



НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ДУ «ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НАН УКРАЇНИ»

Корпоратизація аграрного сектора економіки України

Колективна монографія

За редакцією
д-ра екон. наук О.В. Шубравської

Київ – 2020

УДК 338.43:334.78](477)

К 68

Авторський колектив:

д.е.н. Шубравська О.В. (відповідальний редактор); акад. НААН України Пасхавер Б.Й.,
д.е.н. Молдаван Л.В., к.е.н.: Грецька Н.А., Дідковська Л.І., Прокопенко К.О., Удова Л.О.

Рецензенти:

д.е.н., проф., Попова О.Л. (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ);
д.е.н., проф., акад. НААН України Шпичак О.М. (ННЦ «Інститут аграрної економіки» – Київ)

Затверджено до друку Постановою Вченої ради ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» № 47 від 25 червня 2020 р. протокол № 5

Корпоратизація аграрного сектора економіки України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук Шубравської О.В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – Електрон. ресурс. – К., 2020. – 205 с. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/mg/329.pdf>

ISBN 978-966-02-9379-3 (електронне видання)

Сформовано комплексні науково-теоретичні засади дослідження процесу корпоратизації галузі, здійснено наукові оцінки параметрів і наслідків функціонування сільськогосподарських корпорацій та особливостей їх взаємодії з державою і малим агробізнесом. Проведено системний аналіз законодавчої бази функціонування аграрних корпоративних структур, виявлено ключові тенденції розвитку інфраструктурних корпорацій у сфері забезпечення агропродовольчого виробництва. Розроблено практичні засади формування інституціонального середовища для забезпечення сталого землекористування в умовах корпоратизації аграрного сектора.

Для науковців, викладачів і студентів ВНЗ, працівників міністерств і відомств, а також широкого загалу читачів.

ISBN 978-966-02-9379-3 (електронне видання)

УДК 338.43:334.78](477)

© Національна академія наук України, 2020

© ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2020

ЗМІСТ

ВСТУП (<i>Шубравська О.В.</i>).....	5
РОЗДІЛ I. НАУКОВІ ЗАСАДИ КОРПОРАТИЗАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ (<i>Шубравська О.В.</i>)	10
1.1. Теоретико-методологічні засади дослідження процесу корпоратизації економіки	10
1.2. Корпоратизація аграрного сектора України та розвиток аграрних корпоративних структур.....	18
1.3. Транснаціоналізація аграрного сектора економіки	27
1.4. Оцінка діяльності аграрних корпорацій.....	39
РОЗДІЛ II. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ РІЗНИХ ТИПІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ, ЇХ ОСОБЛИВОСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ (<i>Молдаван Л.В.</i>)	51
2.1. Проникнення несільськогосподарських корпорацій в агробізнес	51
2.2. Ретроспектива розвитку різних типів сільськогосподарських корпорацій, їх організаційно-правові відмінності та специфіка внутрішньогосподарських і фінансових відносин	58
2.3. Етапи становлення інституціональних засад корпоратизації аграрного сектора України	65
2.4. Глобалізаційна трансформація корпоративного землекористування та оцінювання її наслідків.....	72
2.5. Теоретичні та практичні засади формування інституціонального середовища для забезпечення сталого землекористування в умовах корпоратизації аграрного сектора.....	79
2.6. Умови розвитку людського і кадрового потенціалу у різних типах корпорацій	85
2.7. Закономірності розвитку соціально орієнтованих корпоративних форм організації сільськогосподарського виробництва	91
РОЗДІЛ III. ІНФРАСТРУКТУРНІ КОРПОРАЦІЇ З ОБСЛУГОВУВАННЯ АГРОВИРОБНИЦТВА (<i>Грецька Н.А.</i>) .	101
3.1. Специфіка інституалізації діяльності інфраструктурних корпорацій з обслуговування сільськогосподарського виробництва.....	101
3.2. Роль інфраструктурних корпорацій в обслуговуванні сільськогосподарських товаровиробників на ринку засобів захисту рослин.....	106
3.3. Корпорації на ринках засобів матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва	115
РОЗДІЛ IV. АГРАРНИЙ КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ТА ВИКОРИСТАННІ РЕСУРСІВ ГАЛУЗІ (<i>Пасхавер Б.Й.</i>)	121
4.1. Концентрація в агропродовольчому комплексі України	121
4.2. Агропродовольчий комплекс у бюджетних надходженнях і видатках	125

РОЗДІЛ V. ДЕРЖАВНО-КОРПОРАТИВНА ВЗАЄМОДІЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	133
5.1. Державно-корпоративні відносини в аграрному секторі: форми, механізми, результативність <i>(Прокопенко К.О.)</i>	133
5.1.1. Розвиток і трансформація державно-корпоративних відносин в аграрному секторі.....	133
5.1.2. Пріоритети та механізми державно-приватного партнерства в аграрному секторі економіки: зарубіжний досвід	142
5.1.3. Підвищення результативності державно-приватного партнерства в аграрному секторі України	151
5.2. Державно-приватне партнерство у гідромеліоративній галузі <i>(Дідковська Л.І.)</i>	158
5.2.1. Державно-приватне партнерство у сфері розвитку зрошуваного землеробства: світовий досвід	158
5.2.2. Взаємодія держави та бізнесу при проведенні гідромеліоративних заходів в Україні.....	167
РОЗДІЛ VI. КОРПОРАЦІЇ ТА МАЛИЙ БІЗНЕС В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА МЕХАНІЗМИ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ <i>(Удова Л.О.)</i>	180
6.1. Теоретичні аспекти взаємодії великих корпорацій та малого бізнесу в економічних системах.....	180
6.2 Світовий досвід взаємодії великого і малого агробізнесу	189
6.3 Напрями забезпечення ефективної взаємодії корпорацій та малого бізнесу в аграрному секторі України.....	196

ВСТУП

Аграрний сектор та його найважливіша складова – сільськогосподарське виробництво останніми роками є одними з найбільш успішних сфер національного господарського комплексу України. Так, сільське господарство демонструє значні темпи економічного зростання і високу рентабельність, що збільшує його частку в макроекономічних підсумках національної економіки. І хоча за час української державної незалежності людські та матеріальні ресурси аграрної галузі істотно скоротилися, проте зросла ефективність їх використання, поступово нарощується інноваційна складова сільгоспвиробництва. Це дозволяє галузі не лише сповна забезпечувати продовольчу незалежність держави, а й відігравати ключову роль у стабілізації макроекономічних показників, що особливо помітно в кризові періоди. Немалою мірою таке досягається завдяки посиленню позицій України на глобальному продовольчому ринку, присутність на якому вітчизняної продукції, особливо певних її видів, щороку нарощується.

Одним з основних продуцентів агропродовольчої продукції та її переважним експортером є аграрний корпоративний сектор, представлений сільськогосподарськими підприємствами і їх об'єднаннями й кооперативами. Агрокорпорації нині використовують 37% усіх сільгоспугідь і виробляють майже половину всієї продукції галузі, у т.ч. рослинницької – понад 50%.

З огляду на зазначену важливість аграрного корпоративного сектора для національного господарського комплексу країни, посилюється значущість досліджень процесу корпоратизації галузі та економічних і соціальних наслідків його активізації, що, з одного боку, сприяє підвищенню ефективності та інноваційності агропродовольчого виробництва, а з іншого – зумовлює виникнення ряду структурних деформацій в агросфері, посилення екологічних і соціальних проблем у суспільстві. Усе це вимагає переосмислення теоретичних засад розвитку корпоративних процесів в аграрному секторі та розроблення механізмів сприяння підвищенню соціальної зорієнтованості діяльності аграрних корпорацій.

У цьому контексті мають бути сформовані комплексні науково-теоретичні засади дослідження процесу корпоратизації галузі, здійснені наукові оцінки параметрів і наслідків функціонування сільськогосподарських корпорацій та особливостей їх взаємодії з державою і малим агробізнесом, проведений системний аналіз законодавчої бази функціонування аграрних корпоративних структур, виявлені ключові тенденції розвитку інфраструктурних корпорацій у сфері забезпечення агропродовольчого виробництва. Вочевидь у кожній із наведених сфер існує чимало недопрацювань і невідповідностей позитивному досвіду розвинених країн. Саме для заповнення зазначених прогалів і здійснювалося наведене дослідження.

Корпорація, у т.ч. й аграрна, представляє економічну систему і, відповідно, має певні ознаки та єдину мету свого розвитку. Таким чином, дослідження корпорації необхідно здійснювати як на системному рівні (у т.ч. як системи, її частин та цієї системи як частини системи вищого рівня), так і на міждисциплінарному рівні (тобто як економічного і соціального об'єкта).

У рамках вивчення вітчизняної аграрної корпоративної системи об'єкт економічного дослідження пропонується ідентифікувати як галузеву господарюючу структуру, наділену певними суспільними функціями, капітал якої утворений дольовою участю кількох юридичних та/або фізичних осіб. Під корпоратизацією аграрного сектора пропонується розуміти процес розвитку у цьому секторі корпоративних відносин, які прийнято характеризувати як певні дії (поведінку, волевиявлення) їхніх учасників. У сучасній економіці такі відносини формуються з приводу створення і розвитку власне корпорацій як суб'єктів господарювання, корпоративної свідомості, а також корпоратизації як форми управління бізнесом. Учасниками корпоративних відносин визнаються усі юридичні чи фізичні особи, зацікавлені в діяльності аграрної корпорацій та/або її результатах. Насамперед це власники, акціонери, менеджери, працівники корпорацій, держава. Ступінь впливу учасників корпоративних відносин, у т.ч. й аграрних, на процес функціонування корпорацій залежить від вибору національної моделі корпоративної системи.

Корпоративна система в аграрному секторі сформувалася на базі колишніх колгоспів та радгоспів під впливом процесів роздержавлення, розпаювання і приватизації на селі в 90-х роках минулого століття. Для корпоративного сегмента аграрного сектора України нині характерне домінування холдингових, фактично не інституціоналізованих, структур, суттєва частина яких до того ж контролюється іноземним капіталом. Такі структури поглинули або принаймні контролюють традиційні сільгоспідприємства, таким чином концентруючи під своїм управлінням значні масиви сільськогосподарських угідь – зазвичай найродючіших та територіально розосереджених.

Зважаючи на суттєве зростання присутності іноземних компаній у сільському господарстві України, значну увагу приділено питанню транснаціоналізації аграрного сектора економіки як одному з найбільш знакових для сучасного етапу світового соціально-економічного розвитку.

Процес формування агрокорпорацій невіддільний від процесів концентрації та інтеграції, що посилюються із відродженням сільгоспвиробництва після 2000 р.: додатні темпи зростання обсягів сільськогосподарської продукції мали місце поряд зі зменшенням кількості її виробників. Одночасно із продуктовою відбувалася й ресурсна концентрація.

Процеси корпоратизації у сфері сільгоспвиробництва мають свою специфіку у розрізі країн і часових періодів. Так, у США перехідною формою від індивідуальної сімейної ферми до класичної корпорації стало партнерство, у країнах ЄС корпоратизація аграрного сектора пов'язана з формуванням фермерами-землекористувачами таких соціально орієнтованих організаційно-правових форм, як класичні виробничі кооперативи, некомерційні прості та командитні товариства та ін.

В Україні корпоратизація аграрного сектора розпочалася в умовах всеохоплюючої економічної і фінансової кризи кінця минулого століття. Реорганізація сільськогосподарських підприємств здебільшого мала формальний характер, що зумовило відсутність відчутного впливу цього процесу на підвищення ефективності аграрного господарювання на першому етапі

корпоратизації галузі. Наступний етап (до 2005 р.) характеризувався прискореним розпаюванням земель, унормування нових організаційно-правових форм, розробленням і поширенням методики реформування КСП у нові структури тощо, що ознаменувало формування нової організаційної структури у сільському господарстві. Зазначені процеси значно поглибилися на третьому (триваючому й нині) етапі – етапі холдингзації галузі, що пов'язується із проникненням у сільське господарство промислово-торгово-фінансового капіталу. Дослідження процесу становлення інституціонально-правових засад корпоратизації аграрного сектора України довело необхідність удосконалення інституціонального середовища з метою забезпечення ефективного розвитку корпоративних структур різних типів та дало змогу окреслити відповідні цьому напрямку дії.

Важливого значення набувають дослідження процесів трансформації корпоративного землекористування, особливо в контексті різкого загострення в Україні проблеми збереження і відновлення родючості земельних ресурсів в умовах несприятливих змін клімату. У цьому зв'язку значну увагу приділено розробленню теоретичних і практичних засад формування інституціонального середовища для забезпечення сталого землекористування.

В Україні існує нагальна потреба комплексного підходу до вирішення питань підвищення ефективності взаємодії держави та корпоративного сектора, аналізу особливостей та закономірностей формування державно-корпоративних відносин, визначення пріоритетів розвитку і вибору оптимальних інструментів їх реалізації. Світовий досвід переконує, що лише це здатне забезпечити інноваційну модернізацію галузі в обсягах, адекватних її поточним потребам і виробничому потенціалу.

Важливим аспектом взаємодії приватного агробізнесу і держави щодо забезпечення високопродуктивного сільгоспвиробництва є державно-приватне партнерство у сфері розвитку зрошувального землеробства. В нинішніх умовах посилення в Україні водного дефіциту залучення коштів агровиробників із метою спільного з державними структурами фінансування будівництва та

експлуатації систем зрошення є дієвим засобом стабілізації параметрів розвитку аграрної галузі.

Захист інтересів національних агровиробників в усьому світі здійснюється за допомогою певних інфраструктурних корпорацій. В Україні подібні структури хоча і створені, проте програми державної підтримки сільгоспвиробників через них практично не реалізуються, оскільки законодавство не делегує таким інституціям відповідні фінансові повноваження. У сфері матеріально-технічного забезпечення аграріїв посилюється залежність від високотехнологічних та інноваційних засобів виробництва іноземного походження. Це визначає необхідність формування і впровадження зваженої державної політики щодо підтримки вітчизняних виробників засобів захисту рослин і сільгосптехніки.

Важливою складовою аграрного сектора України є господарства населення, які роблять вагомий внесок у забезпечення продовольчої безпеки і соціальної стабільності держави. Інтеграція корпоративних агропідприємств з господарствами населення, зокрема на основі договорів контрактації, стає перспективним джерелом підвищення доходності малих суб'єктів господарювання і зростання обсягів виробництва продукції великих підприємств. Переваги для малого агробізнесу від подібної кооперації полягають також у поліпшенні його забезпечення необхідними для виробництва ресурсами, що особливо наочно проявляється у тваринництві.

РОЗДІЛ І. НАУКОВІ ЗАСАДИ КОРПОРАТИЗАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

1.1. Теоретико-методологічні засади дослідження процесу корпоратизації економіки

В основі формування корпорацій (у стародавні часи у вигляді релігійних, професійних союзів) і пізніше – корпоративної системи господарювання (як на національному, так і на глобальному рівнях) лежить потреба об'єднання для ефективнішого обстоювання інтересів учасників такого об'єднання. Головною передумовою створення сучасних корпорацій як особливої форми організації бізнесу, визнається необхідність протидії зростанню трансакційних видатків, спричиненому неефективністю ринкових контрактів суб'єктів господарювання. Нинішня економічна сила корпорацій є настільки потужною, що спроможна впливати на інституційне середовище держав (оподаткування, митне й антимонопольне регулювання, квотування, бюджетне субсидування тощо) з метою його коригування у потрібному для корпорацій напрямі, посилюючи тим самим їх контроль над ринком і, відповідно, сприяючи зміцненню позицій на світовому і національних рівнях. Така ситуація вимагає прискіпливої уваги до характеру впливу корпорацій на сучасний соціально-економічний розвиток, у т.ч. щодо його відповідності критеріям сталості.

Аграрні корпорації досліджувалися багатьма вітчизняними вченими, зокрема, В.Г. Андрійчуком¹, А.О. Гуторовим², Н.М. Давиденко³, С.І. Дем'яненком⁴, М.Ф. Кропивком⁵, Ю.О. Лупенком та іншими. Однак поза їхньою увагою залишилося теоретичне обґрунтування аграрної корпорації як об'єкта соціально-економічного аналізу, складу корпоративного сегмента

¹ Андрійчук В.Г. Квазіхолдинги: створення і правомірність існування. *Економіка АПК*. 2015. № 11. С. 113–117.

² Гуторов А.О. Корпоратизація сільського господарства в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 4. С. 82–92.

³ Давиденко Н.М., Буряк А.В. Корпоративне управління: навчальний посібник. Київ: ЦП «Компринт», 2015. 346 с.

⁴ Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: процес становлення і розвитку. *Економіка України*. 2009. № 12. С. 50–61.

⁵ Лупенко Ю.О., Кропивко М.Ф. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної відповідальності їх діяльності. *Економіка АПК*. 2013. № 7. С. 5–21.

аграрного сектора, методології дослідження корпоратизації галузі як процесу формування і розвитку корпоративних суб'єктів аграрного господарювання. У цьому зв'язку доцільним є висвітлення теоретико-методологічних засад дослідження аграрних корпорацій і корпоратизації аграрного сектора вітчизняної економіки.

Найбільш ранні визначення корпорації трактують її як товариство, союз, групу осіб, об'єднаних спільністю зазвичай професійних інтересів, або підприємницьку організацію у формі акціонерного товариства. Сучасний Оксфордський словник визначає корпорацію як велику компанію або групу компаній, уповноважених діяти як єдине ціле і визнаних такими в законодавстві⁶.

В економічній науці термін «корпорація» зазвичай вживається як синонім поняття «компанія», а також у значенні господарюючого суб'єкта, капітал якого утворений дольовою участю кількох юридичних та/або фізичних осіб. Корпорація ідентифікується як інтегрована структура, що особливим чином упорядковує майнові відносини учасників за спільного ведення бізнесу або як «надфірмове» утворення (що організаційно оформляється як холдинг, група компаній, бізнес-альянс та ін.).

Офіційна статистика розрізняє фінансові (спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності) та нефінансові корпорації. Відповідно до міжнародних стандартів (System of National Accounts, SNA, прийнята у 2008 р.) нефінансові корпорації (Non-financial corporations) – це інституційні одиниці, які займаються виробництвом ринкових товарів та нефінансових послуг⁷. Згідно з визначенням Держстату України, який послуговується стандартом СНР, прийнятим міжнародними організаціями у 1993 р., до нефінансових корпорацій належать інституційні одиниці, які займаються виробництвом товарів і послуг для продажу за цінами, що покривають витрати виробництва і дають прибуток⁸. Інституційна одиниця – це економічне визначення юридичної особи, ключовою ознакою якої є право здійснювати

⁶ English Oxford Living Dictionaries. URL: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/corporation>

⁷ System of National Accounts 2008. New York: European Commission, IMF, OECD, UN, WB, 2009. P. 17.

⁸ Статистичний щорічник України за 2016 рік. Київ: Державна служба статистики України, 2017. С. 202.

господарську діяльність в усьому її спектрі. У такому розумінні нефінансова корпорація – основна інституційна одиниця реального сектора економіки, що фактично є підприємством або їх об'єднанням, яке має статус юридичної особи.

Згідно зі статтею 63 ГК⁹ в Україні можуть діяти підприємства, засновані на приватній, колективній, комунальній, державній, змішаній власності, а також підприємства іноземні та з іноземними інвестиціями. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного капіталу підприємства поділяють на унітарні та корпоративні. Унітарними (створеними одним засновником) визнаються, зокрема, державні, комунальні, приватні підприємства. Корпоративні ж підприємства утворені, як правило, двома або більше засновниками, діють на основі об'єднання їхнього майна та/або підприємницької чи трудової діяльності, спільного управління справами, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними визнаються господарські товариства (у складі товариств з обмеженою, додатковою відповідальністю, повних, командитних та акціонерних товариств), кооперативні підприємства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб. За ГК, господарське товариство може діяти у складі одного учасника, що є не зовсім зрозумілим, оскільки навіть саме слово «товариство» означає групу, об'єднання кількох осіб. Майно учасників та засновників господарського товариства може виступати у вигляді будинків, споруд, обладнання та інші матеріальних цінностей, цінних паперів, прав користування землею, водою, інших майнових прав тощо.

Кооперативні підприємства діють на основі колективної власності засновника (засновників). В Україні це – юридичні особи, які є добровільними об'єднаннями громадян, що створюються для вирішення певних економічних, соціальних та інших питань.

Очевидно, що об'єднання корпоративних підприємств теж є корпорацією, що виконує функції і здійснює повноваження, передані їй

⁹ Господарський кодекс України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

засновниками (учасниками), які хоча й зберігають свою виробничо-господарську самостійність, тим не менше відносно певного кола найважливіших питань – згідно з установчим договором – підпорядковуються єдиному центру прийняття господарських рішень¹⁰.

Майже аналогічні наведеним визначення містяться й у Цивільному кодексі України¹¹. Проте там зазначається, що підприємницькі товариства можуть створюватися лише як господарські товариства або виробничі кооперативи, що дещо звужує наведений у ГК перелік підприємств, які відносяться до корпоративного сектора шляхом виключення «інших підприємств, у т.ч. заснованих на приватній власності двох або більше осіб». У цьому зв'язку варто зазначити, що трактування корпоративного підприємства, запропоноване в ГК, є ближчим до визнаного офіційною статистикою.

Визначення корпоративного підприємства містить також і Закон України «Про холдингові компанії», де в статті 1 таке підприємство ідентифіковане як господарське товариство, холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв) якого володіє, користується та розпоряджається холдингова компанія¹².

Процес формування корпорацій у будь-якому секторі економіки невіддільний від процесів концентрації та інтеграції. При цьому остання може проявлятися не лише у вигляді традиційної горизонтальної/вертикальної, а й виступати як інтеграція (складення) власності, зокрема для агропідприємств – ресурсної (земельної/майнової).

Основною відмінністю корпорації від інших підприємств багатьма економістами визнається відділення у ній прав власності від прав управління (контролю). Однак, на нашу думку, це не може бути винятковою ознакою віднесення господарюючого суб'єкта до розряду корпоративних формувань. Приналежність певної інституційної одиниці до корпоративного сектора

¹⁰ Охрименко Н. Общая характеристика некоторых видов объединений предприятий в Украине. URL: <http://www.legart.net.ua/content/obshchaya-kharakteristika-nekotorykh-vidov-obedinenii-predpriyatii-v-ukraine>

¹¹ Цивільний кодекс України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

¹² Закон України «Про холдингові компанії». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>

засвідчує також зазначена вище складеність (поєднання) її ресурсів (капіталів та/або майна) і внутрішня структурованість¹³.

З цього, зокрема, випливає, що корпорація є економічною системою. Відповідно, як і будь-яка система, вона має певні ознаки (цілісності, ділимості, наявності стійких зв'язків, організації, емерджентності) та єдину мету свого розвитку.

Цілі функціонування такого суб'єкта господарської діяльності по-різному ідентифікувалися економістами у процесі дослідження еволюції корпорації. Так, Р. Акофф розглядає корпорації як машини, організми та організації¹⁴. У часи промислової революції функцією промислових підприємств, створених їхніми власниками, було виключно обслуговування інтересів останніх. При цьому і такі підприємства, і зайняті на них робітники сприймалися як машини, які не мають власних цілей. Потім, у міру накопичення людського капіталу, підвищення технічної змістовності роботи та зростання залежності від найманих її виконавців ідея корпорації як машини себе вичерпала. Корпорація стала сприйматися як організм, наділятися життям і власними цілями, головними з яких вважалися виживання і зростання. Прибуток у цьому контексті розглядався виключно як засіб виживання корпоративного організму. Пізніше, внаслідок посилення негативних проявів діяльності корпорацій, прийшло розуміння їх як організацій (цілеспрямованих систем), наділених соціальною відповідальністю. Така організація, своєю чергою, уявлялася як «складова однієї чи більше цілеспрямованих систем, частини якої – люди – мають власні цілі».

Ураховуючи зазначене, дослідження корпорації необхідно здійснювати як на системному рівні (у т.ч. як системи, її частин і як частини системи вищого рівня), так і на міждисциплінарному рівні (тобто як економічного і соціального об'єкта).

¹³ Оскільки не в усіх випадках об'єднання кількох підприємств може розглядатися як корпорація. Це справедливо, наприклад, при об'єднанні підприємств як самостійно функціонуючих господарюючих суб'єктів без взаємної участі в капіталі та управлінні (зокрема в рамках консорціуму).

¹⁴ Акофф Р. Планирование будущего корпорации. Москва: «Прогресс», 1985. 327 с.

Властивість системності, притаманна корпорації, знаходить своє відображення в еволюційному і поведінковому (біхевіористському) підходах до її вивчення. Синтез таких підходів визнається одним із новітніх перспективних напрямів у сучасній теорії корпорації.

Еволюційна економіка надає особливої значущості проблемі взаємодії досліджуваного об'єкта (процесу) та мінливого середовища, що його оточує (не лише економічного, а й культурного, політичного, природного)¹⁵. За аналогією з природничими науками (біологією) фірми наділяються генетично успадкованими чинниками (т.зв. технологічними, організаційними рутинами), тобто постійно повторюваними шаблонами своєї діяльності, які визначають її короткострокову поведінку¹⁶. У процесі розвитку фірм (приспосовання до середовища, коеволюції) шаблони їхньої поведінки змінюються, що викликає відповідні зміни й на ринку.

Специфіка поведінкової економіки – у розширенні числа досліджуваних чинників, які впливають на прийняття економічних рішень, а саме: включення у їх число соціальних, когнітивних й емоційних чинників. У цьому контексті досліджуються також наслідки впливу, здійснюваного зазначеними чинниками на найважливіші економічні показники – ціни, прибуток, ресурсне забезпечення.

Поведінкову економіку розглядають також як різновид сучасного інституціоналізму, що вивчає економіку як відкриту систему, яка постійно еволюціонує та на яку впливає множина чинників, включаючи технології, характер взаємозв'язків між суспільством та економікою, індивідумом і владою, якість інститутів (що розглядаються як повноправні об'єкти економічного аналізу) тощо¹⁷.

Практично в такому ж ракурсі слід розглядати й розвиток корпорації у її взаємодії із соціальним середовищем. Як організм, що розвивається, наділений певними правилами поведінки та цілями, корпорація може бути представлена

¹⁵ Лемещенко П.С. Введение в эволюционную экономику. URL: <http://docplayer.ru/35666140-Vvedenie-v-evolyucionnuu-ekonomiku.html>

¹⁶ Нельсон Р.Р, Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. Москва: Дело, 2002. 536 с.

¹⁷ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.; Ходсон Дж. Что такое институты? *Вопросы экономики*. 2007. № 8. С. 28–48.

як об'єкт соціологічного дослідження. При цьому основними суспільними функціями корпорацій визнаються економічна (реалізується через забезпечення суспільного споживання шляхом виробництва і розподілу багатства), наукова і технічна (участь у нагромадженні знань шляхом здійснення власних досліджень і розробок), морально-етична й естетична (програми допомоги співробітникам корпорацій, надання їм можливості отримувати задоволення від своєї роботи тощо)¹⁸. До цих функцій варто також додати й екологічну, що є особливо важливим з огляду на суттєвий вплив, який підприємства загалом справляють на довкілля.

Виходячи з усього викладеного, в рамках вивчення вітчизняної корпоративної системи об'єкт економічного дослідження пропонуємо ідентифікувати як галузеву господарюючу структуру, наділену певними суспільними функціями, капітал якої утворений дольовою участю кількох юридичних та/або фізичних осіб. Формально – це підприємства, їх об'єднання та кооперативи.

У випадку, коли корпорації мають особливо складну структуру, вони визначаються як багатогалузеві (multi-unit). Окремим об'єктом досліджень є транснаціональні корпорації (ТНК), які являють собою великі фінансово-промислові об'єднання численних підприємств зазвичай кількох галузей світового господарства, що здійснюють виробничу, торговельну і фінансову діяльність у кількох країнах. Організаційно ТНК складаються з материнської компанії та зарубіжних структур, які нею контролюються¹⁹. Визнаючи зростаючу значимість впливу іноземних інвесторів на приймаючі держави, ООН з метою дослідження діяльності ТНК і напрацювання відповідних рекомендацій навіть створила Комісію і Центр із ТНК, а ОЕСР розробила керівні принципи для багатонаціональних підприємств²⁰.

Очевидно, що корпоративна система економіки загалом та її окремих секторів не є однорідною ані за складом, ані за характером регулювання. Тут доречно згадати роботи представників інституціонального напрямку економічної

¹⁸ Акофф Р. Планирование будущего корпорации. С. 66–68.

¹⁹ Transnational corporations (TNC). URL: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx).

²⁰ OECD Guidelines for Multinational Enterprises. URL: <http://www.oecd.org/daf/inv/mne/48004323.pdf>

теорії, зокрема, Дж.К. Гелбрейта²¹, який досліджував т.зв. корпоративістську модель або модель плануючої системи у її взаємодії з традиційною ринковою моделлю. Він припускав, що перша модель відображає діяльність порівняно невеликої кількості дуже крупних фірм, друга – множини дрібних і середніх. У ринковій системі спостерігається певне поєднання монополії, конкуренції і державного регулювання. Плануюча ж система є жорстко регульованою. Відрізняють ці дві структури не лише масштаби і кількість фірм, що їх формують, а й основні цілі розвитку, середовище функціонування, побудова стосунків з державою, рівень сталості тощо. Незважаючи на свою могутність, плануюча система визнавалася набагато менш стійкою порівняно з ринковою. Остання, згідно із законами розвитку традиційного ринку, здатна пристосовуватися до впливу діючих на неї факторів, тобто має тенденцію до саморегулювання. Натомість плануюча система ретельно контролює власне середовище і за відсутності державної підтримки схильна до несталості й депресій.

Під корпоратизацією економіки та її окремих секторів пропонуємо розуміти процес розвитку в їх середовищі корпоративних відносин, які прийнято характеризувати як певні дії (поведінку, волевиявлення) їхніх учасників. У сучасній економіці такі відносини формуються з приводу створення і розвитку власне корпорацій як суб'єктів господарювання, корпоративної свідомості, а також корпоратизації як форми управління бізнесом. Учасниками корпоративних відносин визнаються усі юридичні чи фізичні особи, зацікавлені в діяльності корпорацій та/або її результатах. Насамперед, це – власники, акціонери, менеджери, працівники корпорацій, держава.

Ступінь впливу учасників корпоративних відносин на процес функціонування корпорацій залежить від вибору національної моделі корпоративної системи²². Наприклад, американська модель відрізняється від континентальної (німецької) в основному ступенем залучення її учасників і

²¹ Гелбрэйт Д.К. Экономические теории и цели общества. Москва: Прогресс, 1979. 406 с.

²² Кочетков Г.Б. Национальные модели управления и использование зарубежного опыта. *США и Канада: экономика, политика, культура*. 2000. № 12. С. 73–87.

держави до управління корпорацією, а також відокремленням виробничого і фінансового секторів. Так, у США прийняття стратегічних рішень делеговане виключно акціонерам, провідниками інтересів яких виступають менеджери та працівники корпорацій. При цьому контроль за діями менеджерів здійснюється колегіально, а втручання держави – мінімальне. Натомість у європейській моделі закладено умови реалізації соціального партнерства уряду, праці та капіталу, а держава відіграє помітну роль у діяльності корпоративних структур (володіє пакетами акцій, має представництво в органах управління). Ще однією суттєвою відмінністю зазначених моделей корпоративних систем у США є заборона банкам володіти акціями нефінансових корпорацій з метою упередження виникнення недобросовісної конкуренції між різними корпораціями через надання їм переваг при виділенні банківських фінансових ресурсів.

В Україні, на думку фахівців, корпоративна система є недостатньо розвиненою і значною мірою формується на основі запозичень з інших національних моделей²³. Процес удосконалення вітчизняної моделі корпоративної системи пов'язується дослідниками передусім із розвитком та підвищенням ефективності функціонування фондового ринку, покращенням корпоративного законодавства, гарантуванням захисту і повернення інвестицій тощо.

1.2. Корпоратизація аграрного сектора України та розвиток аграрних корпоративних структур

Процеси корпоратизації у сільському господарстві більшості країн мають свої особливості²⁴. Зазвичай корпорації створюються там як об'єднання фермерів для спільного ведення господарства, які не платять податків на прибуток, натомість їхні учасники звітують про прибутки та збитки у власних деклараціях. Загальноприйняті ж у решті сфер діяльності типи комерційних

²³ Уманців Ю.М. Формування української моделі корпоративного управління. *Економіка. Фінанси. Право*. 2010. № 3. С. 10–13.

²⁴ Докладніше про це див. у наступному розділі.

корпорацій проникли у сільське господарство переважно частини колишніх колоніальних країн Латинської Америки й Африки та країн із перехідною економікою, у т.ч. й України.

З урахуванням усього зазначеного вище можна охарактеризувати склад корпоративної системи в аграрному секторі та основні напрями її дослідження з позиції оцінки взаємодії з макроекономічним та глобальним середовищем.

Корпоративна система в аграрному секторі сформувалася на базі колишніх колгоспів та радгоспів під впливом процесів роздержавлення, розпаювання і приватизації на селі в 90-х роках минулого століття. У її складі – господарські товариства та виробничі кооперативи, капітал яких утворений земельними і майновими паями фізичних осіб. Сільгоспідприємства та виробничі кооперативи розглядаються як суб'єкти господарювання, що створюються їх засновниками для отримання прибутку. Водночас законодавством легалізовані сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи як об'єднання юридичних і фізичних осіб з метою задоволення потреб членів – клієнтів кооперативу.

Слід урахувати, що згідно з окресленими вище ознаками, не всі сільгоспідприємства можуть бути віднесені до розряду корпоративних. Так, неправомірно включати до їх числа приватні та державні підприємства, які мають одноосібного власника (тобто є унітарними), а також фермерські господарства, оскільки останні за чинним законом²⁵ мають формуватися виключно із членів однієї сім'ї та й управлятися повинні кимось із неї, а також можуть бути не лише юридичними, а й фізичними особами (тобто не відповідають ключовим умовам віднесення суб'єктів господарювання до розряду корпорацій)²⁶.

Що стосується державних підприємств, то ті з них, які створено у формі акціонерних товариств, теж можуть бути віднесені до числа корпорацій. Приватні ж сільгоспідприємства, в яких у багатьох випадках власник та

²⁵ Закон України «Про фермерське господарство» URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/973-15>

²⁶ Водночас у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань є дані про фермерські господарства, створені кількома власниками – мешканцями різних областей шляхом дольових внесків до статутного капіталу, під управлінням найманих працівників, загальних зборів тощо, в обробітку яких можуть перебувати десятки тисяч гектарів сільгоспугідь.

управляючий такою виробничою одиницею є однією особою (що формально не дає підстав віднести їх до корпоративного сектора), водночас можуть організовуватися у холдингові (квазіхолдингові²⁷) структури (зазвичай під егідою того ж таки власника), що зобов'язує включати їх до аграрних корпорацій.

З огляду на зазначене та несуттєвий вплив державних²⁸ і – насправді – унітарних приватних агропідприємств на параметри функціонування корпоративного сектора, вважаємо, що його аналіз можна здійснювати на основі даних Держстату України про сільгоспідприємства (без урахування фермерських господарств). У певних випадках (наприклад, для оцінки динаміки фінансових показників аграрних корпорацій) за неможливості відокремлення даних щодо фермерів (частка яких у галузевому виробництві становить менше 10%) вважаємо допустимим використовувати загальну інформацію стосовно сільгоспідприємств.

Наразі загальнодоступна статистична інформація не дає повної уяви щодо ключових параметрів розвитку обґрунтованого нами вище аграрного корпоративного сектора української економіки, зокрема, його фінансової сфери. Водночас можна зробити доволі точні оцінки кількості сільськогосподарських підприємств корпоративного типу та наявності у них ряду ресурсів, а також структури їх виробництва у розрізі підгалузей.

Протягом 2012–2017 рр. кількість корпоративних підприємств мала тенденцію до певного зниження (у 2017 р. становила близько 11,5 тис. од.), проте в 2018 р. дещо зросла (до понад 16 тис. од.), причому на тлі помітного зменшення кількості фермерських господарств. У 2018 р. аграрний корпоративний сектор використовував 37% усіх сільгоспугідь і виробляв понад 49% усієї продукції, у т.ч. рослинницької – майже 51%.

Частина підприємств не має сільгоспугідь, що можна пояснити приналежністю до корпоративного сектора великих птахофабрик, свинокомплексів тощо, які не мають угідь. Це підтверджують і дані стосовно

²⁷ Андрійчук В.Г. Квазіхолдинги: створення і правомірність існування. *Економіка АПК*. 2015. № 11. С. 113–117.

²⁸ За офіційними даними у власності держави перебуває 937 тис. га сільгоспугідь, тобто приблизно 0,2% усієї їх кількості.

кількості сільськогосподарських тварин, утримуваних корпоративними підприємствами: у 2018 р. частка птиці і свиней у них перевищувала відповідно 54 та 52% загальної кількості цих тварин.

На корпоративних підприємствах зайнята переважна кількість (майже 90%) найманих працівників галузі. Високим є і рівень забезпеченості корпоративних підприємств сільгосптехнікою. Так, у цьому сегменті, зокрема, зосереджено 71% загальної кількості використовуваних аграрними підприємствами України тракторів і 66% – зернозбиральних комбайнів.

З 2011 р. як переважаючу (і з тенденцією до зростання) можна оцінити й частку корпоративних підприємств у виробництві всієї, а також рослинницької сільгосппродукції як підприємствами в цілому, так і галуззю.

Найсильнішими, як зазначалося, є позиції корпоративного сектора у сфері рослинництва: тут він у 2018 р. забезпечив майже половину загальногалузових обсягів виробництва, близько 90% виробництва цукрового буряку і 2/3 виробництва зернових і соняшнику.

Водночас стабільно суттєвим є й внесок аграрних підприємств корпоративного типу у виробництво окремих видів тваринницької продукції, зокрема, м'яса, переважно птиці та свиней (62,6%) та яєць (54,5%).

Беручи до уваги структуру агропродовольчого експорту, можна стверджувати, що й у забезпеченні стабільно позитивного сальдо зовнішньої торгівлі продукцією аграрного сектора переважає роль корпоративного сегмента. Останній же – поза сумнівами – посприяв і суттєвій моноспеціалізації експорту та домінуванню в ньому з року в рік сировинних товарів. Наприклад, у 2019 р. понад половину (55,2%) надходжень від вивозу агропродовольчої продукції було забезпечено зерновими та насінням і плодами олійних культур. А разом із продукцією переробки олійних частка такого експорту перевищила 76% його загального обсягу.

Щодо фінансових аспектів функціонування аграрних корпорацій України загалом можна констатувати порівняно високий рівень рентабельності

їх діяльності²⁹ та, відповідно, її високу інвестиційну привабливість. Так, протягом 2014–2019 рр. капітальні інвестиції у сільське господарство зросли майже у 2,5 рази на тлі їх зростання в економіці загалом у 1,9 раза³⁰. Найбільш інвестиційно привабливою підгалуззю залишається рослинництво, де найвищим рівнем рентабельності у 2018/2019 МР характеризувалися кукурудза (забезпечувала до 650 дол./га), соя, а також ріпак, соняшник та пшениця³¹.

Середня ж доходність у рослинництві становить 300–350 дол./га, що означає, що середня окупність інвестицій в агробізнес у 2014–2017 рр. становила від двох до чотирьох років. У 2018 р. за рахунок збільшення вартості активів окупність зросла до п'яти років.

Відповідно до покращення фінансових результатів галузі за останні 4–5 років суттєво зросла й вартість українських аграрних підприємств. Якщо у 2014 р. оцінка їх активів становила 600–800 дол./га, то вже у 2017 р. – 1300–1400 дол./га. У 2018 р. цей тренд зберігався: середня оцінка угод в аграрному секторі у провідних регіонах сягала 1500–1800 дол./га. Проте на початку 2020 р. через розгортання глобальної кризи ціна акцій провідних вітчизняних сільськогосподарських корпорацій, зокрема, на Варшавській фондовій біржі, лише за тиждень (2–10 березня) впала на 6–20%.

Незважаючи на вагомні фінансові результати аграрного корпоративного господарювання, для забезпечення процесу розширеного інноваційного відтворення своїх основних засобів сільгоспідприємства потребують залучення додаткових джерел фінансування. Такими є, зокрема, банківські кредити та бюджетні виплати. Оскільки обсяги кредитування й держпідтримки аграрної галузі неможливо оцінити у розрізі груп – отримувачів таких ресурсів, охарактеризуємо ці напрями узагальнено.

Щодо банківського кредитування галузі – для малих виробників воно не є значущим, оскільки українські банки не здійснюють його без наявності

²⁹ Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств аграрного корпоративного сектора у 2018 р. становив 18,5% (економіки загалом – 8,1%). Протягом п'яти останніх років рентабельність агрокорпорацій сягнула 27,9%, тоді як економіки загалом – 4,2%.

³⁰ Протягом зазначеного періоду спад показника відзначався у 2019 р. та продовжився і в 2020 р.

