

економічних. Перевага цих методів полягає в тому, що оперативність, гнучкість здійснення рішень забезпечує можливість у найкоротший термін досягти змін у виробничому процесі.

Економічними методами можна вважати таку сукупність засобів впливу, яка ґрунтується на застосуванні системи економічних стимулів (оплата праці, преміювання, ціна, собівартість, госпрозрахунок, прибуток, рентабельність, кредит тощо), які сприяють матеріальній зацікавленості й передбачають матеріальну відповідальність управлінських працівників і колективів.

Отже, під методами державного регулювання сільського господарства варто розуміти способи, прийоми, що застосовуються в процесі регулятивної діяльності органами законодавчої і виконавчої влади для розв'язання завдань у сфері сільськогосподарського виробництва з метою досягнення певних результатів.

Віталій Саблук

Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки», м. Київ

СТИМУЛЮВАННЯ БАГАТОУКЛАДНОСТІ ЯК ЄДИНА МОЖЛИВА ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

На яких принципах будується державна політика розвинених країн задля досягнення балансу інтересів сільських громад і аграрного бізнесу? Чи націлена сучасна аграрна політика в Україні на забезпечення раціонального балансу між розвитком бізнесу, сталим розвитком сільської місцевості та збереження вкладу сільського господарства у підйом інших галузей національної економіки?

Деякі базові принципи урядових політик розвинених країн доволі аксіоматичні і є або простими етимологічними твердженнями, або економічними законами, які не потребують доведень з огляду на поставлені питання.

1. Слово „бізнес” у перекладі на українську означає „справа”. Так роз'яснюють сенс цього слова тлумачні словники будь-якої мови. Так розкривають це поняття неологічні словники в усіх країнах.

Мотивація суб'єктів ринку до справи формується його економічним інтересом. Як і в економічній соціології, в економічній науці прийнято розрізняти економічні інтереси суб'єктів в залежності від форми (складової) капіталу, який вони вкладають у справу разом із іншими, але який прагнуть якомога ефективніше використати з-поміж інших з метою одержання та привласнення вигоди, частки створеної у справі доданої вартості. Формами

(складовими) капіталу є жива праця, уречевлений капітал (для сільського господарства – земля в першу чергу) і гроші.

2. Міжнародний обмін дозволяє „ослабити” залежність сектору виробництва від сектору внутрішнього споживання, але навіть при високій міжнародній інтеграції в світову економіку обмін між обома секторами зберігає визначальний вплив на розвиток національної економіки кожної країни.

Сільське господарство при високому рівні зайнятості та диверсифікації доходів генерує значний обсяг масового попиту на продукцію інших галузей національної економіки та за рахунок міжгалузевого мультиплікаційного ефекту передформує кратно вищий обсяг валового внутрішнього продукту.

3. Макроекономічні взаємозв'язки та сучасні вимоги до соціальної відповідальності Держави вимагають забезпечити економічне підґрунття для збалансованого і самоспроможного розвитку одночасно:

- громадян та сімей,
- сільських та територіальних громад,
- суспільства в цілому.

В макроекономіці ієрархічність національної економіки кожної країни часто порівнюють із організмом людини, стверджуючи, що вона не може бути дужою без здоров'я на клітинному рівні, рівні домогосподарств, і здоров'я на рівні своїх органів, рівні громад та територій.

4. Один із базових принципів регіональної політики розвинених країн стверджує, що основні вигоди від використання ресурсу, на експлуатації якого історично сформувалась громада, повинні залишитись у її розпорядженні, а державна політика повинна стимулювати громаду до якомога ефективнішого використання кожної одиниці цього лімітованого ресурсу. Розподіл владних повноважень між місцевим, регіональним та центральним рівнями підкріплений відповідним розподілом податків та зборів, які виконують різну за об'єктністю та спрямованістю стимулюючу політику. Через цей та деякі інші інструменти державної політики стимулюються масова підприємницька активність, доходи та купівельної спроможність, „вирівнюється” різні за граничною собівартістю продукції і послуг та різні за своєю репутаційною відповідальністю і соціальним значенням учасники ринку, що створює основу для міжгалузево та міжрегіонально збалансованого розвитку.

