168,7	522,8	435,5	868,4	826,8
Продукція рослинництва	...	66,0	159,6	497,5	409,9	844,0	794,9
Продукція тваринництва	...	7,6	9,1	25,3	25,6	24,4	31,9
Господарства населення							
Всього	3228,4	3953,1	4800,2	6000,0	4359,6	5977,1	5873,7
Продукція рослинництва	1104,7	2224,8	2897,2	3976,9	2505,5	4102,8	4038,4
Продукція тваринництва	2123,7	1728,3	1903,0	2023,1	1854,1	1874,3	1835,3

Більшість вчених розглядають проблему виробництва продукції сільського господарства в Україні з позиції необхідності забезпечення дієвого механізму регулювання економічних відносин на аграрному, усунення цінових коливань, формування ефективної інфраструктури та удосконалення фінансово-кредитної системи [1-5].

До важливих конкурентних переваг варто віднести: рентабельність виробництва [3], характер інноваційної діяльності, рівень продуктивності праці, ефективність стратегічного планування і керівництва підприємством, адаптивність (здатність швидко реагувати на змінювані вимоги й умови ринку) тощо. В Україні за останні роки за рівнем ефективності спостерігалася наявна тенденція зниження ефективності вітчизняної продукції.

Більшість вчених розглядають проблему конкурентоспроможності виробництва продукції в Україні з позиції необхідності забезпечення дієвого механізму регулювання економічних відносин на аграрному, усунення цінових коливань, формування ефективної інфраструктури та удосконалення фінансово-кредитної системи [7-10].

Тому основною метою АПК є підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції в Україні, пошук резервів її підвищення в контексті забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу України та її інтеграції в світову економіку. До важливих конкурентних переваг варто віднести: рентабельність виробництва, характер інноваційної діяльності, рівень продуктивності праці, ефективність стратегічного



планування і керівництва підприємством, адаптивність (здатність швидко реагувати на змінювані вимоги й умови ринку) тощо. В Україні за останні роки за рівнем конкурентоспроможності спостерігалася наявна тенденція її зниження.

**Висновки та пропозиції.** Перспективним варіантом для окремих сільськогосподарських підприємств, пропонується спеціалізація на товарах, що не мають аналогів на певному географічному сегменті ринку, до них можна віднести органічне землеробство, утримання малопоширених видів худоби. За таких умов вони зможуть зайняти свою гідну «нішу» на аграрному ринку та закріпитися на цьому.

#### **Анотація**

В статті проведений аналіз становлення аграрних перетворень, та надана оцінка особливостей розвитку підприємництва в аграрному секторі в сучасних ринкових умовах.

#### **Аннотация**

В статье проведен анализ становления аграрных преобразований, и дана оценка особенностей развития предпринимательства в аграрном секторе в современных рыночных условиях.

#### **Summary**

The paper is to analyze the formation of agrarian reforms and provide an assessment of the features of entrepreneurship in the agricultural sector in the current market conditions.

#### **Список використаної літератури:**

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: «Агроінком», 2002. – 420 с.
2. Євчук Л.А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств: монографія / Л.А. Євчук. – Миколаїв. – 2010. – 340 с.
3. Азоев Г.Л. Конкуренція: аналіз, стратегія і практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр економіки і маркетингу, 1996. – 420 с.
4. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. С. 100-129.
5. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / Редкол.: М.В. Зубець та ін. – К.: Аграрна наука, 2004. – 844 с.
6. Сільське господарство України 2012 р: Статистичний збірник. – Державний комітет України. – К., 2013. – 540 с.
7. Олійник О. О. Становлення агропромислової інтеграції в Україні / О.О. Олійник // Агроінком. – 2011. - № 4-6. – С. 71-75.
8. Задорожна Л.М. Функціонування ринку інновацій в механізмі агрогосподарювання SWorld – 1-12 October 2013 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/oct-2013> Scientific research and their practical application. modern state and ways of development.
9. Остапенко Т.В. Виробничий потенціал підприємств апк: поняття та оцінка / Т.В. Остапенко // Молодий вчений. № 4 (07) • квітень, 2014 р. С. 100-105.
10. Чеботарєв В.А. Агропродовольственный комплекс Украины: меры институционального, экономического и научного обеспечения / В.А. Чеботарєв // Економічний вісник Донбасу № 1 (35), 2014 С. 21-27