³¹ Определены наиболее привлекательные для инвестирования отрасли агробизнеса URL: <http://agroportal.ua/news/vlast/opredeleny-naibolee-privlekatelnye-dlya-investirovaniya-otrasli-agrobiznesa/>

відповідної застави (ліквідного майна), що практично позбавляє зазначених виробників можливості отримати кредити в банках. Значна частина малих виробників не мають доступу до банківського фінансування через відсутність у них звітності та незацікавленість банків у таких позичальниках. При цьому розмір ставки кредиту для суб'єктів сільського господарства суттєво перевищує розмір середньої ставки за галузями економіки загалом³². Великі ж виробники мають доступ до довготривалих і низьковідсоткових кредитів в іноземних структурах. Компанії, що лістингуються на міжнародних фондових біржах, можуть отримувати кошти за рахунок продажу там своїх акцій. Кредити аграрним компаніям видаються й багатьма знаними міжнародними структурами. Так, наприкінці 2019 р. було анонсовано запуск проєкту кредитування аграріїв Європейським інвестиційним банком³³.

Обсяги державної підтримки сільського господарства в Україні не лише замалі, особливо порівняно з європейськими країнами (за оцінками експертів, зважаючи на масштаби аграрних дотацій у ЄС, обсяг державної підтримки вітчизняного аграрного сектора мав би щорічно становити 10 млрд євро³⁴), а й нестабільні по роках. Водночас, на думку фахівців, для довготривалих виробничих циклів, зокрема у тваринництві, ефект підтримки буде помітним, лише якщо дотації надаватимуться протягом не менше 3–5 років.

До того ж, незважаючи на задекларований пріоритет малих суб'єктів аграрного господарювання, переважна частина коштів державної підтримки освоюється великим агробізнесом. Так, у 2018 р. лише близько третини усіх коштів отримали підприємства з річною виручкою до 20 млн грн (тобто такі, що оперують понад 800 га), а в 2017 р. підприємства із земельним банком у 400 га отримали лише 2,5% загальних обсягів виділених державою коштів.

³² В Украине запускают проект по кредитованию аграриев на €800 млн. URL: <http://agroportal.ua/news/vlast/v-ukraine-zapuskayut-proekt-po-kreditovaniyu-agrariyev-na-800-mln/>

³³ Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств. URL: <http://propozitsiya.com/ua/finansove-zabezpechennya-silskogospodarskih-pidpriemstv>

³⁴ Станом на кінець 2019 р. агровиробникам усього перераховано 2,84 млрд грн коштів держпідтримки на розвиток фермерства, тваринництва, садівництва, компенсацію відсоткових ставок та компенсацію придбання вітчизняної сільгосптехніки й обладнання.

При цьому, за даними Інституту аграрної економіки (ІАЕ), у 2018 р. через недосконалість механізму розподілу бюджетних коштів та інертність суб'єктів, які її отримують, українські аграрії освоїли лише близько третини бюджетних дотацій із запланованих 6,3 млрд грн. Згідно ж із результатами опитування, проведеного Центром соціального моніторингу, впродовж 2000–2017 рр. заявки на державні програми підтримки подали усього лише 20% малих і середніх сільгосп підприємств.

Науковці ІАЕ зробили також висновок, що такий вид держпідтримки аграрної діяльності, як податкові преференції, зокрема сприяв посиленню процесів концентрації виробництва м'яса птиці в Україні, а фактично використовувався для розвитку всього декількох бізнес-груп, які займають лідируючі позиції на ринку продукції птахівництва. При цьому мети збалансованого розвитку галузі птахівництва загалом досягнуто не було. На підтвердження наводимо дані щодо частки сільгосп підприємств у загальному обсязі виробництва м'яса різних видів. Так, щодо м'яса птиці ця частка зросла з 40% у 2000 р. до понад 85% у 2018 р. Натомість частка сільгосп підприємств у загальному обсязі виробництва м'яса ВРХ становить лише чверть (і залишається практично незмінною з 2000-х років), а м'яса свиней – 1/2 (і тільки в останні роки повільно зростає).

Нині лівова частка ринку продукції птахівництва сконцентрована в руках кількох великих гравців. Зокрема, понад половину ринку курячих яєць і половину ринку м'яса птиці контролюють лише дві бізнес-групи. При цьому обидві переорієнтовуються на зовнішні ринки, активно користуючись при цьому ресурсами державної фінансової підтримки. Обсяги тільки податкових преференцій, отриманих галуззю за 2015–2018 рр., оцінюються вченими ІАЕ у понад 20,5 млрд грн, або 1,3 млрд дол.³⁵

З 2000 р. в Україні діють програми часткової бюджетної компенсації аграріям банківських ставок за кредитами. У 2019 р. на такі програми

³⁵ Згідно з даними єдиного вебпорталу використання публічних коштів, станом на початок листопада 2018 р., за програмою «Державна підтримка галузі тваринництва», з 970,5 млн грн, спрямованих на державну підтримку українських агровиробників, 806,5 млн грн (83%) освоєні лише однією компанією, а саме МХП.

здешевлення кредитів було виділено 262 млн грн³⁶, а у 2018 р., за даними Мінагропроду, – 266 млн грн. При цьому загальний портфель поданих заявок на компенсацію кредитних відсотків був у понад тридцять разів вищим. Відповідно агровиробникам загалом компенсували лише близько 3% заявлених ними обсягів. За висновками фахівців галузі, така неможливість передбачення обсягів компенсації призводить до того, що існуюча потенційна можливість здешевлення кредитів не впливає на прийняття рішення щодо їх отримання. Проблемними питаннями залишаються й вибір суб'єктів – отримувачів таких коштів та механізми їх розподілу, оскільки рішення про це приймаються у ручному режимі. До того ж майже 90% усіх кредитів, щодо яких у 2018 р. застосовувалася компенсація ставки, були короткотерміновими (до одного року), тобто такими, що не сприяли довготривалому підвищенню продуктивності у галузі, а були використані як оборотні кошти. Усе це свідчить про те, що програма компенсації відсотків не сприяє розширенню доступу до кредитів та зростанню інвестицій у галузь.

Для корпоративного сегмента аграрного сектора України нині характерне домінування холдингових, фактично не інституціоналізованих структур, суттєва частина яких до того ж контролюється іноземним капіталом. Такі структури поглинули або принаймні контролюють традиційні сільгоспідприємства, концентруючи таким чином під своїм управлінням значні масиви сільськогосподарських угідь, зазвичай найродючіших та територіально розосереджених. Офіційної інформації щодо кількості агрохолдингів та обсягів їхніх угідь немає, існують лише експертні оцінки. Так, за даними Українського клубу аграрного бізнесу, нинішня кількість агрохолдингів – близько 100, а їхня частка у землекористуванні сільгоспідприємств коливається навколо 30%³⁷.

Масоване проникнення фінансово-промислового й іноземного капіталу в сферу вітчизняного агропродовольчого виробництва почалося із початком

³⁶ Чому існуючі програми здешевлення кредитів для аграріїв потребують реформування. URL: <http://agroportal.ua/views/blogs/pochemu-sushchestvuyushchie-programmy-udeshevleniya-kreditov-dlya-agrariyev-nuzhdayutsya-v-reformirovanii/>

³⁷ Калужный А. Эксперт: Вертикальная интеграция агрохолдингов — защитная реакция. URL: <http://agroportal.ua/news/ukraina/ekspert-vertikalnaya-integratsiya-agroholdingov--zashchitnaya-reaktsiya/>

нинішнього століття на тлі формування в країні значних обсягів вільного капіталу (у ряді випадків – в офшорах) та очевидної порівняної привабливості агробізнесу в умовах стабільно зростаючого глобального продовольчого попиту та тодішньої світової економічної кризи і спаду в решті галузей економіки. Найбажанішим активом у зазначених умовах виявилася земля, а тим більше – українська, що славиться своєю родючістю.

Це зумовило не лише диверсифікацію агробізнесу (створення підрозділів у різних сферах сільськогосподарської, переробної, збутової діяльності), а й входження в аграрний сектор бізнесових структур, що ніяк із ним не пов'язані. Наочні приклади – формування сільськогосподарських активів ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», на базі яких у 2011 р. був створений агрохолдинг HarvEast (нинішня земельна база – 127 тис. га); розбудова з 2015 р. аграрного бізнесу ТОВ «Епіцентр К», земельні угіддя якого у 2020 р. зросли до 160 тис. га; діяльність Компанії «Приват-Агрохолдинг» (85 тис. га) і т.ін.

За даними агробізнесового сайту Latifundist.com, земельний банк п'яти найбільших в Україні агрохолдингів хоча останніми роками й дещо скоротився³⁸, нині все ж налічує майже 2 млн га (тобто близько 6% усіх сільгоспугідь держави). При цьому всі ці компанії прямо чи опосередковано контролюються іноземними структурами (або структурами, фактично створеними резидентами України, але в офшорах): з Люксембургу, Кіпру, США, Нідерландів.

Дослідження міжнародної незалежної ініціативи з моніторингу землі Land Matrix Initiative засвідчує, що в сільському господарстві України присутність іноземних компаній зростає. Так, у 2016 р. близько 2,4 млн га сільгоспугідь, або понад 5% їх загальної кількості, контролювалося іноземцями. За цим показником наша держава була другою у списку після Індонезії. На початок же 2020 р. було зафіксовано вже укладених угод на майже 4 млн га та запланованих – на понад 3 млн га³⁹, що разом може сягнути 17% усіх

³⁸ У 2020 р. порівняно з 2017 р. земельний банк зазначених компаній зменшився на 11%.

³⁹ Land Matrix. URL: <https://landmatrix.org/>

сільгоспугідь України. У США же, наприклад, на початку 2010-х років іноземцям належало приблизно 2% сільгоспугідь, а в Австралії (країні з одними із найліберальніших законів щодо власності на землю) – 12%⁴⁰. Примітно також, що, на відміну, наприклад, від країн Африки, в Україні всі орендовані іноземцями землі перебувають в обробітку. Для України характерне й укладання з іноземцями порівняно меншої кількості земельних угод, але – на суттєво більші за обсягами земельні площі. Так, за інформацією на початок 2020 р., такі угоди в середньому укладалися на близько 15 тис. га.

Великий іноземний капітал суттєвою мірою присутній також і у сферах переробки, трейдингу, логістики сільгосппродукції.

Беручи до уваги все викладене, дослідження ролі та місця різних форм аграрних корпорацій України в макроекономічному і глобальному контекстах варто здійснювати насамперед у напрямі оцінки характеру їх взаємовідносин з державою, світовою агропродовольчою системою, а також малим агробізнесом. Зокрема, це стосується сфери оподаткування і бюджетного фінансування, державно-приватного партнерства з метою модернізації галузі, продовольчого забезпечення на регіональному, національному та глобальному рівнях, організаційно-економічної співпраці з малими суб'єктами аграрного господарювання, соціальної й екологічної відповідальності і т.ін. Має також бути здійснена порівняльна характеристика процесів корпоратизації аграрних секторів в Україні та світовій практиці з метою виявлення принципів і форм функціонування аграрних корпорацій та розподілу кінцевих результатів їхньої діяльності.

1.3. Транснаціоналізація аграрного сектора економіки

Транснаціоналізація економіки, тобто міждержавне переміщення капіталу, є проявом процесів глобалізації та інтернаціоналізації господарських зв'язків і характеризується посиленням ролі транснаціональних корпорацій

⁴⁰ Иноземцев В., Некрасов Д. К реформе рынка земли в Украине. URL: <http://hvylyya.net/special-projects/ukrainian-institute-future/k-reforme-ryinka-zemli-v-ukraine.html>

(ТНК) у світовому економічному просторі. Зростання могутності ТНК як провідної економічної сили обумовлює необхідність дослідження характеру впливу таких структур на динаміку і показники розвитку національних соціально-економічних систем, включаючи й їх особливо значущі сегменти. Для України одним із таких традиційно є аграрний сектор, який у нинішніх умовах сприймається багатьма як стабілізатор і драйвер (на нашу ж думку, – насамперед надійний базис) подальшого економічного зростання країни.

Згідно з визначенням ЮНКТАД, ТНК – це інкорпоровані або неінкорпоровані підприємства, що включають материнські підприємства та їх зарубіжні філії⁴¹. Материнське підприємство визначається як підприємство, що контролює активи інших компаній в інших країнах, крім своєї країни походження, зазвичай шляхом володіння певною часткою (як правило, не нижчою за 10%) у статутному капіталі. Закордонна філія – це інкорпороване або неінкорпороване підприємство, в якому інвестор, який є резидентом іншої країни, володіє часткою, що дозволяє реалізовувати його довгострокові інтереси в управлінні цим підприємством.

У спеціальній літературі поряд із транснаціональними згадуються також багато-, мультинаціональні корпорації (МНК), багатонаціональні підприємства (МНП) тощо. По суті, відмінності між цими поняттями незначні. У міжнародному бізнесі важлива роль належить державним багатонаціональним компаніям (state-owned multinational companies – SOMNC). У США з метою оподаткування виділяють також контрольовані іноземні корпорації (controlled foreign corporations – CFC), тобто компанії, зареєстровані в іноземних державах, проте в яких понад 50% акцій належить акціонерам із США.

Діяльність і взаємовідносини усіх структурних підрозділів ТНК визначаються стратегією корпорації, тобто фактично здійснюються у плановому режимі. Сучасні ТНК мають високий ступінь диверсифікації як щодо видів діяльності, так і щодо приймаючих їх капітали країн. У розвинених і в нових індустріальних країнах ТНК інвестують переважно в обробні галузі, а в інших країнах, що розвиваються (включаючи і пострадянські) – у добувну

⁴¹ Transnational corporations (TNC). URL: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)

промисловість та збільшення туди товарного експорту. Однією з особливостей нинішнього етапу функціонування ТНК є також забезпечення ними своїм численним зарубіжним дочірнім структурам умов, за яких останні могли би виступати як чисто національні об'єднання, здатні приймати самостійні рішення без узгодження з керівним центром за кордоном⁴².

Досліджуючи вплив ТНК на сільськогосподарське виробництво і розвиток, ЮНКТАД⁴³ включає у ланцюжок вартості в агробізнесі (the value chain in agribusiness) постачальників матеріально-технічних засобів (насіння, хімікатів, машин), фермерів та інших сільськогосподарських виробників і постачальників послуг, переробників сільськогосподарської продукції (виробників продуктів харчування і напоїв), торгові компанії, що займаються продажами сільськогосподарських товарів, і роздрібних торговців (наприклад, мережі супермаркетів)⁴⁴. Таким чином, крім власне сільськогосподарських ТНК, виділяються ТНК, що обслуговують сільськогосподарську діяльність і супутні їй види діяльності.

Участь ТНК у сільськогосподарському виробництві має давню історію, початок якій було покладено ще в ранню колоніальну епоху. Метою європейських, а пізніше – американських та японських інвесторів був пошук природних ресурсів і дешевої робочої сили, які вони використовували для здійснення поставок сільськогосподарських товарів населенню та переробній промисловості своїх країн. При цьому види діяльності, зокрема пов'язані з переробкою сільськогосподарської продукції, у приймаючих іноземні інвестиції державах не розвивалися.

Після Другої світової війни темпи іноземного інвестування у сільському господарстві сповільнюються під впливом процесів індустріалізації і деколонізації у країнах, що розвиваються. Так, у 1960–1976 рр. у Південній та Східній Азії майже половина всіх експропріацій відбулася саме в сільському господарстві.

⁴² Цветков В.А. Корпоративный бизнес: теория и практика. Санкт-Петербург: Нестор-История, 2011. 504 с.

⁴³ Transnational corporations (TNC). URL: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)

⁴⁴ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf

З початку 1980-х років у більшості країн, що розвиваються, вводяться додаткові обмеження на придбання земель іноземцями, що також позначається на обсягах прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у сільськогосподарський сектор. Діяльність ТНК дедалі більш зосереджується на високоприбуткових сегментах глобального ланцюжка агробізнесу, супутніх сільгоспвиробництву (постачання ресурсів, торгівлі, переробці), що посилює приплив в аграрну сферу раніше не пов'язаного з нею капіталу. Загалом нині основна маса вартості створюється саме в зазначених сегментах глобального виробничо-збутового ланцюга. Однак це не виключає і безпосередньої участі ТНК у сільгоспвиробництві (або їх впливу на галузь), особливо в країнах, де такі компанії уже присутні в тому чи іншому, супутньому аграрному, сегменті. ЮНКТАД констатує, що сучасні форми участі ТНК в агровиробництві є різноманітними: від повного володіння філіями та спільних підприємств – до угод про управління та контрактного сільськогосподарського виробництва. Основними ж формами участі ТНК у сільському господарстві є ПІІ і контрактне виробництво. ТНК у світовому агробізнесі поряд з розвиненими країнами нині представляють також компанії з Малайзії, Таїланду, Шрі Ланки, Індонезії та інших країн.

Узагальнюючи інформацію ЮНКТАД щодо ТНК в агропродовольчій сфері, можна виділити такі відмінні риси їх функціонування:

– порівняно невелика кількість ТНК у сфері власне сільськогосподарського виробництва: більшість компаній, пов'язаних із сільським господарством, здійснюють діяльність і в суміжних з ним галузях, що обумовлює відсутність чітких відмінностей між суто сільськогосподарськими і не тільки сільськогосподарськими ТНК;

– домінування на світових ринках сільськогосподарських ТНК із розвинених країн при зміцненні позицій компаній з країн, що розвиваються, у сфері світового продовольчого і непродовольчого сільськогосподарського виробництва⁴⁵;

⁴⁵ Так, представлений у 2009 р. ЮНКТАД список із 25 провідних сільськогосподарських ТНК майже порівну ділився між компаніями з розвинених країн (13) і країн, що розвиваються (12). При цьому Малайзія була представлена шістьма ТНК (США – п'ятьма), з яких компанія Sime Darby Berhad займала першу позицію у списку.

– як правило, більші масштаби ТНК, пов'язаних із сільськогосподарським виробництвом, порівняно з суто сільськогосподарськими ТНК⁴⁶;

– дислокації штаб-квартир сільськогосподарських ТНК значною мірою в розвинених країнах, а головних офісів корпорацій, пов'язаних із забезпеченням сільськогосподарського виробництва, – виключно в розвинених країнах.

Очевидно, що найбільше на сільськогосподарське виробництво впливають ТНК, що займаються переробкою сільськогосподарської продукції. Вельми значуща також роль великих супермаркетів, що входять у структури ТНК. Хоча вони і нечасто беруть участь безпосередньо в сільськогосподарському виробництві (надаючи перевагу контрактній формі господарювання), однак мають суттєвий вплив на фермерів. Значною може бути і сила впливу корпорацій, які постачають сільському господарству вхідні ресурси, особливо якщо ці ТНК контролюють ключові технології. Через свої схеми закупівель винятковий вплив на агровиробників чинять і ТНК у сфері оптової торгівлі (наприклад, такі, як Cargill, Louis Dreyfus та ін.).

Беручи до уваги важливість сільського господарства для національних економік і спільнот, велике значення має оцінка впливу і наслідків входження ТНК у галузь. Особливо актуальним це є для країн, що розвиваються, недостатньо налагоджена система державного управління яких практично не здатна протистояти тиску потужного капіталу, в т. ч. й іноземного, у процесі реалізації ним своїх інтересів.

Ступінь впливу ТНК варіюється залежно від характеру її участі, зокрема від того, чи є це ПШ або, наприклад, контрактне сільське господарство. Потенційні позитивні ефекти для сільськогосподарського виробництва та економіки приймаючої країни в основному зводяться до отримання фінансових ресурсів, впровадження нових технологій, навчання працівників, включення місцевих постачальників у глобальні виробничо-збутові ланцюжки тощо.

⁴⁶ Наприклад, закордонні активи швейцарської Нестле, найбільшої у світі ТНК у сфері виробництва продовольства і напоїв (у 2018 р. – 48-й номер у списку Форбс найбільших світових публічних компаній з активами 133,8 млрд дол.), за даними ЮНКТАД, більш ніж у 13 разів перевершували аналогічний показник згаданої вище найбільшої сільськогосподарської ТНК з Малайзії.

Негативні ефекти можуть проявитися у вигляді несприятливих наслідків для зайнятості та сільських спільнот. Так, наприклад, трансфер сучасних технологій і розвиток національних інноваційних систем, які супутні ПП, посилюють залежність місцевих агровиробників від міжнародних ланцюжків поставок вхідних ресурсів. Розширення джерел інвестування фермерів і можливостей їхнього доступу до новітніх матеріально-технічних засобів, як і підвищення якості трудових ресурсів на селі, одночасно сприяють скороченню сільської зайнятості, а розвиток комерціалізації й модернізації національного агропродовольчого виробництва, поряд із залученням частини агровиробників до ланцюжка створення вартості, маргіналізує інших і посилює монопольне становище зарубіжних філій ТНК.

Особливо наголошується на необхідності приділяти увагу участі транснаціонального капіталу в процесах придбання сільськогосподарських земель і прав на них. Відзначається, що ТНК є одночасно і драйверами, і бенефіціарами земельної реформи, що неминуче створює для них стимули стосовно реалізації такої реформи на власну користь, причому не лише в країнах, що розвиваються, а й у розвинених країнах. Однак очевидно, що найбільше ризикують через це бідніші країни, де більшість земельних угод укладається непрозоро.

Наслідки участі ТНК у сільськогосподарському виробництві країн, що розвиваються, виходять за рамки галузі та економіки загалом. ЮНКТАД виділяє у цьому зв'язку також ряд екологічних, соціальних і політичних ризиків, включаючи загрози національній продовольчій безпеці. Реальною протиположністю цьому є наявність у національних законодавствах відповідних інституційних запобіжників негативного впливу діяльності глобальних й аналогічних їм по суті національних компаній, а також сильних державних управлінських структур.

Вагомість впливу іноземних ТНК прийнято оцінювати за рівнем індексу транснаціональності (ІТ), що розраховується як середнє величин: частки ПП у всіх капітальних інвестиціях країни, відношення накопичених у країні ПП до її ВВП, частки випуску продукції філіями іноземних корпорацій у виробництві

ВВП країни, частки зайнятих у цих філіях в усій чисельності зайнятих у країні. Відзначається, що найвищий ІТ мають ТНК у сфері виробництва продуктів харчування, напоїв і тютюнових виробів⁴⁷.

Не маючи можливості отримати всю необхідну для розрахунку ІТ інформацію на рівні вітчизняного аграрного сектора, оцінимо перших два з наведених вище чотирьох показників. Так, відношення ПІІ в сільське, лісове та рибне господарство до всіх їх капітальних інвестицій у 2010–2018 рр. коливалося від 46% у 2010 р. до 24% у 2018 р. Відношення ж накопичених ПІІ до ВДВ сільського господарства становило 4–6%. Беручи до уваги, що ІТ усієї української економіки, за оцінками, становить 10%⁴⁸, можна припустити умовну відповідність ступеня транснаціоналізації аграрної галузі загальноекономічному рівню. Однак, якщо розглянути згадані показники для харчопереробної сфери, картина кардинально змінюється. Залежність харчової промисловості України від іноземного капіталу, як і в усьому світі, набагато суттєвіша, і це дає підстави стверджувати, що в цілому вітчизняний агропродовольчий комплекс значною мірою залучений у процес транснаціоналізації.

Масштаби входження іноземного капіталу в сферу вітчизняного агровиробництва різко зросли з початком нинішнього століття. Так, за даними Держстату України, ПІІ у сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги з 2002 р. по 2008 р. зросли майже всемеро, а за 2002–2011 рр. – удесятеро. Особливу привабливість агробізнесу в Україні надавало динамічне нарощування обсягів виробництва і зростання рентабельності галузі, що посилювало прагнення великого капіталу, в т. ч. й несільськогосподарського та іноземного, переспрямовувати фінансові потоки в таку стабільно прибуткову сферу виробництва, якою виявилось українське сільське господарство. Нині в аграрній галузі України відчутно присутній великий вітчизняний промисловий, торговельний, фінансовий капітал. Поряд із цим зростає й кількість угод, що

⁴⁷ Цветков В.А. Корпоративный бизнес: теория и практика.

⁴⁸ Келару І.О. Транснаціоналізація і конкурентоспроможний розвиток України: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ: КНТЕУ, 2014. 21 с.

укладаються на використання українських сільськогосподарських земель іноземними компаніями, про що йшлося вище.

Інтерес до аграрної галузі України з боку іноземних інвесторів зростає також на тлі доволі широкого поширення у світі інвестування низкою країн (насамперед із числа тих, що входять у GCC⁴⁹) у закордонні сільськогосподарські комплекси з метою забезпечення власного населення безперебійним постачанням продуктів харчування в умовах браку сільськогосподарських земель і водних ресурсів. У цьому контексті варто згадати угоду з компанією SALIC із Саудівської Аравії щодо придбання у 2018 р. активів групи «Мрія» з земельним банком 185 тис. га в західних регіонах України. У результаті цієї угоди «Мрія» продовжила свою операційну діяльність в Україні спільно з дочірньою компанією SALIC – Continental Farmers Group, яка з 2006 р. вже обробляє 45 тис. га у тих же західних регіонах України.

Значна кількість компаній – найпомітніших учасників вітчизняного ринку землі, позиціонуючи себе як українські, має при цьому іноземну юрисдикцію. Відомо, що вибір юрисдикції у першу чергу залежить від цілей і завдань, які ставить перед собою компанія. Якщо компанія хоче позиціонуватися як респектабельна, вона повинна вибрати й відповідне (престижне) місце своєї реєстрації. Серйозні клієнти, замовники, контрагенти відмовляються працювати з компаніями, зареєстрованими в нереспектабельній юрисдикції (офшорі). Водночас з метою виведення доходів для уникнення або мінімізації їх оподаткування компанії, як правило, реєструються саме в офшорах⁵⁰. Так, найбільш поширеною схемою мінімізації сплати податків є вивезення виробленої компанією продукції за зниженими цінами через офшорних посередників, на рахунки яких зараховується отриманий від різниці з реальними експортними цінами прибуток. Вважається, що саме таким способом здійснюється експорт більшості українського зерна. При цьому втрати бюджету України від вивозу тільки кукурудзи за останні шість років

⁴⁹ Gulf Cooperation Council – Рада співробітництва арабських держав Перської затоки, Республіки Корея та ін.

⁵⁰ Хоча слід зазначити наявність можливостей оптимізації оподаткування і при реєстрації в оншорах (наприклад, за рахунок запобігання подвійному оподаткуванню, організації бізнесу в формах, які звільнені від сплати корпоративних податків тощо).

були оцінені в майже 1,2 млрд дол. США⁵¹. Усього ж, за різними оцінками, частка тіньового ринку зерна в Україні сягає 40% від загального обсягу зернового ринку, відповідно така ж кількість зернових експортується неофіційно⁵². Головною причиною цього фахівцями називається відсутність ефективного державного регулювання зернового ринку. Незаконні схеми дозволяють експортерам мінімізувати оподаткування⁵³, збільшувати валютні доходи, пришвидшувати процедури отримання експортних дозволів тощо.

За даними ДФС, аграрний сектор є лідером за обсягами ухилення від оподаткування. Типовими порушеннями є: нереальні операції з придбання товарів/послуг, які не вироблялися/надавалися в обсягах, наведених у первинних документах, а також відсутність первинних документів, фінансової звітності й документів, пов'язаних з обрахуванням та сплатою податків і зборів, ведення яких передбачене законодавством.

Відомі випадки створення на території України та за її межами фіктивних підприємств, які здійснюють придбання, зберігання, транспортування і збут сільгосппродукції. Насправді ж під прикриттям таких підприємств, з використанням їх реквізитів, відбуваються закупівлі зерна у вітчизняних сільгоспвиробників (які, зокрема, виростили це зерно на неврахованих площах⁵⁴) за готівкові кошти⁵⁵, що не знаходить відповідного відображення у бухгалтерській та податковій звітності як продавців, так і покупців. При цьому зерно оформляється як вирощене і/або придбане у зазначених вище фіктивних підприємств. Така сільськогосподарська продукція завозиться до підконтрольних елеваторів як власність зазначених вище

⁵¹ Кравчук О. Експорт сировини як національна ідея та наповнення бюджету. URL: <https://commons.com.ua/ru/opadatkuvannya-silskogo-gospodarstva-vikliki-i-mozhливosti/>

⁵² Тіньовий ринок зерна складає 40% від загального обсягу. URL: <https://agropolit.com/news/7220-tinoviy-rinok-zerna-skladaye-40-vid-zagalnogo-obsyagu>

⁵³ За інформацією УКАБ, за результатами 2014–2017 рр. втрати держбюджету у вигляді несплачених податків на прибуток становили 563 млн грн.

⁵⁴ Ці земельні ділянки утворюються переважно шляхом виходу власників паїв з договорів оренди й самостійного обробітку ними землі, неврахованої оренди сільськогосподарських земель державних структур тощо. Зокрема, таких земель, на яких господарюють т. зв. «одноосібники» і щодо яких не сплачуються орендна плата та належні податки, згідно з розрахунками УКАБ, в Україні нині нараховується близько 1 млн га.. За підрахунками ж профільного комітету ВРУ, у тіньовій оренді потенційно перебуває 12–16 млн га, тобто 28–38% усіх сільгоспугідь. Втрати сільських об'єктів через тіньові платежі за користування земельними ділянками оцінені в 6–22 млрд грн.

⁵⁵ При цьому фермери також зацікавлені у продажу зерна за готівкову валюту за ринковим курсом, який може бути вищим за курс НБУ.

фіктивних підприємств, а далі транспортується до складів морських портів, де зберігається для вивезення за межі митної території України. З використанням реквізитів фіктивних підприємств, у тому числі підприємств-нерезидентів, документально оформлюються зовнішньоекономічні контракти, призначені виключно для надання у митні органи під час оформлення експортних операцій. Фактично ж сільськогосподарська продукція транспортується та відвантажується реально діючим підприємствам-нерезидентам, що входять до числа відомих зернотрейдерів, за документально оформленими договорами. Розрахунок за таку продукцію підприємства-нерезиденти проводять у валюті на рахунки фіктивних підприємств-нерезидентів за межами України, які, своєю чергою, кошти за нібито придбану у фіктивних підприємств-резидентів продукцію в Україну не перераховують. У результаті це призводить до втрати не лише відповідної валютної виручки⁵⁶, а й податків від фактичних виробників і покупців сільгосппродукції. Збитки держави від втрати податкових надходжень внаслідок реалізації протягом 2016 р. тільки однієї подібної схеми були оцінені у понад 200 млн грн⁵⁷.

Не відстає від сільгоспвиробництва і переробка сільськогосподарської продукції. Так, наприклад, за інформацією Української аграрної конфедерації, в Україні обсяги виробництва соняшникової олії не збігаються з кількістю вирощеної з цією метою сировини, невраховані обсяги якої оцінюються приблизно в 25% загального виробництва⁵⁸. У свою чергу, експорт соняшникової олії перевищує її внутрішнє виробництво, що підтверджує наявність тіньового ринку в цьому сегменті.

Щоправда зараз на тлі посилення світовою спільнотою боротьби з відмиванням коштів та ухилянням від сплати податків (зокрема, розробкою і прийняттям ОЕСР плану дій щодо запобігання ухиленню від оподаткування – BEPS, багатосторонньої угоди про імплементацію відповідних заходів – MLI

⁵⁶ За оцінками учасників аграрного ринку й експертів, сума неповернутої валютної виручки лише за 2014–2016 рр. становила 3–3,5 млрд дол.

⁵⁷ Ухвала Київського районного суду м. Полтави. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/70839219>

⁵⁸ Лебедь Л. Мнение: Теневое производство семян подсолнечника достигает 25%. URL: <http://agroportal.ua/news/ukraina/mnenie-tenevooe-proizvodstvo-semyan-podsolnechnika-dostigaet-25/>

BEPS⁵⁹) недавні європейські податкові гавані також посилюють фінансовий контроль над діяльністю громадян і корпорацій. Так, відомо, що багато аграрних виробників – власників зарубіжних компаній, ідентифікованих після відповідної перевірки як такі, що не здійснюють реальну діяльність, були позбавлені рахунків в європейських банках. Інакше банки самі наражаються на багатомільйонні штрафи.

Примітно, що з перших п'яти компаній, які, за даними сайту Latifundist.com, мають в Україні найбільші земельні банки, усі мають зарубіжну реєстрацію (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

Найбільші за обсягами земельних банків агрохолдинги України

Агрохолдинги	Юрисдикція	Земельний банк, тис. га		
		2018	2019	2020
Кернел (Kernel Holding S.A.)	Люксембург	570	530	530
Укрлендфармінг (Ukrlandfarming PLC)	Кіпр	550	500	500
Агроіндустріальний холдинг МХП (MHP S.E.)	Кіпр	400	396	370
ГК «Агропросперіс» (AP Group), засновник NCH Capital	США	370	370	300
Агропромхолдинг Астарта-Київ (Astarta Holding N.V.)	Нідерланди	250	250	230

Джерело: за даними з мережі Інтернет.

Зазначені компанії, своєю чергою, мають закордонні, у т.ч. і трейдингові, підрозділи. Наприклад, Ulf Trade Ag (Швейцарія) компанії Укрлендфармінг⁶⁰, Restomon Ltd (Британські Віргінські острови) та Avere Commodities SA (Швейцарія) у складі Кернел⁶¹ та ін.

Кернел та Укрлендфармінг увійшли до топ-20 найбільших агрокомпаній світу, а NCH Capital, понад половина земельного банку якої перебуває в Україні, – увійшов до десятки таких компаній⁶².

⁵⁹ Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting. URL: <http://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-beeps.pdf>

⁶⁰ Полтавченко П. Швейцарский трейдер Ukrlandfarming Олега Бахматюка пошел по пути банкротства. URL: <https://oligarh.media/2018/09/18/shvejtsarskij-trejder-ukrlandfarming-olega-bahmatyuka-poshel-po-puti-bankrotstva/>

⁶¹ Kernel. Condensed consolidated interim financial statements for the three months ended 30 September 2018. URL: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2018/12/Kernel_FY2019_Q1_Report.pdf

⁶² Волошин П. Украинские компании вошли в топ-20 крупнейших агрохолдингов мира. URL: <http://uprom.info/ru/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/%D0%B0%D0%B3%D1%80%D0%BE/ukrayinski-kompaniyi-uviyshli-v-top-20-naybilshih-agroholdingiv-svitu/>

Усього ж, згідно з даними Land Matrix, агрохолдинги України тільки з іноземними інвестиціями контролюють понад 9% сільськогосподарських земель нашої країни.

Примітно, що, на відміну від України, у США, Аргентині, Австралії компанії, що контролюють мільйони гектарів землі, спеціалізуються переважно на тваринництві, зазвичай – розведенні великої рогатої худоби. Значна частина їх земельного банку припадає на пасовища. Раніше багато таких холдингів працювало на орендованих землях, але кілька років тому вони почали активно їх купувати.

Як зазначалося вище, в Україні іноземний капітал вкладається не лише у сферу агровиробництва, а й у супутні галузі: переробку, трейдинг, логістику, торгівлю. У цих сферах іноземний капітал, зокрема, представляють такі всесвітньовідомі гіганти, як Nestle, Cargill, Louis Dreyfus, Bunge, COFCO, RISOIL, Allseeds, NOVUS та ін. В окремих сегментах такими компаніями контролюється значна частина внутрішнього ринку. Наприклад, за даними Антимонопольного комітету України, сумарна частка Кернел та Сантрейд (є дочірнім підприємством Bunge) на ринку олії соняшникової рафінованої бутильованої становить 56%.

З усього наведеного вище, зокрема, випливає, що функціонування українських агрохолдингів значною мірою корелює з процесами, притаманними розвитку агропродовольчих ТНК. Більше того, можна стверджувати, що частина найбільш потужних холдингових структур в аграрному секторі України мають всі ознаки таких ТНК. Так, вітчизняні компанії – агровиробники розвивають також виробництва й за кордоном, що прямо характеризує їх як ТНК. Наприклад, МХП, уже маючи підприємства в Нідерландах і Словаччині⁶³, восени 2018 р. отримала дозвіл на придбання понад 90% акцій вертикально інтегрованої виробничої компанії Perutnina Ptuj (Словенія)⁶⁴. Закордонні виробничі підрозділи мають також корпорації

⁶³ A leading international agro-industrial company MHP annual report and accounts 2017. URL: <https://www.mhp.com.ua/library/file/ar-2017-as-210318-final2.pdf>

⁶⁴ МХП Косюка покупает завод на Балканах. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2018/09/25/640941/>

«Рошен» (Литва, Угорщина), «Т.В. Fruit» (заводи з переробки фруктів, овочів та ягід у Польщі, Молдові). Принаймні планує відкриття потужностей у Латвії один із найбільших в Україні виробників яєць – компанія «Овостар Юніон».

1.4. Оцінка діяльності аграрних корпорацій

Для аргументованого висновку про переваги і недоліки розвитку процесу транснаціоналізації в аграрному секторі для галузі та вітчизняної економіки загалом слід дати відповіді, зокрема, на питання про те, якою мірою присутність ТНК в аграрному секторі України збільшило сільгоспвиробництво і створило додану вартість, яким чином вплинуло на структуру галузі, її екологічні характеристики тощо.

У цьому контексті доречно згадати, що становленню і розвитку в Україні великого, в т. ч. й міжнародного, аграрного бізнесу, як уже зазначалося вище, сприяло стрімке нарощування глобального продовольчого попиту і відповідної міжнародної торгівлі. І саме лібералізація міжнародної торгівлі відіграла важливу роль у стабілізації вітчизняної економіки в кризові для українського суспільства 90-ті роки минулого століття. Поряд із відомими негативними ефектами у вигляді формування структурних диспропорцій вітчизняної економічної системи внаслідок скорочення – аж до згорання – ряду виробничих секторів, наявними були і позитивні ефекти. Вони дуже наочно проявилися в аграрному секторі зростанням валютних надходжень і стабілізацією агропродовольчого виробництва в умовах різкого зниження купівельної спроможності населення України. Все це дозволило вітчизняним аграріям не лише вижити в жорстких кризових умовах, а й поступово почати нарощувати фінансові та матеріально-технічні ресурси, які катастрофічно скоротилися порівняно з дореформенним періодом. Орієнтацію аграрного бізнесу переважно на глобальний попит у той період можна вважати вимушеною і певною мірою виправданою.

Нині ж, так само в дуже непростий для країни період, валютні надходження галузі є важливими для стабілізації розвитку вітчизняної

соціально-економічної системи. Однак поряд із цим присутнє чітке усвідомлення того, що в сучасному світі досягти реального (тобто масштабного і стійкого) успіху в міжнародному економічному середовищі можна лише на основі активного зростання секторів, які виробляють товари з високою доданою вартістю й інтегрованих у глобальні ланцюжки її створення (Global Value Chains – GVC). Поки процес вбудовування вітчизняного бізнесу, в т.ч. й аграрного, у GVC відбувається повільно. Так, Світовий банк у своєму дослідженні зазначав, що в 2014 р. в Україні частка експорту, інтегрованого в глобальні ланцюжки доданої вартості, була вельми низькою – 5,7%, порівняно з 27% у Польщі, 38% у Румунії й Туреччині та 59% у В'єтнамі⁶⁵.

У цьому зв'язку роль ТНК могла би стати суттєвою, зокрема, у залученні українських виробників у глобальні процеси поглибленої переробки сільськогосподарської продукції, а також у ширшому впровадженні інноваційної техніки і технологій. Поки ж, однак, ТНК переважно сприяють розвитку супутніх аграрному видів діяльності, перш за все, пов'язаних з експортом сільськогосподарської та продовольчої продукції. Це – не лише здійснення трейдингових операцій, а й формування відповідної інфраструктури (складських комплексів, елеваторів, портових терміналів тощо). За даними Українського клубу аграрного бізнесу, в 2017 р. агрохолдинги України, серед яких, як відомо, чимало безпосередньо пов'язаних з транснаціональним капіталом, забезпечили майже половину експорту кукурудзи і понад 40% – ячменю⁶⁶. Частка експортних продажів зерна і насіння олійних культур провідними корпораціями, за даними їх офіційних звітів, сягає 90% їх виробництва, а загальної експортної виручки – перевищує половину. Значущою, хоча й не настільки масштабною порівняно з експортною, є роль агрохолдингів і у відповідному внутрішньому виробництві зазначених культур.

Водночас частка продукції, що пройшла поглиблену переробку (зокрема, товарні групи III і IV згідно з УКТ ЗЕД), в українському

⁶⁵ Ukraine. Special focus note on trade. Tapping Ukraine's trade potential. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/455251538644632238/Ukraine-Special-Focus-Note-Oct-2018-ENG.pdf>

⁶⁶ Загальний же експорт кукурудзи з України в 2016–2018 МР перевищив $\frac{3}{4}$ внутрішнього виробництва. Для порівняння: за даними Міністерства сільського господарства США, ця країна за зазначений період експортувала лише 16% виробленої кукурудзи, натомість понад 48% спрямувала на поглиблену переробку (сиропа, крохмаль, спирти тощо).

агропродовольчому експорту становить менше половини⁶⁷. Більш того, використання агрохолдингами зазначених вище тіньових схем, включаючи також купівлю підконтрольними їм переробними підприємствами у таких же підконтрольних сільськогосподарських підрозділів вирощеної продукції за завищеними цінами (з метою скорочення оподаткування прибутку переробників і збільшення загальних доходів холдингу) вочевидь призводить до зниження величини створюваної галуззю доданої вартості. Отже, можемо констатувати, що багаторічна присутність великого, у т.ч. й транснаціонального капіталу, в українському аграрному секторі, причому в його особливо прибуткових сегментах, доволі слабо позначилася на процесі створення доданої вартості.