При цьому загальноприйнятою практикою є спрямовувати потенціал самозайнятого підприємництва (фермерства) першочергово на забезпечення заможності сімей і громадян, а місцевого підприємництва (підприємців, які господарюють „на ресурсах”, на використанні яких історично формувалась місцева громада) - на самодостатність місцевих громад і територій. Тобто, самозайняті підприємці в першу чергу ототожнюється з малими товаровиробниками, а місцеві – із середніми. Для сільської місцевості така

диференціація підходів на основі збереження багатоукладності є основою політики сталого розвитку, при якій одночасно забезпечуються:

- „соціальна м'якість” процесу переходу з монозалежності від традиційної галузі до диверсифікації діяльності, доходів сільських жителів та громад,

- заохочення до нарощування ефективності виробництва без трансформації соціально-економічного базису села, до масового укрупнення малих господарств до самодостатнього рівня, понад який суттєво знижується „соціальне” навантаження на місцеві та центральний бюджети,

- стимулювання до створення більшої доданої вартості на одиницю лімітованого для громади ресурсу (землі), а не на одиницю авансованого капіталу, до генерації на селі більшого обсягу масових доходів та попиту на продукцію інших галузей з метою збільшення обігу „всередині” економіки заради її зростання.

На сьогодні у сільському господарстві України одночасно господарюють три відмінні за природою економічного інтересу типи господарювання (бізнесу), які, відповідно, формують три відмінні соціально-економічні уклади. Це:

- індивідуально та сімейно самозайняті господарства (ОСГ, фермерство, домогосподарства без статусу),

- багатогалузеві, переважно трансформовані з колишніх колгоспів та радгоспів, сільськогосподарські підприємства,

- високотоварні переважно вузькоспеціалізовані холдинги.

В знаменнику ефективності першого типу лежить власна праця, другого – відносно лімітований земельний ресурс (до якого місцева громада в той чи інший спосіб історично мала пріоритетний доступ), третього – авансований капітал.

Однак вітчизняна державна політика, на відміну від розвинених країн, вже багато років не враховує цієї особливості ні в своїй податковій частині, ні в частині прямої підтримки, ні в частині контрольно-регуляторних механізмів. Політика ігнорування багатоукладності призвела до наростання суттєвих асиметрій у соціальному та економічному розвитку сільських територій. Такий стан можна спостерігати ще в багатьох країнах, що розвиваються, однак для України ці асиметрії в останні роки породили і низку викликів, які створюють загрози подальшому розвитку економічно-соціальних відносин в країні в цілому. Головні із них наступні:

По-перше, галузь сільського господарства не в змозі у повній мірі реалізувати на зовнішніх ринках свою унікальну комбінацію експортного потенціалу – забезпеченість родючими земельними та недорогими трудовими ресурсами, конвертувавши її у нарощування валютних надходжень та зростання масового попиту на продукцію інших галузей вітчизняної економіки.

Малі або самозайняті виробники не відієтїфіковані законодавчо та працюють поза організованим ринком. В Україні найбільш чисельний загін орієнтованих на ринок аграрних підприємців прирівнюється до господарств населення, які працюють переважно на продовольче самозабезпечення. Станом на сьогодні цей виробник представлений, по різних оцінкам, сукупністю від 800 тис. до 1 млн 200 тис сімейних господарств, що виробляють понад 80% пропозиції трудомістких галузей – м'яса, молока, овочів, фруктів, картоплі, меду, тощо, та працюють переважно в статусі ОСГ. Кожне з таких господарств згідно своєї спеціалізації виробляє продукції в обсязі понад втричі більшому, ніж може її спожити самостійно згідно допустимих фізіологічного споживання: 331 тис. господарств утримують дві та більше молочні корови, 260 тис. – три та більше свиней на відгодівлі, тощо (згідно даних Держкомстату на січень 2014 року). Зазначимо, що у світовому сількогосподарському виробництві самозайняті типи господарювання теж домінують, в тваринництві, наприклад, їх частка, за даними ФАО, знаходиться на рівні 82% від загального обсягу виробництва (понад 500 млн сімейних та індивідуальних фермерських господарств).

Неінтегрованість малих виробників в організований ринок, в тому числі, в його експортні канали, „відсікає” більшу частину трудового потенціалу українського села від міжнародного розподілу праці. Для порівняння: в сусідній Польщі при втричі меншому розмірі площі сільгоспугідь на одного зайнятого основу сільського господарства складає співставний із українським загал дрібних виробників – 1 млн. 600 тис. сімейних фермерських господарств. Експортуючи переважно трудомістку тваринницьку, овочеву та садівничу продукцію, зокрема кожен четвертий (або кожен третій, в залежності від років) кілограм виробленого м'яса, країна одержує більше валютної виручки, ніж Україна, яка експортує кожен другий кілограм зерна та понад 90% своєї олії. А висока диверсифікованість доходів сільських жителів від зайнятості в галузі в перерахунку через паритет купівельної спроможності формує у 2,8 рази більший сукупний обсяг платоспроможного попиту сільської частини населення Польщі у порівнянні з аналогічними показниками в Україні.

По-друге, „замкнутість” малих господарств лише на внутрішньому ринку лише не гарантує стабільності їх позицій, а і призводить до щорічного падіння їх доходів, наслідок чого сукупний платоспроможний масовий попит третини населення країни постійно знижується. Таке зниження має дві складові: зниження обсягу оплати праці найманих працівників через постійне скорочення їх чисельності та зниження обсягу доходів самозайнятих виробників в силу постійного диспаритету індексів зміни цін на продовольчі та промислові товари і послуги. Щодо першої складової: із майже 6 мільйонів населення села у 2014 році тільки 526 тисяч задіяно в галузі сільського господарства (ще в 2012 році

їх було 624 тисячі, у 2013 – 582). За показника середньої річної зарплати в галузі на рівні майже 30 тис гривень у 2014 році скорочення пів ста тисяч людей еквівалентно 1,5 млрд гривень обсягу оплати праці, відповідно, такому ж зниженню обсягу сукупного попиту. Щодо другої: звільнені за відсутності альтернативи працевлаштування в інших галузях сільської економіки змушені займатись дрібнотоварним сільгоспвиробництвом. Кількість самозайнятих у 2014 році вп'ятеро перевищувала кількість працівників у наймі. Нарощування обсягів пропозиції ними за умов порівняно сталого обсягу внутрішнього попиту призводить до відносного зниження цін на продукцію: щороку індекс цін на „продуктову половину” продовольчого кошика нижчий, ніж індекс на корзину в цілому. Індекс іншої, „промислової половини” кошика, відповідно, навпаки, вищий на ту саму величину. Тобто платоспроможний попит населення, дохід який переважно залежить від реалізації сільгосппродукції, падає вдвічі швидше. У 2014 році господарствами населення та ОСГ вироблено продукції на 162 млрд гривень, тобто один відсоток „розриву” в індексах цін рівний більш ніж півтора мільярду падінню обсягу купівельної спроможності.

По-третє, не використовуючи надлишок трудового капіталу у виробництві продукції на експорт та в подальшому його обміні на додатковий платоспроможний внутрішній попит, ігноруючи його на внутрішньому ринку Україна наразилась не лише на ланцюговий ефект падіння виробництва в інших галузях, але і на високе „соціальне” навантаження на бюджет. Наявність значного кваліфікованого і недорогого трудового ресурсу перетворилась із підтримуючого на обтяжуючий економіку чинник. Рівень залежності селян від підтримки по безробіттю, підтримки дітей малозабезпечених сімей і таке інше постійно зростає і є суттєвим для бюджету, змушуючи Уряд з року в рік звертатись до зовнішніх позичальників для покриття його дефіциту.