Стосовно залучення у сільське господарство України іноземних інвестицій можна констатувати, що цей процес – після зазначеного вище стрімкого зростання на початку нинішнього століття – нині стабілізувався. Так, протягом 2010–2019 рр. ПІІ у сільське, лісове та рибне господарство⁶⁸ після пікового зростання у 2014 р. і спадання в 2015–2016 рр. у наступні роки дещо збільшувалися (за винятком 2019 р.), хоча й не досягли докризового рівня. У середньорічному ж вимірі в 2014–2019 рр. вони становили 586 млн дол. США, що було на 12% нижче за рівень 2010 р. Щоправда, повністю іноземними такі інвестиції можуть вважатися лише умовно. З огляду на природу агрохолдингів, зокрема, їх прагнення до оптимізації оподаткування й отримання ними у зв'язку з цим іноземної юрисдикції, можна досить обґрунтовано припустити, що іноземні інвестиції, здійснювані в аграрну галузь України з, наприклад, Віргінських Островів або Кіпру, щонайменше частково є власними коштами зареєстрованих у цих країнах зазначених холдингових структур. Такі кошти акумулюються ними в зарубіжних країнах як частина експортної виручки тощо і згодом знову заходять у вітчизняну галузь у вигляді ПІІ.

⁶⁷ І це тоді, коли ТНК, у т.ч. й ті, що представлені своїми дочірніми структурами і в аграрному секторі України, відомі як одні з найбільш потужних гравців на світовому ринку продукції глибокої переробки зерна. Так, наприклад, відома агропромислова ТНК, американська ADM, яка має дочірнє підприємство в Україні («ADM Трейдинг Україна»), є одним з основних світових виробників лізину, щоправда в нашій державі вона зосередилася переважно на виробництві соняшникової олії й торгівлі зерном.

⁶⁸ Без урахування тимчасово окупованих територій України.

Показовою у цьому контексті може бути й інформація щодо коштів міжнародних фінансових організацій, залучених українськими агрокорпораціями. Очевидно, що цей процес активізується у т.ч. й завдяки впливу міжнародних інвесторів вітчизняного агробізнесу. За даними⁶⁹, за 1996–2015 рр. таких надходжень було на суму понад 15,6 млрд дол. США (або 0,78 млрд дол. у середньорічному виразі, що в цілому є порівнянним із середніми річними обсягами ПІІ у галузь). Найбільшою у цих надходженнях була частка ЄБРР (майже 40%), частка євробондів становила близько 21%, а від розміщення акцій агрохолдинги отримали майже 15% інвестиційних коштів. Останніми роками кількість угод аграрних компаній України з міжнародними фінансовими структурами неухильно зростає. Аграрний бізнес приваблюють вигідніші умови, що надаються такими структурами (нижчі відсоткові ставки і триваліші терміни кредитування) порівняно з українськими банками. Зазначеним фінансовим організаціям аграрний сектор цікавий як потужний, достатньо прибутковий та такий, що динамічно розвивається, сегмент. Отримані від міжнародних інституцій кошти агрохолдинги і ТНК спрямовують як на фінансування потреб в оборотному капіталі (зокрема, своїх дочірніх компаній), так і на розширення виробничих потужностей, впровадження нових технологій, підвищення ресурсної (у т.ч. енергетичної) ефективності, будівництво інфраструктурних об'єктів.

Водночас поступове нарощування інноваційної складової сільгоспвиробництва, що зараз спостерігається в Україні, навряд чи істотно залежить від впливу іноземного капіталу. Згідно з даними Держстату України, основний обсяг (понад 87%) капітальних інвестицій українських аграріїв формується з їх власних коштів. ПІІ у сільське господарство, хоча останніми роками і збільшуються, однак, як зазначалося вище, становлять лише трохи більше п'ятої частини загального обсягу інвестиційних ресурсів. У цьому контексті варто також зазначити, що інноваційна активність сільгоспідприємств не пов'язана безпосередньо з їх розміром. Хоча великі

⁶⁹ Гуторов А.О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки. Київ: ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2016. 484 с.

аграрні структури мають набагато більші можливості для залучення порівняно дешевших інвестиційних ресурсів⁷⁰ і використання їх у т.ч. і для впровадження агроновацій, вітчизняні фахівці у сфері інформаційних технологій стверджують, що середні та малі агропідприємства мають ряд переваг у процесі освоєння інновацій перед великими структурами, оскільки здатні ефективніше управляти цим процесом на всіх його стадіях й на всіх ланках виробничого ланцюга.

Певною мірою оцінити наслідки розширення інноваційної активності вітчизняних сільськогосподарських підприємств корпоративного сектора, зокрема у зв'язку з відносно вищою доступністю для частини з них іноземних фінансових ресурсів, видається можливим шляхом порівняння ефективності використання ресурсів такими корпораціями й іншими суб'єктами аграрної діяльності.

Згідно з розрахунковим значенням частки корпоративного сектора у ВДВ галузі та даними Світового банку, за показником доданої вартості у розрахунку на 1 га сільгоспугідь вітчизняні аграрні корпоративні підприємства є успішнішими, ніж інші групи виробників галузі, хоча й суттєво не дотягують до відповідних показників розвинених країн. Так, створена аграрним корпоративним сектором України у 2018 р. ВДВ у розрахунку на 1 га сільгоспугідь є на 18% вищою, ніж по галузі загалом, але суттєво нижчою порівняно з розвиненими країнами (з Польщею – у понад удвічі, а з Францією – у понад учетверо).

Прості ж зіставлення даних Держстату України стосовно урожайності сільгоспкультур та продуктивності тварин теж свідчать про нижчі відповідні показники у галузі загалом порівняно з сільгосппідприємствами (у розрізі урожайності зернових і зернобобових культур – майже на чверть, овочевих – у понад тричі, так само на чверть і по середніх річних удоях молока від однієї корови). Проте такі зіставлення не можна вважати достатньо коректними для обґрунтування висновку щодо порівнянної економічної ефективності

⁷⁰ Так наприклад, компанія «Астарта-Київ», за даними її звіту за 2017 р., надала кредит своїй дочірній структурі у розмірі 0,5 млн дол. під 2% річних.

корпоративних підприємств, високий рівень фінансового та матеріально-технічного забезпечення більшості яких створює для них надійне підґрунтя для покращення показників економічної діяльності. Тому, на наш погляд, більш показовим є порівняння, зокрема урожайності сільгоспкультур, у великих холдингових структурах, у т.ч. й транснаціональних, та в решти виробників, причому виключно відповідно до регіону розміщення виробництва. Це дозволить точніше оцінити ефективність діяльності сільськогосподарських сегментів агрохолдингів.

Для порівняння використовувалися загальнодоступні дані про динаміку (2015–2017 рр.) врожайності п'яти видів сільськогосподарських культур (пшениці, кукурудзи, соняшнику, ріпаку та сої) у розрізі згадуваних вище найбільш масштабних корпоративних землекористувачів України (та їх окремих структурних сільськогосподарських підрозділів), щодо яких наявна інформація у відкритому доступі, а також дані Держстату України за відповідні періоди по областях найбільшого зосередження земельних банків зазначених агрохолдингів.

Проведені зіставлення усередненої врожайності в цілому по галузі та у зазначених холдингових структурах свідчать про вищі показники в останніх за всіма згадуваними видами культур. Однак порівняння врожайності в агрохолдингах (та в їх окремих сільськогосподарських підрозділах) і середньої по областях переважного розміщення їх земельних ресурсів не дає настільки однозначного результату. Відштовхуючись від наявної інформації, у ряді випадків можна відзначити нижчу врожайність в агрохолдингах порівняно з середньою у відповідних областях. Зокрема, це стосується насіння соняшнику і сої, що, як видається, може бути пов'язано з суттєвими обсягами неврахованих площ посіву таких культур та відповідним заниженням їх врожайності. Слід зазначити, що подібна картина з урожайністю спостерігалася в діяльності агрохолдингових структур і в більш ранньому періоді, про що свідчать, зокрема, дані дослідження⁷¹.

⁷¹ Лупенко Ю.О., Кропивко М.Ф. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної відповідальності їх діяльності. *Економіка АПК*. 2013. № 7. С. 5–21.

Про наслідки входження великого, у т. ч. транснаціонального капіталу, у вітчизняне агропродовольче виробництво певною мірою можна судити по негативних проявах процесу його структурної трансформації. Орієнтація холдингів на високоприбуткові сегменти, в першу чергу світового аграрного ринку, зумовила формування істотних змін у структурі ріллі, особливо помітних після початку активного освоєння великими корпораціями вітчизняного аграрного простору⁷². Так, протягом 2000–2018 рр. частка основної зернової експортної культури – кукурудзи в структурі посівів зросла з 5 до 17%, більш ніж удвічі збільшилася частка технічних культур, у т.ч. соняшнику – з 11 до 22%, натомість частка кормових культур скоротилася майже вчетверо. В окремих агрохолдингах частка соняшнику в структурі ріллі не лише перевищує середні показники по країні, хоча і вони майже вдвічі вищі гранично допустимих норм, а й має бути збільшена надалі. Сумарна ж частка соняшнику і кукурудзи (найбільш «важких» для ґрунту культур) в агрохолдингах може перевищувати половину. У свою чергу такі зміни структури посівів поряд із різким скороченням у вітчизняному сільгоспвиробництві частки трудомісткого тваринницького сегмента обумовлюють загальне зниження рівня зайнятості в галузі.

Водночас варто підкреслити, що зазначені несприятливі зміни передусім спровоковані масованим і безконтрольним проникненням в аграрний сектор України великого, у т.ч. несільськогосподарського, капіталу, країна походження якого не має принципового значення, оскільки особливо не впливає на загальний характер діяльності таких корпоративних утворень.

Необхідно також наголосити на тому, що оцінювання діяльності підприємств аграрного корпоративного сектора не можна здійснювати з використанням лише суто економічних показників. Останніми роками, значною мірою через необхідність оприлюднення результатів своєї діяльності задля виходу на зарубіжні фондові біржі, а також під впливом прагнення підвищити лояльність власних працівників, аграрні корпоративні підприємства доволі

⁷² Докладніше про екологічні наслідки трансформації землекористування під впливом холдингзації та глобалізації аграрного сектора України див. у наступному розділі.

активно висвітлюють процес здійснення ними певних соціально спрямованих заходів, позиціонуючи себе як «соціально відповідальні» суб'єкти господарювання. Водночас, за оцінками спеціалістів, такі заходи часто є фактичною благодійністю та піаром⁷³. При цьому доведено, що зростання економічних показників у сільськогосподарських підприємств (як наслідок збільшення їх масштабів) непропорційно корелює зі зростанням їх соціальних показників: останні є порівняно нижчими. Наприклад, семикратне збільшення виторгу підприємства у розрахунку на 1 працівника спричиняє збільшення річного фонду оплати його праці лише на 14%.

Вважаємо, що оцінювання результативності діяльності аграрних корпоративних підприємств треба доповнювати показниками еколого-економічної та соціо-економічної ефективності. Для цього пропонуємо використовувати такі показники:

– частка витрат на екологічні інвестиції (впровадження земле- і водозберігаючих систем господарювання, перехід до органічного виробництва, застосування різного роду природоохоронних заходів тощо) у загальних обсягах інвестиційних ресурсів⁷⁴; обсяг додаткового доходу, отриманого від «екологічних» інвестицій (зокрема, за рахунок: підвищення вартості виробленої екологічно чистої продукції; зростання урожайності сільгоспкультур і продуктивності тварин у результаті покращення стану ґрунтів і умов утримання; зниження собівартості продукції внаслідок переходу на інноваційні, ресурсощадливі технології виробництва тощо);

– частка витрат на соціальні інвестиційні проєкти, спрямовані на підвищення рівня життя у сільській місцевості, у загальних обсягах інвестиційних ресурсів; співвідношення заробітної плати зайнятих в аграрному виробництві та середньої заробітної плати по національній економіці; співвідношення коефіцієнтів природного приросту (скорочення) населення у сільській місцевості та в середньому по країні.

⁷³ Аграрний і сільський розвиток для зростання та оновлення української економіки: наукова доповідь / НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозував НАН України". Київ, 2018. С. 126–127.

⁷⁴ Очевидно, що результатом цих дій зовсім не обов'язково буде пропорційне збільшення прибутку, можливим є й протилежне. Однак у цьому випадку, як і відносно інвестицій у соціальну сферу, економічний ефект від впровадження відповідних заходів неможливо оцінювати у короткостроковому періоді і лише величиною отриманого прибутку.

Висновки і рекомендації

1. Чинне вітчизняне законодавство не містить єдиного і всеохоплюючого визначення корпорації загалом і аграрної зокрема. До того ж існуючі визначення демонструють певну неузгодженість тлумачень корпорації у різних законодавчих актах. Відсутнє й усталене наукове розуміння соціально-економічної сутності корпорації.

Формування корпорацій невіддільне від процесів концентрації та інтеграції. Основними ознаками приналежності інституційної одиниці до корпоративного сектора є: поєднання ресурсів (капіталів та/або майна), внутрішня структурованість, відділення прав власності від прав управління (контролю). Корпорація є економічною системою з певними суспільними функціями.

Корпоративний сегмент у сільському господарстві формується з господарських товариств, кооперативів та їх об'єднань. При цьому до аграрних корпорацій формально не повинні відноситися державні та приватні підприємства, які мають одноосібного власника, а також фермерські (та особисті селянські) господарства.

2. Аграрна корпоративна система не є однорідною ні за складом, ні за характером регулювання. Вона має структуруватися за загальноприйнятими у світовій практиці критеріями орієнтації на інвестора чи на члена-клієнта й оцінюватися за комплексом економічних, соціальних та екологічних показників. Відповідно до цього мають досліджуватися і тенденції розвитку різних сегментів, їхній вплив на макроекономічну динаміку, а також оцінюватися ефективність державного регулювання галузі.

3. У ланцюжок створення вартості у світовому агробізнесі включаються власне сільськогосподарські ТНК, а також ТНК, які обслуговують сільськогосподарську діяльність і супутні їй (поставки сільськогосподарської техніки, устаткування, насіння і добрив, переробка, роздрібна та оптова торгівля). Діяльність ТНК в аграрній сфері дедалі більше зосереджується на високоприбуткових, близьких до аграрного, сегментах глобального ланцюжка. Це призводить до посилення припливу в аграрну сферу раніше не пов'язаного з

нею капіталу, а також не дозволяє чітко розмежувати суто сільськогосподарські та інші зі згаданих ТНК.

4. Агропродовольчий комплекс України загалом значною мірою залучений у процес транснаціоналізації. Вхідження іноземного капіталу у сферу агропродовольчого виробництва помітно активізувалося на початку нинішнього століття і має тенденцію до нарощування. Одним з найбільш наочних проявів цього є посилення концентрації сільськогосподарських земель транснаціональними корпораціями та їх структурами шляхом придбання або поглинання українських агрокомпаній. Оскільки це властиве й вітчизняним агрохолдингам, а також беручи до уваги інші характеристики їх діяльності (зокрема, високий ступінь залучення до глобального фінансового простору, у т.ч. і як інвесторів, порівняно високий рівень технічної оснащеності та інноваційної активності, переважно експортоорієнтовану діяльність тощо), можна констатувати, що за своєю суттю транснаціоналізація і холдингізація аграрного сектора України – споріднені процеси.

5. Дати однозначну оцінку наслідків посилення присутності в аграрному секторі України як ТНК, так і агрохолдингів, які позиціонують себе як українські компанії (хоча і в ряді випадків з іноземною юрисдикцією), досить складно. З одного боку, це – збільшення виробництва, розширення експортних надходжень країни та інноваційної активності в галузі, а з іншого – деформація її структури, проблеми з екологією і забезпеченням сільської зайнятості. Підсилює неоднозначність і те, що експорт агропродовольчої продукції, незважаючи на досить тривалий і масштабний вплив на галузь іноземного капіталу, переважною мірою здійснюється у межах груп товарів з низьким ступенем обробки. Крім того, корпорації з успіхом використовують різного роду схеми виведення за кордон валютної виручки і зниження рівня оподаткування. Отже, немає підстав вважати, що прихід іноземного капіталу в аграрний сектор України дозволив істотно збільшити там створення доданої вартості. Не простежується і пряма залежність між іноземними вкладеннями в галузь і рівнем інноваційної активності сільгосп підприємств. Усе це свідчить про складність отримання комплексної оцінки навіть одних лише

макроекономічних результатів діяльності ТНК в аграрному секторі. При цьому залишається відкритим питання щодо співвідношення можливих економічних вигод і збитків від порушень корпораціями принципів екологічної та соціальної стійкості сільськогосподарського виробництва.

Разом із тим слід зазначити, що значною мірою характер діяльності корпоративних структур, у т.ч. і ТНК, у межах національних агропродовольчих комплексів обумовлений прийнятими і дотримуваними в кожній конкретній країні нормами. У цьому контексті згадані структури демонструють в основному те, що їм дозволяє українське законодавство, включаючи всілякі лазівки в ньому, відсутність належного контролю й особисту зацікавленість влади у розвитку великого сільськогосподарського виробництва.

6. Оцінювання діяльності підприємств аграрного корпоративного сектора доцільно здійснювати з використанням не лише суто економічних показників. Їх варто доповнювати показниками еколого-економічної й соціо-економічної ефективності (насамперед частками витрат на екологічні та соціальні інвестиції у загальних обсягах інвестиційних ресурсів; обсягом додаткового доходу, отриманого від «екологічних» інвестицій; співвідношенням заробітної плати зайнятих в аграрному виробництві та середньої заробітної плати по національній економіці; співвідношенням коефіцієнтів природного приросту (скорочення) населення у сільській місцевості та в середньому по країні тощо).

7. Враховуючи частку аграрних корпорацій у формуванні валової продукції галузі, а також товарну структуру їх випуску й вітчизняного агропродовольчого експорту, можна стверджувати, що аграрний корпоративний сектор є основним продуцентом експортних потоків агропродовольчої продукції України. Присутність аграрних корпорацій на світовому продовольчому ринку стрімко нарощується. Зростають і експортна, і імпортна складові торгового балансу. Однак майже половина експортних надходжень аграрного сектора України формується за рахунок вивезення зернових та насіння і плодів олійних культур. Частка ж готових харчових продуктів протягом 2004–2018 рр. скоротилася з 30 до 16%. У перспективі

основними експортними товарними групами України продовжуватиме залишатися продукція рослинництва і рослинні олії. Розвиватиметься також експорт плодоовочевої й органічної продукції. Можна розраховувати й на динамічне нарощування експорту окремих видів тваринницької продукції.

8. З урахуванням викладених вище теоретико-методологічних засад дослідження процесу корпоратизації аграрного сектора України подальші прикладні дослідження у цій сфері варто зосередити, насамперед, на формуванні ефективного інституційного середовища, яке б забезпечувало соціально-економічну систему держави від негативного впливу на неї з боку усіх видів агрохолдингових структур, а також дієвих механізмів імплементації прийнятих з цією метою нормативно-правових положень у практику господарської діяльності. У цьому контексті передусім потрібно ідентифікувати агрохолдинг на законодавчому рівні, а також увести загальноприйняті у розвинених країнах запобіжники щодо недотримання корпораціями вимог до збереження родючості ґрунтів, виведення ними валютної виручки, ухилення від оподаткування і т.ін. Це вимагає внесення уточнень до чинних та ухвалення нових нормативно-законодавчих актів, а також запровадження дієвого контролю виконання передбачених норм, у т.ч. із застосуванням державою відповідних світовій практиці заохочувальних і каральних заходів. Зокрема, це стосується Закону України «Про холдингові компанії в Україні» (де потрібно визначити агрохолдинг як форму холдингової компанії із зобов'язанням оприлюднювати напрями своєї діяльності та свою консолідовану фінансову звітність та фінансову звітність своїх корпоративних підприємств), Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо збереження родючості ґрунтів» від 4 червня 2009 р. та постанови КМУ «Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах» від 11 лютого 2010 р. № 1642 (виконання положень яких має забезпечуватися усіма суб'єктами аграрної діяльності та гарантуватися державою) і т.ін.

РОЗДІЛ II. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ РІЗНИХ ТИПІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ, ЇХ ОСОБЛИВОСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ

2.1. Проникнення несільськогосподарських корпорацій в агробізнес

Історія проникнення великого несільськогосподарського капіталу в сільське господарство в наукових роботах бере свій початок зі Сполучених штатів Америки і пов'язана з будівництвом у західних штатах Північно-Атлантичної залізниці, а пізніше – і зрошувальних систем. Для окупності багатовартісних об'єктів їх будівництво супроводжувалось передачею будівельним організаціям гігантських масивів прерій – неосвоєних з сільськогосподарської точки зору земель для продажу з метою підтримки створення для зазначених об'єктів сприятливого комерційного середовища.

Для швидшої окупності землі продавалася великими масивами, що притягувало великий капітал зі східних штатів. Створювалися великі екстенсивні зернові корпорації по кілька десятків тисяч акрів, які спеціалізувалися на вирощуванні пшениці твердих сортів, що обумовлювалося підвищеним попитом на неї на світових ринках і зумовлювало швидке збагачення компаній. Цьому сприяла і дешева робоча сила – емігранти й сезонні наймані безробітні працівники.

У промислово-сервісних компаніях, які виробляли засоби виробництва для сільського господарства, постачальницьких компаніях, компаніях харчової і комбікормової промисловості, торгових корпораціях науково-технічний прогрес випереджав можливості фермерських господарств користуватися його досягненнями.

Водночас впровадження нової технології в одну сферу агропромислового комплексу вимагало нововведень в інші суміжні галузі. Пропорційність розвитку всіх взаємопов'язаних і взаємозалежних сфер і галузей К. Маркс визначає як закон природи⁷⁵. Це поєднання відбувається шляхом вертикальної інтеграції, що передбачає поширення впливу компанії

⁷⁵ Маркс К., Енгельс Ф. Т. 32. С. 460–461.

(компаній) однієї галузі на суміжні сфери економічної діяльності, пов'язані з виробництвом сільськогосподарської продукції. Виділяється також вертикальна інтеграція на основі диверсифікації – проникнення компаній в інші галузі економіки, не пов'язані між собою ані техніко-технологічними, ані функціональними зв'язками. Такі об'єднання виступають у формі конгломератів.

Діяльність корпорацій, сприяючи індустріалізації сільського господарства, водночас створювала умови для розширення своїх можливостей щодо входження в цю галузь. *Прагнення до одержання максимального прибутку* за рахунок науково-технічного прогресу змушувало несільськогосподарські компанії проникати у непривабливе для капіталовкладень сільське господарство, оскільки невеликий зиск у виробництві сільськогосподарської продукції перекривався мультиплікаційним ефектом, одержаним за його рахунок в інших ланках продуктового ланцюжка.

Провідну роль у зазначеному процесі відіграли компанії харчової та комбікормової промисловості, які перший етап індустріалізації, централізації і концентрації пройшли у 1930–1940-х, а другий етап – у 1950–1960-х роках. Володіючи великою кількістю переробних і обслуговуючих їх підприємств, корпорації, витісняючи посередників, підпорядковували собі, з одного боку, сільське господарство, з іншого – оптово-роздрібну торгівлю. Водночас підприємства торгівлі продовольчими товарами придбавали переробні та розфасовувальні підприємства, а також фермерські господарства. Комбікормові заводи згодували на підпорядкованих їм відгодівельних підприємствах і птахофабриках чверть усіх вироблених ними кормів. Такими ж способами проникали у сільське господарство компанії хімічної промисловості, сільськогосподарського машинобудування та інші.

Зачепила аграрний сектор і хвиля диверсифікації, що охопила економіку США у кризові 60-ті роки XIX ст. Цілий ряд компаній, не пов'язаних з виробництвом продовольства, під час конгломератного бума скуповував сільськогосподарські землі, організовував відгодівлю худоби та виробництво і переробку сільськогосподарської продукції.

Не менше значення для проникнення несільськогосподарських корпорацій у сільське господарство мало також те, що *системою оподаткування США передбачалися пільги*, які дозволяли сільськогосподарським товаровиробникам, наприклад, витрати на створення племінного стада великої рогатої худоби та розвиток ряду галузей рослинництва списувати на довгострокові капітальні вкладення. Загальна сума таких «безподаткових» капіталовкладень у 60-ті роки становила 20 млрд дол. Маючи у своїй структурі сільськогосподарське підприємство, несільськогосподарські корпорації отримували можливість використовувати систему встановлення внутрішніх цін та нарощувати прибуток там, де застосовується пільгове оподаткування.

На початку 1970-х років, за даними Міністерства сільського господарства США, із 410 найбільших корпорацій агробізнесу у 149 основним видом діяльності було сільське господарство, у 52 – виробництво засобів та надання виробничих послуг фермерам, у 57 – переробка сільськогосподарської сировини, у 64 – збут продовольчих товарів, у 88 – діяльність поза сферами агропромислового комплексу (добування нафти, газу та інших природних ресурсів, діяльність в оброблюваній промисловості тощо)⁷⁶.

Процес інтеграції фірм у сільське господарство значною мірою відрізнявся від процесу формування корпорацій у промисловості.

Якщо у промисловості фірму-інтегратор визначала економічна могутність, незалежно від того, на якій стадії виробництва кінцевої продукції вона знаходиться, то в агропромислових корпораціях інтеграторами виступали компанії «післяфермерської» стадії виробництва, а сільськогосподарські ферми завжди перебували під їхнім контролем або поглиналися.

Тобто *об'єктом інтеграції завжди було сільське господарство, а координуючою і ведучою силою (суб'єктом інтеграції)* прямо або опосередковано виступали несільськогосподарські корпорації.

⁷⁶ Reimund D.A. Forning and agribusiness activities of large multiunit firms / USAID. Washington, 1975.

Значна частина американських економістів у 60-ті роки вважала, що 500 корпорацій, про які йшлося вище, повністю контролюватимуть сільське господарство США. Однак практика ці прогнози не підтвердила.

У 60–70-х роках стали дедалі більше проявлятися соціально-екологічні наслідки господарсько-технічного поєднання ланок продуктових ланцюжків в єдину структуру з виробництва продовольства і сільськогосподарської сировини під управлінням великого несільськогосподарського капіталу. Промислово-торгово-фінансові корпорації, проникаючи у сільське господарство, не тільки не вирішували проблем галузі, а й приносили зі собою практику безжалісної конкуренції, притаманну великому комерційно-монополістичному капіталу. У результаті система суперечностей у сільському господарстві не пом'якшувалася, а розросталася й ускладнювалася. Модернізувалися і стали більш «витонченими» методи поглинання й експлуатації виробників сільськогосподарської продукції. Монополізація великим капіталом внутрішніх і зовнішніх продуктових ринків ускладнила доступ до них сімейних ферм. Скорочення найманих працівників у великих корпораціях через притаманне їм монокультурне виробництво відбувалося значно більшими темпами порівняно з тим же процесом у традиційних фермах. Від корпорацій, які підпорядкували собі весь ланцюжок від «поля до прилавка», стали залежати споживчі ціни та якість продовольства. Агробізнесові структури в гонитві за прибутком вдалися до досягнень хімічної і фармацевтичної галузей, що призвело до денатуралізації продовольства по всьому вертикальному продовольчому ланцюжку, наслідки якого стали предметом науковців, що відобразив, наприклад, у своїй книзі «Американський продовольчий скандал» американський економіст У. Роббінг⁷⁷.

Зазначені й інші соціально-економічні процеси, що супроводжували проникнення промислово-торгового капіталу в аграрний сектор, викликали протестні настрої як серед фермерів, так і серед споживачів продовольчих товарів, не залишилися осторонь цих процесів і науковці, що упродовж першої половини 1970-х років змусило владні структури у Канзасі, Міннесоті,

⁷⁷ Robbins W. The American Food Scandal. New York, NY 10016, 1974. 280 p.

Вісконсині, Південній Дакоті ухвалити закони, спрямовані проти проникнення монополій у сільське господарство, після чого на федеральному рівні американський уряд заборонив *несільськогосподарським фірмам з капіталом понад 3 млн дол. та контролюючим підприємствам з доходом понад 1 млн дол. брати безпосередню участь у сільськогосподарському виробництві*⁷⁸. Натомість було проголошено курс на державне стимулювання розвитку сімейних та фермерських корпорацій, а також об'єднань фермерських господарств усіх типів на кооперативних засадах з метою спільного зберігання, транспортування, переробки і збуту продукції, виробленої їхніми членами. Зважаючи на негативні наслідки у землекористуванні, було прийнято низку державних актів із надання податкових пільг лише традиційним фермам і кооперативам для підтримки фермерських цін; з охорони земельних ресурсів та навколишнього середовища; з контролю за заходами з боротьби проти шкідників і хвороб, якістю кормів та продовольчої продукції тощо.

Під дією зазначених та інших процесів агро-промислово-торгові форми корпоратизації сільського господарства поступово «розмивалися». У ряді випадків корпорації почали розпадатися на невеликі галузеві підприємства і фірми. Значна частина агропромислових корпорацій-конгломератів повністю перестала займатися сільськогосподарським виробництвом або значно його зменшила чи змінила форму участі. В американській науковій літературі ці процеси отримали назву *«зворотний рух із сільського господарства»*.

Водночас зростання конкуренції та господарських ризиків і тиск з боку великого агробізнесу спонукали індивідуальні сімейні ферми до пошуку і використання форм спільної колективної діяльності для розв'язання економічних завдань.

Із згортанням сільськогосподарської діяльності в США поширюється входження американських, французьких та інших промислово-торгових компаній у латиноамериканські країни. У 70-х роках частка вкладень компаній США у сільське господарство Латинської Америки вже становила 13%. Cargill,

⁷⁸ Агропромшленные объединения США (организация, особенности управления, роль в производстве продовольствия) / под ред. В. А. Морозова. Москва: Наука, 1977. 270 с.

ADM, Bunge, Dreyfus та інші корпорації, що стали міжнародними, окупували найродючіші землі Бразилії, Аргентини, Чилі й інших країн.

Крім передумов, що сприяли входженню несільськогосподарських корпорацій в аграрний сектор США, для зазначених країн слід додати:

- необмежений доступ до угідь та їх дешева ціна (від 500 євро за 1 га);
- дешева робоча сила, відсутність законодавства з регулювання праці сільськогосподарських найманих працівників;
- субтропічний клімат з річними опадами 1900–2500 мм і середньою температурою +20°C, що дає можливість збирати врожай двічі на рік;
- підтримка урядових структур та інші.

Іноземні й національні компанії у країнах Латинської Америки зосередили в своїх руках переважні обсяги виробництва експортних видів продукції.

До іноземних монополій перейшли закупівля, переробка, збереження й експорт сільськогосподарської продукції та виробів з неї. З внутрішніми національними ринками їхні інтереси були пов'язані слабо або й загалом не пов'язувалися.

Спеціалізація на виробництві кількох видів експортоорієнтованих культур забезпечує річну зайнятість упродовж 50–100 днів із заробітною платою в 60–70 дол. США. Нерідко оплата праці здійснюється продовольчими товарами, або виділенням невеликих земельних ділянок для виробництва продуктів з метою задоволення власних потреб.

Наукові дослідження результатів корпоратизації сільського господарства Латинської Америки, проведені американськими вченими, показують незіставність вигод антропогенного монокультурного сільськогосподарського виробництва, притаманного великим корпораціям, із втратами від обезземелювання корінного населення і винищення селянства у країнах, що розвиваються, експлуатації найманих працівників (нерідко їхній статус прирівнювався до рабів) і зниження серед них народжуваності, міграції

сільського населення і знелюднення сільських територій, виснажливого землекористування і забруднення навколишнього середовища⁷⁹.

Чинники входження промислово-торгово-фінансових компаній у сільське господарство України значною мірою такі ж, як і в США та країнах Латинської Америки, хоча є певні причини, обумовлені іншими реаліями.

Основні алгоритми входження несільськогосподарських компаній у сільське господарство України:

а) інвестування іноземного чи вітчизняного капіталу у переробну промисловість, що забезпечує найбільш швидкі його обіг і окупність. Це стосується насамперед таких галузей, як олійно-жирова, борошномельна, цукрова, м'ясо-молочна та хлібопекарська. Наступний етап капіталовкладень – сфера збуту продукції – розбудова логістики та власної торговельної мережі. З нагромадженням капіталу створюється власне сільськогосподарське виробництво шляхом оренди земельних паїв і придбання для їх обробки техніки та інших ресурсів;

б) такий само алгоритм притаманний компаніям з продажу сільськогосподарської техніки, насіння, добрив, хімічних засобів виробництва.

в) розвиток агробізнесу компаніями, діяльність яких не пов'язана з сільським виробництвом, передбачає створення дочірнього підприємства для диверсифікації джерел грошових надходжень або для соціального обслуговування працівників свого основного виробництва.

г) фінансово-кредитні корпорації часто стають власниками сільськогосподарських підприємств через накопичення в них кредиторської заборгованості.

Усі ці процеси у вітчизняному аграрному секторі значною мірою обумовлені *відсутністю упродовж тривалого часу правил обігу земель сільськогосподарського призначення*, законодавчо унормованої відповідальності землекористувачів за збереження і примноження родючості угідь, норм, що обмежували би верхню межу площ орендованих земель та запобігали

⁷⁹ Alain de Janvry. The Agrarian Question and Reformism in Latin America.- John Hopkins University Press, 1981. 352 p.

монополізації на ринку оренди земель великого агропромислово-торгового капіталу, заниженій орендній платі, невизнанню багатофункціонального призначення сільського господарства та економіко-соціо-екологічної орієнтації використання його основного засобу – угідь.

2.2. Ретроспектива розвитку різних типів сільськогосподарських корпорацій, їх організаційно-правові відмінності та специфіка внутрішньогосподарських і фінансових відносин

Як зазначалося вище, з розвитком продуктивних сил та проникнення великого несільськогосподарського бізнесу у сільське господарство малі товарні ферми дедалі більше не вписувалися у структурні вимоги індустріальної економіки. Потреба у капіталі для ведення комерційного індустріального виробництва зростала в рази порівняно з отриманим у результаті прибутком. Тому розширення малих ферм для використання нових потужних засобів все частіше відбувалося не шляхом купівлі земель, а за рахунок їх оренди, зростали потреби в кредитах і заборгованість ферм, малі та середні господарства банкрутували, поглинались великими фермами і компаніями. Зазначені та інші процеси спонукали сімейні ферми до об'єднання в економічні структури корпоративного типу для організації спільної виробничої діяльності та спільних дій на ринках збуту продукції та придбання засобів виробництва.

У США перехідною формою від індивідуальної сімейної ферми до класичної корпорації стало *партнерство* – об'єднання ферм не менше двох осіб або двох сімей на основі зареєстрованого письмового контракту без інкорпорації (акта реєстрації юридичної особи).

Виникнення партнерств сприяло залученню необхідних капіталовкладень в організацію виробництва промислового типу, що здійснювалося не лише членами партнерств. За цією організаційно-правовою формою будь-яка особа правомочна внести свій капітал у розвиток партнерства з метою одержання прибутку без участі в управлінні на засадах так званого

«тихого пайовика» або обмеженого вкладника, що розширювало фінансові можливості цієї форми господарювання порівняно з сімейною індивідуальною фермою.

Паралельно з партнерствами набували розвитку класичні сільськогосподарські корпорації, інкорпоровані, як правило, у *формі акціонерних товариств закритого типу*.

Відсутність відкритих акціонерних товариств пояснюється науковцями тим, що публічний розпродаж акцій для фермерських господарств-акціонерів, по-перше, становить складний процес, пов'язаним зі значними витратами, що не під силу індивідуальним фермам, які в основному є малими та середніми, а по-друге, їхні акції не користуються попитом, оскільки обсяги їхніх капіталів не дають впевненості вкладникам, а сільськогосподарське виробництво є занадто ризиковою галуззю і продати акції у разі необхідності практично неможливо⁸⁰.

У США виділяються два типи корпорацій: *корпорація «типу С»* – звичайна комерційна організаційно-правова форма і *корпорація «типу S»* – соціальна некомерційна корпорація. Тип корпорації обов'язково зазначається при реєстрації. Порядок складання капіталів, інкорпорація, організація управління в обох типах однакові. Однак у випадку соціальної корпорації, по-перше, обмежується кількість акціонерів – вона не повинна перевищувати 35 осіб, по-друге, прибуток, одержаний в результаті діяльності корпорації «типу S», належить не їй, а розподіляється між акціонерами і, відповідно, податок сплачує не юридична особа, а тримачі акцій як фізичні особи.

Корпорації «типу С» сплачують податки як юридичні особи. Тобто доходи в корпорації «типу S» оподатковуються один раз, а у комерційній корпорації – двічі: перший раз на рівні юридичної особи, другий – на рівні її власників-працівників. Тому фермери надають перевагу S-корпораціям.

Особливістю американських сільськогосподарських корпорацій є те, що майже 90% їх є сімейними.

⁸⁰ Касл Э., Беккер М., Нелсон А. Эффективное фермерское хозяйствование / пер. с англ. и предисл. А.А.Белозерцева. Москва: Агропромиздат, 1991. 496 с.

Створення корпорацій дозволило купувати в складчину комплекс нових машин і обладнання для впровадження нових технологій, а також для організації допоміжних щодо сільського господарства галузей. Зазначене давало можливість фермерським партнерствам і корпораціям більшою мірою спеціалізуватися на виробництві тих видів продукції, які вимагали великих капіталовкладень, і не тільки виробляти сільськогосподарську продукцію, а й переробляти її у своїх господарствах та продавати готові продовольчі товари або напівфабрикати, що позитивно впливало на ефективність та конкурентоспроможність корпоративних формувань.

Партнерства і корпорації, обробляючи до третини угідь, реалізують понад 48% усієї сільськогосподарської продукції, виробленої в країні.

У країнах Європейського Союзу корпоратизація аграрного сектора пов'язана з формуванням фермерами-землекористувачами таких соціально орієнтованих організаційно-правових форм, як класичні виробничі кооперативи, зі спільного обробітку землі та спільного ведення господарства (у Польщі, Італії, Іспанії), некомерційні прості та командитні товариства (у Німеччині). У Франції такими організаційно-правовими структурами виступають в основному сільськогосподарські об'єднання зі спільного ведення господарства (GAEC), сільськогосподарські товариства з обмеженою відповідальністю (EARL), значно менше поширені некомерційні сільськогосподарські товариства спільного господарювання (SCEA), неформальні трудові об'єднання (*groupement de fait*) та інші.

GAEC – некомерційне товариство, легалізоване законом щодо орієнтації сільського господарства у 1960 р., реєструється як юридична особа й об'єднує не більше 10 фермерських господарств – користувачів землі. Ті, хто угіддями не користуються, не можуть бути членами GAEC. Також об'єднання не може бути сформовано тільки подружжям.

Законом зафіксовано, що GAEC, утворене фермерськими господарствами, функціонує за правилами сімейної ферми, забезпечуючи всім

своїм членам право власності на землю, засоби виробництва, вироблену продукцію і дохід та робочі місця⁸¹.

У 1980-х роках набули розвитку сільськогосподарські підприємства з обмеженою відповідальністю (EARL) – некомерційні товариства зі статусом юридичної особи. Учасників товариства за законом⁸² може бути не більше 10. Загальна площа складених учасниками ділянок у EARL не може перевищувати шість мінімальних площ землекористування. Товариства, на відміну від GAEC, можуть формуватися і сім'єю. Також EARL може мати вкладників, які не беруть участі в управлінні. Вкладення не членів товариства не можуть перевищувати вкладення його членів.*

Частка всіх некомерційних соціальних корпорацій у землекористуванні становить 38%, у виробництві сільськогосподарської продукції – 42% .

Організаційно-правові відмінності досліджених форм корпорацій обумовлюють специфіку економічних відносин між корпорацією та її членами, між корпораціями і третіми особами.

У виробничих некомерційних сімейних і несімейних корпораціях, поширених у сільському господарстві західноєвропейських та інших країн, усі члени зобов'язані працювати безпосередньо на виробництві.

Земельні ділянки членів некомерційних корпорацій не усупільнюються, до статутного (пайового) фонду не вносяться, а оформлюються в оренду юридичній особі. Якщо є необхідність розширити землекористування, то це здійснює кожен член корпорації самостійно шляхом купівлі або оренди. Орендована земельна ділянка передається корпорації в суборенду. Такий порядок обумовлюється тим, що у західноєвропейських країнах, як і переважно у світовій практиці, правом володіти чи користуватися землями сільськогосподарського призначення на засадах власності та оренди закон наділяє лише фізичних осіб.

⁸¹ Les groupements agricoles d'exploitation en commun. Code rural. Chapitre III. Litesc. Paris, 2002. P. 1382–1392.

⁸² Там само. P. 1392.

* Мінімальна площа землекористування одним господарством встановлюється державним органом для кожної зони окремо – залежно від комплексу місцевих умов.

Капітал некомерційних виробничих корпорацій включає вартість худоби, техніки, обладнання, складських приміщень та інших об'єктів виробничого призначення. Його формують їх члени пропорційно частці, переданій кожним із них в оренду корпорації земельної ділянки. За необхідності кожен може вкласти додатковий капітал, що буде враховано при розподілі економічного результату господарської діяльності корпорації.

Кожен член некомерційно-виробничої корпорації бере участь у фінансуванні її діяльності зі своїх доходів. Якщо власних коштів не вистачає, кредит бере кожен окремо. При цьому кредит одному із членів може бути наданий під поручительство інших членів корпорації.

Розподіл одержаного корпорацією доходу здійснюється відповідно до внесених кожним вкладень у вигляді капіталовкладень, праці та управління. Після складання балансу економічний результат за мінусом орендної плати за земельну ділянку та одержаного авансу перераховується на індивідуальні рахунки членів корпорацій. Відповідно податки сплачує не корпорація, а кожен член корпорації окремо.

Отже, розвиток нових корпоративних сільськогосподарських підприємств характеризується використанням, як правило, організаційно-правових форм, які зберігають економічно-соціальні характеристики сімейного фермерського господарства, створюючи сприятливі умови для організації виробничих структур, адекватних великим підприємствам, сімейної передачі господарств, формування професійного статусу подружжя тощо. Соціально орієнтовані корпоративні форми фермерської діяльності унеможливають «пролетаризацію» сільськогосподарського населення, зберігають його статус господаря сільської території, сприяють його осілості.

Виробничі фермерські корпорації допомагають невеликим господарствам за рахунок об'єднання земельних ділянок і спільних вкладень капіталу та праці вийти на товарний рівень великих фермерських господарств і успішно функціонувати в агресивному конкурентному середовищі. Однак цього виявляється недостатньо.

Крім ефективних форм організації виробництва сільськогосподарської сировини, конкурентоспроможність сільськогосподарського товаровиробника в умовах ринкової економіки залежить також від його участі в наступних за виробництвом сферах агробізнесової діяльності (постачальницькому секторі, секторі переробки і маркетингу продукції, агросервісній сфері), що забезпечують різні форми об'єднань, насамперед на *кооперативних засадах*.

Кооперативні ідеї, зародження яких починається з XVII ст., розвивалися, видозмінювалися і конкретизувалися із розвитком суспільних відносин, проникаючи в різні сфери діяльності сільськогосподарського населення. Сьогодні кооперативи займають значну частку продуктових ринків. Через кооперативні формування збувається переважна частина молока і готових молокопродуктів (у США, Швеції, Нідерландах, Великій Британії – 86–96%), значні обсяги худоби і м'яса (в Ірландії, Швеції, Данії – 73%), зернових (у США, Франції, Канаді – 40–54%), плодоовочевої (у Бельгії та Нідерландах – 96%) та інших видів сільськогосподарської продукції. У Китаї на внутрішньому і зовнішніх ринках через кооперативи реалізується 60% усієї сільськогосподарської продукції. Те ж саме простежується і на ринках матеріально-технічних, фінансових ресурсів, інформаційних та інших послуг: кооперативи Канади і США купують для своїх членів від 40 до 50% машин, обладнання, добрив, пального.

В основі розвитку кооперативної форми об'єднання людей лежить не капітал, а користування послугами. У кооперативній моделі роль капіталу протилежна до корпоративної капіталістичної: якщо в першій він є засобом досягнення мети, то у другій – кінцевою метою. У капіталістичній вертикально інтегрованій корпоративній структурі власники капіталу, як правило, не працюють. Вони володіють компанією і присвоюють вироблений найманими працівниками прибуток.

У цьому контексті кооперативи не є капіталістичними корпоративними структурами. Фермери – власники кооперативу – водночас є його клієнтами і користувачами послуг. Вони самі приймають рішення на демократичній і колективній основі за принципом «один член – один голос», що поєднує

інтереси всіх учасників кооперації незалежно від розмірів їхніх ферм. Усі вони послуговуються і ефектом, одержаним від реалізації прийнятого рішення, результати якого розподіляються залежно від обсягів участі кожного члена в кооперативній діяльності.

Економічні взаємовідносини в сільськогосподарському обслуговуючому кооперативі обумовлені особливостями цього типу організацій: вони є не відокремленими структурами, а продовженням господарства кожного з членів, що дає останнім змогу збільшити свої конкурентні можливості.

Особливістю руху товарів у кооперативі є те, що він не купує продукцію своїх членів, а реалізує її від їхнього імені, навіть сплативши попередньо встановлену ціну члену кооперативу авансом. Продукція, що передається кооперативу його членом, залишається власністю останнього до її реалізації кооперативом. Оскільки передача продукції від члена кооперативу до кооперативу не веде до зміни власника, у його межах не виникає ПДВ. Те ж саме має місце, коли кооператив закупає своїм членам засоби виробництва від їхнього імені за поданими заявками.

В умовах, коли кооперативні формування створюються в межах продуктового ланцюжка, практично нівелюється проблема диспаритету цін між сільським господарством і наступними за ним сферами агропродовольчого комплексу. Ефективність вертикальної кооперативної інтеграції обумовлюється й особливістю системи оподаткування кооперативних структур: кругообіг капіталу в їхніх межах у вигляді сировини, напівфабрикатів і готових продуктів без виходу у зовнішнє середовище не оподатковується, що зумовлено неприбутковою природою кооперативів, оскільки вони, як зазначене вище, є продовженням основного виробництва господарств своїх членів. Після відшкодування своїх витрат і відрахувань у передбачені статуту фонди кооператив усі надходження перераховує своїм членам у вигляді кооперативних виплат і нарахувань на паї. Завдяки цьому значна частина коштів, яка через фіскальну систему податків на прибуток мала би бути вилучена у процесі руху сировини від виробника до приватної переробної

компанії і далі, повертається до членів кооперативу, що сприяє зміцненню їхнього економічного становища.

Дослідження організаційно-правових особливостей та специфіки внутрішньогосподарських і зовнішніх економічних відносин поширених у світовій практиці корпорацій дозволяє виділити *три їх типи*:

а) *комерційні інкорпоровані корпорації* різних організаційно-правових форм, діяльність яких зорієнтована на інтереси інвестора (комерційні акціонерні та інші господарські товариства, агрохолдинги, агроконгломерати тощо);

б) *некомерційні інкорпоровані та некорпоровані* корпоративні об'єднання сімейних ферм і фізичних осіб – землекористувачів різних організаційно-правових структур з метою спільної діяльності для розширення інвестиційних можливостей і підвищення конкурентоспроможності об'єднаних учасників (американські партнерства і S-корпорації, французькі GAEC, EARL, поширені в ряді країн ЄС кооперативи зі спільного ведення господарства або спільного використання угідь);

в) *неприбуткові корпорації*, діяльність яких зорієнтована не на власний прибуток, а на підвищення прибутків своїх членів, які одночасно є їх клієнтами (сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, французькі товариства спільного інтересу (SICA), люксембурзькі асоціації фермерів зі спільного використання техніки та інші).

У країнах усталеної агроекономіки функціонують переважно некомерційні (неприбуткові) корпорації, створені для спільної виробничої діяльності, та кооперативи, зорієнтовані не на власні потреби, а на інтереси своїх членів-клієнтів.

2.3. Етапи становлення інституціональних засад корпоратизації аграрного сектора України

Корпоратизація сільського господарства в Україні розпочалась практично одночасно із початком земельної реформи. На початку 1990-х років розпочалася трансформація колгоспів і радгоспів у колективні

сільськогосподарські підприємства (КСП) відповідно до Закону України «Про колективне сільськогосподарське підприємство» (1992 р.)⁸³ та декрету Кабінету Міністрів України «Про особливості приватизації в агропродовольчому комплексі» (1993 р.)⁸⁴. Зазначений Закон визначив КСП як новий тип підприємств, які створюються на основі добровільного об'єднання членів для спільного виробництва сільськогосподарської продукції та здійснюють свою діяльність на принципах самостійності, підприємництва і самоуправління. Закон передбачав розпаювання колективного майна і земель, переданих державою КСП для їх подальшого розподілу між членами підприємства, що надавало КСП ознак корпорації.

Однак на практиці корпоратизація нових КСП здійснювалася формально. Члени КСП почувалися не співвласниками підприємства, а такими ж найманими працівниками, як і в колгоспах і радгоспах. Це спонукало найбільш ініціативних керівників і членів КСП до пошуку форм, які б реалізовували їхні права як власників майна і землі. У результаті, за даними Міністерства сільського господарства і продовольства України, станом на 1996 р., на базі КСП було створено понад 1300 структур різного роду, зокрема: спілок селянських корпоративних господарств – 835; спілок селян-пайовиків – 296; об'єднань пайовиків – 43; асоціацій внутрішньогосподарських кооперативів (виробничих підрозділів) – 32; товариств пайовиків – 17; асоціацій селян-пайовиків – 16; спілок сільськогосподарських кооперативів – 44; інших формувань – 59.

Зазначене засвідчує, що у власників майнових і земельних паїв був запит на соціальні некомерційні корпорації – об'єднання співвласників для спільної діяльності. Однак законодавець не легалізував жодної організаційно-правової форми такого типу. Тому наведені вище структури практично не відрізнялися від КСП.

Реально селяни могли вибрати лише господарські комерційні товариства. Однак, через необізнаність членів КСП щодо специфіки їх різних форм та відсутність опрацьованих, перевірених на практиці науково-

⁸³ Закон України «Про колективне сільськогосподарське підприємство» (1992 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2114-12>

⁸⁴ Декрет Кабінету Міністрів України «Про особливості приватизації в агропродовольчому комплексі» (1993 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/51-93>

методичних рекомендацій щодо їх формування, створювалися структури, статuti яких аж ніяк не враховували норми законодавства.

Період до 1998 р. ми можемо вважати першим етапом корпоратизації сільського господарства. Основні ознаки цього етапу:

- реорганізація колгоспів і радгоспів у КСП;
- розпаювання майна між членами КСП;
- передача державних земель у колективну власність КСП;
- розпаювання колективних земель між працюючими членами КСП і пенсіонерами;
- невдалі спроби подальшого реформування КСП за ініціативою самих власників майнових і земельних паїв у корпоративні об'єднання власників паїв для організації спільної сільськогосподарської діяльності через відсутність відповідних організаційно-правових форм;
- невдалі спроби акціонування КСП в окремих районах через незнання селянами законодавчо-нормативних актів, де унормована діяльність акціонерних та інших типів господарських товариств;
- відсутність методичних рекомендацій та юридичного і консультативного обслуговування процесів корпоратизації сільського господарства на місцях.

Міністерство сільського господарства і продовольства України та інші відповідальні за аграрний сектор органи зайняли позицію більше як спостерігачі за процесами, що відбувалися на місцях, і збирачів інформації про ці процеси, а не як суб'єкт управління цими процесами за розробленими науково обґрунтованими методиками.

Рекомендації, відомі як Донецька модель реорганізації КСП, з'явилися у процесі реалізації проекту технічної допомоги, започаткованого у цей період під управлінням Міжнародної фінансової корпорації й до якого були залучені вчені вітчизняних науково-дослідних інститутів і відповідальні працівники органів управління агропродовольчим комплексом.

Наявність моделі спонукало владні структури до прийняття рішень, які б сприяли прискоренню реорганізації КСП. Такими стало ухвалення Закону

України «Про оренду землі» у 1998 р.⁸⁵ та указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» у 1999 р.⁸⁶. Указ зобов'язував державні адміністрації здійснити конкретні організаційні заходи для сприяння реформуванню колективних сільськогосподарських підприємств на основі приватної власності на землю і майно.

У результаті прискореної реалізації указу Президента упродовж 2000 р. було реформовано 11,8 тис. недержавних сільськогосподарських підприємств. На їх базі створено понад 21,6 тис. нових господарських формувань, з них 6,7 тис. господарських товариств переважно з обмеженою відповідальністю, 2,5 тис. приватно-орендних підприємств (хоч окремо така господарсько-правова форма законом визначена не була), 3,1 тис. сільськогосподарських виробничих кооперативів, До 2005 р. кількість господарських товариств збільшилася до 8,0 тис., приватних підприємств – до 4,1 тис., а кількість виробничих сільськогосподарських кооперативів зменшилася до 1,5 тис. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Трансформація господарських суб'єктів у сільському господарстві
(2000–2005 рр.)**

Організаційно – правові форми господарств	2000		2003		2005	
	од.	%	од.	%	од.	%
Усього	51588	100,0	59923	100,0	57877	100,0
Господарські товариства	6718	13,0	8713	14,5	8000	13,7
Приватні підприємства	2519	4,9	4033	6,7	4123	7,1
Сільськогосподарські виробничі кооперативи	3136	6,1	1938	3,2	15331	2,6
Державні підприємства	385	0,7	516	0,9	386	0,7
Підприємства інших форм господарювання	402	0,8	1707	2,9	1500	2,6
Фермерські господарства	38428	74,5	43016	71,8	42447	73,3

Джерело: складено автором за даними Держкомзему України за відповідні роки.

⁸⁵ Закон України «Про оренду землі» (1998 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/161-14>

⁸⁶ Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (1999 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1529/99>

До зменшення виробничих кооперативів привело розпорядження Кабінету Міністрів України, яким рекомендувалося трансформувати їх у так звані приватно-орендні підприємства (згодом ідентифіковані як приватні підприємства), оскільки кооперативи «за своєю внутрішньою структурою близькі до колгоспів».

До 2005 р. у сільському господарстві практично склалася нова організаційна структура, з чим ми пов'язуємо закінчення другого етапу корпоратизації галузі.

Характерними ознаками процесів, що відбувалися упродовж другого етапу, були:

– прискорене розпаювання земель з оформленням акту на приватну власність на ділянку, одержану в натурі в рахунок паю; завершення розпаювання майна КСП;

– унормування нових організаційно-правових форм;

– розроблення і поширення методики реформування КСП у нові структури;

– роздрібнення корпоративних формувань до 2003 р. і злиття певної їх частини упродовж наступних двох років; особливо виразно ця тенденція проявилася у випадку господарських товариств;

– значне поширення сільськогосподарських виробничих кооперативів на початку другого етапу і різке їх зменшення (понад удвічі) у 2005 р.

Вигіднішими виявилися господарські товариства насамперед з обмеженою відповідальністю, де відносини власності та трудові відносини розмежовані. Це дозволяло створювати товариство обмеженою кількістю учасників, як правило, керівників і спеціалістів КСП (5–7 осіб), із передавання рядовими членами своїх земельних ділянок і майнових паїв їм у оренду. Однак це передавання не гарантувало орендодавцям робочих місць, що стало одним із чинників наростання безробіття серед колишніх членів КСП.

Зазначені процеси значно поглибилися на третьому етапі, який ми пов'язуємо із проникненням у сільське господарство промислово-торгово-

фінансового капіталу у наступний за 2005 р. період, який класифікується як холдингзація сільського господарства.

Формування агрохолдингів в концепції реформування колективних сільськогосподарських підприємств не було передбачене. Більше того, указом Президента щодо легалізації холдингових компаній у галузях (1994 р.) такі структури у сільському господарстві були заборонені.

Зазначений вище указ був спрямований на те, щоб апетити несільськогосподарських корпорацій не розросталися до оренди і поглинання нових господарств, які ще не набули економічної стабільності, а перебували на етапі свого становлення. Однак у 2006 р. з'явився Закон України «Про холдингові компанії в Україні» за № 35-28-IV⁸⁷, де положення про обмеження їх формування в аграрному секторі не виявилось, що практично легалізувало холдингзацію галузі. Корпорації, про які йшлося вище, почали орендувати, а потім і купувати корпоративні права власників реформованих господарств, створюючи великі інтегровані структури. Вже у 2007 р. визначилося 18 агрохолдингів, через два роки зафіксовано 37 агрохолдингів⁸⁸. У 2012 р., за дослідженням асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», їх кількість становила 80, у 2017 р. – 93.

Термін «агрохолдинг» в економічній літературі не визначений і вживається у різній інтерпретації: «агрохолдингові об'єднання», «вертикально інтегровані структури», «агро-промислово-торгові корпорації», «агропродовольчі холдинги», «квaziхолдинги» та інші. Зазначені структури формуються і функціонують поза законодавчої бази щодо їх діяльності.

Отже, в Україні сформувався сільськогосподарський устрій, адекватний латиноамериканським країнам, про який йшлося у попередньому розділі. Це стало наслідком того, що для поширення західноєвропейського типу організації сільськогосподарського виробництва в Україні не було створено і не створено й до сьогодні ані політичні, ані юридичні, ані економічні умови.

⁸⁷ Закон України «Про холдингові компанії в Україні» № 3528-IV.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/3528-15>

⁸⁸ Шкарбан М. Агрохолдинги – загроза для українського села. *Фермер України*. 2010. 31 січня. № 1–2.

Те ж саме має місце і стосовно *сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів*. Недосконалість і незавершеність Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» (невірне трактування річного економічного результату діяльності кооперативу, сутності кооперативних виплат і нарахувань на паї, некомерційних відносин між кооперативом і його членами), невизнання Податковим кодексом неприбуткової природи кооперативів, відсутність державної політики щодо підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації, невизначеність суб'єктності особистих селянських господарств як основних потенційних членів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – неповний перелік причин, які стримують, а – в багатьох випадках – і унеможлиблюють формування селянами кооперативних структур, визнаних світовою наукою і практикою як один із основних чинників розвитку соціальних корпорацій, орієнтованих на інтереси своїх членів-клієнтів.

Формування виробниками сільськогосподарської продукції кооперативних структур з метою захисту своїх інтересів в агресивному ринковому середовищі не стало рівнозначною складовою аграрної реформи. За час чинності Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» із зареєстрованих трохи більше тисячі кооперативів функціонує лише половина. В основному це первинні кооперативи, сформовані на рівні сільських поселень. Предметом їхньої діяльності більшою мірою є збут виробленої селянами продукції у вигляді сировини, надання послуг з обробітку землі, постачання добрив, хімічних засобів захисту рослин, посівного матеріалу. Як нечисленні за кількістю членів і малопотужні, сьогодні кооперативи не стали тими вертикально інтегрованими структурами, які б займали певну частину ланок у продовольчих ланцюжках, забезпечуючи своїм членам вигідний збут, переробку виробленої ними продукції, наближення до ринків кінцевих оптових покупців. Закономірно, що натомість інтеграторами стали промислово-торгово-фінансові компанії.

2.4. Глобалізаційна трансформація корпоративного землекористування та оцінювання її наслідків

На початку 90-х років минулого століття у вітчизняному аграрному секторі функціонувало 8542 колгоспи і 2630 радгоспів із середньою площею землекористування 3482 га. У той час вони вважалися великими аграрними підприємствами. У результаті реформування КСП у 2000 р. сформувалося 13160 підприємств різних організаційно-правових форм із середнім розміром землекористування – 1884 га угідь. Найбільші середні земельні ділянки (2806 га) мали виробничі кооперативи, менші (999 га) – приватні підприємства.

Надалі кількість господарств збільшувалася (за період з 2000 р. до 2007 р. – на 1752), а їхній середній розмір зменшувався (відповідно – на 791 га), (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка зміни організаційно-правових форм аграрних формувань і площі їх сільськогосподарських угідь в Україні за 2000–2007 рр.

Показник	Роки						2007 р. у % до 2000	
	2000			2007			кількість підприємств	площа, тис. га
	кількість підприємств	площа, тис. га	середній розмір господарства	кількість підприємств	площа, тис. га	середній розмір господарства		
Господарські товариства	6970	13912,1	1996	7428	9370	1261	106,6	67,4
Їх питома вага, %	53,0	56,1	х	49,8	57,5	х	- 3,2	1,4
Приватні підприємства	2967	2963	999	4229	3518	832	142,5	118,7
Їх питома вага, %	22,5	11,9	х	28,3	21,6	х	5,8	9,7
Виробничі кооперативи	2165	6074,8	2806	1262	1415	1121	58,3	23,3
Їх питома вага, %	16,5	7,4	х	8,5	8,7	х	-8,0	1,3
Інші підприємства	1058	1847,1	1746	1993	1997	1002	188,3	108,1
Їх питома вага, %	8,0	7,4	х	13,4	12,3	х	5,4	4,9
Аграрні підприємства (всього)	13160	24797	1884	14912	16300	1093	113,3	65,7

Джерело: складено і розраховано за даними форм № 6-зем «Звіт про наявність земель та розподіл їх за власниками землі, землекористувачами, угіддями та видами економічної діяльності» станом на кінець року.

Збільшення суб'єктів господарювання із землекористуванням, яке, по суті, не виходило за межі великих корпоративних ферм США, країн Східної

Європи й інших, вважалося позитивним результатом. Власники земельних паїв – засновники нових підприємств, передаючи земельні ділянки в оренду своєму господарству, залишалися його працівниками. Зберігалося багатогалузеве виробництво і, відповідно, робочі місця.

З середини першого десятиріччя 2000-х років спостерігаються процеси швидкого нарощування землекористування окремими групами господарств.

Уперше розподіл реорганізованих сільськогосподарських підприємств за розміром угідь державна статистика фіксує у 2003 р. На той період в Україні офіційно функціонувало 34 підприємства, які обробляли по 10 тис. га і більше. Загалом їх землекористування становило 495,8 тис. га сільськогосподарських угідь. У 2017 р. компаній, земельний банк яких перевищував 10 тис. га, вже нараховувалось 166, а земель у їх користуванні – 3643,1 тис. га. Швидко нарощували своє землекористування підприємства, які обробляли 7–10 тис. га. У 2003 р. їх було 91, у 2017 р. – 138 одиниць, в обробітку у них перебувало відповідно 743,3 і 1140,1 тис. га. Водночас кількість підприємств, що мали у користуванні 1000–2000 га, зменшилася на 1266, а оброблювані ними угіддя – на 3,7 млн га. Група підприємств, що мали по 2000–3000 га угідь, втратила 1,2 млн га, підприємства із землекористуванням 3000–4000 тис. га – 941 тис. га, а їх кількість зменшилася на 802 одиниці⁸⁹.

Наведені дані засвідчують, що 2003–2017 рр. були періодом швидкого нарощування земель великими компаніями шляхом поглинання менших за розміром господарств.

За даними журналу «ТОП-100 аграрних компаній», у 2012 р. 79 компаній із групи «десятитисячників» володіли у середньому близько 71 тис. га на компанію і загалом обробляли 5,6 млн га угідь. Із них 16 агропромислових структур мали у своєму підпорядкуванні по 100 тис. га і більше. У середньому на кожну таку компанію припадало близько 203 тис. га.

У 2014 р., тобто за два роки, кількість компаній зросла до 100, середній розмір їх дещо зменшився – до 66 тис. га. При цьому кількість структурних

⁸⁹ Статистичний щорічник "Сільське господарство України" за відповідні роки.

формувань, які контролювали понад 100 тис. га, не змінилася, а площа угідь у середньому на одну компанію зросла до 239 тис. га.

У наступні два роки через територіальні зміни, пов'язані з АР Крим і Донецькою та Луганською областями, кількість компаній «стотисячників» зменшилася на дві, а середній розмір земельної площі з розрахунку на одну компанію залишився без змін.

Перше місце упродовж останніх п'яти років утримує компанія UkrLandFarmihg, хоча її земельний банк за цей період зменшився з 670 до 570 тис. га. Далі в десятку найбільших входять Кернел, Group, «Миронівський хлібопродукт» (МХП), Астарта-Київ, «Мрія Агрохолдінг», ІМК, Агрейн (AGR Generation) Укрпромінвест-Агро та Агротрон із землекористуванням від 560 тис. га до 110 тис. га⁹⁰.

Зазначені вище UkrLandFarmihg, Кернел і «Миронівський хлібопродукт» за розміром своїх земельних банків входять у ТОП-35 найбільших латифундій світу.

Земельні банки агропромислових компаній характеризуються значною територіальною розосередженістю. Так, UkrLandFarmihg орендує угіддя у 22 областях України, Укראгропром – у 17 областях, Кернел Груп – в 11 областях.

Характерним є також постійне прагнення компаній до нарощування своїх земельних ділянок не тільки шляхом купівлі активів традиційних господарств з орендованими землями і перетворення їх у дочірні підприємства, а й шляхом злиття або поглинання повністю чи частково інших компаній. Ця тенденція супроводжується інтенсивним залученням агропромисловими компаніями іноземного капіталу на зовнішньому фондовому ринку, в результаті якого іноземці стають власниками певної частини корпоративних прав цих компаній.

Глобалізаційна трансформація землекористування притаманна й іншим країнам пострадянського простору. У Росії 30 найбільших агропромислових компаній використовують 6,7 млн га. Швейцарська компанія Black Earth

⁹⁰ ТОП-100 Рейтинг лучних компаній України. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/ТОП-100_Рейтинг_найкращих_компаній_України

контролює в Росії понад 300 тис. га. Водночас окремі російські компанії обробляють значні масиви у країнах Південної Америки: «Іволга» займається виробництвом зерна, а «EL Tejar» – виробництвом сої та кукурудзи в Бразилії й Аргентині на площах, що перевищують 600 тис. га угідь.

Серед ТОП-10 компаній світу – глобалістів землекористування в країнах Латинської Америки, Океанії, Африки – виділяються китайські Mudanjiang City Mega Farm – 9105,4 тис. га, Weidahuang Croop – 5400 тис. га, Modern Dairy – 4451,5 тис. га угідь. Найбільший земельний банк цих компаній – в Аргентині та Австралії. Вісім найбільших австралійських компаній контролюють 12602 тис. га.

Вчені різних країн доводять: глобалізаційна трансформація землекористування супроводжується деградацією ґрунтів, яка характеризується як погіршенням основних якісних показників родючості без помітних ознак руйнування, або зникнення генетичних особливостей ґрунтів, так і фізичним руйнуванням (ерозією) генетичних горизонтів аж до втрати ґрунтом не лише своїх функцій, а й його повного зникнення як біокосного природно-історичного тіла.

Деградація відбувається внаслідок водної та вітрової ерозії, незбалансованого застосування мінеральних та органічних добрив, забруднення пестицидами та іншими хімічними засобами, переущільнення ґрунтового покриву сільськогосподарською технікою й іншого.

В основних експортоорієнтованих областях Степу і Лісостепу, земельні угіддя яких найбільше підконтрольні великим корпораціям, водної та вітрової ерозії зазнають від 50 до 83% посівних площ. Коефіцієнт еродованості тут становить від 1,20 (що характеризує кризовий стан ґрунтів) до 1,46 (що свідчить про катастрофічний стан ґрунтового покриву зазначених регіонів).

До заходів, призначення яких – зменшення вітрової ерозії та сприяння збереженню ґрунтової вологи, відносяться меліоративне лісорозведення, контурна система обробітку ґрунту, «полосне» залуження схилів та інші заходи, що потребує додаткових коштів, виділяти які агро-промислово-торгові корпорації не зацікавлені.

Прагнення до одержання максимальної вигоди за мінімальних відтворювальних витрат характерне і для заходів, пов'язаних із поверненням у ґрунт поживних речовин, винесених з урожаєм, – основним законом простого відтворення родючості ґрунтів (Ю. Лібіх). Якщо у 1990 р. в агропідприємствах України забезпечувався позитивний баланс НРК, то сьогодні дефіцит поживних елементів у ґрунтах більше ніж удвічі перевищує нижню екологічно допустиму межу. Дефіцит гумусу становить 600–700 кг на 1 га. За підрахунками вчених-ґрунтознавців, на підтримування бездефіцитного балансу поживних елементів у ґрунті щороку потрібно додатково витратити до 30 млрд грн⁹¹.

У результаті формування більшої частини урожаю відбувається за рахунок природних ґрунтових запасів поживних речовин, яких сьогодні в українських чорноземах у 2,5–3 рази менше, ніж у ґрунтах країн ЄС.

ґрунтодеградуючі та ґрунтовиснажливі агросистеми посилюються монокультурним виробництвом. Економічна ефективність у корпоративних структурах забезпечується вибором найменш трудомістких культур (як правило, гумусопоглинаючих зернових і соняшнику), що призводить до ґрунтової «перевтоми» з відповідними негативними екологічними наслідками для стану ґрунтів.

Однак нанесена природним ресурсам екологічна шкода ніяк не враховується при оцінці діяльності виробників сільськогосподарської продукції.

Проведення ж заходів із захисту ґрунтів і відновлення їх родючості потребують додаткових витрат. Отже, прибуток підприємства має бути зменшений на суму витрат, здійснених задля упередження та ліквідації екологічних наслідків виробництва⁹². За такого підходу величина одержаного прибутку буде реальною й об'єктивною.

За формулюванням Н. Голуб, витрати на поліпшення земель сільськогосподарського призначення – це «економічна категорія, що відображає у грошовій формі витрати енергії, втілені в матеріальних, людських

⁹¹ Медведєв В.В. Земельна реформа і родючість ґрунту. *Вісник аграрної науки*. 2015. № 5. С. 73–79.

⁹² Голубев А., Санников А. Экономико-экологические последствия сельскохозяйственного производства. *Международный сельскохозяйственный журнал*. 1999. № 4. С. 30–33.

та інших ресурсах, необхідних для відтворення динамічної родючості ґрунту»⁹³. Вкладення у поліпшення сільськогосподарських земель здійснюється у вигляді капітальних інвестицій та операційних витрат. До перших вчена відносить витрати на меліоративні заходи, заходи із захисту від вітрової та водної ерозії, до других – витрати, пов’язані з певними видами робіт, спрямованих на відновлення і поліпшення балансу поживних речовин у ґрунті, а також агротехнічними, агрохімічними, фітосанітарними та іншими заходами, що мають періодичний або сезонний характер⁹⁴.

Ефективність землекористування 1 га у цьому випадку має оцінюватися за формулою:

$$f_z = \frac{\Pi}{V_{пз(к)} + V_{пз(п)}} \text{ де } ,$$

Π – прибуток з 1 га сільськогосподарських угідь,

$V_{пз(к)}$ – сума капітальних витрат на поліпшення 1 га сільськогосподарських угідь.

$V_{пз(п)}$ – сума поточних витрат на поліпшення 1 га сільськогосподарських угідь.

У теоретичному аспекті вважаємо за доцільне класичну формулу $C+V+M$ виробничого циклу розширити за рахунок вартості ресурсів і праці, необхідних для ліквідації наслідків погіршення стану природних ресурсів.

У західноєвропейських країнах глобалізаційної трансформації землекористування із зазначеними вище негативними наслідками не відбулося завдяки двом напрямам інституціонально-регулятивної державної політики. Перший пов’язаний з регламентацією землекористування. Так, право користуватися сільськогосподарськими угіддями тут законодавчо закріплено лише за фізичними особами, які проживають у сільській місцевості, мають професійну підготовку та практичний досвід; найбільший розмір землекористування законодавчо обмежений (у Німеччині, наприклад, 500 га, у Польщі та Угорщині – по 300 га, у Данії – 80 га тощо). В результаті такого

⁹³ Голуб Н.О. Класифікація та облік витрат на поліпшення земель сільськогосподарського призначення. *Облік і фінанси АПК*. 2007. № 11–12. С. 137–141.

⁹⁴ Голуб Н.О. Облік і контроль витрат на поліпшення земель сільськогосподарського призначення: автореф. дис..... канд. екон. наук, за спец.08.00.09 / ННЦ «Інститут аграрної економіки». Київ, 2011. 20 с.

підходу у Франції групу найбільшого землекористування становлять господарства, що обробляють понад 200 га (17% таких ферм обробляє п'яту частину сільськогосподарських угідь, середній розмір господарства – 280 га). У Німеччині до найбільших відносяться підприємства із землекористуванням 1000 га і більше. Вони обробляють понад 15% угідь, у середньому на кожне підприємство у цій групі припадає близько 1700 га (табл. 2.3.)

Таблиця 2.3

**Структура сільськогосподарських підприємств Німеччини
за розмірами угідь, 2017 р.**

Розмір підприємства, га	Кількість підприємств		Земельні угіддя		Середній розмір підприємства га
	тис.	%	тис. га	%	
до 10	654	24,3	359,3	2,2	5,5
10–20	55,5	20,8	831,4	5,0	14,9
20–50	64,9	24,0	2170,0	13,0	33,4
50–100	46,8	17,4	3324,0	19,0	71,0
100–200	24,6	9,1	3330,6	20,0	135,4
200–500	8,8	3,2	2554,4	15,2	290,3
500–1000	2,3	0,8	1599,0	9,6	695,2
Більше 1000	1,5	0,6	2528,6	15,2	1686
Усього:	269,8	100	16687,3	100,0	62

Джерело: Situatiausberidit Z018/19 des deutsdien Bauerystoandes.

У США обмеження землекористування однією фізичною особою унормовується законами штатів. На федеральному ж рівні, як зазначалося вище, несільськогосподарським корпораціям заборонено займатися сільськогосподарською діяльністю. Державною статистикою до групи найбільших землекористувачів відносяться ферми з площею 1000 і більше акрів (238 га) сільськогосподарських угідь, 2,5% таких ферм обробляє 31% угідь, середній їх розмір становить 1230 акрів (300 га). Розмір землекористування найбільших корпорацій становить 3454 акри, або понад 822 га⁹⁵.

Особливої уваги заслуговує другий напрям державної політики країн, досвід яких досліджується, – трансформований в інституціонально-правове поле щодо ефективного використання сільськогосподарських угідь та інших

⁹⁵ ProQuest Statistical Abstract of the United States: 2019. The National Data Book. Rowman@Littlefield. P. 554–555

природних ресурсів, зайнятих у сільськогосподарському корпоративному виробництві.

2.5. Теоретичні та практичні засади формування інституціонального середовища для забезпечення сталого землекористування в умовах корпоратизації аграрного сектора

Світові тенденції інтенсивного ведення сільського господарства, що супроводжується зниженням якості ґрунтового покриву, вимагають інституалізації державного контролю використання сільськогосподарських угідь шляхом ухвалення відповідної законодавчої бази, що сприяла би встановленню економіко-соціо-екологічно орієнтованої моделі використання земельних угідь як засобу аграрного виробництва, елемента агросфери і природного ресурсу. Роль такої правової моделі полягає в тому, щоб обмежити суб'єкта сільськогосподарської діяльності в отриманні прибутку за рахунок використання землі способами та методами, що призводять до погіршення природних властивостей. Основу правового регулювання сільськогосподарського землекористування у зазначеній моделі формують :

– принцип *постійного моніторингу* та агрохімічного обстеження стану сільськогосподарських земель з метою виявлення в них якісних змін, та

– принцип *визнання якісного стану сільськогосподарських угідь юридичним фактом*, з яким закон пов'язує дії, які призводять до суттєвих негативних змін у ґрунтовому покриві, що є підставою для застосування заходів юридичної відповідальності, або сприяють поліпшенню якості сільськогосподарських угідь, що стає підставою для здійснення заходів щодо економічного стимулювання.

Зазначене слугує ключовим напрямом *екологізації законодавства щодо сільськогосподарського землекористування* в умовах інтенсивного використання сільськогосподарських угідь, що супроводжується зниженням їх якісних показників. Таким чином екологічна значимість землі урівноважується з її економічною значимістю.

Зміст інституціонально-правової політики у сфері забезпечення ефективного сільськогосподарського землекористування має бути наповнений природничими закономірностями аграрної сфери, які відображають функціонування сільськогосподарських земель не лише як засобу аграрного виробництва, а насамперед як природного ресурсу. За такого підходу метою державної політики стає створення умов для забезпечення якісного стану сільськогосподарських земель шляхом визначення параметрів такого стану (стандартів, нормативів тощо) та запровадження ефективних організаційно-правових та економічних механізмів їх досягнення.

Теоретичні основи державного впливу на організацію ефективного землекористування в сільському господарстві комплексно реалізуються на практиці в країнах із розвиненим сільським господарством, які першими зіткнулися з негативними екологічними наслідками індустріалізації, інтенсифікації та хімізації виробництва сільськогосподарської продукції.

У Європейському Союзі підтримка якісного стану сільськогосподарських угідь та інших природних ресурсів забезпечується системою директив і регламентів ЄС, які містять 156 статей щодо правил ведення сільськогосподарської діяльності. У сукупності всі правила формують систему «Crosse compliance» (систему взаємної згоди), сутність якої полягає в узгодженні діяльності суб'єктів сільськогосподарської діяльності із встановленими вимогами агронауки і суспільними інтересами щодо збереження сільськогосподарських угідь і навколишнього середовища в належному стані, забезпечення здоров'я і благополуччя тварин, виробництва екологічно безпечної продукції.

Зазначені директиви і регламенти трансформуються у національні «Cross compliance» і кодекси належної сільськогосподарської практики країн – членів ЄС з урахуванням місцевих особливостей.

У «Crosse compliance» Німеччини, наприклад, збереження якості сільськогосподарських угідь чи їх родючості забезпечується комплексом правил, обґрунтованих природними науками, яких необхідно дотримуватися, щоб упередити розвиток водної і вітрової ерозії.

Для збереження у ґрунті органічної речовини землекористувачі повинні кожні шість років проводити на своїх угіддях аналіз гумусного стану ґрунту з метою забезпечення його позитивного балансу. Для забезпечення необхідного співвідношення між орними і неорними землями забороняється переорювання пасовищ, які перебувають поза сівозмінами упродовж не менше п'яти років.

«Crosse compliance» містить цілий комплекс вимог щодо обмеження використання азотних добрив, рідких органічних добрив, застосування хімічних засобів захисту рослин відповідно до Директив ЄС 80/68 та інших нормативних актів.

Для оцінювання наслідків недотримання встановлених правил, нормативів і вимог унормовано чотири критерії, такі як:

- частота порушень (санкції настають у разі повторного попередження щодо недотримання встановлених правил);
- обсяги порушень (площа, на якій недотримано вимоги щодо правильного обробітку угідь, площа зораного пасовища тощо);
- важкість порушення (оцінка втрат у результаті недотримання правил);
- період дії допущеного порушення правил і вимог (наприклад, період відновлення втраченого ґрунту).

Відповідно до оцінки порушень за наведеними критеріями встановлюються розміри санкцій, які коливаються від 1 до 100% належних землекористувачам прямих платежів за державною підтримкою, що здійснюється відповідно до Спільної аграрної політики ЄС⁹⁶.

У Франції правила щодо підтримки якісного стану сільськогосподарських угідь та інших природних ресурсів і відповідальність за їх недотримання унормовані Кодексом правильних сільськогосподарських практик⁹⁷. Заходи економічного стимулювання підтримки родючості угідь і захисту інших природних ресурсів передбачені Законом про орієнтацію сільського господарства⁹⁸. Фермерські земельні контракти, які, відповідно до Закону, укладаються між державою і суб'єктами сільськогосподарської

⁹⁶ Informationsbroschüre über die einzuhaltenden anderweitigen Verpflichtungen – "Cross Compliance".

⁹⁷ Code des bonnes pratiques agricoles. Feuilles 103, 1-er Octobre 1994.

⁹⁸ Loi n. 99-574 du 9 juillet d'orientation agricole. Code rural. Litec. Paris, 2002. P. 2112–2141.

діяльності, містять зобов'язання, пов'язані з виробничою діяльністю суб'єктів та їх внеском у збереження природних ресурсів.

Відповідно до зазначеного Закону створено Фонд фінансування заходів, передбачених земельним контрактом, через який держава компенсує витрати або втрати, які несе суб'єкт сільськогосподарського землекористування у процесі виконання екологічних заходів.

Компенсація витрат на здійснення екологічних заходів становить 30% їх загальної суми. На всі заходи упродовж п'яти років державна підтримка становить від 20,9 до 25 тис. євро на господарство.

В Україні, як зазначалося, склалася ґрунтовиснажлива сільськогосподарська практика, за якої корпорації-землекористувачі, прагнучи отримати якомога більше прибутку, максимально експлуатують землю як засіб аграрного виробництва, що є наслідком відсутності з боку держави відповідної політики, спрямованої на збереження якісного стану угідь – і як засобу аграрного виробництва природного походження, як чинника зайнятості та добробуту сільського населення і продовольчої безпеки країни, і як природного ресурсу, що є важливим чинником екологічної безпеки в агросфері, забезпечення біорізноманітності, рекреаційним ресурсом тощо. *Завдання державної політики у цій сфері – виявити проблеми та ініціювати способи їх вирішення, завдання правової галузі – надати відповідним рішенням юридичної форми та забезпечити виконання цих рішень на державному рівні.* Використання угідь зі збереженням якості ґрунтового покриву не стало об'єктом уваги ні законодавчої влади, що мала би ухвалювати відповідні законодавчі акти, ні виконавчої влади, що уповноважена приймати підзаконні нормативно-правові акти і контролювати їх виконання суб'єктами господарювання.

Задекларований у Земельному кодексі України та Законі України «Про землеустрій» (2003 р.) екологічний аспект землекористування – як один із ключових підвалин правового регулювання відносин землеустрою, не запрацював, оскільки до сьогодні його не підкріплено правовим механізмом

щодо практичної реалізації з урахуванням особливостей угідь як природного ресурсу і важливого елемента агросфери.

Правовою формою вираження державної політики щодо екологозберігаючого використання сільськогосподарських угідь могла би стати Державна (Національна) програма використання та охорони земельних ресурсів України. Необхідність такої програми була означена у 1999 р. розпорядженням Президента України № 34/96-рп, яке залишилося невиконаним. Проект Загальнодержавної програми використання та охорони земель, розглянутий Верховною Радою України у 2004 р. і повернений на доопрацювання, так і не дійшов до повторного розгляду. Законом України «Про державний контроль за використанням та охороною земель»⁹⁹, ухваленим у 2003 р., було передбачено створення Державної служби охорони родючості ґрунтів та її територіальних органів у складі Міністерства аграрної політики України. Однак указом Президента України від 14 лютого 2008 р. воно було відмінено.

Державна інспекція з контролю за використанням та охороною земель, що діяла в складі Державного комітету із земельних ресурсів і мала би відповідати за збереження якості сільськогосподарських угідь, у 2019 р. ліквідована.

Непослідовність та суперечливість державної політики щодо контролю за збереженням та відтворенням родючості ґрунтів значною мірою пояснюються суперечливістю поглядів та непрофесіоналізмом представників різних політичних сил, які контролюють різні гілки влади не в загальнонаціональних інтересах. Серед парламентарів і керівників виконавчих органів переважають представники політичних сил, які фінансуються і контролюються великими агро-промислово-торговими корпораціями, чиї інтереси не пов'язані з додатковими витратами на ґрунтоощадливі, ґрунтозахисні технології землекористування, про що йшлося вище. Зазначене гальмує формування необхідної інституційної бази реалізації довгострокової стратегії збереження і відтворення якісного стану сільськогосподарських угідь.