По-четверте, зміна структури виробництва призводить до перерозподілу доданої вартості між сільськими громадами та підприємцями, що діють з-поза їх меж. Продукція, вирощування якої забезпечує в декілька разів вищий показник прибутку на авансовану гривню, ніж виробництво іншої, але майже вдвічі більш трудомісткої, із наростаючою тенденцією витісняє останню із „виробничих портфелів” сільгоспідприємств. На сьогодні податкова модель створює умови, за яких вирощувати кукурудзу на зерно на орендованих „від трьох сіл” землях із рентабельністю 20-40% та витратами на оплату праці на рівні 8% від виробничої собівартості, одержуючи при цьому від 150 до 350 євро на гектар прибутку, вигідніше, ніж займатись багатогалузевим господарюванням в „межах земель одного села” із рентабельністю 5-15%, питомою вагою оплати праці в загальних витратах понад 14% та одержуючи 250-500 євро „абсолютного” прибутку на гектар. Ефективні „на гектар” витісняються ефективними „на авансовану гривню”. Продукція, у маржі якої

понад дві третини винагорода за участь грошима, витісняється продукцією, у маржі якої понад дві третини винагорода за участь працею.

Для справедливості слід зазначити, що позиції „середнього” виробника досить хиткі і в глобальному вимірі. Захист „соціально та макроекономічно важливих” малих форм господарювання урядами призводить до „щільності” між пропозицією і попитом на світових ринках тваринницької та інших продуктів трудомістких галузей. В періоди економічних криз тиск пропозиції малих товаровиробників на ринок навіть посилюється. Суть цього парадоксу в тому, що згадана вище відсутність альтернативи працевлаштування на селі та бажання самозайнятих в сімейних господарствах селян утримати свої індивідуальні та сімейні доходи на певному рівні призводить до розширення виробництва в ці періоди та позбавляє будь-якої мотивації орієнтованого на прибуток підприємництва. Прикладом може служити нинішня ситуація із молочним скотарством в Чехії, яка єдина серед членів ЄС опирається в своїй політиці на „індустріальні” ферми, а не на сімейні, як інші (за даними Євростату, станом на 2011 рік середній розмір молочної ферми в ЄС – 26 продуктивних корів та 1,7 чол. працюючих на фермі, в Чехії – 98 корів та 9,6 чол.). З відміною квот на виробництво у квітні цього року ціна сирого молока відбулось впала на майже 20% і, за оцінками переважної більшості експертів, перебуватиме на такому рівні ще наступні п’ять-сім років. Реакцією на зниження доходів в багатьох країнах, як наприклад, в Польщі, стало масове нарощування поголів’я дрібним фермером та суттєві асигнування на підтримку їх доходів та укрупнення з боку урядів. Для Чехії, де рентабельність молочарства в попередні роки коливалась на рівні 8-15%, такі ринкова ситуація несе загрози масового закриття ферм та відтоку капіталу в інші сектори.

Тобто для Європи притаманна двоскладна модель: історично перевага віддавалась сімейному або індивідуальному господарюванню, з часом „зовнішній” підприємницький капітал займав ринкові ніші та землі, які вивільнялись малими виробниками, особливо в рослинництві. В багатьох країнах, як приміром, у Франції, взаємовідносини корпорацій та фермерів (їх кооперативів та організацій) жорстко відформатовано низкою законів. Іншою специфікою, яка призвела до двоукладної з моделі в більшості європейських країн (відсутності ідентифікації „середнього” виробника) є хутірський, а не сільський характер поселенської мережі їх сільських територій. Разом із тим в багатьох європейських країнах помітний вплив ряду законодавчо закріплених норм, які спрямовані на підтримку місцевого підприємництва, на протидію міграції економічно активної частини населення з сільської місцевості до міст. Однак спрямування такого інструменту спрямовано як на сільськогосподарську діяльність, так і на сільський туризм, промисли, ремесла.