⁹⁹ Закон України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» (2003 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/963-15>

Стаття 25.4 Кримінального кодексу України передбачає кримінальну відповідальність землекористувачів, якщо в результаті їхньої виробничої діяльності допущено зниження родючості ґрунтів, змив гумусного шару, порушення структури ґрунтового покриву. Однак зазначені й інші норми законодавчих актів на практиці не застосовуються через відсутність нормативно-правових інструментів їх реалізації.

Закон України від 18 березня 2004 р. «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу»¹⁰⁰ передбачає удосконалення правової системи України з урахуванням критеріїв, що висуваються до держав, які мають намір щодо євроінтеграції.

Важливі зобов'язання України впливають з Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Зокрема, у статті 360 глави VI «Навколишнє середовище» зазначено, що: «Сторони сприяють реалізації довгострокових цілей сталого розвитку і земельної економіки, що передбачає збереження природних ресурсів, підвищення економічної та природоохоронної активності, інтеграції екологічної політики в інші сфери».

Незважаючи на катастрофічно руйнівні ґрунтовиснажливі процеси, що розвиваються у вітчизняному аграрному секторі, та взяті перед Євросоюзом зобов'язання, робота щодо адаптації європейського досвіду державної підтримки родючості ґрунтів шляхом створення відповідного інституціонально-правового забезпечення практично не ведеться. З десятка директив ЄС, які формують європейську систему «Cross compliance», розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 травня 2015р. передбачена імплементація лише Директиви Ради № 91/676 від 12 грудня 1991 р. зі змінами і доповненнями, внесеними Регламентом ЄС 1882/2003, про захист вод від забруднення нітратами із сільськогосподарських джерел. Імплементація комплексу актів, що формують систему «Cross compliance», у вітчизняне правове поле шляхом формування вітчизняної адекватної системи з урахуванням негативних процесів, що відбуваються у землекористуванні, – нагальне завдання

¹⁰⁰ Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» (2004 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>

законодавців і виконавчих органів країни та наукових установ, яке може бути реалізованим ухваленням Кодексу сталого агрогосподарювання.

Практика США і країн – членів ЄС підказує: екологізація законодавства щодо ведення сільськогосподарської діяльності змусить корпоративні підприємства, насамперед агрохолдинги, перейти від моногалузевого рослинництва до сівозмінного землеробства, розвивати тваринництво, яке потребує наявності у структурі посівних площ багаторічних трав та кормових бобових як основних гумусоутворюючих культур та дозволяє утилізувати відходи тварин як органічне добриво, що у сукупності з іншими заходами сприятиме поліпшенню якості сільськогосподарських угідь. Зазначене в свою чергу значно знижуватиме «апетити» великих корпорацій до нарощування землекористування.

2.6. Умови розвитку людського і кадрового потенціалу у різних типах корпорацій

Людський потенціал аграрної галузі можна характеризувати як нагромаджений сільським населенням запас фізичного і морального здоров'я, професійної компетентності, творчої, підприємницької та громадянської активності, що реалізується у процесі діяльності.

Знання, навички, здібності, яких людина набуває у процесі освіти і трудової діяльності, інакше – її людський потенціал здатний приносити віддачу у трудовому процесі, забезпечувати вищу результативність праці та більші доходи. А економічна віддача від реалізації людського потенціалу регулює попит на освіту і забезпечує розвиток різних ланок системи освіти.

Рушійним чинником розвитку людського потенціалу виступають потреби, взаємопов'язані з можливостями людини їх задовольняти, які, у свою чергу, залежать від її свободи вибору. Звідси основою механізму формування людського потенціалу є забезпечення людини найширшим вільним вибором у всіх сферах життєдіяльності та створення умов, за яких вона може найбільш повно розкривати свій потенціал.

Зазначене у різних типах корпорацій проявляється по-різному. У фермерському корпоративному господарстві кожен власник є одночасно працівником, здійснюючи господарську діяльність, він управляє сам собою, своїми думками, справами і вчинками. Отже, тут кожен виступає суб'єктом управління власним «я», тобто самоуправляючою складною біосистемою. Кожен має рівні можливості для реалізації своїх можливостей, свого потенціалу. Як співгосподарі фермерської корпорації, її власники однаково зацікавлені в розширенні виробництва, підвищенні його ефективності, раціональному використанні ресурсів. На відміну від найманого працівника приватної комерційної корпорації, який практично є автоматичним виконавцем вказівок, нарядів керівництва, власники – працівники корпоративної ферми виступають рівноправними суб'єктами, господарями виробництва, що значно розширює їхні права і повноваження, підвищує мотивацію до праці та відповідальність. Спроможність і мотивація у корпоративних фермах, більшість з яких, як зазначалося вище, є сімейними, виступають єдиним цілим. Праця і взаємна довіра підпорядковані одному результату, чого не простежується у приватних комерційних корпораціях із найманою робочою силою.

У корпоративному фермерському господарстві власник-працівник взаємодіє безпосередньо із землею, живими організмами, утворюючи соціальну і біологічну основу сільськогосподарського виробництва. Ці два компоненти нероздільні, взаємопов'язані та взаємообумовлені.

У землеробстві закон сукупної взаємообумовленої дії факторів вимагає, щоби технологія обробітку ґрунту, догляду за рослинами, строки проведення агротехнологічних операцій були ув'язані з кліматичними і ґрунтовими умовами на кожній стадії виробництва, оперативно адаптуючись до швидкозмінних умов, характерних для сільського господарства.

В жодній іншій діяльності не потрібно враховувати стільки умов успіху, жодна інша діяльність не потребує стільки багатосторонньої інформації, ніде більше захоплення односторонньою точкою зору не може призвести до такої

невдачі, як у землеробстві¹⁰¹. Враховувати весь обсяг зазначеного може тільки господар-працівник, який досконально знає кожну ділянку свого господарства.

Отже, тісне переплетення в сільському господарстві економічних і біолого-природних відтворювальних процесів об'єктивно обумовлюють інтеграцію виробничих й управлінських функцій з метою забезпечення ефективного використання землі безпосереднім виробником сільськогосподарської продукції, що становить основу діяльності корпорацій фермерського типу господарювання.

Власник-працівник, який діє як самостійний суб'єкт усього технологічного процесу на основі самоуправління, має можливість раціонально й ефективно комбінувати зв'язки між усіма елементами агросистеми відповідно до вимог комплексу економічних, природничо-біологічних і техніко-технологічних законів. Здійснюючи цю роботу, людина, пізнаючи закони взаємодії біологічних і економічних чинників, самоудосконалюється, зростає її здатність до активізації природних елементів і пов'язаних з ними технічних та інших засобів, до підвищення продуктивної сили землі, урожайності та продуктивності худоби.

Наймані працівники в комерційних приватних корпораціях позбавлені такої потреби і таких можливостей щодо всебічного розвитку і самоудосконалення. Вони, як правило, виконують окремі операції технологічного ланцюжка, що віддалені від кінцевого результату і не піддаються вимірюванню. Тому інтерес найманих працівників пов'язаний не з кінцевим результатом сільськогосподарської діяльності, а з виконанням норм виробітку. Отже, його інтереси «замикаються» лише на виконанні стандартних операцій, а це працює не на економіко-екологічний розвиток корпорацій, а на особистий інтерес працівника, пов'язаний із виконанням певних операцій, які у сукупності формують його заробітну плату. Такий підхід звужує коло професіональних інтересів і, відповідно, нарощування найманим працівником людського потенціалу.

¹⁰¹ Тимирязев К.А. Избранные произведения. Москва: Сельхозиздат, 1948. Т. 2. С. 67–68.

У західноєвропейських країнах право володіти чи користуватися землею і займатися сільськогосподарською діяльністю закріплено законом лише за фізичною особою, яка має відповідну професійну підготовку і встановлений стаж практичної діяльності в аграрному секторі. Це спонукає молодих людей вкладати інвестиції в сільськогосподарську професійну освіту, здобувати відповідні знання – для того щоб у майбутньому використати їх при створенні власної чи корпоративної ферми.

Із зростанням професійного рівня людина прагне до потреб вищого порядку – соціальних, культурних, духовних.

З мотиваційної точки зору соціальні потреби виступають як потреба людини у самоствердженні, суспільному визначенні значимості її праці, відчутті цінності своєї особистості. На повну самореалізацію особистості найманий працівник у комерційній приватній корпорації розраховувати не може через специфіку своєї діяльності, що пов'язана лише з виконаннями окремих технологічних операцій задля заробітної плати. Соціальний статус найманого у сільському господарстві працівника в усіх країнах досить низький, тоді як фермер для американців – «основа суспільства», німці зауважують, що «без фермера – немає майбутнього». Ставлення суспільства, держави до фермерів-господарів не залежить від уподобань тієї чи іншої політичної сили. Соціальний статус таких фермерів-господарів визнається усіма партіями, що приходять до влади, оскільки той, хто обробляє землю, за характеристикою К. Тімірязєва, «є життєвою опорою всієї нації, це він і ніхто інший створює у самому прямому сенсі слова ті умови, без яких не працювали б ні її руки, ні її думка».

Соціальна активність суб'єкта господарювання виникає, формується і розвивається під впливом внутрішніх потреб, які стимулюють його активну і творчу діяльність. Задоволення одних потреб не замінить незадоволеність інших. Для такого суб'єкта однаково важливі й матеріальний достаток, і його соціальний статус, і соціальна оцінка його діяльності. Тому найбільш ефективною виступає та система господарювання, що реалізує внутрішні

мотиви трудової діяльності й відкриває широкий простір для їх максимальної самореалізації.

Звідси важливою складовою механізму формування людського потенціалу в аграрному секторі виступає унормування такого організаційного устрою галузі, який найбільше сприяв би реалізації набутих здібностей аграріїв. Як зазначалося вище, такими є фермерські корпорації, які являють собою об'єднання власників і орендарів сільськогосподарських угідь для спільного ведення господарської діяльності.

Людський потенціал у сільському господарстві України формується в умовах недосконалості законодавчої бази для розвитку некомерційних виробничих корпорацій фермерського типу, поширених у практиці західноєвропейських й інших країн. Українські сільськогосподарські корпорації є чисто капіталістичними підприємствами, які базуються на праці найманих працівників із наслідками для розвитку людського потенціалу, що звідси впливають, про які йшлося вище.

Можливості саморозвитку і самореалізації найманих працівників обмежені не тільки характером їхньої роботи, зорієнтованої на виконання окремих операцій, а й низькою заробітною платою. У 2018 р. середньомісячна заробітна плата найманих працівників сільськогосподарських підприємств становила 7166 грн, або 80,8% оплати праці в середньому по економіці та 74,4% оплати праці в промисловості. При цьому треба зауважити, що в багатьох господарствах значна її частина видавалася натурою. Привертає увагу той факт, що в усіх країнах, у т.ч. у США та інших економічно розвинених суспільствах, заробітна плата найманих працівників у сільському господарстві практично утримується на рівні мінімальної оплати по країні або мінімальної оплати однієї робочої години, встановленої законодавством, тоді як доходи членів фермерських корпорацій утримуються на рівні або й вище за рівень середньонаціональних доходів.

Отже, для працівників сільського господарства, які працюють за наймом, матеріальна винагорода за працю не слугує мотивацією до високопродуктивної праці та не є соціальним стимулом сфери зайнятості.

Негативно вплинуло на матеріальну складову формування вітчизняного сільського людського потенціалу скорочення зайнятих у сільськогосподарських підприємствах, зокрема, агро-промислово-торгових корпораціях. До цього в основному призвело не застосування нових технологій, а перехід на монокультурне виробництво найбільш механізованих видів культур. У багатогалузевих господарствах більше людей було зайнято у тваринництві, овочівництві, садівництві. Різноманітність виробництв вимагала різноманітності техніки і, відповідно механізаторів різних профілів. Багатогалузеве виробництво потребує розвиненої інфраструктури – складських приміщень, ремонтних майстерень, тракторних дворів, де також була зайнята значна частина працездатного населення. Із витісненням трудомістких видів продукції та обслуговуючих їх сфер у сьгоднішніх компаніях знищено понад мільйон робочих місць. У цілому кількість зайнятих у сільськогосподарських корпораціях з переходом до ринкової економіки зменшилася на понад 3 млн осіб (табл. 2.4.).

Таблиця 2.4

Зайнятість населення у сільськогосподарських підприємствах

Показник / Роки	1990	2005	2018
Чисельність працюючих, тис. осіб	5025	3993	2937,6
У тому числі сільськогосподарські підприємства (без фермерських господарств) тис. осіб	4371,7	1222,0	474,6

Джерело: стат. зб. "Сільське господарство України". за відповідні роки.

У результаті організації сільськогосподарського виробництва в українських корпораціях на основі найманої праці якісні характеристики трудових ресурсів погіршуються, їх освітній рівень знижується. Деградація сільського людського капіталу відбувається на тлі тотального занепаду села і звуження сільськогосподарського виробництва – це взаємопов'язано. Зазначені процеси призвели до суттєвої втрати демографічного потенціалу як базису для відтворення людського потенціалу села.

Осілість не є характерною ознакою для найманих працівників, такою вона є для власників – працівників господарств фермерського типу господарювання.

Тож саме вони відіграють важливу роль у збереженні людності сільських поселень, а, значить, – і у відтворенні людського потенціалу аграрної галузі.

2.7. Закономірності розвитку соціально орієнтованих корпоративних форм організації сільськогосподарського виробництва

Усупереч політекономічним теоріям, які вважали, що індустріалізація знищує селянина і висуває на його місце найманого працівника¹⁰², фермерський тип ведення сільськогосподарської діяльності продовжує домінувати не лише в індустріально розвинених капіталістичних країнах, а й у світовому аграрному секторі. Це обумовлюється тим, що фермерські корпорації, як і індивідуальні сімейні ферми, є організаційно-правовими формами, що найбільше відповідають особливостям сільського господарства.

Процес сільськогосподарського виробництва – це процес розвитку живих організмів у конкретних ґрунтових і природно-кліматичних умовах. Звідси організація сільськогосподарської діяльності підпорядковується біологічним законам розвитку живих організмів, які значною мірою впливають на параметри концентрації і спеціалізації виробництва, характер розподілу праці та ритм роботи і рівень їх зв'язку з кінцевим результатом, оптимальність організаційних структур та місце в них людини.

Біологічні закони і природно-кліматичні умови обмежують використання у сільському господарстві промислових методів організації та оплати праці, її поопераційного розподілу і вузької спеціалізації ланок технічного ланцюжка, строгої регламентації діяльності людини тощо.

Зазначене обумовлює необхідність вибору таких форм організації сільськогосподарської діяльності, де людина виступає єдиним і самостійним суб'єктом основних ланок технологічного процесу і розпорядником кінцевого результату, що дозволяє їй на основі самоорганізації раціонально та ефективно комбінувати зв'язки між усіма елементами агросистеми відповідно до вимог комплексу економічних, природно-біологічних і техніко-технологічних законів. За Н. Макаровим, природа сільськогосподарського виробничого процесу

¹⁰² Маркс К., Енгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 514.

вимагає поєднання контролю і спостереження за роботою із самою роботою, особливо на найбільш інтенсивних ступенях розвитку сільського господарства¹⁰³. Таке поєднання можуть забезпечувати лише сімейні ферми та різні форми їх корпоративних об'єднань.

Фермерські корпорації, як зазначалося вище, є некомерційними об'єднаннями землекористувачів-фермерів з метою спільного ведення сільськогосподарської діяльності. Учасники цих корпорацій одночасно є і їх працівниками, і власниками засобів виробництва, виробленої продукції та доходів, одержаних від її реалізації. Внутрішня організація роботи і взаємовідносини будуються за правилами сімейної ферми на довірі. Члени фермерських корпорацій, як і власники сімейної ферми, зобов'язані працювати безпосередньо на виробництві, що гарантує їм робочі місця, а привласнення доходів – ефективну зайнятість. Сімейні фермерські корпорації створюють умови для передачі господарств від старшого покоління до молодшого. Спільна праця батьків і дітей сприяє оволодінню молоддю професійними навичками і практикою управління. У фермерських корпораціях можливі почергові вихідні дні та відпустки, організація дозвілля і туристичні поїздки тощо.

Фермерські корпорації, як і індивідуальні сімейні ферми, – це не лише форма економічної діяльності, а й форма організації селянського життя. Їхня виробнича діяльність невіддільна від їхніх соціально-демографічних функцій і пов'язана з життям сільського соціуму, розвитком сільських поселень, облаштуванням сільських територій, захистом навколишнього середовища, де живуть і працюють члени корпорацій.

Симбіоз економіки, демографії, землеробської культури, функціонування у злагоді з природою – це ті характерні особливості, які забезпечують живучість фермерських форм господарювання.

Довголіттям і стабільністю характеризуються і фермерські кооперативи. Оскільки вони дотримувалися цінностей рівності, демократії, свободи, справедливості, солідарності та підтримки, то виживали і в кризових умовах,

¹⁰³ Макаров Н.П. Крестьянское хозяйство и его эволюция: Москва, 1920. Т. 21. С. 81.

коли комерційні корпорації згортали свою діяльність¹⁰⁴. Кооперативні цінності та принципи допомагають членам кооперативу при вирішенні економічних завдань дотримуватися моральної поведінки, що базується на безкорисній підтримці один одного.

Так, вільне членство в кооперативі забезпечує вступ до нього різних фермерських господарств – як за розміром земельних ділянок, так і рівнем доходності та професійної підготовки. Як члени і клієнти кооперативу всі вони отримують однакову вигоду пропорційно своїй участі у кооперативній діяльності. Також кооператив забезпечує усім членам однакові можливості для навчання і професійного зростання, що є проявом солідарності, справедливості та інших кооперативних цінностей.

Виникнення і розвиток кооперативів обумовлені реакцією фермерських господарств на монополізацію збутових і постачальницьких каналів руху товарів численними посередниками, що диктували не вигідні ціни й умови. Кооперативи стали важливою формою захисту економічних інтересів своїх членів в умовах глобалізації ринків. Фермери передають своїм кооперативам ті функції, які індивідуально виконувати неможливо або не вигідно (самостійно збувати невеликі партії продукції, закуповувати засоби виробництва, будувати елеватори, організовувати переробку вирощеної в господарстві продукції тощо), що забезпечує їм кращу виручку, економію витрат, підвищує конкурентоспроможність. Тиск з боку промислово-торгових компаній сприяє об'єднанню первинних кооперативів у кооперативні структури вищого рівня (регіональні союзи, кооперативні групи), їх присутність на ринку упереджує монопольне підвищення цін з боку великих торгових компаній, розширюючи доступ до продовольчих товарів населенню з невеликими заробітками і дозволяючи таким чином виконувати соціально-гуманістичну місію.

Фермерським корпораціям різних типів, зважаючи на соціально-економічну орієнтацію їх діяльності та роль, яку вони відіграють у забезпеченні продовольчої безпеки країни і сільського розвитку, надається вага

¹⁰⁴ Бірчел Д., Кетілсон Г. Стійкість кооперативної бізнес моделі у часи кризи / Міжнародна організація праці. 2009.

організаційно-правова та економічна державна підтримка. Для французьких GAEC, наприклад, законодавством передбачено надавати фермерам – їхнім членам – значні податкові пільги (до 50%); вони звільняються (повністю або частково) від сплати гербових зборів; їм встановлено більш високі ліміти позик і менші відсоткові ставки. Субсидії, що видаються членам GAEC, на 10–20% вищі, ніж для одноосібних господарств. При формуванні GAEC та інших фермерських корпорацій держава субсидує в основний капітал до 50% інвестицій.

Відзначається різноманітністю світова практика організаційно-правової економічної підтримки фермерських кооперативів. Крім усталеного кооперативного законодавства, що відповідає кооперативним принципам і соціально-економічній природі об'єднань фермерів на кооперативних засадах, широко використовуються заходи фінансової підтримки кооперативів: фінансування адміністративних та інших витрат збутових кооперативів упродовж перших п'яти років їх становлення (Регламент ЄС «Про групи виробників та їх об'єднання» (червень 1997 р.) та відповідні закони країн – членів ЄС); фінансування адміністративних витрат кооперативів зі спільного використання техніки (ФРН); участь у будівництві портових і польових кооперативних елеваторів і безоплатна передача кооперативам у повоєнний період молокопереробних та інших підприємств (Франція); фінансування будівництва елеваторів і заводів із переробки цукрової тростини і передача їх кооперативам на засадах фінансового лізингу на 20 років (Індія); пільгове кредитування фермерських кооперативів (країни ЄС). Зазначене – невеликий перелік форм підтримки створення і функціонування фермерських кооперативних структур.

В Україні, як зазначалося, відсутня інституціонально-правова база для розвитку некомерційних соціально орієнтованих фермерських корпорацій для спільної виробничої діяльності. У межах статей 1130–1143 ЦК щодо договору про спільну діяльність та договору простого товариства неінкорпороване сільськогосподарське просте товариство створити неможливо, оскільки ці статті не враховують особливостей сільського господарства, де основним

засобом виробництва виступають земельні угіддя – ресурс, обіг якого підлягає державному регулюванню.

Закон передбачає також, що одна і та ж особа може бути учасником кількох договорів простого товариства, тоді як у сільському господарстві це виключено, оскільки тут особа зобов'язана працювати у створеному нею господарстві й тому одночасно працювати в кількох товариствах не може.

Законодавством передбачено, що сторонами договору про спільну підприємницьку діяльність можуть бути тільки приватні підприємці і/чи комерційні юридичні особи. Натомість особисті селянські господарства, які виробляють 40% сільськогосподарської продукції, законом не ідентифіковані як суб'єкти підприємницької діяльності. Отже, створити просте товариство неможливо тим, хто цього потребує найбільше. Унеможливорює створення селянами неінкорпорованих простих товариств і передбачена система оподаткування учасників договору про спільну діяльність. Не відповідає специфіці організації сільськогосподарської діяльності і ряд інших положень чинного законодавства.

Зазначене обумовлює необхідність законодавчого унормування сільськогосподарського простого товариства (партнерства) з використанням юридичної практики, наприклад, США і ФРН, передбачивши їх відповідну підтримку в період становлення.

Важливим кроком у вирішенні цієї проблеми було би також удосконалення кооперативного законодавства в частині, що стосується організації та функціонування виробничих сільськогосподарських кооперативів. Ці структури лише за рядом організаційно-правових ознак наблизились до кооперативів західноєвропейського типу. І хоч їх не так багато, збереження таких кооперативних ознак, як обов'язковість трудової участі у діяльності виробничих кооперативів та участь у прийнятті основних рішень шляхом загальних зборів їх членів відіграли важливу роль у збереженні багатогалузевості нових господарств і, відповідно, робочих місць. Виробничі кооперативи завдяки специфіці колективного прийняття рішень виявилися більш стійкими порівняно з іншими формами до поглинання їх торгово-

промислово-фінансовими групами шляхом скуповування і перетворення у свої філії або дочірні підприємства. Однак за економічним змістом виробничі кооперативи наділені законом непритаманними їм ознаками суто капіталістичних підприємницьких структур.

У східноєвропейських країнах виробничі кооперативи мало чим відрізнялися від наших вітчизняних. Зі вступом до ЄС діяльність зазначених структур було скориговано відповідно до кооперативних принципів, і цей шлях мають подолати й українські законотворці.

Значного удосконалення потребують законодавчі акти, що легалізують сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Це стосується насамперед унормування неприбуткового статусу зазначених кооперативів у Податковому Кодексі, наповнення новим змістом понять «кооперативні виплати», «виплати на паї», «річний економічний результат», «корпоративне об'єднання, що створюється первинними кооперативами». Потребують унормування особливості ведення бухгалтерського обліку в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах, права користування земельними ділянками, переданими кооперативу в рахунок пайового внеску і ряд інших.

Конкретні пропозиції щодо цього питання направлені нами у відповідні законодавчі та виконавчі органи.

Аграріям потрібна також довгострокова стабільна державна фінансова підтримка для формування матеріально-технічної бази обслуговуючих кооперативів на етапі їх становлення. З організаційної точки зору за приклад могла би слугувати Молдова, де при Міністерстві сільського господарства створено спеціальне агентство, призначення якого – адаптувати до умов країни правила ЄС щодо підтримки розвитку кооперативів. Щорічний субсидіарний фонд агентства становить 35 млн євро.

Розвиток кооперативних структур в аграрному секторі потребує добре організованого інформаційно-консультативного обслуговування селян – потенційних членів кооперативів, підготовки кадрів кооператорів у сільськогосподарських навчальних закладах.

Наявність легалізованих організаційно-правових форм фермерських кооперацій не сприятиме їх розвитку без державного регулювання раціонального розподілу сільськогосподарських угідь, як це має місце у країнах ЄС і США, про що йшлося вище. Законодавство у цій сфері дотримується таких основних принципів, як:

– закріплення права землекористування на засадах власності та оренди за сільським населенням, яке має професійні знання, навички і безпосередньо займається виробництвом;

– унормування економічно доцільної оптимізації землекористування (в т.ч. на засадах оренди), як інструменту соціально та економічно орієнтованого розподілу земель сільськогосподарського призначення;

– соціалізація механізмів придбання земельної власності та прав землекористування на засадах оренди як засобу недопущення спекулятивних дій на ринку сільськогосподарських земель.

Закони України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» (травень, 2020 р.) та «Про оренду землі» (1998 р.) жодному з цих принципів не відповідають. Навпаки, вони спрямовані на те, щоби зберегти той тип корпоратизації (агрохолдингізації) аграрного сектора України, який склався нині. Зазначене виступає гальмом для ухвалення Закону України «Про сільськогосподарський устрій», який мав би унормувати домінуючий фермерський тип господарювання та узаконити принципи раціонального розподілу угідь як способу підтримки його розвитку.

Висновки і рекомендації

1. Проникнення у сільське господарство несільськогосподарських компаній обумовлено багатьма причинами, основною з яких є та, що в суміжних галузях АПК науково-технічний прогрес розвивається набагато швидше, ніж можливості сільського господарства скористатися його досягненнями через притаманну йому неспроможність в умовах індустріального суспільства до самостійного нагромадження і розширеного відтворення. Тому в країнах з усталеними владним структурами і, відповідно,

стабільною аграрною політикою задіяні комплексні механізми державної підтримки галузі з метою її захисту від експансії несільськогосподарського капіталу. У країнах, де зазначене відсутнє, до яких відноситься й Україна, несільськогосподарські компанії вільно заходять у менш привабливе для капіталовкладень (з точки зору їх окупності) сільське господарство, оскільки невеликий зиск у виробництві сільськогосподарської продукції перекривається мультиплікаційним ефектом, одержаним за його рахунок в інших ланках продуктового ланцюжка.

2. У західноєвропейських, північноамериканських і багатьох інших країнах в аграрному секторі домінують фермерські виробничі корпорації, які виникли як реакція індивідуальних сімейних ферм на тиск з боку компаній із суміжних галузей, з одного боку, та обмежені можливості самостійної організації індустріального виробництва – з іншого. Переважна кількість таких корпорацій функціонує за правилами сімейної ферми, забезпечуючи своїм членам право власності на землю, засоби виробництва, вироблену продукцію, доход від її реалізації та робочі місця, і класифікуються як соціальні корпорації. Посилення своїх економічних позицій на ринку фермерські господарства досягають об'єднанням у корпоративні структури кооперативного типу, призначення яких – одержання прибутку не для себе, а для своїх членів.

3. В Україні через слабкість державних структур, відсутність їх позиції щодо фермерського типу господарювання як основи сільськогосподарського устрою, неврегульованість обігу земель сільськогосподарського призначення, несприйняття законодавцями соціальних організаційно-правових форм у сільському господарстві розвивається квазіагрохолдингова комерційна структура організації виробництва, де інтеграторами і власниками прибутку від усіх інтегрованих ланок продуктового ланцюжка виступають не сільськогосподарські товаровиробники, як це має місце в обслуговуючих кооперативах, а несільськогосподарські компанії.

Створення сприятливого інституціонального середовища для розвитку фермерських кооперативних структур, прийняття довгострокових стабільних програм їх державної підтримки як одного з найважливіших способів

посилення економічної влади фермерських господарств у продуктових ланцюжках не стало однією з важливих складових аграрної політики і аграрної реформи в Україні.

4. Проникнення несільськогосподарських корпорацій у сільське господарство супроводжується глобальною трансформацією сільськогосподарського землекористування. Якщо в 2003–2005 рр. – період початку агрохолдингізації аграрного сектора – підприємства розміром 10 тис. га і більше обробляли 2–2,5% угідь, то впродовж наступних 15 років такі господарства підпорядкували собі вже майже 20% сільськогосподарських земель, середній їх розмір досяг майже 22 тис. га, а 60% «десятитисячників» послуговуються у середньому по 230–250 тис. га.

Це супроводжується переходом до інтенсивних індустріальних ґрунторуйнівних та ґрунтовиснажливих агросистем господарювання з монокультурним виробництвом, які передбачають витіснення робочої сили, посилення міграційних та інших негативних процесів.

5. Людський капітал аграрної галузі характеризується накопиченим сільськогосподарським населенням запасом професійної компетентності, творчої, підприємницької активності, що реалізуються у процесі діяльності, фізичним і моральним здоров'ям, активною громадянською позицією. Основою механізму формування людського потенціалу виступає унормування такого організаційного устрою галузі, який забезпечував би людині найширший вибір методів і способів діяльності, створював умови, в яких вона могла би найбільш повно реалізувати свій потенціал. Таким є устрій, що формується поширеними у світовій практиці організаційно-правовими формами фермерського типу господарювання, серед яких значне місце займають фермерські корпорації.

6. Наявність в Україні значних проблем щодо сталого використання природних ресурсів агровиробництва зумовлює необхідність інституалізованого у правове поле державного контролю за використанням сільськогосподарських угідь, мета якого – обмежити суб'єкта сільськогосподарської діяльності в отриманні прибутку за рахунок використання землі способами та методами, що призводять до погіршення

природних властивостей угідь. Визнання якісного стану сільськогосподарських угідь юридичним фактом виступає підставою для застосування державою юридичної відповідальності за їх погіршення або стимулювання за підвищення їх родючості.

7. Легалізація та підтримка державою фермерських некомерційних (неприбуткових) корпоративних форм організації сільськогосподарського виробництва потребує інституалізації законодавчих актів, які б унормували способи обмеження землекористування, поширені в західноєвропейській та світовій практиці, сприяли б розвитку збутових, переробних та інших кооперативних об'єднань фермерських господарств, що разом із уведенням жорстких правил екологічно орієнтованого використання сільськогосподарських угідь обмежувало б, а в майбутньому – зумовило згорання агрохолдингізації вітчизняного аграрного сектора.

РОЗДІЛ III. ІНФРАСТРУКТУРНІ КОРПОРАЦІЇ З ОБСЛУГОВУВАННЯ АГРОВИРОБНИЦТВА

3.1. Специфіка інституалізації діяльності інфраструктурних корпорацій з обслуговування сільськогосподарського виробництва

У країнах з розвиненою ринковою економікою корпоративна форма організації діяльності набуває різноманітних форм. Таку форму організації справ використовує не тільки бізнес, фінансові кола, групи акціонерів, а й держава. Застосування корпоративної форми організації справ розширює можливості держави, надає у розпорядження останньої широкий діапазон інструментів для ефективного державного втручання та регулювання економічного організму. Широко використовується корпоративна організаційно-права форма і при створенні інфраструктурних об'єктів. Інфраструктура – вкрай специфічна галузь економіки. Без підтримки та регулювання з боку держави її існування та ефективного функціонування неможливе. Проте державні органи (наприклад, федеральний уряд США або Канади, уряди штатів чи провінцій, Конгрес США, парламент Канади, міністерства США та Канади тощо) за своїм організаційно-правовим статусом не можуть здійснювати комерційну діяльність, бути суб'єктами комерційного права. Тому корпоративна форма організації справ значно розширює можливості державного регулювання економіки, зокрема щодо реалізації проєктів державної підтримки різноманітних галузей. В економіці будь-якої країни функціонує специфічний вид корпорацій – інфраструктурні корпорації, які в тому числі задіяні у сфері обслуговування сільськогосподарського виробництва. Останні визначаються нами як юридичні особи, що пройшли законодавчо встановлену процедуру визнання, набули правосуб'єктності відповідно до правових норм тієї чи іншої країни, виконують функції надання послуг у створенні загальних умов ефективного виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції та є інструментом державної політики у процесі реалізації програм підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Далі розглянемо зарубіжну та вітчизняну практику інституалізації діяльності найкрупніших інфраструктурних корпорацій у сфері обслуговування сільгоспвиробництва.

США. У відповідь на історичні виклики ХІХ – початку ХХ ст., насамперед на виклики Великої депресії, уряд та конгрес США активно створюють державні (федеральні, урядові) корпорації. Урядова корпорація є державним органом, який створюється, як правило, Конгресом для надання послуг державної служби. Державні корпорації можуть отримувати доходи.

У Кодексі США не наведено єдиного універсального визначення терміна «державна корпорація». Законодавство США ідентифікує «державну корпорацію», як «корпорацію, що належить уряду або ним контролюється». Закон про контроль за державними (урядовими) корпораціями визначає два види корпорацій: урядову корпорацію змішаної форми власності та урядову корпорацію, що повністю належить державі. Вперше федеральний уряд безпосередньо став власником корпорації у 1903 р., коли придбав Панамську залізничну компанію у французької компанії Panama Canal. З того часу в рамках процесу федерального нагромадження було створено низку корпоративних органів.

Важливим інструментом уряду США в регулюванні аграрного ринку та проведенні політики допомоги фермерам є Товарно-кредитна корпорація (ТКК – Commodity Credit Corporation). Вона була створена в 1933 р. з метою стабілізації, підтримки та захисту доходів та цін на продукцію фермерських господарств, надання допомоги у підтримці збалансованого та адекватного забезпечення сільськогосподарськими товарами, продуктами харчування, кормами та з метою сприяння упорядкованому розподілу сільськогосподарських товарів. ТКК перебуває у складі Міністерства сільського господарства Сполучених Штатів. Загальний нагляд та керівництво корпорацією здійснює міністр сільського господарства США, і вона є повністю належить державі. Відповідно до законодавства США ТКК має право купувати, продавати, кредитувати, здійснювати платежі та займатися іншими видами діяльності з метою збільшення виробництва, стабілізації цін, забезпечення

відповідних запасів та сприяння ефективному маркетингу сільськогосподарських товарів.

ТКК є фінансовою установою для програм регулювання: сільськогосподарських цін, доходів сільськогосподарських виробників, товарообігу, надання гарантій по експортних кредитах та надання сільськогосподарських експортних субсидій. Програми, що фінансуються через корпорацію, управляються працівниками Агентства фермерських послуг та Зовнішньої сільськогосподарської служби. Корпорація має повноваження позичати до 30 млрд дол. у Казначейства США для виконання своїх зобов'язань. Чистий збиток від її операцій згодом відшкодовується асигнуваннями Конгресу. Платежі корпорація здійснює у вигляді товарних сертифікатів.

Основні програми ТКК

Програми збереження. За підтримки Закону 2008 р. про харчові продукти, збереження та енергозбереження фермерам пропонуються різноманітні фінансові та економічні стимули для збереження природних ресурсів на сільськогосподарських землях, що належать приватним особам країни. Ці програми спрямовані на зменшення ерозії, захист водойм та річок, відтворення та відновлення середовищ існування риби та дикої природи, покращення якості повітря за допомогою кількох планів заохочення, технічної допомоги та програм заощаджень.

Товарні операції та продовольча допомога. ТКК займається закупівлею, придбанням, зберіганням, розпоряджається товарами та розподіляє їх, а також здійснює адміністрування відповідно до Закону США щодо зберігання запасів. Ці програми допомагають досягти цілей підтримки вітчизняної сільськогосподарської програми, створювати єдину регуляторну систему зберігання сільськогосподарської продукції та забезпечити своєчасне постачання харчових продуктів для внутрішніх та міжнародних програм продовольчої допомоги та програм розвитку ринку.

Розвиток зовнішнього ринку. Розширення ринків сільськогосподарської продукції має вирішальне значення для довготривалого процвітання аграрного

сектора Сполучених Штатів. Кошти ТКК, що використовуються в програмах розвитку ринку, відіграють важливу роль у сприянні відкриттю нових ринків та підвищенні конкурентоспроможності Сполучених Штатів.

Експортний кредит. ТКК забезпечує збільшення експорту сільгосптоварів, вироблених у США, шляхом використання кредитних гарантій та заохочувальних виплат для стимулювання експорту. Корпорація забезпечує реалізацію двох експортних програм, пов'язаних з кредитними гарантіями.

Канада. «Пшенична рада Канади» (далі – Рада) була сільськогосподарським маркетинговим комітетом зі штаб-квартирою у Вінніпезі (штат Манітоба). Комітет було засновано у 1935 р. Упродовж переважного часу свого існування він був єдиним покупцем і продавцем пшениці та ячменю, призначених для експорту з Канади або для внутрішнього споживання всередині країни. Згідно з цією моделлю – під назвою «єдиний стіл» – фермерам було заборонено продавати своє зерно будь-кому, окрім Ради. У 1943 р. Рада була уповноважена федеральним парламентом виступати в ролі «єдиного продавця» для всієї західно-канадської твердої пшениці та ячмінної продукції, що продавалися всередині країни для споживання на внутрішньому ринку.

Після зміни у державній політиці Канади у серпні 2012 р. була припинена «обов'язкова» модель функціонування Ради. Вона стала добровільною маркетинговою організацією. 15 квітня 2015 р. було оголошено про те, що 50,1% акціонерного капіталу Ради придбала Global Grain Group (G3) – спільне підприємство Bunge Canada (дочірньої компанії Bunge Limited) і SALIC Canada (дочірньої компанії Саудівської сільськогосподарської та тваринницької інвестиційної компанії). G3 придбала в Раді контрольний пакет акцій, створюючи нову фірму під назвою G3 Canada Ltd. Сума угоди становила 250 млн дол.

Штаб-квартира компанії залишилась у Вінніпезі. Більшість фермерів Канади висловлювали протест проти рішення уряду продати Раду іноземним корпораціям, зокрема американській Bunge, яка є безпосереднім конкурентом Канади на світовому ринку пшениці.

З викладеного вище випливає, що ключовими повноваженнями інфраструктурних корпорацій, наданими їм законодавством розвинених країн, в першу чергу є: кредитне забезпечення діяльності товаровиробників; підтримка належного рівня цін; купівля-продаж сільськогосподарської продукції; вилучення її надлишків; проведення експортних операцій; здійснення природоохоронних програм; обслуговування коштів, виділених на підтримку сільського господарства тощо.

Україна. В Україні також були зроблені певні спроби створити інфраструктурні корпорації з обслуговування агровиробництва на кшталт тих, які функціонують в розвинених країнах світу. Це, насамперед, Аграрний фонд та Державна продовольчо-зернова корпорація України (ДПЗКУ).

Публічне акціонерне товариство (ПАТ) «Аграрний фонд» – оператор аграрного сектора України, метою діяльності якого є створення сприятливих умов для розвитку сільського господарства, функціонування ринку сільськогосподарської продукції, підтримка вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника, а також отримання прибутку від здійснення господарської діяльності відповідно до законодавства. Один з основних напрямів діяльності «Аграрного фонду» – укладення форвардних контрактів – саме так фонд щорічно закуповує близько 1 млн т зернових. Інший важливий напрям роботи аграрного фонду – пропозиція широкого асортименту вітчизняних азотних добрив із негайним відвантаженням і можливістю відстроченої оплати.

ДПЗКУ – один із найбільших операторів на вітчизняному аграрному ринку. Вона створена як державне підприємство на виконання постанови Кабміну від 11.08.2010 р. № 764 «Про заходи з утворення державного підприємства «Державна продовольчо-зернова корпорація України».

Інфраструктурні корпорації в Україні були утворені шляхом зміни державної форми власності. Основа такого перетворення – передача майнових комплексів державних підприємств у власність новостворених акціонерних товариств. Єдиний акціонер таких товариств, – як правило, держава. Державні акціонерні товариства повністю підпорядковуються Кабміну та профільному

міністерству. До таких підприємств слід віднести: ПАТ «Аграрний фонд», ПАТ «Державна продовольча-зернова корпорація України», НАК «Украгролізінг» тощо. Правління, наглядова рада, ревізійна комісія у зазначених акціонерних товариствах функціонують формально і не наділені реальними повноваженнями.

У країнах розвинутої ринкової економіки інфраструктурні корпорації теж створюються переважно державою або під патронатом держави. Проте, на відміну від України, таким структурам фактично делегується частина повноважень державних органів виконавчої влади, в т.ч. частина фінансових повноважень. Інфраструктурні корпорації є інструментом уряду в реалізації політики державної підтримки сільського господарства. Вони також виступають інструментом надурядових організацій (наприклад, інструментом політики ЄС) у реалізації програм підтримки сільськогосподарських виробників. Наприклад, у Польщі через такі структури перерозподіляється фінансова підтримка, яку ЄС виділяє польським сільськогосподарським товаровиробникам. Як правило, діяльність таких корпорацій регламентується спеціальними законодавчими актами.

В Україні ж функції маркетингу, просування продукції, функції з інформування виробників або їх об'єднань взагалі не делегуються жодній державній корпоративній структурі, в тому числі й таким, що хоча б наближено можуть відповідати інфраструктурним агрокорпораціям у країнах розвинутої ринкової економіки.

3.2. Роль інфраструктурних корпорацій в обслуговуванні сільськогосподарських товаровиробників на ринку засобів захисту рослин

Зростання світового населення до 2050 р. на 2,3 млрд осіб і зростаючий дефіцит продовольства у світі диктує необхідність збільшення виробництва сільськогосподарської продукції не менше ніж на 70% у найближчі десятиріччя. Цієї мети можна досягти двома шляхами. Перший шлях – залучення в обіг масиву резервних і необроблюваних сільськогосподарських земель. Проте таких земель на земній кулі залишилося небагато. Збільшити кількість земель в

обробітку можна шляхом вирубування лісів (у т.ч. екваторіальних), осушення заболочених місцевостей, відвоювання ділянок землі у Світового океану тощо. Подальші кроки людства в цьому напрямі можуть призвести до ще більшого загострення складної екологічної ситуації на планеті, посилення проявів парникового ефекту. Другий шлях – забезпечення подальшої інтенсифікації виробництва на тих сільськогосподарських угіддях, які вже перебувають в обробітку. На сучасному етапі розвитку науки і технологій найбільш реалістичні способи нарощування обсягів виробництва – збільшення використання засобів захисту рослин (далі – ЗЗР), а також застосування генномодифікованого (ГМ) насіннєвого матеріалу.

Як правило, найпередовіші розробки в царині забезпечення аграрного ринку засобами виробництва пропонують транснаціональні корпорації. На початку 90-х років ХХ ст. розпочався процес активного проникнення ТНК і на вітчизняний аграрний ринок.

Після років злиття та поглинання наприкінці 1990-х та на початку 2000-х років лише шість виробників ЗЗР забезпечували понад 76% світових продажів. Останніми роками прокотилась іще одна хвиля придбань та злиттів. Сьогодні практично весь світовий ринок ЗЗР та насіннєвого матеріалу контролюють чотири мегакорпорації: Bayer/Monsanto (Німеччина), Syngenta/Chemchina (Китай), Dow DoPount (США) та BASF (Німеччина).

Syngenta/Chemchina. Влітку 2017 р. новим власником Syngenta стала китайська державна хімічна корпорація ChemChina, яка купила компанію за 43 млрд дол. Станом на 17 липня 2018 р. 98% акцій корпорації Syngenta належало китайській держкорпорації China National Chemical Corporation Ltd. (Китайська національна хімічна корпорація, скорочено ChemChina). Вона широко відома на ринках продукції агрохімікатів, гумових виробів, хімічних матеріалів та спеціальних хімікатів, промислового обладнання та нафтохімічної переробки. ChemChina належить великий портфель компаній, зокрема: Sanonda Holdings, Cangzhou Dahua, Shandong Dacheng, Jiangsu Anpon, Anhui Petrochemicals, Huaihe Chemicals, Adama Agricultural Solutions, Syngenta.

Агрохімікати – важливий напрям розвитку ChemChina, що є найбільшим виробником пестицидів, гербіцидів, інсектицидів, бактерицидів, регуляторів росту рослин у Китаї. Корпорація виробляє понад 120 видів пестицидів та понад 800 препаратів ЗЗР. Нею зареєстровано майже 5000 продуктів та понад 6 000 торгових марок у 120 країнах.

Syngenta AG (далі – «Сінгента») – швейцарська компанія, один з лідерів у галузі виробництва засобів захисту рослин та насінництва. У 2018 р. обсяги продажів корпорації Сінгента сягнули 13,5 млрд дол., чистий дохід – 1,4 млрд дол. (табл. 3.1). Основні напрями діяльності корпорації – захист рослин (гербіциди вибіркової та суцільної дії, десиканти, фунгіциди, інсектициди); захист насіння; регулятори росту рослин; агрохімікати; насіння (польові культури, овочеві культури, квіткові культури)¹⁰⁵.

Таблиця 3.1

Узагальнені фінансові результати господарської діяльності корпорації «Сінгента» (материнська компанія) за 2014-2018 рр., млн дол. США

№	Фінансові результати господарської діяльності	Роки				
		2018	2017	2016	2015	2014
Інформація зі звіту про прибуток						
1	Обсяг продажів	13523	12649	12790	13411	15134
2	Вартість проданих товарів	(7288)	(6491)	(6507)	(7042)	(8192)
3	Загальний прибуток	6235	6158	6283	6369	6942
4	Операційні витрати	(4167)	(6104)	(4636)	(4528)	(4837)
5	Операційний дохід	2068	54	1647	1841	2105
6	Дохід/збиток	1717	(116)	1361	1592	1895
7	Чистий дохід/збиток	1442	(96)	1181	1344	1622
8	Чистий дохід/збиток, який можна віднести до акціонерів «Сінгента»	1438	(98)	1178	1339	1619

Джерело: сформовано автором на основі звітів корпорації¹⁰⁶.

¹⁰⁵ Syngenta AG. Financial results. URL: <https://www.syngenta.com/company/bond-investor-information/financial-results>

¹⁰⁶ Syngenta AG. Financial results. URL: <https://www.syngenta.com/company/bond-investor-information/financial-results>

Ключовими брендами корпорації «Сінгента» є: Actara, Amistar, Callisto, Cruiser, Dual Gold, Gramoxone, NK, Hillese, S & G, Rogers та інші.

Корпорація «Сінгента» фінансує Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture. Ця некомерційна організація підтримує проекти безпечного харчування в низці країн.

На українському ринку корпорація представлена товариством з обмеженою відповідальністю «Сінгента». Корпорація в першу чергу реалізує ЗЗР та насінний матеріал. У 2018 р. обсяги продажів ТОВ «Сінгента» зросли майже по всіх номенклатурних напрямках.

Bayer /Monsanto

Bayer (далі – «Байер») – міжнародна корпорація, що працює у сферах охорони здоров'я та сільського господарства. У 2018 фінансовому році група компаній «Байер» налічувала близько 117 тис. працівників, а обсяг продажів становив 39,6 млрд євро. Сума капітальних витрат за рік сягнула 2,6 млрд євро, витрати на дослідження та розробки – 5,2 млрд євро. (табл. 3.2)¹⁰⁷.

Таблиця 3.2

Результати фінансово-господарської діяльності корпорації «Байер» за 2014-2018 рр., млн євро

№	Показник/результат	2014	2015	2016	2017	2018
1	Продажі	41339	46085	34943	35015	39586
2	ЕВІТДА	8315	9573	8801	8563	10266
3	ЕВІТ	5395	6241	5738	5903	3914
4	Дохід до оподаткування	4414	5236	4773	4570	2318
5	Чистий дохід (від триваючої та припиненої діяльності)	3426	4,10	4531	7336	1695
6	Прибуток на акцію (від триваючих та припинених операцій)	4,14	4,97	5,44	8,29	1,80
7	Основний прибуток на акцію (від продовження операцій)	5,89	6,82	6,67	6,64	5,94
8	Капітальні витрати	2484	2554	2627	2418	2564

Джерело: сформовано автором на основі звітів корпорації¹⁰⁸.

Останніми роками відбулися злиття корпорацій засобів захисту рослин. Однією з найбільш визначних подій стало те, що корпорація «Байер» придбала корпорацію Monsanto (далі – «Монсанто»). Вартість угоди купівлі-продажу

¹⁰⁷ Bayer. Annual Reports. URL: <https://www.investor.bayer.com/en/reports/annual-reports/overview/>

¹⁰⁸ Там само.

становила 63 млрд дол. Цю угоду назвали угодою сторіччя. Очікувалося, що злиття «Байєр» та «Монсанто» створить на ринку ЗЗР та насіння надпотужного гравця – світового лідера. «Байєр» сподівався успадкувати лідируючі позиції «Монсанто» в царині генномодифікованого насіння, лабораторії Монсанто та фахівців. Об'єднана компанія стала найбільшим постачальником на світовому ринку гербіцидів та генномодифікованого насіння.

«Монсанто» була одним з піонерів на ринку ГМ-насіння. Вчені з цієї компанії розпочали перші біотехнологічні дослідження в 1980-х роках, але лише у 1996 р. її перші генетично модифіковані культури (сорти сої та бавовнику) були продані фермерам у США та вирощені на комерційному рівні. Вважається, що саме «Монсанто» започаткувала біотехнологічну революцію у сільському господарстві. Наприклад, понад 90% полів кукурудзи, сої та бавовнику в США засаджено ГМ-сортами.

Виробляти пестициди заводи «Монсанто» почали ще в 1945 р. А в 1964 р. було створено сільськогосподарський підрозділ, щоб випустити на ринок знищувачів бур'янів: «Лассо», «Рамрод» і «Раундап» (1976 г.). Раундап лежить в основі франшизи «Монсанто» на генно-інженерні рослини.

19 травня 2016 р. «Байєр» здійснив пропозицію «Монсанто» щодо придбання на суму 62 млрд дол., з огляду на інтерес до насіннєвого бізнесу цієї корпорації. У червні 2018 р. угоду купівлі-продажу було укладено.

В Україні компанія «Байєр» розпочала роботу з 1992 р. і є частиною глобального концерну Bayer AG. «Байєр» у нашій країні представлений на сьогодні такими напрямками: фармацевтичний, безрецептурних препаратів, аграрний, захисту здоров'я тварин. Щодо аграрного напрямку компанія «Байєр» лідирує у сфері засобів захисту рослин на ринку України, а також виробляє в Україні та імпортує до України якісне та високопродуктивне насіння кукурудзи, ріпаку та овочів. Насіння кукурудзи та ріпаку представлене в Україні брендом Dekalb, насіння овочів – брендами «Семініс» та «Де Ройтер». Важливим фокусом діяльності аграрного підрозділу є розвиток цифрового сільського господарства та точного землеробства.

DowDupont. DuPont de Nemours, Inc. (загальновідома як DuPont) – американська компанія, введена шляхом об'єднання Dow Chemical та DuPont. Ще 11 грудня 2015 р. DuPont оголосив про злиття з хімічною компанією Dow. Злиття двох найбільших хімічних компаній США завершилось 31 серпня 2017 р. Рада директорів обох компаній вирішила, що після об'єднання DowDuPont здійснить розділення на три незалежні публічні компанії, ціалізуватимуться у таких галузях, як сільське господарство, матеріалознавство та науковий бізнес, що і було реалізовано протягом 18 місяців після злиття. Дохід корпорації у 2018 р. становив понад 85 млрд дол. (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Результати діяльності корпорації DuPont de Nemours, Inc. у 2018 р.,
млн дол. США**

№	Показник	2018 р.
1	Дохід	85,97
2	Операційний дохід	5,40
3	Чистий дохід	3,84
4	Сукупні активи	188,03
5	Сукупний капітал	94,57
6	Кількість працівників	98 000

Джерело: сформовано автором на основі звітів корпорації.

BASF (BASF SE (Societas Europaea) (далі – «Басф») – німецький хімічний концерн зі штаб-квартирою у Людвігсгафені (Рейнланд-Пфальц). «Басф» є найбільшою у світі компанією хімічного спрямування, концерн виробляє широкий спектр продуктів: пластик, фарби, косметичні засоби, харчові добавки, технічні та будівельні хімікати, засоби агрохімічного захисту рослин тощо¹⁰⁹.

У 1926 р. фахівцями компанії було розроблено перше добриво – нітрофоска (скорочено від німецьких назв елементів: Nitrogen, Phosphor, Kalium).

19 грудня 2008 р. «Басф» придбав американську компанію Whitmire Micro-Gen разом з британською Sorex Ltd. Sorex є виробником фірмових

¹⁰⁹ Basf. Annual Reports. URL: [https:// report.basf.com/2019/en/](https://report.basf.com/2019/en/) <http://report.basf.com/2019/en/financial-statements/statement-of-income.html>

хімічних і нехімічних продуктів для професійної боротьби зі шкідниками. У 2018 р. чистий дохід корпорації «Басф» становив 4,7 млрд євро (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Ключові показники фінансово-господарської діяльності корпорації «Басф» (материнська компанія) за 2017-2018 рр., млн євро

№	Показник/результат, млн євро	2018	2017	+/-, %
1	Продажі	62675	61223	2,4
2	ЕВІТДА	9166	10765	(14,9)
3	ЕВІТ	6033	7587	(20,5)
4	Чистий дохід	4707	6078	(22,6)

Джерело: сформовано автором на основі звітів корпорації¹¹⁰.

Із придбанням у 2018 р. деяких підприємств у «Байер» кількість співробітників «Басф» зросла приблизно на 1600 осіб у 17 науково-дослідних та дослідно-конструкторських підрозділах по всьому світу. «Басф» володіє піонерською платформою для ідентифікації генів. Тому корпорація спеціалізується на розробці та удосконаленні характеристик рослин, таких як: підвищення врожайності, толерантність до гербіцидів, стійкість до хвороб, посухостійкість та ознаки якості.

Світовий ринок ЗЗР. За підсумками 2018 р. світовий ринок ЗЗР оцінювався у 57,6 млрд дол. Протягом 2016-2017 рр. ринок перебував у кризі (рис. 3.1). Обсяги продажів суттєво знизились порівняно з докризовим 2015 р.

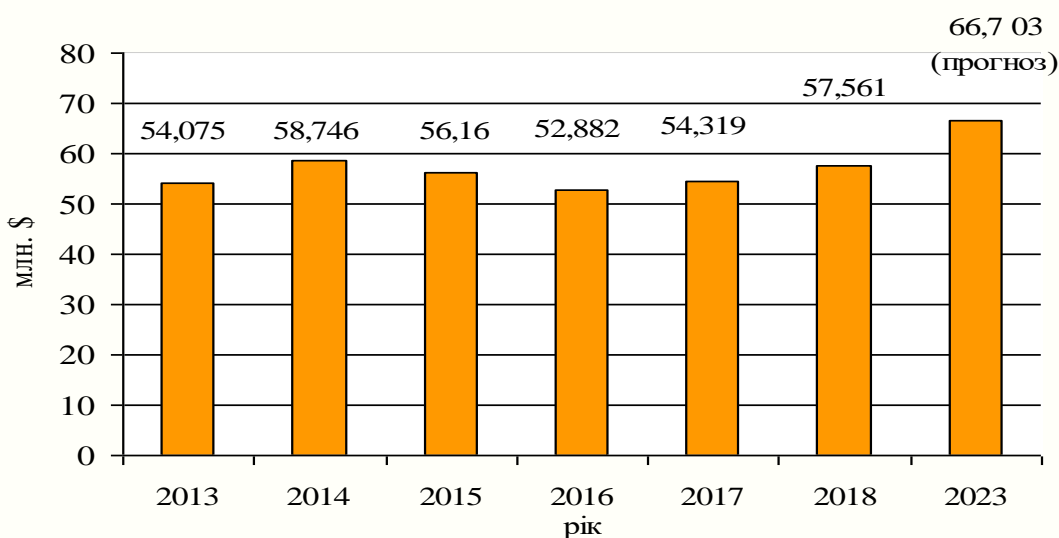


Рис. 3.1. Динаміка розвитку світового ринку ЗЗР, млн дол. США

Джерело: розраховано автором.

¹¹⁰ Там само.

За прогнозами світових експертів ринок ЗЗР у майбутньому щороку зростатиме в середньому на 3% і до 2023 р. повинен досягнути 66-67 млрд дол. На світовому ринку ЗЗР можна виділити такі тенденції, що суттєво вплинули і в найближчі роки впливатимуть на характер конкуренції у цьому секторі:

- 1) злиття та поглинання серед провідних ТНК сектора;
- 2) посилення конкуренції на тих ринках, де корпорації раніше не конкурували;
- 3) наявність відносно низьких бар'єрів для входу для менших компаній, які працюють в обмеженому масштабі, на певних ринках;
- 4) стрімкий розвиток агрохімічної промисловості в Китаї;
- 5) посилення цінової конкуренції на певних ринках.

Вітчизняний ринок ЗЗР. Відсутність зростання українського ринку ЗЗР пояснюється низкою факторів. Собівартість продукції зростає. Збільшуються витрати виробників на оренду землі, придбання пально-мастильних матеріалів, насіння тощо. Водночас суттєвого зростання цін на сільськогосподарську продукцію на світових ринках не відбувається.

Отже, виробники не можуть сподіватись на високу маржинальність свого бізнесу. Всі ці фактори спонукають до оптимізації систем захисту, покращення технологій, зосередження не тільки на врожайності, а й на рентабельності з гектара. Тому сільськогосподарське виробництво вимагає інноваційних ЗЗР, які за тих же самих витратах на 1 га демонструють кращу ефективність.

На ринку ЗЗР в Україні домінують світові ТНК. Вони контролюють не менше 65% ринку. Лідируючі позиції належать таким ТНК, як «Басф», «Байєр», «Сінгента», «Кортева» та «Адама» (рис. 3.2).

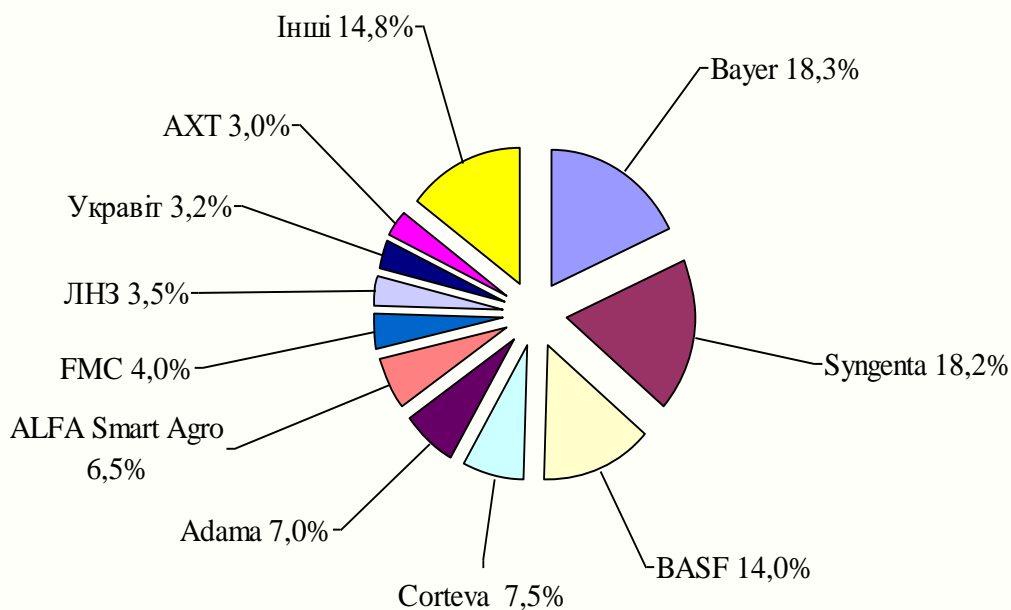


Рис. 3.2. Структура українського ринку ЗЗР (основні постачальники та виробники ЗЗР на вітчизняному аграрному ринку), %

Джерело: розраховано автором.

Найбільші обсяги ЗЗР вітчизняні виробники застосовують під час вирощування зернових культур, соняшнику, сої, кукурудзи (рис. 3.3).

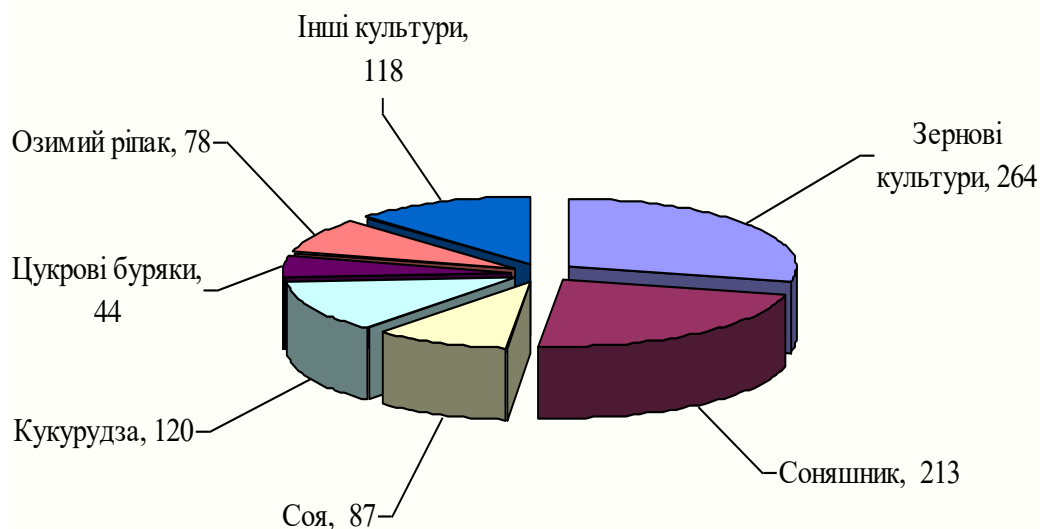


Рис. 3.3. Структура використання ЗЗР в розрізі культур у 2018 р. в Україні, млн дол. США

Джерело: розраховано автором.

3.3. Корпорації на ринках засобів матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва

Домінуючі позиції на світовому ринку сільськогосподарської техніки займають Німеччина, США, Італія та Франція. Вони лідирують у виробництві тракторів та іншої сільськогосподарської техніки. В торгівлі окремими видами техніки міцними є позиції Китаю, Японії та Нідерландів.

У структурі основних країн – експортерів сільськогосподарської техніки частка розвинених європейських держав є закономірно високою, причому позиції лідерів доволі стійкі. Станом на 2018 р. у сумарному загальному обсязі світових поставок агротехніки 50% припадало всього лише на чотири країни: Німеччину – 20%, США – 14%, Італію – 8,3%, Францію – 7,7%.

У глобальному експорті іншої сільськогосподарської техніки позиції лідерів належать всього п'яти країнам. Їх частка у сумарному обсязі поставок становить 53,6%, у т.ч. Німеччини – 16,8%, США – 13,1%, Китаю – 9,6%, Італії – 7,4%, Нідерландів – 6,7%.

Ключову роль на ринку сільськогосподарської техніки відіграють ТНК, штаб-квартири яких розміщуються в найбільш розвинених країнах світу. Основні виробничі активи ТНК розташовуються в тих країнах, де розміщуються штаб-квартири цих корпорацій, хоча їх виробництва розміщуються по всьому світу, насамперед найближче до територій активного землеробства.

Тривалий час визначальну роль на світовому ринку сільськогосподарських машин відіграють усього декілька компаній: John Deere (США), Case New Holland (CNH) (США), AGCO Corporation (США), Claas (Німеччина), Same-Deutz-Fahr (SAME, Італія), Kubota Corporation (Японія). Ці виробники значно випереджають усіх інших за обсягами продажів та виручки (табл. 3.5).

На боці лідерів ринку такі переваги, як ефект масштабу виробництва та передові технології, що надає їм ширші можливості для розвитку та експансії порівняно з менш потужними гравцями ринку.

**Динаміка обсягів виручки найбільших компаній – виробників
сільськогосподарської техніки, млрд дол. США**

№	Компанія	2015	2016	2017	2018
1	AGCO Corporation	7,47	7,74	8,31	9,35
2	John Deere & Co.	28,86	26,64	29,74	37,4
3	Kubota Corporation	13,95	14,69	15,55	16,77
4	Case New Holland	26,38	25,33	27,7	29,71
5	Claas	4,26	4,02	4,25	4,59

Джерело: сформовано автором на основі звітів корпорацій.

У галузі машинобудування для сільського господарства відбувається активний процес впровадження інновацій та вдосконалення техніки, що випускається. Зростає роль електроніки та цифрових технологій. За прогнозами, глобальний попит на всі види сільськогосподарського обладнання до 2022 р. зросте до 165,8 млрд дол.

В Україні галузь сільськогосподарського машинобудування переважно базується на тих потужностях, які країна успадкувала від Радянського Союзу. Відкриваються також і нові підприємства. Наприклад, ТОВ «Січеславський машинобудівний завод», який було створено у 2015 р. У 2018 р. він презентував у Києві трактор власного виробництва «Січеслав».

Вітчизняним виробникам важко конкурувати зі світовими ТНК. Українська техніка поступається світовим аналогам за технічними характеристиками, якістю, рівнем післяпродажного сервісу. Майже 90% сільськогосподарської техніки, якою послуговуються вітчизняні аграрні виробники, є імпортною. Так, 89% сільськогосподарської тракторної техніки в Україні становлять імпортні зразки. Єдине, в чому вітчизняна техніка може конкурувати зі світовими аналогами, що виробляють ТНК та конкуренти з пострадянського простору, це рівень цін.

Висновки і рекомендації

1. Інфраструктурні корпорації, що здійснюють діяльність у сфері обслуговування сільськогосподарського виробництва, – це юридичні особи, які пройшли законодавчо встановлену процедуру визнання, набули правосуб'єктності відповідно до правових норм тієї чи іншої країни, виконують

функції надання послуг у створенні загальних умов ефективного виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції та є інструментом державної політики в процесі реалізації програм підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Головною причиною створення інфраструктурних корпорацій у розвинених країнах став захист інтересів національних виробників. Як правило, корпорації частково або повністю створюють держава, уряд країни.

2. Аналіз інституалізації інфраструктурних корпорацій у розвинених країнах виявив, що діяльність таких утворень регулюється спеціальними законодавчими актами, якими унормовуються питання: обов'язків, повноважень та завдань корпорації; підпорядкування корпорації в системі виконавчих органів країни; структури та повноважень, обов'язків керівних та наглядових органів.

Ключовими повноваженнями інфраструктурних агрокорпорацій є: кредитне забезпечення діяльності товаровиробників; підтримка належного рівня цін; купівля-продаж сільськогосподарської продукції; вилучення її надлишків; проведення експортних операцій; здійснення природоохоронних програм; обслуговування коштів, виділених на підтримку сільського господарства тощо.

Основні завдання функціонування інфраструктурних агрокорпорацій – організація підтримки сільськогосподарських товаровиробників на системній, постійній основі; реалізація широкого спектра програм державної підтримки; перерозподіл фінансових ресурсів держави для підтримки фермерів, фінансування програм збереження ґрунтів, навколишнього середовища, довкілля, реалізація фінансової підтримки шляхом доступу виробників до дешевих кредитних ресурсів і т.ін. Через такі утворення розподіляються фінансові ресурси, в т.ч. фінансові ресурси, які виділяються на підтримку сільського господарства ЄС.

3. В Україні програми державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників через інфраструктурні корпорації практично не реалізуються. Останні найчастіше створюються у формі акціонерних товариства, які

утворюються шляхом реорганізації (зміни форми власності) державних підприємств. Майно останніх дісталось у спадок від планово-адміністративної системи господарювання: млини, елеватори, обладнання та устаткування хлібо заводів, лабораторії оцінки якості зерна тощо. Основна проблема полягає в тому, що такі корпорації в Україні не є інструментом в руках уряду щодо втілення в життя політики фінансової підтримки сільськогосподарських виробників. Законодавче поле країни не делегує таким інституціям відповідні фінансові повноваження від держави. Натомість у розвинених країнах аналогічні структури більш фінансово самостійні, ніж вітчизняні. Вони можуть проводити емісію власних фінансових зобов'язань, купувати та емітувати фінансові інструменти (акції та облігації).

Усе зазначене свідчить про те, що між інфраструктурними корпораціями в розвинених країнах та Україні існують принципові розбіжності щодо природи, функцій, завдань, обов'язків, повноважень, принципів координації роботи, системи менеджменту, організаційної структури.

4. Позиції лідерів у виробництві та реалізації усіх життєво необхідних засобів виробництва в сільському господарстві (насінневого матеріалу, ЗЗР, машин та механізмів, добрив) займають ТНК. Основна тенденція останніх років – активні процеси придбання, злиття та поглинання. ТНК, які десятиріччями спеціалізувались переважно на виробництві хімічних речовин, поглинають ТНК, які спеціалізуються на виробництві генномодифікованого насінневого матеріалу. Таким чином ТНК фактично диверсифікують свій бізнес шляхом придбання конкурентів, оскільки використання ГМ-насіння, як правило, значно знижує рівень застосування ЗЗР. У результаті процесів злиття та поглинання останніх років чотири компанії у галузі ЗЗР та генномодифікованого насіння контролюють 63% світового ринку насіння та 76% світового ринку хімічної продукції для сільського господарства. Зміна власності тих чи інших підприємств, як правило, відбувається між ключовими ТНК. Таким чином, перелік провідних гравців ринку залишається незмінним і потрапити до нього невеликим або середнім підприємствам практично неможливо.

В Україні спостерігається тотальна залежність від високотехнологічних та інноваційних засобів виробництва іноземного походження: насіннєвого матеріалу, засобів захисту рослин, техніки, мінеральних добрив. Порушення ритму виробництва та поставок, зокрема внаслідок пандемії коронавірусу і зупинення виробничих майданчиків в Європі та Америці, може призвести до нестачі відповідних засобів виробництва у вітчизняних аграріїв, що, своєю чергою, може спровокувати скорочення обсягів вітчизняного аграрного виробництва.

5. Корпорації є флагманами, а в деяких галузях і піонерами у наукових дослідженнях, витрати на які можуть перевищувати річний ВВП деяких країн. Центр світових наукових досліджень у галузі ГМО, в т.ч. для сільського господарства, переміщується із США та країн ЄС до Китаю. Одна з причин – відсутність багатьох юридичних перепон та заборон щодо проведення генетичних експериментів у Китаї на відміну від США та ЄС. Через контроль певної частини представників наукової спільноти корпорації впливають на результати наукових досліджень, що є доволі небезпечним. Державні та наддержавні органи влади нерідко позбавлені реальних важелів впливу і не в змозі ефективно координувати перебіг наукових пошуків у царині генетичних досліджень.

6. Світовий ринок сільгосптехніки демонструє зростання обсягів продажів. Наразі його ємність перевищує 140 млрд дол. Найбільша питома вага в обсягах світової торгівлі сільськогосподарською технікою припадає на країни Європи та США. У цій сфері активно відбувається процес впровадження інновацій та удосконалення техніки, що випускається, зокрема в частині, що стосується екологічних допусків. Подальшим стимулом для зростання ємності ринку сільськогосподарської техніки стане прогнозоване зростання населення земної кулі та відповідне нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Очікується, що позиції лідерів зберігатимуться за п'ятіркою світових ТНК.

В Україні для обробітку великих масивів сільськогосподарських угідь агрохолдинги закупають техніку провідних світових виробників – ТНК,

натомість основними покупцями української техніки є малі та середні вітчизняні підприємства. Зі зняттям мораторію на вільний обіг земель сільськогосподарського призначення малі форми господарювання можуть залишитись без значної частки земельних угідь, що зменшить попит на вітчизняну техніку та призведе до скорочення обсягів її виробництва.

7. Для нівелювання ризиків, пов'язаних з критично високим рівнем залежності аграрного сектора від кон'юнктури світового ринку засобів сільськогосподарського виробництва, Україні потрібне запровадження зваженої державної політики щодо підтримки вітчизняних виробників ЗЗР і сільгосптехніки. Це, зокрема: податкові канікули для зазначених виробників (суттєве зниження податкового тягаря, або й взагалі звільнення від оподаткування таких підприємств на певний проміжок часу); зменшення для таких виробництв вартості енергоносіїв; створення технологічних парків на засадах державно-приватного партнерства; державне стимулювання розвитку стартапів у сфері високотехнологічних розробок для сільського господарства; розробка і впровадження державної програми розвитку технологій точного землеробства в Україні, а також вітчизняного виробництва спеціальних дронів для аграрного сектора тощо.

РОЗДІЛ ІV. АГРАРНИЙ КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ТА ВИКОРИСТАННІ РЕСУРСІВ ГАЛУЗІ

4.1. Концентрація в агропродовольчому комплексі України

На процесі інтеграції та концентрації в агропродовольчому комплексі України вирішальний вплив мав перехід від соціалістичної економіки до ринкових відносин. У радянський період головними виробниками продовольчої продукції були великі підприємства, що на початку розвитку ринкових відносин пережили тяжку кризу. Так, між 1900 р. і 2000 р. сільськогосподарські підприємства скоротили обсяги виробництва майже у 3,5 рази.

У поточному столітті почався процес відродження національного агровиробництва. Між 2000 р. і 2017 р. воно збільшилося у всіх категоріях господарств на 69%, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – на 146%, у господарствах населення – на 20%.

Разом із відродженням виробництва посилилися й інтеграційні процеси в агропродовольчому комплексі, зокрема процес концентрації: спостерігалися позитивні темпи зростання обсягів сільськогосподарської продукції поряд із зменшенням кількості її виробників. Так, між 2005 р. і 2016 р. кількість сільськогосподарських підприємств (без фермерських господарств) зменшилася на 9%, фермерських господарств – на 30%, сільських домогосподарств – на 17% (табл. 4.1).

Одночасно з продуктовою відбувалася й ресурсна концентрація. Інтеграційний процес у використанні земельного ресурсу діє за двома напрямками: зростають середній та найбільш великий розміри землекористування. У даних табл. 4.1 привертає увагу зростання диференціації сільськогосподарських підприємств за обсягами землекористування: у малих підприємствах вони зменшуються, у великих – зростають. Між 2010 р. і 2016 р. середня площа сільськогосподарських угідь одного підприємства збільшилася з 380 га до 415 га, а у вищій групі землекористувачів (понад 10 тис. га) середня площа розширилася з 19 до 23 тис. га. Така динаміка – свідчення зростаючого

попиту на ринку оренди аграрних земель, який зумовлений підвищенням їх продуктивності та прибутковості. У 2016 р. в Україні налічувалося 150 аграрних підприємств із середнім розміром сільськогосподарських угідь понад 23 тис. га. Якщо у 2005 р. ці велетні поряdkували на 3% земель сільськогосподарських підприємств, то в 2016 р. – уже близько 23%. Така тенденція діятиме й надалі, якщо не будуть уведені законодавчі обмеження землекористування для юридичних осіб. Розвиток ринку землі підвищить рівень інтеграції аграрної галузі, оскільки кошти на придбання цього ресурсу можуть надходити з різних джерел.

Таблиця 4.1

Розподіл сільськогосподарських виробників за розміром сільськогосподарських угідь

Показник	Кількість господарств		Площа сільськогосподарських угідь, тис. га		Середній розмір господарства, га	
	2005	2016	2005	2016	2005	2016
Сільськогосподарські угіддя (без фермерських господарств)						
– усього	15432	14015	18055,8	15383,3	1170	1098
у тому числі:						
– менші за 100 га	1920	2083	83,5	81,7	44	39
– 100–1000 га	7400	7964	2699,5	1658,7	365	208
– 1000–10000 га	6071	3818	14731	10127,7	2427	2653
Більші за 10000 га	41	150	541,4	3515,1	13205	23434
Фермерські господарства						
– усього	42445	33682	3661,2	4437,9	86	132
у тому числі:						
– менші за 10 га	13317	7746	54,0	32,4	4,1	4,2
– 10–100 га	23602	19191	908,0	786,0	38,5	41,0
– 100–1000 га	4894	5858	1473,2	1880,5	301,0	321,0
Більші за 1000 га	632	887	1226,0	1739,0	1940,0	1960,5
Сільські домогосподарства						
– усього	4915,3*	4108,4*	6760,1	6307,2**	1,38	1,54
у тому числі:						
– менші за 0,25 га	1101,0*	986,0*	223,1	195,5**	0,20	0,20
– 0,25–1,00 га	2885,3*	2210,3*	2061,8	1507,4**	0,71	0,68
Більші за 1,00 га	929,0*	912,1*	4475,2	4604,3**	4,82	5,05

* Тисяч.

** Дані за 2015 р.

Джерело: дані Держстату України.

У сенсі економічної ефективності господарювання концентрація землекористування поки що дає загалом позитивний ефект (табл. 4.2).

Концентрація та ефективність землекористування сільськогосподарських підприємств України у 2015 р.

Показник	Групи підприємств за розмірами зібраної площі, га			Усі підприємства
	до 100 га	100–1000 га	понад 1000 га	
Зернові та зернобобові культури				
– кількість підприємств	22356	9156	2993	34505
– зібрана площа в розрахунку на 1 підприємство, га	37	394	2066	309
– урожайність, ц/га	20,8	36,6	51,1	43,8
Соняшник				
– кількість підприємств	13017	6481	319	20317
– зібрана площа в розрахунку на 1 підприємство, га	39	364	1577	205
– урожайність, ц/га	14,4	22,4	27,5	23,0
Цукрові буряки				
– кількість підприємств	485	272	51	808
– зібрана площа в розрахунку на 1 підприємство, га	40	324	2064	264
– урожайність, ц/га	334	417	496	448

Джерело: Сільське господарство України 2015. Київ, 2016. С. 92–94.

Сільськогосподарські підприємства (корпоративний сектор агровиробництва) використовують 58% усіх сільськогосподарських угідь, з яких 92% – орендовані. Орендні земельні витрати сільгоспідприємств наведені у табл. 4.3.

Земельні ресурси та орендні земельні витрати сільськогосподарських підприємств України

Показник	2010	2016	2016 р. у % до 2010 р.
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	20610	20550	99,7
Валова продукція рослинництва			
– всього (в цінах 2010 р.), млн грн	64861	113393	174,8
– всього (у фактичних цінах), млн грн	64861	319917	493,2
– на 1 га (у цінах 2010 р.), грн	3147	5518	175,3
– на 1 га (у фактичних цінах), грн	3147	15568	494,7
Нормативна грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь, грн	11605	29942	258,0
Орендна плата за 1 га сільськогосподарських угідь, грн	272	1530	562,5
Орендна плата в % до:			
– грошової оцінки землі	2,34	5,11	218,4
– собівартості продукції рослинництва	10,47	13,40	128,0
– валової продукції рослинництва	8,64	9,83	113,7
Офіційний курс гривні, грн за 1 долар США	7,9356	25,5513	322,0
Орендна плата у доларах США, дол. за 1 га	34,28	59,88	174,7

Джерело: авторські розрахунки.

Ресурсна концентрація місце спостерігається не тільки щодо земельних, а й щодо матеріальних ресурсів: сільське господарство демонструє високі темпи збільшення фондоозброєності. Поки що аграрна галузь (особливо господарства населення) значно відстає від середніх по національній економіці показників фондоозброєності праці: майже 17% у загальній зайнятості та трохи більше 3% у фондовій наявності. Але, як свідчать дані Держстату України, аграрні підприємства – лідери фондового зростання. Якщо загальне зростання вартості основних засобів у національній економіці в поточних цінах у 2016 р. становило 2,9%, то в сільському господарстві воно дорівнювало 22,7%. Надходження основних засобів того року відповідали питомій вазі агрогалузі у національному виробництві.

Інформація Держстату України підтверджує високі темпи збільшення фондового ресурсу в агропродовольчому комплексі. Усі галузі цього комплексу збільшили свою фондозабезпеченість у 2016 р. на 10%, що суттєво більше цього показника у всій національній економіці.

Показники табл. 4.4 дають переконливі докази позитивного впливу концентрації аграрного виробництва. Великі підприємства мають технічні й організаційні переваги, про що свідчать показники продуктивності праці та рентабельності, але тут слід наголосити на тому, що ефективність виробництва може бути не тільки результатом, а й фактором концентрації.

Таблиця 4.4

Розміри та ефективність економічної діяльності сільськогосподарських підприємств України в 2013 р.

Показник	Групи підприємств за розмірами виручки, млн грн			Усі підприємства
	до 10	10–50	понад 50	
Частка у загальній кількості підприємств, %	69,5	26,4	4,1	100,0
Виручка на одне підприємство, тис. грн	3486	19941	131520	13407
Чисельність зайнятих із розрахунку на одне підприємство, осіб	22	81	338	52
Виручка із розрахунку на одного зайнятого, тис. грн	158	246	389	258
Рентабельність, %	3,6	9,2	19,0	11,5

Джерело: Сільське господарство України 2013. Київ, 2014. С. 954.

Особливих форм набуває процес інтеграції стосовно трудових ресурсів (людського капіталу). Якщо інтеграційні зміни у розподілі матеріальних і природних ресурсів реалізуються через процес концентрації, тобто середній розмір ресурсозабезпеченості одного господарства щодо них зростає, то чисельність працівників у секторі сільськогосподарських підприємств скорочується при значному зростанні продуктивності праці.

У трудовому потенціалі сільськогосподарських підприємств 91% становлять наймані працівники. Між 2010 р. і 2016 р. їхня кількість скоротилася на 21% (4% щорічного зменшення), а продуктивність праці зросла більш ніж удвічі (майже 13% середньорічного зростання).

Втрата селом більшості робочих місць, що оплачувалися, викликана орієнтацією сучасного корпоративного аграрного сектора на галузі з малою трудомісткістю. Сільськогосподарські підприємства наразі виробляють понад 85% продукції зернових і технічних культур і менше 15% продукції картоплярства, овочівництва та садівництва. Аналогічна ситуація у тваринництві: три чверті продукції птахівництва (птиця та яйця) – за сільськогосподарськими підприємствами і лише одна чверть за ними у продукції скотарства (яловичина та молоко).

4.2. Агропродовольчий комплекс у бюджетних надходженнях і видатках

Обсяг фінансових ресурсів, який підприємства агропродовольчого комплексу можуть використовувати для потреб свого розвитку, визначається відносинами з державними і місцевими бюджетами: податками і платежами до бюджету і одночасними бюджетними виплатами на підтримку агровиробників.

Розглянемо вплив бюджетної політики на розвиток агропродовольчого виробництва.