Очевидно, що подальше застосування політики неврахування багатокладності в Україні призведе до прискорення поглинання одним типом сільгосппідприємств іншого та „міграції” трудомістких виробництв „на подвір’я” населення та особистих селянських господарств, де вони „важкодоступні” для державних служб та органів, у функції яких стимулювання дотримання норм щодо безпечності, де зникає мотивація ринкувати у складчину продукцію в кооперативах через боязнь легалізувати доходи, потрапити під зарегульованість екологічних, протипожежних та ряду інших надмірних норм вітчизняного законодавства. Іншим наслідком стає загроза перетворити сільські громади на пасивних утриманців, добробут яких залежить лише від суми надходжень від зборів на ресурси (землю), що використовуються не жителями громади, і які зовсім не зацікавлені в підтримці ефективності „своїх” суб’єктів господарювання, генеруванню ними більшої доданої вартості як для підвищення власного достатку, так і для зростання доходів громади.

Нездатність центрального бюджету витримувати таке соціальне навантаження в середині 2000-х вилилась в практику адміністративного тиску влади на власників сільгосппідприємств, крупнотоварних холдингів з метою примусити їх частково взяти на себе відповідальність за потреби громад й соціально-залежних громадян. Не прописане законом стало щоденною практикою адміністративного тиску на бізнес. В багатьох випадках це призвело до повного ігнорування таких потреб громад, в інших – до шантажу орендарів (які змушені були захистити свої інтереси через лобіювання законодавчої норми щодо мінімального терміну оренди), ще в інших – до корупції в органах місцевої влади. В цілому, прийняттого для усіх сторін балансу інтересів в більшості випадків не знайдено. Незбалансованість державного бюджету наростає, падіння купівельної спроможності селян як традиційних споживачів продукції вітчизняних легкої промисловості, будівельної та інших галузей призводить до ефекту снігового кулі у згортанні міжгалузевого обміну, „стискання” вітчизняної економіки. Падіння внутрішнього обміну кратно сильніше і відчутніше, ніж певне нарощування експорту в декількох сировинних галузях.

Просте переведення сільгосппідприємств, як це рекомендує Міжнародний Валютний Фонд, на повну сплату податків частково пом’якшить бюджетну складову проблеми, але не вирішить її в цілому. І попередні аргументи, і практика останніх десятиліть багатьох країн, особливо Латинської Америки, показують, що проблему можна вирішити лише за рахунок поступового „коректного перекладання” питань забезпечення сільських сімей і громад „з плечей” бюджету і вузькоспеціалізованих на рослинництві орендарів землі „на плечі” економічної активності малих та середніх укладів.

Однак останні два типи господарювання поки що не одержали в Україні ні достатнього ґрунту для ідентифікації від інших в законодавчому полі, ні змодельованої цілісної індивідуальної довгострокової (включаючи податкову) політики, підтримки, відповідно, вони сформовані і не готові до такого навантаження.

І якщо питання розмежування між собою за сукупністю ознак середнього і великого (селоформуєчого багатогалузевого і вузькоспеціалізованого холдингу) бізнесу ще достатньо дискусійне як в наукових колах, так і в колах практиків, то необхідність законодавчого закріплення статусу самозайнятого господарювання – сімейного (індивідуального) фермерства – підтримується абсолютною більшістю. На сьогодні – це вкрай важливий і перший ключовий крок переходу до політики сталого розвитку.

Література

1. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості, Статистичний бюлетень, Державна служба статистики України, 2014.
2. База статистичних даних Єврокомісії, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
3. Статистичний збірник „Сільське господарство України у 2014 році”, http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm

Андрій Сава

Тернопільська державна сільськогосподарська
дослідна станція ІКСГП НААН

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

В сучасних умовах господарювання соціальна відповідальність стала частиною ділової культури та етики багатьох провідних представників аграрного бізнесу. В усьому світі як великі транснаціональні компанії, так і невеликі місцеві підприємства переосмислюють своє функціонування та формулюють нові стратегії, що дозволили б їм краще реагувати на потреби споживачів, партнерів, суспільства та довкілля. Принципи соціальної відповідальності аграрного бізнесу (надалі – СВАБ) стають однією зі складових успішної стратегії, що зміцнює імідж і репутацію підприємства, приваблює клієнтів та утримує найкращих працівників.

Все це формує ряд переваг для бізнесу, серед яких можна виділити: збільшення прибутку, пришвидшення темпів росту; доступ до соціальних