Варто згадати, що в останні роки радянського періоду сільськогосподарські підприємства були успішним високорентабельним сектором національної економіки: рентабельність радгоспів – 36%, колгоспів – 40%. Але сектор виявився неготовим до ринкових перетворень: якщо в

господарствах населення валова продукція сільського господарства між 1990 р. та 2000 р. зросла на 11%, то корпоративний агросектор зменшився майже в 3,5 рази. Однак поступово вдалося відновити провідну роль корпоративного агросектора і його частка у постійних цінах 2010 р. зросла до 56%, а в поточних цінах – до 60%.

Тенденції скорочення обсягів агровиробництва відповідали показники доходів і доходності: на дні рецесії (1998 р.) збитковими виявилися 92% аграрних підприємств, у 2017 р. – 14%. У кінці 90-х років суттєво збільшилася частка податкових зобов'язань сільськогосподарських підприємств у їх доходах і вдвічі зменшився рівень їх фактичної сплати¹¹¹.

Подальша відбудова продуктивних і фінансових результатів роботи сільськогосподарських підприємств – наслідок комплексу законодавчих і організаційних заходів, серед яких чільне місце займає податкова політика. Принциповим удосконаленням цієї політики було уведення з початку 1989 р. фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), який зупинив дію 10 попередніх законів з питань аграрного оподаткування і звільнив агровиробників від необхідності виплачувати 12 видів податків та обов'язкових платежів¹¹². Статус платника ФСП отримали господарства, в яких реалізація сільськогосподарської продукції забезпечувала не менше 50% доходів. Пізніше цю межу було підвищено до 75%.

ФСП значно спростив податкові розрахунки, збільшив рівень податкової сплати, а головне – принципово знизив податкове навантаження для аграрних виробників. Це був не єдиний, але важливий фактор виробничих успіхів корпоративного сектора у поточному столітті. Якщо у 2000 р. сільськогосподарські підприємства виробляли на 1 га сільськогосподарських угідь 1,7 тис. грн валової продукції (у цінах 2010 р.) із рентабельністю 1,6%, то за 2001–2010 рр. ці цифри вже були в середньому – 3,3 тис. грн та 11,2%, а за 2011–2017 рр. – у середньому 6,4 тис. грн та 24,9%.

¹¹¹ Дем'яненко М.Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва. *Економіка АПК*. 2008. № 2. С. 17.

¹¹² Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17.12.1998 р. № 320-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>

Головним недоліком ФСП вважається відсутність зв'язку фіксованого податку з фінансовими результатами суб'єктів оподаткування, його незалежність від їхньої рентабельності. Це означає, що така форма оподаткування посилює диференціацію фінансового стану між високо- і малоприбутковими господарствами.

Фіксований сільськогосподарський податок, запроваджений у кризовий період, мав на меті полегшити податкове навантаження у боротьбі зі збитковістю агровиробництва. Це досягалося фіксацією вартості бази оподаткування (площа сільськогосподарських угідь) і невеликими ставками податку. За роки дії ФСП його розмір дорівнював приблизно 6 грн на 1 га¹¹³.

Покращення фінансового стану аграрних підприємств дозволило увести нову форму оподаткування, що збільшила їхню участь у бюджетних надходженнях¹¹⁴. З початку 2015 р. Єдиний податок (ЄП) для платників четвертої групи зберіг визнання сільськогосподарськими підприємствами таких, у яких сільськогосподарська продукція і продукція її переробки забезпечують не менше 75% суми реалізації. Площа сільськогосподарських угідь, що використовується на правах власності або оренди, також залишається об'єктом оподаткування ЄП, але нормативна оцінка землі визначається з урахуванням коефіцієнта індексації станом на 1 січня базового податкового року. Значно (майже потрійно) було підвищено ставку податку. Якщо фіксований податок сплачувався щомісячно, єдиний податок сплачується щоквартально.

Перехід у 2015 р. від фіксованого до єдиного податку супроводжувався підвищенням податкових ставок і збільшенням нормативної вартості землі, в результаті чого розміри податку на 1 га підвищилися майже в 12 разів. Але й у цьому випадку податкове навантаження для аграріїв було меншим, ніж при загальній системі оподаткування.

¹¹³ Тулуш Л.Д. Реформування механізму прямого оподаткування сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2014. № 10. С. 38.

¹¹⁴ Закон України «Про внесення змін до Податкового Кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 71-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>

У 2017 р. максимальна ставка єдиного податку становила 0,95% від нормативної грошової оцінки землі, середня оцінка 1 га ріллі – 27,5 тис. грн. Це означає, що ЄП за рік становив 250–300 грн на 1 га, тобто не більше 2% вартості урожаю з цього гектара.

Бюджетним надходженням від сільськогосподарських підприємств є й єдиний соціальний внесок, який нараховується у розмірі 22% до заробітної плати. У сучасному розвитку агровиробництва діє тенденція скорочення зайнятості, зокрема найманої. Відповідно скорочується і частка єдиного соціального внеску у складі виробничих витрат. Якщо у 1990 р. заробітна плата разом із соціальними внесками становила понад третину всіх виробничих витрат, то у 2017 р. заробітна плата – 5%, соціальний внесок – 1,1% від загальної суми витрат.

Крім того, працівники сільськогосподарських підприємств зі своєї заробітної плати сплачують податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) та військовий збір. Ці бюджетні надходження теж слід вважати часткою аграрного ВВП, що мобілізується у національний бюджет. Ця частка приблизно дорівнює соціальному внеску. ПДФО нараховується також на виплати орендодавцям земельних угідь.

Наразі найбільше податкове навантаження для агросфери – податок на додану вартість (ПДВ). До 2016 р. сільськогосподарські підприємства мали податкову пільгу: різниця між вихідним і вхідним ПДВ не сплачувалася до бюджету, як в інших галузях, а залишалася у агровиробників для використання у фінансуванні виробничих потреб. Висока рентабельність агровиробництва і вимога МВФ змінили ситуацію. З початку 2017 р. сільськогосподарські підприємства перейшли на загальну систему оплати ПДВ, тобто сплачують до бюджету всю належну суму податку.

Таким чином, чинна система оподаткування для сільськогосподарських підприємств зобов'язує сплачувати єдиний податок (ЄП), єдиний соціальний внесок (ЄСВ), податок на додану вартість (ПДВ), а їхні працівники і орендодавці – податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) та військовий збір.

Сільськогосподарські підприємства звільнені від податку на прибуток і податку на майно.

Зі змінами у фіскальному законодавстві податкове навантаження у сільському господарстві зростає, але основні бюджетні надходження від оподаткування продовольчої продукції забезпечують постаграрні галузі. У табл. 4.5 наведені дані щодо податкової складової галузевого продовольчого виробництва в Україні у 2016 р.

Таблиця 4.5

Податкова складова галузевого виробництва в Україні у 2016 р.,

млн грн

Показник	Усі галузі	У тому числі			
		сільське, лісове, рибне господарство	харчова промисловість	оптова і роздрібна продовольча торгівля	ресторанне господарство
Випуск продукції	6013152	745401	780783	175046	247,19
Проміжне споживання	3627785	456823	563395	88316	11960
Валовий внутрішній продукт	2885367	288578	216988	86730	12759
Валова додана вартість	2023228	279701	90862	85880	10886
Податки на виробництво та імпорт	386508	10865	127288	1691	2068
Частка податків, %					
– у випуску	6,4	1,5	16,3	1,0	8,4
– у ВВП	16,2	3,8	58,7	2,0	16,2

Джерело: Національні рахунки України за 2016 р. Київ, 2018. С. 130–135.

Продовольча сфера – джерело податкових надходжень не тільки від виробників, а й від споживачів, за рахунок яких сплачуються акцизи і мита.

Другим напрямом відносин агровиробників з бюджетом є їх державна підтримка, що здійснюється двома шляхами: бюджетні виплати та податкові пільги. Детальна інформація про розміри і напрями державної підтримки сільськогосподарських підприємств містилися з 2004 р. у статистичній формі 50-сг. В умовах інфляції вплив державної підтримки відображають не стільки її абсолютні розміри, скільки зміни показників рентабельності.

У 2004–2006 рр. державна підтримка аграрних підприємств здійснювалася методами дотацій і доплат на основні види тваринницької продукції (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Вплив державної підтримки на рентабельність продукції тваринництва в Україні у 2006 р.

Показник	На 1 ц продукції, грн			Рентабельність (збитковість), %	
	собівартість	ціна реалізації	дотації, доплати	без дотацій та доплат	з дотаціями та доплатами
М'ясо ВРХ	773,76	476,85	66,76	-38,4	-29,7
М'ясо свиней	849,86	772,13	155,55	-9,2	+9,2
М'ясо птиці	448,00	302,04	70,70	+12,1	+27,8
Молоко	99,45	95,80	22,04	-3,7	+18,5
Яйця, тис. шт.	214,58	199,98	14,20	-6,8	-0,2
Продукція тваринництва	х	х	х	-11,4	+3,7

Джерело: Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств України 2006 р. Київ, 2007. С. 13, 53.

За ці роки бюджетні виплати підвищили ціни на тваринницьку продукцію на 16%, що дозволило галузі позбавитися збитковості та вийти не невелику, але позитивну рентабельність. Загалом же рентабельність сільськогосподарських підприємств з урахуванням державної підтримки у 2008 р. становила 26,5%, а у 2014 р. зросла до 32,0%.

Подальшу динаміку розвитку цієї форми бюджетної політики наведено в табл. 4.7. Ця таблиця зауважує докорінну зміну джерел фінансування державної підтримки агропідприємств: майже повністю припинилося надходження бюджетних виплат, але багаторазово зросли результати пільгового оподаткування доданої вартості. Сьогодні аграрні підприємства позбавлені пільг з виплати податку на різницю між сумами вихідного та вхідного ПДВ і державна підтримка агровиробництва відбувається лише з бюджетного джерела.

Оцінюючи сучасні розміри державної бюджетної підтримки агропідприємництва (6,9 млрд грн у 2017 р.), треба мати на увазі, що за десятиліття між 2007 і 2017 рр. ціни на засоби виробництва зросли в 5 разів, натомість видатки бюджету на аграрну діяльність зменшилися утричі. Це

означає, що підтримка аграрної галузі значно зменшилася за її реальною купівельною спроможністю.

Останнім часом звітність сільськогосподарських підприємств не містить даних про розміри отриманої бюджетної підтримки, а звітність щодо видатків Зведеного і Державного бюджетів не виділяє категорій аграрних виробників.

Таблиця 4.7

Державна підтримка сільськогосподарських підприємств України у 2007–2014 рр., млн грн

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Отримано коштів за рахунок бюджетних дотацій	2569,4	3022,4	666,7	1316,0	729,3	742,0	381,9	176,1
Отримано коштів за рахунок податку на додану вартість	957,7	2284,3	2108,5	3292,7	3598,6	6232,1	7096,1	8340,4
Разом коштів державної підтримки	3527,1	5306,7	2775,2	4608,1	4327,9	6974,1	7478,0	8517,0
Індекс цін на матеріально-технічні ресурси промислового походження для сільського господарства, 2007 р.= 100	100,0	144,1	145,5	168,2	199,5	214,9	214,3	257,2
Купівельна спроможність державної підтримки в цінах 2007 р.	3527,1	3682,7	1907,4	2739,7	2169,4	3245,3	3487,6	3311,4

Джерело: статистичні збірники «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств України» за відповідні роки.

Висновки і рекомендації

1. Ресурсна концентрація спостерігається не тільки щодо земельних, а й щодо матеріальних ресурсів: сільське господарство демонструє високі темпи збільшення фондоозброєності. Втрата селом більшості робочих місць, які оплачувалися, викликана орієнтацією сучасного корпоративного аграрного сектора на галузі з малою трудомісткістю. Сільськогосподарські підприємства наразі виробляють понад 85% продукції зернових і технічних культур і менше 15% продукції картоплярства, овочівництва та садівництва. Аналогічна

ситуація у тваринництві: три чверті продукції птахівництва (птиця та яйця) – за сільськогосподарськими підприємствами, і лише одна чверть за ними у продукції скотарства (яловичина та молоко).

2. Протягом останніх років відбулася докорінна зміна джерел фінансування державної підтримки агропідприємств: майже повністю припинилося надходження бюджетних виплат, але багаторазово зросли результати пільгового оподаткування доданої вартості. Сьогодні аграрні підприємства позбавлені пільг з виплати податку на різницю між сумами вихідного та вхідного ПДВ і державна підтримка агровиробництва має лише бюджетне джерело.

РОЗДІЛ V. ДЕРЖАВНО-КОРПОРАТИВНА ВЗАЄМОДІЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

5.1. Державно-корпоративні відносини в аграрному секторі: форми, механізми, результативність

5.1.1. Розвиток і трансформація державно-корпоративних відносин в аграрному секторі

На початку XXI століття принципи взаємодії держави і приватного бізнесу зазнають суттєвих змін, відповідно змінюється роль державних інститутів і великих корпорацій. У сучасних умовах глобалізація не передбачає зниження значення національної держави, однак механізми її впливу на соціально-економічні процеси модифікуються на користь адаптації до існуючих і створення нових інститутів розвитку, що відповідають сучасним потребам відкритої конкурентної економіки. При цьому відповідальність корпоративних структур виходить за рамки чисто комерційних функцій, зростає їх значення.

Сьогодні перед вітчизняним аграрним сектором поставлено завдання підвищення конкурентоспроможності, здійснення структурної перебудови і переходу до господарювання інноваційного типу. Саме великі корпорації можуть забезпечити модернізацію вітчизняного сільського господарства, стимулювати інноваційні перетворення і взяти на себе технологічні та фінансові ризики нововведень.

Наразі існує нагальна потреба комплексного підходу до вирішення питань підвищення ефективності взаємодії держави та корпоративного сектора, аналізу особливостей та закономірностей формування державно-корпоративних відносин, визначення пріоритетів розвитку і вибору оптимальних інструментів їх реалізації.

Суб'єктами відносин, що виникають у процесі агровиробництва, в Україні виступають сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм власності, селянські (фермерські) господарства, господарства населення, уповноважені органи державної влади та місцевого самоврядування.

Корпоративні відносини – спільні (об'єднані, інтегровані), підпорядковані одній або декільком загальним цілям дії та волевиявлення зацікавлених осіб (учасників), об'єднані певними інтересами або зобов'язаннями між собою, тобто зі встановленими корпоративними зв'язками, суб'єктами яких можуть бути фізичні особи (групи фізичних осіб), юридичні особи (групи юридичних осіб), фізичні та юридичні особи (групи фізичних і юридичних осіб), що вступили у корпоративні відносини або об'єднані між собою корпоративними зв'язками. Суб'єкти при цьому створюють юридичну особу – корпорацію.

Державно-корпоративні відносини – це відносини, що виникають у процесі здійснення спільних, підпорядкованих загальним цілям, господарських дій між державою та корпорацією (корпораціями).

В Україні формування корпоративного сектора відбувалося шляхом розвитку підприємницької діяльності, роздержавлення і приватизації невеликих державних підприємств та шляхом корпоратизації, тобто через приватизацію великих державних підприємств, на базі майна яких створювалися акціонерні товариства¹¹⁵.

На початку 90-х років минулого століття держава виявила неспроможність належно експлуатувати зосереджені у її власності значні виробничі потужності, що – за відсутності фінансових ресурсів – призвело до прискорення процесів приватизації. Кількість підприємств державної форми власності зменшилася з 570 у 2002 р. до 199 у 2017 р. Причиною такого скорочення стала низька віддача суб'єктів господарювання державного сектора економіки, до чого певною мірою призвели реалізація корупційних і лобістських схем та неефективність господарювання. Усе це свідчить про фактично незначну присутність держави у корпоративному секторі сільського господарства, при тому, що держава забезпечує досить вагомий обсяг підтримки саме великим аграрним корпораціям. Таким чином, наразі функції держави

¹¹⁵ Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. Київ: вид-во УкрІНТЕІ, 2007. 812 с.

формально зводяться до фінансування аграрного комплексу, підтримки вітчизняного сільгоспвиробника та охорони земель державної власності.

У сучасному світі державно-корпоративне співробітництво значною мірою забезпечує активізацію інноваційної діяльності та реалізацію інноваційної моделі розвитку економіки. Незважаючи на певну позитивну динаміку, показники інноваційної діяльності вітчизняних підприємств значно відстають від світових аналогів. Так, у США, Німеччині, Франції та Японії частка інноваційно активних підприємств коливається у межах 70–80%, а в країнах ЄС частка підприємств, що впроваджують інновації, в 4 рази більша, ніж в Україні¹¹⁶. Фактично в Україні левову частку фінансування інноваційної діяльності в аграрному секторі, як і в економіці в цілому, становлять власні кошти підприємств, а також іноземні інвестиції та інші джерела¹¹⁷.

Розвиток сільського господарства також потребує численних інноваційних інституційних змін. Відносини між державою, корпоративним сектором та громадянським суспільством надзвичайно складні й розподіл ролей серед них не є основним фактором, що пояснює результати розвитку та соціальної інтеграції, оскільки слід враховувати національні умови, ситуацію у світі, наявність власних ресурсів. Низький рівень розвитку в інституційному середовищі бідних сільських районів призводить до дуже високих ризиків та витрат на фінансових, товарних та ресурсних ринках, що тісно пов'язані із сільськогосподарським виробництвом. Ключовим компонентом розвитку сільського господарства є інституційний розвиток, де інституційні механізми визначаються як регулювання конкретних операцій¹¹⁸. Ключовими функціями держави та інших суб'єктів, які сприяють розвитку, є підтримка інституційного розвитку, що зменшить існуючі ризики¹¹⁹.

¹¹⁶ Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. Київ: НІСД, 2013. 71 с.

¹¹⁷ Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Розвиток агроінноваційної діяльності в Україні. *Економіка АПК*. 2013. № 4. С. 77–81.

¹¹⁸ Davis L.E. and North D.C. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press, 1971. URL: <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511561078>

¹¹⁹ Dorward A., Fan S., Kydd J., Lofgren H., Morrison J., Poulton C., Rao N., Smith L., Tchale H., Thorat S., Urey I., Wobst P. Institutions and economic policies for pro-poor agricultural growth. *Development Policy Review*. 2004: № 22 (6). P. 611–622.

Основними формами взаємодії держави та бізнесу, що тією чи іншою мірою розвинені сьогодні в аграрній сфері України, є:

- державно-приватне партнерство (ДПП);
- співпраця з розвитку аграрних кластерів і технопарків;
- взаємодія державних та місцевих органів влади із саморегульованими організаціями;
- партнерство на місцевому рівні щодо підтримки ініціатив сільських громад у розбудові соціальної інфраструктури сіл¹²⁰.

Найбільш перспективними формами державно-корпоративних відносин у сільськогосподарському виробництві є дві перші.

Механізм співробітництва між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, приватним сектором у вигляді державно-приватного партнерства дає змогу забезпечувати узгодження та врахування взаємних інтересів держави і бізнесу в реалізації спільних інноваційно-інвестиційних проєктів, цільових галузевих програм тощо. Для держави основними перевагами такого партнерства є активізація інвестиційної діяльності, ефективне управління майном, підвищення ефективності ринкової інфраструктури, стимулювання підприємницької діяльності. Для приватного бізнесу переваги насамперед полягають у доступі до ресурсів, використання яких раніше було неможливим, у спрощенні дозвільних процедур, розширенні можливості отримання кредитів на пільгових умовах під державні гарантії.

Ще однією з перспективних форм є співпраця з розвитку аграрних кластерів, за якої для підприємців на основі спеціалізації та концентрації виробництва, залучення інноваційних розробок науково-дослідних установ, формування замкнених циклів виробництва забезпечується підвищення конкурентоспроможності та прибутковості продукції, а на державному рівні – за рахунок облаштування сільських територій із сучасною агросервісною, агропромисловою, житловою та культурними зонами (у вигляді агромістечок) досягається стабільний соціально-економічний розвиток регіону¹²¹. Нині

¹²⁰ Форми взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері України: інституційний аспект: аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1479/>

¹²¹ Кропивко М.Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком. *Економіка АПК*. 2008. № 5. С. 57.

розвиток аграрних кластерів в Україні ускладнений слабкістю інтеграційних зв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами і науковими установами, а також неготовністю більшості аграріїв стати підприємцями-інноваторами, що спроможні бути ініціаторами формування агрокластерів. Тому в Україні існують лише поодинокі приклади практичного створення і функціонування аграрних кластерів – як ініціативи сільгоспвиробників та які засновані на досвіді, запозиченому ними зі світової практики кластерного розвитку.

Результати аналізу світового та вітчизняного досвіду свідчать, що подолання негативних рис і наслідків розвитку корпоративних відносин найбільш доцільно здійснювати через систему державно-корпоративних відносин. Організаційно-правова форма, яку можливо використовувати в Україні, є державно-приватне партнерство, стосовно якого існує політична, правова та регуляторна база, що прямо дозволяє створення ДПП, у тому числі в сільськогосподарському секторі. В основу правової бази для ДПП в Україні покладено Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2011 року № 2404-VI¹²².

Державно-приватне партнерство (публічно-приватне партнерство) – це система відносин між органом публічної влади (управління) та приватною організацією, у яких приватній організації у плануванні, фінансуванні та реалізації певної послуги для населення надається роль більша, ніж при використанні традиційних процедур співпраці (наприклад тендера), і менша, ніж при використанні механізму приватизації¹²³. При цьому захист державних і комунальних інтересів гарантується через інституційні основи, положення нормативних актів та укладених договорів.

В англо-саксонських країнах, на території Європейського Союзу, ця система визначається як публічно-приватне партнерство (Public-Private

¹²² Закон України «Про державно-приватне партнерство». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

¹²³ Винницький Б., Лендсел М., Онищук Б., Сегварі П. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном. Київ: «К.І.С.», 2008. 146 с.

Partnership), що є інструментом надання публічних послуг. В Україні переважно використовується термін «державно-приватні партнерства»¹²⁴.

Ознаками державно-приватного партнерства є: забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності лише державним партнером без залучення приватного; довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством. Формами реалізації державно-приватного партнерства – за вітчизняним законодавством – є договори про: концесію; спільну діяльність; інші договори.

Законодавством передбачені сфери застосування державно-приватного партнерства, серед яких окремо аграрний сектор не виділений. Однак зазначається, що державно-приватне партнерство може застосовуватися в інших сферах, крім видів господарської діяльності, які, відповідно до закону, дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям¹²⁵. Таким чином, модель державно-публічного партнерства може бути реалізована для забезпечення сталого розвитку аграрного сектора, – шляхом укладення договорів між державними, публічними і приватними партнерами у сфері виробництва сільськогосподарської продукції та соціальній сфері села.

Серед цілей та завдань ДПП у сільському господарстві слід виділити:

- підвищення ефективності та якості обслуговування порівняно з державним сектором, що включають покращення якості послуг і зменшення витрат на одиницю та дійсність угоди з чіткими стандартами на технічне обслуговування;
- додаткові інвестиції: а саме, через ДПП більше основних інфраструктурних активів та послуг (зрошення, сільськогосподарські ринки,

¹²⁴ Там само.

¹²⁵ Закон України «Про державно-приватне партнерство». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

холодильники, елеватори, зернові термінали тощо) можна залучити до економіки;

- уникнення державних запозичень – це означає, що для урядів, які не можуть позичати кошти для фінансування нових інфраструктурних проєктів, ДПП можна забезпечити нове приватне фінансування;

- доступ до нових технологій, оскільки наразі доступ до нових технологій та досвідченого менеджменту неможливий через державний сектор (наприклад до управління логістикою).

У сьогоднішніх умовах господарювання аграрні підприємства України – тобто корпоративний сектор – відчувають гостру потребу в сучасній техніці та технологіях, інноваціях, що впливають на продуктивність, розвитку інфраструктури аграрного ринку, послугах дорадництва, розширенні ринків збуту продукції. Зокрема, розбудова інфраструктури аграрного ринку на державному рівні дозволить створити стабільні умови для забезпечення аграрних підприємств виробничими ресурсами та для реалізації виробленої продукції, що слугує основою підвищення ефективності та конкурентоспроможності аграрного сектора економіки. Саме в цьому напрямі державно-приватне партнерство є актуальним з позиції залучення інвесторів – приватних партнерів.

Найбільш поширеною в Україні формою ДПП є державно-приватні підприємства. Після розпаду Радянського Союзу багато державних підприємств опинилося на межі банкрутства. В умовах відсутності коштів у держави приватизація та створення спільних підприємств на той час стали єдиною альтернативою на той час. Участь приватного сектора в капіталі державного підприємства може реалізовуватися через акціонування (корпоратизацію), створення спільних підприємств, а також підписання договорів про спільну діяльність. Ступінь свободи приватного сектора в прийнятті рішень визначається його часткою в акціонерному капіталі.

Ще однією формою ДПП є орендні (лізингові) відносини, що виникають у зв'язку з передачею державою в оренду приватному сектору своєї власності –

будівель, споруд, виробничого обладнання. Як плату за користування державним майном приватні компанії вносять орендну плату.

У світі найбільш поширеною формою ДПП при здійсненні великих, капіталомістких проєктів є концесії як система відносин між державою (концедентом) і приватною юридичною або фізичною особою (концесіонером), що виникає внаслідок надання концедентом концесіонеру прав користування державною власністю за договором, за плату і на поворотній основі, а також прав на здійснення видів діяльності, що становлять виняткову монополію держави.

Існуючий світовий досвід свідчить, що створення ДПП необхідне для залучення значних інноваційних інвестицій з метою нарощування сільськогосподарського виробництва, поліпшення ефективності та вартісної конкурентоспроможності галузі і навіть розширення транспортних та сховищних потужностей. Серед типових прикладів ДПП у нових ринкових економіках та економіках, що розвиваються:

- проєкти з перетворення сільськогосподарських відходів на енергію;
- розвиток та експлуатація зрошувальних систем;
- сільськогосподарські об'єкти зі зберігання та перевалки.

Серед прикладів використання ДПП у сільському господарстві різних країн можна навести такі як:

- будівництво, експлуатація та управління іригаційними проєктами у Бразилії, Індії, Перу, Марокко та Йорданії;
- будівництво та управління мережами компаній, що забезпечують первинну переробку продукції у Філіппінах, Індії, Мексиці та Пакистані;
- будівництво, обслуговування та управління ринками для збуту фруктів, овочів та місцевої сільськогосподарської продукції у Філіппінах, Йорданії тощо;
- будівництво та експлуатація зернових терміналів у морських портах Філіппін;

– будівництво та експлуатація сільськогосподарських сховищ (зернових елеваторів, цукрових заводів, заводів, що спеціалізуються на виготовленні добрив);

– переробка відходів сільського господарства (гранулювання відходів у Молдові; переробка відходів на свинофермі у Словенії; віджимання цукрової тростини для отримання електроенергії в Уганді, острові Маврикій, Бразилії тощо).

Незважаючи на високу зацікавленість бізнесу в участі у проєктах державно-приватного партнерства, активної співпраці з боку української влади не відбувалося внаслідок низки причин, основними серед яких є¹²⁶:

– дефіцит бюджетних коштів та складність механізму надання державної підтримки;

– відсутність щорічного фінансування довгострокових проєктів державно-приватного партнерства;

– недостатній рівень поінформованості населення про переваги і ризики застосування механізмів такого партнерства, неналежне кадрове забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері державно-приватного партнерства, недостатній обсяг фінансування реального сектора економіки;

– несприятливий інвестиційний клімат і складність умов провадження підприємницької діяльності під час реалізації проєктів ДПП;

– наявність проблем у відносинах між органами державної влади і приватним сектором під час проведення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів;

– складність механізму надання державної підтримки для реалізації довгострокових інвестиційних проєктів за участю приватних партнерів.

Історичний сільськогосподарський потенціал України, а також існуюча правова та регуляторна база для ДПП, становлять важливу основу для розширення та поліпшення сільськогосподарської конкурентоспроможності

¹²⁶ Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр.: розпорядження КМУ від 14.08.2013 р. № 739-р. *Урядовий кур'єр*. 2013. 23 жовтня. № 194.

країни з використанням ДПП. Однак, незважаючи на прийняття базового закону та низки нормативно-правових актів у цій сфері, Україна майже не зрушила на шляху до практичних аспектів реалізації встановлених норм. Зазвичай вітчизняні експерти відзначають недосконале законодавство та відсутність коштів у державі на реалізацію відповідних проєктів.

5.1.2. Пріоритети та механізми державно-приватного партнерства в аграрному секторі економіки: зарубіжний досвід

Формування конкурентоспроможності аграрного сектора забезпечується ефективною взаємодією інвестиційної, інноваційної та інституціональної компонент. Інституційна та інноваційна компоненти конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств є ключовими та безпосередньо впливають одна на одну¹²⁷.

Стратегічна спрямованість ринкових трансформацій на здійснення якісних перетворень аграрного сектора обумовлює необхідність розроблення та впровадження механізмів удосконалення інституціонального середовища його функціонування з метою забезпечення конкурентоспроможності. Такі трансформації сприяють ефективному використанню ресурсного потенціалу, посиленню фінансової синергії, зростанню конкурентоспроможності підприємства. Формування інституційного механізму розвитку підприємств аграрного сектора здійснюється у процесі розроблення плану формування сприятливого інституційного середовища для досягнення пріоритетів розвитку аграрного сектора.

Світові глобалізаційні процеси створення єдиної ринкової економіки та ефективного інституційного середовища ставлять перед урядом багатьох країн завдання щодо формування ефективної економічної політики держави, заснованої на використанні нової моделі державного регулювання, де держава створює умови і стимули для розвитку бізнесу на засадах партнерства, тобто

¹²⁷ Гончаренко О.В. Інституціональне регулювання розвитку інновацій в агропромисловому виробництві: дис.докт. ек. наук: 08.00.03 – екон. Дніпропетровськ, 2015. 487 с.

рівноправного діалогу між ними, і одночасно виконує свої традиційні обов'язки у процесі суспільного відтворення. Про ефективність і результативність використання ДПП у світовій практиці свідчить досвід більшості країн. Дослідження за тематичними напрямками розвитку ДПП свідчать про пошук пріоритетних сфер застосування партнерської взаємодії держави та приватного сектора. У країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку, де використовують державно-приватне партнерство, пріоритетні напрями значно розрізняються.

Світовий досвід реалізації проєктів на засадах державно-приватного партнерства засвідчує, що ДПП активно використовують у країнах Європейського Союзу. Зарубіжними дослідницькими центрами наводяться різні оцінки щодо розвитку державно-приватного партнерства. Згідно з дослідженнями, проведеними Європейським інвестиційним банком (1990–2010 рр.) та Європейським експертним центром ДПП (2010–2014 рр.) у 1990–2014 рр. нараховано 1764 угоди із загальним обсягом фінансування понад 335 млрд євро. У 2018 р. фінансування ДПП на європейському ринку становило 14,6 млрд євро, що на 4% менше, ніж у 2017 р. (15,2 млрд євро).

У 2018 р. Туреччина була найбільшим ринком фінансування ДПП у Європі за обсягами фінансування, які становили 5,1 млрд євро (6 млрд євро у 2017 р.), а Франція реалізувала найбільшу кількість проєктів (15 угод, порівняно з 9 у 2017 р.).

Секторальний розподіл проєктів ДПП свідчить, що більшість інвестицій спрямовується на фінансування розвитку транспортної інфраструктури. Так, у 2010 р. загальний обсяг інвестицій у транспорт становив 50%, у 2011 р. – 57%, у 2012 р. – 55%, у 2013 р. – 57%, у 2014 р. – 63%. Значна частка коштів спрямовується на освіту (2010 р. – 20%, 2011 р. – 6%, 2012 р. – 13%, 2013 р. – 8%, 2014 р. – 4%).

У 2018 р. транспортний сектор залишався найбільшим у вартісному вираженні з операціями на суму понад 7 млрд євро (7,6 млрд євро у 2017 р.). Проте у 2018 р. у цьому секторі було зафіксовано найнижчу кількість

реалізованих проєктів за останні 20 років (сім проєктів)¹²⁸. Також слід зазначити, що у минулому році сектор телекомунікацій був другим за показником вартості із сімома реалізованими проєктами загальною вартістю 3 млрд євро (2,1 млрд євро у 2017 р.).

У секторі освіти кількість реалізованих проєктів зменшилася з десяти до дев'яти, а сукупна вартість також зменшилася до 952 млн євро (958 млн євро в 2017 р.), сім проєктів реалізовано в секторі навколишнього середовища загальною вартістю 2 млрд євро (462 млн євро у 2017 р.). Сектор охорони здоров'я значно скоротився як у вартісному вираженні (з 3,8 млрд євро в 2017 р. до 828 млн євро в 2018 р.), так і в кількості проєктів (з дев'яти проєктів у 2017 р. до п'яти проєктів у 2018 р.).

Слід зазначити, що у ЄС пріоритетними сферами ДПП у 2018 р. залишалися: за обсягом фінансування – транспортна інфраструктура, за кількістю угод – освіта¹²⁹. Роль сфери освіти і науки у забезпеченні стійкого економічного зростання та модернізації економіки у країнах із розвиненою економікою значно зростає. Сфери застосування державно-приватного партнерства поступово розширюються – від реалізації інфраструктурних проєктів до сфери НДДКР та впровадження інновацій.

Партнерські відносини між приватним і державним секторами, університетами, науково-дослідними інститутами та іншими організаціями є ключовою моделлю взаємовідносин в інноваційній політиці. Державно-приватне партнерство у більшості країн ЄС розглядається як інструмент науково-технологічного та інноваційного розвитку.

В Австрії здійснюються програми зі створення Центрів компетенцій, де ДПП виступає основним інструментом реалізації довгострокових відносин між компаніями та дослідними інститутами у сфері інновацій. Популярними програмами є K-ind/K-net, COMET, програма Асоціації з досліджень Крістіана Доплера. Програма K-ind/K-net спрямована на створення промислових центрів компетенції та мережі установ для проведення досліджень і передачі технологій

¹²⁸ Market Update Review of the European PPP Market in 2018 / European PPP Expertise Centre. 14 p. URL: http://www.eib.org/epcc/resources/publications/epcc_market_update_2018_en.pdf

¹²⁹ Там само.

під управлінням промислових компаній і консорціумів. Програма COMET (Центрів компетенції з досконалих технологій), що стала найбільш впливовою в історії ДПП Австрії, передбачає можливість створення ДПП у формі великих і середніх та малих спільних підприємств та без інституціоналізації (без створення юридичної особи). Програма Асоціації з досліджень Крістіана Доплера підтримує створення тимчасових лабораторій в університетах, які працюють над орієнтацією на застосовність фундаментальних досліджень¹³⁰.

У Бельгії прикладом реалізації ДПП у сфері інновацій є програма СТАРТ, що запущена у 2008 р. у Валлонії. Фінансується вона на одну третину з коштів, що є у розпорядженні університетів, на одну третину – з приватного сектора (підприємств, приватних осіб, фондів), на одну третину з регіонального бюджету Валлонії. У Швеції з метою підвищення продуктивності академічних досліджень та сприяння впровадженню інновацій у промисловість створена програма VINN Excellence для підтримки співтовариства між приватним і державним секторами, університетами, науково-дослідними інститутами та іншими організаціями, що займаються дослідженнями¹³¹.

У Франції прикладом ДПП є Агентство з інновацій OSEO (створено у організаційно-правовій формі акціонерного товариства приватного права, що складається з холдингу та дочірніх компаній, і 50% капіталу якого належить державі), що діє за трьома напрямками: OSEO з інновацій, OSEO-фінансування, OSEO-гарантія. Метою Агентства є безоплатна цільова допомога для малих і середніх підприємств з інноваційними технологіями у партнерстві з бізнес-ангелами та приватними інвесторами, консультаційні послуги та технічна підтримка банкам розвитку середніх та малих підприємств

Також у ЄС створюються Європейські технологічні платформи на засадах державно-приватного партнерства для реалізації пріоритетів науково-технологічного та інноваційного розвитку в різних сферах економіки і промисловості, посилення науково-виробничих зв'язків, що дають змогу поєднувати науку, виробництво і державне управління. Однією з основних

¹³⁰ Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства. Проект ЄС "Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні". Київ: Фенікс, 2011. 349 с.

¹³¹ Там само.

цілей діяльності Європейських технологічних платформ є розроблення економічно обґрунтованих програм наукових досліджень та швидке впровадження наукових результатів у практику¹³². Зокрема, ці платформи успішно функціонують в енергетиці, інформаційно-комунікаційних технологіях, біоекономіці, виробництві та процесах.

З огляду на світовий досвід розвитку інноваційного сільського господарства, однією з основних форм взаємодії держави та бізнесу, які на сьогодні необхідно розвивати в аграрній сфері України, може стати ДПП.

Механізм співробітництва між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, приватним сектором у формі державно-приватного партнерства дозволяє забезпечувати узгодження та врахування взаємних інтересів держави і бізнесу в реалізації спільних інноваційно-інвестиційних проєктів, цільових галузевих програм тощо.

В аграрній сфері розвинених країн ДПП дедалі частіше розглядають як ефективний засіб проведення передових досліджень, розробки нових технологій і розгортання нових продуктів на користь дрібних фермерів та інших соціально значущих груп. ДПП дозволяють залучати в аграрні інноваційні дослідження більше інвестицій, спрямованих на розробки для дрібних агровиробників, які самостійно не в змозі не лише їх фінансувати чи користуватися найбільш сучасними інноваційними технологіями, а й часто закуповувати вже широко впроваджені інноваційні продукти¹³³.

ДПП як системний інструмент сільськогосподарської інноваційної політики за своєю суттю є будь-якою науковою співпрацею між державними та приватними організаціями, в яких партнери спільно планують і виконують заходи з метою досягнення узгоджених цілей при спільному використанні витрат, ризиків та переваг, що виникають під час цього. ДПП мають сприяти зменшенню витрат на дослідження, активізації інноваційних досліджень, сприяти доступності результатів досліджень для дрібних агровиробників.

¹³² Європейські технологічні платформи та підходи до створення українських технологічних платформ: електрон. бюлетень. Формування мережі обміну інформацією про науково-освітні програми Європейського Союзу. Проєкт № 45309. Бюлетень № 2. 21 с. URL: http://cstei.lviv.ua/upload/pub/IRF/1340728263_69.pdf

¹³³ Spielman D.J., Hartwich F., Grebmer K. Public-private partnerships and developing-country agriculture: evidence from the international agricultural research system. Public Admin. 2010. Dev. 30. P. 261–276.

Концептуально ДПП є засобом організації виробництва певної продукції – в нашому випадку – аграрних знань і технологій. Таким чином, виробничий процес підпорядковується звичайним обмеженням, що накладаються на витрати фізичного і людського капіталу. Процес виробництва також піддається обмеженням, пов'язаним із недосконалістю ринку знань.

Тобто існують бар'єри, що перешкоджають процесу обміну та використанню знань, необхідних для інноваційного процесу. Ці бар'єри можуть бути пов'язані з ринковими прорахунками, коли соціальні вигоди досліджень перевищують приватні вигоди, що призводить до різкого скорочення фінансування досліджень приватним сектором і необхідності державного втручання¹³⁴. Слабкість та нестабільність ринку обміну знаннями спричинена такими факторами, як обмеженість готовності або спроможності платити через обмежений доступ до ринку або низьку купівельну спроможність, відсутність у дрібних ферм доступу до ринку капіталу, необхідного для фінансування придбання знань, недосконала інфраструктура ринку.

Перешкоди можуть також бути пов'язані з інституційними обмеженнями або відсутністю ефективних інституцій для подолання цих ринкових невдач і сприяння ефективному обміну знаннями. Якщо такі інструменти, як законодавче забезпечення прав на інтелектуальну власність, норми виконання контрактів або організаційна структура в межах фірми, недостатньо стабільні, обмін знаннями може призвести до не виправданих трансакційних витрат, що перешкоджає обміну знаннями на ринку¹³⁵.

Нарешті бар'єри також можуть бути спричинені системними недоліками, пов'язаними з обміном та використанням знань. Системні недоліки можуть проявлятися в нездатності агентів: дізнатися один про одного; визначити сфери взаємодоповнення і синергії; вибудувати й підтримувати відносини довіри через міжособистісні або організаційні відносини; ефективно спілкуватися й обмінюватися ідеями або реагувати на лідерство.

¹³⁴ Sandler T. Assessing the optimal provision of public goods: In search of the holy grail. Chapter 6. *Providing global public goods: Managing globalization* / I. Kaul, P. Cao, K. Goulven, and R. U. Mendoza, eds. New York: Oxford University Press, 2003.

¹³⁵ Naseem A., Omamo S.W., and Spielman D. J. The private sector in agricultural R&D: Policies and institutions to foster its growth in developing countries. *ISNAR Discussion Paper*. 2006. No. 6. Washington, DC: IFPRI.

Загалом ДПП визначається як можливість спільного планування, спільного виконання та розподілу витрат, ризиків та вигод публічного та приватного секторів. Однак це визначення занадто вузьке, щоб охопити весь досвід різних типів державно-приватних взаємодій у міжнародній системі сільськогосподарських досліджень. Тож визначення ДПП можна розширити, віднісши до нього будь-який тип формальної або неформальної угоди між суб'єктами державного та приватного секторів, такими як мережі обміну знаннями, фінансування технологій або дослідження з субпідрядниками¹³⁶.

ДПП як системний інструмент сільськогосподарської інноваційної політики поділяють на п'ять функціональних категорій, у кожній з яких ця форма має своє призначення, рівень розподілу ризику та потенційний вплив на вартість, інновації та рівень доходів агровиробників:

1. Ресурсне партнерство. Державні дослідницькі центри отримують фінансування з благодійних фондів, пов'язаних з приватними фірмами, або приватні фірми забезпечують їм експертизу.

2. Договірне партнерство. Державні дослідницькі центри підписують контракти на надання своїх послуг щодо проведення досліджень на замовлення приватних фірм або експертних оцінок для них.

3. Партнерство щодо комерціалізації продукту. Державні дослідницькі центри передають результати досліджень та матеріали приватним фірмам для їх комерціалізації, маркетингу та дистрибуції.

4. Партнерства у нових сферах досліджень. Державні дослідницькі центри та приватні фірми спільно здійснюють дослідницьку діяльність, що характеризується невідомою вірогідністю успіху.

5. Партнерство у розвитку сектора / ланцюжків створення вартості. Державні науково-дослідні центри співпрацюють з мережами державних, приватних та громадських партнерів з метою розробки товарного підсектора або пов'язаного з ним ланцюжка вартості.

¹³⁶ Spielman D.J., Hartwich F., Grebmer K. Public-private partnerships and developing-country agriculture: evidence from the international agricultural research system. P. 261-276.

Ця типологія висвітлює політичне, інституціональне та організаційне середовище, що лежить в основі ДПП, створених для реалізації сільськогосподарської інноваційної політики.

Існує концепція, що створення державно-приватних партнерств – це шлях до оптимізації управління дефіцитними ресурсами, використання масштабу сфери досліджень для економії витрат, використання додаткових ресурсів та потенціалу в державному та приватному секторах, а також зменшення трансакційних витрат при обміні знаннями та технологіями. Для досягнення цього ДПП використовують декілька видів стратегій зменшення витрат, включаючи:

- аутсорсинг дослідницької діяльності;
- забезпечення альтернативного фінансування. ДПП створюються для залучення коштів від приватних фірм або з благодійних фондів, пов'язаних із приватним сектором;
- реалізація неможливого. ДПП створюються для того, щоб допомогти державним дослідницьким організаціям подолати високі витрати на проведення досліджень або комерціалізацію продукту самостійно. Такі типи ДПП дають змогу державним дослідницьким центрам використовувати приватні ресурси, експертні знання або маркетингові мережі, до яких в іншому випадку ці центри не мають доступу.

Зарубіжні дослідження свідчать, що невеликі фірми в країнах, що розвиваються, використовують ДПП, щоб забезпечити перевагу над своїми конкурентами або створити свою власну нішу на ринках, що розвиваються. Особливо це стосується місцевих насінневих фірм, де ДПП надають доступ до поліпшених селекційних матеріалів центрів, які можуть розширити асортимент продукції фірми та дозволять отримати прибуток протягом відносно короткого періоду часу. Але хоча скорочення витрат перетворює партнерство на привабливу стратегію як для державного, так і для приватного секторів, результати також свідчать про те, що загальні витрати на функціонування ДПП

є значними¹³⁷. Окрім скорочення витрат на дослідження, партнерство між державним і приватним сектором також покликане сприяти інноваціям та перетворити знання і технології на практичний продукт соціального чи економічного значення.

Наразі формування ДПП, які обслуговують широкий спектр дослідницьких завдань в аграрній галузі, перебуває на початковій стадії. Практика свідчить про фактичну відсутність партнерських відносин, налагоджених з метою сприяння спільним інноваціям, ефективного управління ризиками і при цьому спрямованих на подолання бідності дрібних агровиробників, що є ключовою мотивацією для участі держави у створенні ДПП.

Основними напрямками співпраці суб'єктів системи сільськогосподарських досліджень та їх приватних партнерів мають стати:

- поєднання обміну знаннями (наприклад, прямі трансфери технологій) з підходами до експериментального навчання, у яких знання передаються за допомогою навчання через практику, навчання через особисту взаємодію, практичну співпрацю та програми наукового обміну;

- надання ресурсів для побудови платформ, на яких можна зібрати відповідних партнерів, визначати стимули, узгоджувати взаємні цілі та належним чином розподіляти ролі та обов'язки;

- розроблення комплексних стратегій управління та пом'якшення ризиків;

- визначення напрямів впливу, через які ДПП можуть покращити добробут і життєдіяльність дрібних агровиробників.

Зважаючи на досвід реалізації проєктів ДПП в європейських країнах, для країн, що розвиваються, у т.ч. й України, в умовах модернізації економіки і постіндустріального розвитку пріоритетними сферами застосування державно-приватного партнерства мають стати інноваційна, наукова та науково-технічна сфери.

¹³⁷ Spielman, D.J., Hartwich, F., Grebmer, K. Public-private partnerships and developing-country agriculture: evidence from the international agricultural research system. P. 261–276.

Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектора, стійких темпів його розвитку, дотримання принципів екологічної прийнятності агровиробництва, зміни виробничої структури у напрямі зростання частки продуктів з доданою вартістю, національної продовольчої безпеки та зміцнення позицій країни на глобальному продовольчому ринку необхідна розробка та впровадження проривних технологій, зокрема через реалізацію проєктів ДПП.

5.1.3. Підвищення результативності державно-приватного партнерства в аграрному секторі України

Висока ризиковість сільськогосподарської діяльності потребує правильного вибору напрямів розвитку на довгостроковий період. Таким вимогам відповідають програми, що реалізуються в межах державно-приватного співробітництва. Багатокомпонентна структура процесів, необхідних для реалізації й досягнення подальшого розвитку сільського господарства, ускладнюється специфікою аграрного сектора, який не тільки забезпечує продовольчу незалежність країни, а й містить широкий спектр соціальних функцій. ДПП як форма соціально-економічних відносин виступає моделлю управління ресурсами, що концентрує переваги конкурентного та інноваційного характеру. Роль ДПП – як одного з інститутів – полягає у забезпеченні проведення зваженої аграрної політики, спрямованої на поліпшення соціально-економічного рівня, що стимулює агробізнес брати участь у реалізації цільових програм.

Як зазначалося, вирішальним чинником розвитку аграрного сектора та збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення її конкурентоспроможності є модернізація галузей сільського господарства, що як система включає всі взаємопов'язані та взаємозалежні елементи (інновації, інвестиції, інститути, інфраструктуру). Процеси модернізації розвиваються більш інтенсивно там, де інвестиції вищі, де у процесі вдосконалення

технології, техніки та організації виробництва використовується комплексний підхід¹³⁸.

Рівень фактичної участі приватного підприємництва у спільних державно-приватних проєктах в аграрному секторі може зростати або – навпаки – зменшуватися залежно від обраної форми партнерства і частки власника приватного підприємства. Варіанти можуть змінюватися від повної державної власності на засоби виробництва та продукцію, що виробляється, до повної приватизації. Між цими полюсами розташовано безліч можливих варіантів і форм державно-приватного партнерства, що базуються на наданні прав різного ступеня від держави приватному підприємцю на певний термін і на умовах, передбачених відповідною угодою. У ході дослідження виявлено, що: 1) при досягненні мети сталого розвитку сільських територій переважатимуть інтереси та зобов'язання держави (суспільства), 2) при сталому розвитку аграрного виробництва переважатимуть інтереси та зобов'язання бізнесу, а 3) при проведенні модернізації галузей – інтереси і зобов'язання підприємців та держави перебуватимуть приблизно на одному рівні.

В угоді першого типу (про соціальне партнерство між державою та бізнесом (галузевими спілками, агрохолдингами, підприємствами)) ставиться мета щодо створення нових робочих місць, підвищення доходів населення, благоустрою територій тощо. Інтерес бізнесу при цьому полягає в тому, що, з одного боку, він приймає участь у підготовці кваліфікованих працівників, спроможних здійснювати модернізацію виробництва, а з іншого – створюючи нові робочі місця та підвищуючи оплату праці, стимулює споживання продукції, виробленої такими працівниками. Найбільшим ефектом від реалізації цієї угоди є соціальний.

В угоді другого типу, де переважають зобов'язання бізнесу, відповідно і вигода бізнесу переважає над вигодою суспільства. Основним результатом такого партнерства є економічний ефект, тобто отримання максимальних

¹³⁸ Ушачева І.Г. Стратегічні підходи до реалізації інноваційної моделі розвитку сільського господарства. *Модернізація та інноваційна діяльність – стратегічні напрямки розвитку агропромислового комплексу*. Тернопіль: ТОВ"НПКЦ", 2010. С. 3–14.

прибутків для розширеного відтворення, зменшення періоду окупності інвестицій, зростання фінансової стійкості та продуктивності праці.

В угоді щодо модернізації галузі (наприклад, про спільне будівництво сучасних тваринницьких комплексів, оснащення їх сучасним обладнанням), держава зацікавлена в забезпеченні зростання виробництва продукції, її якості, конкурентоспроможності на основі модернізації галузі. Агробізнес отримує прибуток від реалізації конкурентоспроможної продукції за рахунок ефективного використання ресурсів. Споживач отримує якісне продовольство вітчизняного виробництва. Працівник підвищує кваліфікацію і свій дохід, що – в кінцевому підсумку – підвищує якість його життя. Результат такої угоди – комплексний ефект, який поєднує економічний, соціальний та екологічний ефекти.

Практика реалізації механізмів державної підтримки аграрного сектора виявила найбільш успішні з них, а саме: цільові програми, особливі економічні зони, технопарки та інвестиційні фонди. Такі механізми виступають формою партнерства і ґрунтуються на загальних методологічних принципах: ефективності та прибутковості, прозорості, варіативності та взаємної відповідальності. Ці принципи адаптивні та діють в умовах функціонування інноваційних проєктів у рамках ДПП. Світовий досвід реалізації проєктів ДПП доводить той факт, що максимальний синергетичний ефект зусиль, прикладених державою та бізнесом, досягається при конвергенції внутрішніх і зовнішніх чинників реалізації програм державно-приватного партнерства. Фактори внутрішнього середовища ДПП у сільському господарстві визначають потенціал реалізації програм ДПП та очікуваний результат. Зовнішні фактори визначають формування та дію інститутів (науки, освіти, державного управління, стратегічного управління, державно-приватного партнерства тощо) та інституціональної, правової та фінансової інфраструктури.

Модернізація сільського господарства, як зазначалося, наразі слугує нагальною потребою для подальшого розвитку сектора. Світовий досвід засвідчує, що без ДПП розвиток та ефективне функціонування сучасної національної інноваційної системи, що забезпечує проведення комплексної

модернізації в усіх галузях сільського господарства, неможливі. Чинний механізм державно-приватного партнерства не забезпечує системної реалізації інноваційних процесів в усіх напрямках і характеризується лише локальними змінами в окремих галузях на невеликій частині територій. Унаслідок цього, бюджетні кошти, що виділяють на оновлення порід тварин і сортів рослин, технічну та технологічну модернізацію, кадрову підготовку, не дають очікуваних результатів. Тому біопотенціал землі, порід тварин і сортів рослин використовується лише наполовину, а рівень рентабельності продукції не забезпечує розширеного відтворення на інноваційній основі, що, в кінцевому підсумку, знижує її конкурентоспроможність. Розроблення моделей і механізмів ДПП при проведенні модернізації галузей сільського господарства, вибір методів та інструментів, що сприяють посиленню сприйнятливості агробізнесу до інноваційного розвитку, дасть можливість найбільш повно використовувати позитивний вплив зовнішніх і внутрішніх факторів для узгодження інтересів держави, підприємців та інвесторів, підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробленої продукції.

Серед основних форм державно-приватного партнерства – розроблення та реалізація цільових програм і національних пріоритетних проєктів, надання концесії, створення особливих економічних зон, технопарків і технополісів, формування інтегрованих структур, кластерів та інвестиційних фондів. При цьому кожна з цих форм має специфічні особливості та притаманні їй характерні риси. Найбільш поширеною в аграрному секторі є така форма партнерства, як цільові програми. Зокрема, очікується ухвалення Державної цільової програми розвитку аграрного сектора економіки на період до 2022 р.

Інноваційний розвиток рослинництва здійснюється за трьома напрямками: селекція і насінництво, технологічна модернізація з обґрунтуванням потреби у ресурсах за окремими культурами, технічна модернізація з обґрунтуванням потреби в техніці та обладнанні по всьому технологічному ланцюжку. За кожним із цих напрямів розробляється своя стратегія, що є елементом загальної стратегії розвитку галузі.

У галузях тваринництва інноваційний розвиток здійснюється з метою забезпечення реалізації біологічного, технологічного, трудового та організаційно-інституціонального ресурсного потенціалу¹³⁹ за такими напрямками, як: селекційно-племінна робота та закупівля нових порід за кордоном із використанням коштів цільових програм, програм лізингу та страхування, через надання пільгових кредитів; технічна та технологічна модернізація, що забезпечують утримання та відгодівлю тварин на основі високих технологій та якісне ветеринарне обслуговування (включає налагодження виробництва кормів, преміксів, ветпрепаратів, обладнання та закупівлю обладнання за кордоном), які здійснюються шляхом надання пільгових кредитів та через програми лізингу і страхування; формування кадрового ресурсу шляхом підвищення рівня кваліфікації працівників галузі, вдосконалення системи оплати і стимулювання праці, забезпечення підготовки та стажування кадрів, роботи дорадчих служб; розроблення нормативно-законодавчих актів, інструментів погодження інтересів держави та приватного сектора, впровадження стандартів, формування кластерів, технопарків, технополісів, що забезпечить організаційно-інституціональні засади роботи ДПП при модернізації галузі.

Відомо, що виведення нових порід тварин і кросів птиці підвищує їхні генетичні якості, а впровадження таких у виробництво збільшує біологічний ресурс. Від генетики стада продуктивність залежить на чверть, а доходи підприємств – на третину. Утримання тварин за прогресивними технологіями з використанням високопродуктивного обладнання для автоматизації технологічних процесів і застосування збалансованого годування, необхідного для певного рівня продуктивності тварин і птиці, дозволяють повніше використовувати біопотенціал нових порід тварин і кросів птиці, підвищити технологічний ресурс.

Слід зазначити, що у Державному бюджеті на 2020 р. зафіксована сума у 4,2 млрд грн – на підтримку галузі АПК. Усі напрями підтримки передбачають

¹³⁹ Король Н.І. Необхідність модернізації агробізнесу в умовах глобалізації світової економіки. *Агросвіт*. 2015. – № 10. С. 85–88.

сприяння модернізації галузі. Зокрема, 1,2 млрд грн передбачається виділити на програму зі здешевлення кредитів. Кредити виділятимуться на придбання землі, поточні й капітальні інвестиції та на розвиток тваринництва. На підтримку тваринництва закладено 1 млрд грн. Модель підтримки передбачатиме відшкодування вартості племінних (генетичних) ресурсів, тваринницьких об'єктів та надаватиме дотацію за наявні бджолосім'ї. На здешевлення компенсації техніки та обладнання вітчизняного виробництва має бути виділено 1 млрд грн. На програму розвитку фермерства та кооперативів планується спрямувати 400 млн грн. Держава продовжуватиме частково компенсувати витрати, пов'язані з наданими сільськогосподарськими дорадчими послугами, та здійснюватиме фінансову підтримку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів з метою збільшення кількості об'єктів місцевої переробки сільськогосподарської продукції.

Максимальний ефект від модернізації галузей тваринництва може бути отриманий тільки за умови гармонізації біологічного, технологічного і кадрового ресурсного потенціалу. Комплексна модернізація галузей дозволить: забезпечити інноваційні процеси в усьому технологічному ланцюжку замкнутого циклу виробництва (від забезпечення ресурсами до реалізації готової продукції), забезпечити ефективне управління фінансовими ресурсами відповідно до товарно-матеріальних потоків (управління не тільки технологічними процесами, а й бізнес-процесами), сформувати кадровий ресурс, а саме інноваційні команди, здатні розробляти і реалізовувати плани свого стратегічного розвитку.

Поряд із модернізацією тваринництва через створення ДПП необхідно здійснювати модернізацію переробних підприємств, що забезпечують глибоку переробку сировини за сучасними технологіями, а також формувати сучасну транспортно-логістичну систему для просування виробленої продукції споживачам певних сегментів ринку. Комплексний підхід в організації розширеного відтворення на інноваційній основі дозволить зменшити питомі виробничі витрати, збільшити асортимент якісної продукції та забезпечити її конкурентоспроможність.

Роль ДПП як одного з інститутів полягає у забезпеченні проведення розумної аграрної політики, спрямованої на поліпшення соціально-економічного рівня життя у сільській місцевості шляхом стимулювання корпоративного сектора до участі у забезпеченні сталого розвитку сільського господарства, зокрема його екологічної складової. Екологічна взаємодія аграрного корпоративного сектора і держави обумовлена необхідністю збереження і раціонального використання природних ресурсів. Особливу роль у вирішенні екологічних проблем відіграють: держава – як система законодавчих, виконавчих і судових органів, у тому числі регіонального рівня, політичні партії, громадські екологічні організації, підприємництво і місцеве самоврядування.

Сприйняття аграрними корпоративними структурами своїх обов'язків щодо охорони природного середовища і підвищення якості життя сільського населення має ґрунтуватися на усвідомленні того, що це забезпечує:

- зниження виробничих витрат у результаті впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- створення позитивного іміджу для залучення нових споживачів і отримання максимального доходу в майбутньому.

Наразі керівники корпоративних структур нерідко відсувають вирішення питань соціально-екологічного спрямування на другий план, що пояснюється їх витратністю. Водночас такі інструменти, як екологічне страхування, сертифікація, впровадження на підприємствах положень стандартів ISO, а також соціальні звіти, що містять екологічний компонент, насамперед спрямовані на підвищення конкурентоспроможності організації, і, в кінцевому підсумку, – на зменшення ризиків виникнення надзвичайних ситуацій. Безумовно, вирішення проблем, пов'язаних із ліквідацією екологічних збитків, потребує серйозних фінансових витрат, які не можуть бути здійснені тільки за рахунок бюджетних коштів, тому необхідно залучати підприємців, забезпечуючи їм економічно взаємовигідні умови.

Широке використання ДПП у сфері переробки відходів галузі тваринництва можливе за розроблення стабільних, прозорих, взаємовигідних правил взаємодії сільського населення, держави та аграрного підприємництва на основі рівноцінного розподілу ризиків і доходів від реалізації таких проєктів,

що має бути відображено в різних законодавчих актах, які стосуються податкового, бюджетного, земельного права.

5.2. Державно-приватне партнерство у гідромеліоративній галузі

5.2.1. Державно-приватне партнерство у сфері розвитку зрошуваного землеробства: світовий досвід

За сучасних умов економічних перетворень перед аграрним сектором постають дедалі нові виклики та завдання. Зрошуване землеробство є одним з основних факторів формування високопродуктивного сільськогосподарського виробництва, особливо в умовах кліматичних змін. Проте наразі зрошувальний ресурс України використовується лише на чверть. Дефіцит бюджетних коштів та необхідність розвитку галузі спонукають державу брати курс на масштабне залучення ресурсів приватного сектора. Саме тому об'єднання капіталу, досвіду та ресурсів держави і бізнесу через механізм державно-приватного партнерства (ДПП) може стати суттєвим кроком на шляху стабілізації параметрів аграрної сфери економіки.

Світові тенденції свідчать про перспективність залучення принципів партнерства у гідромеліоративну галузь. Іригаційні проекти на засадах ДПП реалізуються як у розвинених країнах (Австралії, Франції), так і у країнах, що розвиваються (Бразилії, Єгипті, Ефіопії, Індії, Марокко, Перу) (табл. 5.1).

Світовий досвід засвідчує, що законодавче регулювання державно-приватного партнерства відзначається різноманіттям. Зокрема, у розвинених країнах (Англії, Австрії, Франції, Іспанії) принципи ДПП прописані у різних нормативно-правових актах, тоді як у країнах, що розвиваються (Анголі, Бразилії, Єгипті) існують спеціальні закони про публічно-приватне партнерство. На думку вчених¹⁴⁰, такий поділ обумовлений поступовим внесенням правок щодо ДПП у чинне законодавство розвинених країн («знизу вгору»), тоді як в інших країнах – принципи ДПП формувалися, зважаючи на досвід країн-лідерів («зверху вниз»). Україна, як більшість країн, що

¹⁴⁰ Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проектів. URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf

розвиваються, має закони про ДПП та концесію, розроблені із застосуванням досвіду розвинених країн.

Таблиця 5.1

Проекти ДПП у зрошуваному землеробстві світу

Проект	Країна	Площа, тис. га	Спеціалізація	Статус проєкту	Тип ДПП
КОНЦЕСІЯ					
Chianci	Замбія	2,5	Змішана	Реалізація	Концесія
ITFC	Гана	0,2	Манго	Реалізація	Концесія
Olmos	Перу	43,5	Змішана	Реалізація	Концесія
Pontal	Бразилія	8,0	Змішана	Планування	Концесія
Accra Plains	Гана	11,6	Змішана	Планування	Концесія
CACG/ASA	Франція	200,0	Змішана	Завершено	Концесія
ORMVAs	Марокко	375,0	Змішана	Завершено	Концесія
Dina Farm	Єгипет	4,4	Змішана	Завершено	Концесія
SCP	Франція	80,0	Змішана	Завершено	Концесія
CACG/NESTE	Франція	60,0	Змішана	Завершено	Концесія
Murray	Австралія	900,0	Змішана	Реалізація	Концесія
Toshka	Єгипет	230,0	Змішана	Завершено	Концесія
Guerdane	Марокко	10,0	Цитрусові	Реалізація	Концесія
ОММ (ЕКСПЛУАТАЦІЯ, УПРАВЛІННЯ ТА ОБСЛУГОВУВАННЯ)					
Megech-Seraba	Ефіопія	4,0	Змішана	Реалізація	ОММ
SAED	Сенегал	40,0	Змішана	Завершено	ОММ
Alaotra	Мадагаскар	4,0	Рис	Реалізація	ОММ
Nakhlet	Мавританія	0,027	Рис	Немає даних	ОММ
Maniçoba	Бразилія	4,3	Тропічні фрукти	Завершено	ОММ
Toula	Нігерія	0,350	Рис	Немає даних	ОММ
Requin Kavaje	Албанія	100,0	Змішана	Завершено	ОММ
Sonora	Мексика	3300,0	Змішана	Немає даних	ОММ
Tieshan	Китай	25,8	Високорентаб ельні культури	Завершено	ОММ
Adasiyeh	Йорданія	0,4	Цитрусові	Завершено	ОММ
ІНШІ ТИПИ КОНТРАКТІВ					
Muhurui	Бангладеш	17,0	Змішана	Планування	Управління та лізинг
Eastern Uttar Pradesh	Індія	2400,0- 3200	Змішана	Завершено	Управління
Gap	Турція	100,0	Бавовна	Завершено	Управління
West Nile Delta	Єгипет	12,0	Змішана	Планування	Проектування Будівництво Експлуатація (DBO)

Джерело: складено на основі даних¹⁴¹.

¹⁴¹ Mandri-Perrott Cledean and Bisbey Jyoti. How to develop sustainable irrigation projects with private sector participation. URL: <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/860801468196192167/pdf/106071-WP-PUBLIC-Irrigation-PPP-Toolkit.pdf>

Розглянемо досвід поширення ДПП у різних країнах світу детальніше. Успішною стала реалізація проєктів ДПП у зрошуваному землеробстві **Франції**. Концесії на будівництво та експлуатацію об'єктів водопостачання й очищення стічних вод функціонують у Франції впродовж п'ятдесяти років, що зумовило розвиток великих і диверсифікованих приватних компаній – операторів об'єктів водопостачання та водовідведення¹⁴². Тут реалізувалися декілька проєктів ДПП¹⁴³ із відновлення зрошуваного землеробства¹⁴⁴. Так, проєкт CACG/ASA впроваджувався на основі концесійної угоди. Його метою було розширити зрошувані площі на 200 тис. га із подальшим вирощуванням на них кукурудзи, овочів та фруктів. Починаючи з 1960 р. CACG¹⁴⁵ здійснює будівництво та експлуатацію систем зрошення в південно-західній частині Франції. В рамках зазначеного проєкту витрачено близько 600 млн дол. США. Водогосподарська інфраструктура, побудована CACG, використовувалася в різних галузях: понад 80% – у сільському господарстві, близько 10% – у комунальному господарстві та менше 10% – у промисловості. CACG уклала контракти на технічне обслуговування мереж із асоціаціями водокористувачів та виконувала роботи від проєктування до експлуатації й технічного обслуговування гідротехнічної інфраструктури (спеціалісти компанії проводили профілактичне обслуговування інфраструктури до початку поливного сезону, а також цілодобовий ремонт у період зрошення). Під час реалізації цього проєкту проблемними виявилися питання формування прийнятної для фермерів ціни на зрошувальну воду та створення належного рівня технічного обслуговування мереж, у вирішенні яких приватна компанія брала активну участь. Зазначена модель співпраці CACG/ASA стала успішною для посушливих регіонів Франції.

Société du Canal de Provence (SCP) – ще один французький проєкт, який передбачав відновлення зрошувальних мереж на площі 80 тис. га із подальшим

¹⁴² Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проєктів. URL: http://rdpra.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf

¹⁴³ Нормативно-правове регулювання ДПП у Франції здійснюється на основі Ордонансу від 17.06.2004 р. № 2004-559.

¹⁴⁴ Нині площа зрошуваних земель Франції становить 2,8 млн га.

¹⁴⁵ CACG (Compagnie d'Aménagement des Coteaux de Gascogne) – це провідна приватна компанія, 50% акцій якої належить місцевій владі.

вирощуванням овочевих культур та фруктів. SCP – компанія, з якою місцевий уряд уклав довгостроковий концесійний контракт на управління багатофункціональною гідравлічною інфраструктурою у південно-східній частині Франції. Також у Франції відбувся проєкт CACG/NESTE, що передбачав полив 60 тис. га кукурудзи, овочевих культур та фруктів. У його рамках компанія IDSP разом зі стандартними функціями (експлуатації, обслуговування та управління) виконувала ще й такі, як: підготовка щорічних дозволів на водокористування; моніторинг та облік лічильників; переговори з водокористувачами у разі дефіциту води. Водночас функцію контролю за діяльністю IDSP було покладено на уряд. Слід зазначити, що партнерський підхід забезпечив позитивні результати стосовно управління іригаційним каналом Neste, а місцеві органи влади намагаються впровадити таку ж організацію для інших басейнів річок. Передумовами для успішного поширення подібного контракту виступає наявність постачальника послуг, який братиме на себе відповідальність за розвиток іригаційних послуг, будівництво та управління мережею і розподіл водних ресурсів¹⁴⁶.

Заслуговує на увагу досвід *Австралії*, оскільки тут проєкти ДПП реалізуються доволі активно та успішно. Через те, що деякі райони Австралії потерпають від посух, місцевий уряд за надзвичайних обставин вдається до компенсаційних виплат фермерам: у 2018 р. сільгосптоваровиробники отримали додаткові виплати у розмірі 140 млн дол. США¹⁴⁷.

Розвиток партнерських відносин в Австралії було започатковано у штаті Вікторія. У 2008 р. Радою урядів Австралії (Council of Australian Governments) затверджено загальне керівництво із впровадження ДПП, якого державні органи мають дотримуватися під час аналізу компаній-учасників та підготовки угод ДПП. У кожному штаті працює Департамент інфраструктури, що

¹⁴⁶ Mandri-Perrott Cledan and Bisbey Jyoti. How to develop sustainable irrigation projects with private sector participation. URL: <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/860801468196192167/pdf/106071-WP-PUBLIC-Irrigation-PPP-Toolkit.pdf>

¹⁴⁷ Тернбулл Малкольм. В Австралії небувала посуха, уряд допомагає фермерам. URL : <https://www.bbc.com/ukrainian/news-45076644>

розробляє принципи реалізації державно-приватних проєктів. Нині частка проєктів ДПП у сфері інфраструктури Австралії сягає 10%¹⁴⁸.

Ефективність проєктів ДПП залежить від ретельної підготовки та оцінки всіх параметрів: планування, врахування ризиків, залучення кваліфікованих спеціалістів, управління та коригування під час реалізації¹⁴⁹. Перед тим, як урядом буде визнано доцільність участі у ДПП, проводиться повний аналіз рентабельності потенційного проєкту. З метою залучення приватного капіталу для реалізації масштабних інфраструктурних проєктів уряд Австралії вдається до випуску бондів (облігацій) під державні гарантії (однак такий підхід ефективний лише для розвинених країн). Звітність стосовно проєкту доступна для громадськості, що допомагає запобігти корупційній складовій та уникнути помилок¹⁵⁰.

У 1994 р. було створено компанію Goulburn-Murray Water Authority (GMWA), яка стала розробником концесійного іригаційного проєкту Murray, вартістю 2,1 млрд дол. США. Серед основних переваг проєкту Murray у рамках ДПП слід виокремити: розподіл ризиків і послуг між партнерами; наявність відкритої та прозорої фінансової звітності; залучення партнерів через комітети з водопостачання; раціоналізація водокористування; скорочення операційних витрат на 14%; поліпшення управління природними ресурсами¹⁵¹. Отже, такий підхід об'єднання ресурсів, досвіду та інвестицій виявився доволі успішним, а наявність надійного партнера – GMWA – забезпечує безперешкодну експлуатацію, обслуговування та управління зрошувальною мережею.

¹⁴⁸ Tasker S.-J. Public-private partnerships here to stay but reforms needed: The Australian. URL: <http://www.theaustralian.com.au/business/public-private-partnerships-here-to-stay-but-reforms-needed/story-e6frg8zx-1225996409122>

¹⁴⁹ Для реалізації проєкту ДПП із знесення води вартістю 2,2 млрд дол. США було сформовано приватний консорціум, який відповідав за проєкт, будівництво, фінансування, технічне обслуговування обладнання заводу тощо. У контракті цього проєкту детально прописані умови використання активів, розподіл ризиків та зобов'язання партнерів [Стройков М.Г. Опыт государственно-частного партнерства в Австралии. URL : <http://eco-expert.ru>].

¹⁵⁰ Стройков М.Г. Опыт государственно-частного партнерства в Австралии. URL : <http://eco-expert.ru>

¹⁵¹ Mandri-Perrott Cledan and Bisbey Jyoti. How to develop sustainable irrigation projects with private sector participation. URL: <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/860801468196192167/pdf/106071-WP-PUBLIC-Irrigation-PPP-Toolkit.pdf>

Слід зазначити, що у проекти ДПП спрямовується близько третини інвестицій, які надходять до країн, що розвиваються¹⁵². Відзначається зростання світових інвестицій саме у сектор водопостачання та водовідведення. Такі інвестиції у 2018 р. становили 3,8 млрд дол. США, або вдвічі більше, ніж у 2017 р. Це зростання обумовлене збільшенням інвестицій у Китай та Індію. Слід зазначити, що саме Китай отримує майже половину інвестицій у водному секторі – 1,6 млрд дол. США у 16 проєктах¹⁵³.

Загалом у *Китаї* механізми ДПП спочатку широко застосовувалися для розвитку інфраструктури у місті, а з часом – і у сільській місцевості (для боротьби з посухами). Іригаційний проєкт Tieshan реалізувався за типом ОММ (експлуатація, обслуговування та управління). Згідно із проєктом було передбачено будівництво та експлуатацію двох основних каналів (Північного та Південного) з метою здійснення зрошувальних та дренажних робіт у провінціях Хунань та Хубей. Площа меліорації становила близько 25,8 тис. га, на яких вирощувалися рис та інші високорентабельні культури. Розробником зазначеного проєкту була корпорація водопостачання Tieshan (WSC), яка разом із асоціаціями водокористувачів уклала партнерські угоди щодо фінансування заходів із поліпшення водопостачання та водокористування. Завдяки розподілу обов'язків з питань планування, реалізації, технічної допомоги, моніторингу та регулювання відчутно поліпшилась організація управління водними ресурсами, експлуатація та обслуговування зрошувальних мереж у провінціях. Отже, об'єднання зусиль зацікавлених сторін сприяє розвитку гідромеліоративної галузі: нівелюються конфлікти водокористувачів, відновлюється застаріла зрошувальна інфраструктура тощо¹⁵⁴.

У 2018 р. уряд *Казахстану* затвердив план розвитку зрошуваних земель до 2028 р., головною метою якого є розширення іригаційного масиву в 2,5 раза, або до 3,5 млн га відповідних площ (відновлення 600 тис. га та введення в

¹⁵² Государственно-частное партнерство в сфере инфраструктуры: как в Украине применить мировой опыт. URL: https://cfts.org.ua/articles/gosudarstvenno_chastnoe_partnerstvo_v_sfere_infrastruktury_kak_v_ukraine_primenit_mirovoy_opyt_1458

¹⁵³ Private Participation in Infrastructure (PPI) Annual Report 2018. URL: http://ppi.worldbank.org/~media/GIAWB/PPI/Documents/Global-Notes/PPI_2018_AnnualReport

¹⁵⁴ Mandri-Perrott Cledean and Bisbey Jyoti. How to develop with private sector participation. URL : <http://documents.worldbank.org/curated/en/860801468196192167/pdf/106071-WP-PUBLIC-Irrigation-PPP-Toolkit.pdf>

експлуатацію 1,5 млн га). Це має сприяти збільшенню продуктивності сільгоспвиробництва, зокрема, що очікувана валова продукція, отримувана саме на зрошуваних землях, становитиме 80% валової продукції сільського господарства. Для реалізації плану знадобиться понад 3 млрд дол. США, тому доцільність використання принципів ДПП актуалізується¹⁵⁵.

Існуюче недофінансування сектора, а також низький тариф на зрошувальну воду унеможлилювали реконструкцію та ремонт каналів і гідротехнічних споруд. Тому наприкінці 2018 р. було прийнято рішення про впровадження першого у Казахстані проєкту ДПП у зрошенні. Приватний партнер (ТОВ «Тамас») заявив про намір побудувати у м. Арись іригаційну систему площею 25 тис. га. За попередніми розрахунками сума фінансування складатиме близько 30 млн дол. США. Окупність проєкту для приватного партнера становитиме близько 5–8 років¹⁵⁶.

Згідно з прогнозами ФАО в країнах Африки (Малаві, Ефіопії, Замбії, Свазіленді) до 2030 р. площа під зрошенням може бути розширена на 40 млн га. Зокрема, у Замбії та Мозамбіку поливається близько 155 тис. га та 62 тис. га, що становить, відповідно, 10 та 2% від потенційно можливих територій. У *Ефіопії* додаткове зволоження проводиться лише на 5% орних земель країни, тоді як зрошувальний потенціал становить 3,7 млн га. Зважаючи на це, у 2006 р. було розроблено План дій із розвитку систем зрошення, заснований на принципах ДПП, у провінціях Мегеч, Ріб Рівер та Ангер Велі. Наразі реалізується проєкт Megech–Seraba Irrigation and Drainage Scheme на основі контракту O&M (експлуатація та управління), який передбачає участь приватного сектора в експлуатації та управлінні іригаційними мережами. Зокрема, у 2012 р. підписано угоду про залучення французького оператора BRL Ingénierie, що виконує функції експлуатації та технічного обслуговування об'єкта ДПП. Передбачено закупівлю зрошувального обладнання та насосних станцій, що має фінансуватися урядом Ефіопії із залученням пільгових

¹⁵⁵ Механизм ГЧП позволит увеличить площадь орошаемых земель до 3,5 млн га – МСХ РК. URL : https://primeminister.kz/ru/news/selskoe_hozyaistvo/mehanizm-gchp-pozvolit-velichit-ploshchad-oroshaemih-zemel-do-35-mln-ga-msh-rk-17610

¹⁵⁶ Медеубаева Майра. В водном орошении появится первый ГЧП-проект. URL: <https://inbusiness.kz/ru/news/v-vodnom-oroshenii-poyavitsya-pervyj-gchp-proekt>

кредитних ресурсів Світового банку. До того ж урядом було створено довірчий рахунок (trust account), який передбачав виплати приватному оператору. Регіональне відділення Міністерства водних ресурсів відповідало за підтримку сільгоспвиробників, які зобов'язані вносити плату за водоспоживання. Крім цього, у 2010 р. було прийнято положення про визнання асоціацій водокористувачів організаціями, основними обов'язками яких є координація дій між водокористувачами та обслуговування водоканалів. По закінченні дії угоди обов'язки експлуатації та управління мають бути передані державному партнеру. Отже, основною метою проєкту є збільшення зрошуваних земель, підвищення урожайності сільгоспкультур, підвищення рівня забезпечення водою для понад 6 тис. земельних ділянок¹⁵⁷. Зазначений проєкт зарекомендував себе як успішний.

У 2005 р. розпочалась реалізація іригаційного проєкту на засадах ДПП у *Марокко* – El Guerdane. Конкурсні торги виграла компанія ONA (Omnium Nord African), яка у 2010 р. об'єдналася з Національною інвестиційною компанією SNI. Компанія ONA створила Amensouss для розробки та експлуатації об'єктів у рамках проєкту El Guerdane. Загальна вартість проєкту становила понад 80 млн дол. США, з них 48% – витрати уряду, 44% – компанії ONA та 8% – водокористувачів¹⁵⁸.

За висновками місцевого уряду та міжнародних організацій цей проєкт сприяє соціально-економічному розвитку країни, проте зарубіжні вчені, аналізуючи наслідки його впровадження, виокремили також і його негативний вплив для фермерів та регіону: висока вартість зрошувальної води; скорочення виробництва та експорту цитрусових у регіоні Сусс; нерівномірний розподіл зрошуваних земель (лише невелика частка фермерів (11%) використовують значну частину земель під поливом); активне водокористування в рамках проєкту посилило дефіцит підземних вод на прилеглих територіях. До того ж не виконуються встановлені у концесійному договорі компенсаційні виплати у

¹⁵⁷ Захаріна О.В., Симоненко Л.І., Сайкевич М.І. Публічно-приватне партнерство як механізм розвитку інфраструктури регіону. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/32.pdf

¹⁵⁸ Mandri-Perrott Cledan and Bisbey Jyoti. How to develop with private sector participation. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/860801468196192167/pdf/106071-WP-PUBLIC-Irrigation-PPP-Toolkit.pdf>

разі втрат, спричинених несвоєчасною подачею води. Крім того, у договорі зазначено, що власник концесії не несе відповідальності за припинення подачі води у разі «абсолютної необхідності» – при цьому відсутнє чітке визначення зазначеного терміну¹⁵⁹. Зважаючи на зазначене вище, вчасне реагування на виклики, а також регулювання та управління ризиками в рамках проєкту, сприятимуть попередженню негативного впливу на соціальну, економічну та екологічну складові в майбутньому.

У *Єгипті* завершено реалізацію концесійних проєктів Dina Farm та Toshka. Останній передбачав розширення зони сільгоспвиробництва під дощуванням та краплинним зрошенням для вирощування винограду, фруктових дерев та овочів закритого ґрунту. Учасниками проєкту стали Міністерство водних ресурсів та іригації (MWRI) (державний партнер) та KADCO (приватний партнер). Проєкт Toshka передбачав створення насосної станції «Mubarak» та будівництво 50 км основної зрошувальної мережі, 22 км додаткової зрошувальної мережі та 800 м трубопроводів, загальною вартістю 70 млрд дол. США. Обов'язки щодо проєктування, будівництва, а також фінансування було покладено на Міністерство водних ресурсів та іригації¹⁶⁰. Проте низька вартість води для споживачів не покривала витрат на її забір та подачу. Це, а також неврахування всіх технічних моментів на стадії розробки, обумовили низьку ефективність проєкту.

Отже, аналіз сучасних світових тенденцій створення партнерських відносин між державою і приватним сектором при експлуатації та управлінні іригаційними системами засвідчує, що реалізація проєктів ДПП значно підвищує ефективність використання водогосподарсько-меліоративної інфраструктури. Концесійні угоди – найбільш широко використовувана форма ДПП, яка передбачає формування відносин, коли приватний партнер відповідає за більшість операційних ризиків та отримує компенсацію інвестицій переважно за рахунок плати споживачів послуг (водокористування), що надаватимуться завдяки новоствореному (модернізованому)

¹⁵⁹ Houdret Annabelle, Bonnet Simon. Le premier partenariat public-privé pour l'irrigation au Maroc : durable pour tous ? URL: https://www.cahiersagricultures.fr/articles/cagri/full_html/2016/02/cagri160016/cagri160016.html

¹⁶⁰ Mandri-Perrott Cleddan and Bisbey Jyoti. How to develop with private sector participation. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/860801468196192167/pdf/106071-WP-PUBLIC-Irrigation-PPP-Toolkit.pdf>

інфраструктурному обладнанню. Основний ризик за такої форми ДПП – це ризик платоспроможного попиту. Зазначена модель ДПП найпоширеніша, проте вважається більш ризикованою для приватного партнера, особливо в країнах, що розвиваються, та з перехідною економікою¹⁶¹. Інша форма ДПП – ОММ, за якої приватний партнер підтримує іригаційну інфраструктуру відповідно до експлуатаційних вимог договору¹⁶². Фінансування будівництва меліоративної мережі відбувається за державний кошт. Водночас асоціації водокористувачів відповідають за підтримання внутрішньогосподарської зрошувальної мережі у належному стані. При цьому вони отримують певні преференції¹⁶³.

5.2.2. Взаємодія держави та бізнесу при проведенні гідромеліоративних заходів в Україні

В Україні зрошувальний потенціал належним чином не використовується. Наразі лише в Херсонській області фактично поливається понад 70% від потенційних площ, тобто зрошується близько 309 тис. га. В інших областях України цей показник набагато нижчий. На нашу думку, такий підхід слід вважати неприпустимим, оскільки науково обґрунтовано, що 2/3 території України не мають достатнього природного вологозабезпечення¹⁶⁴. До того ж упродовж останніх десятиліть територія з дефіцитом природного зволоження зазнала чималого розширення, а це, в свою чергу, обумовлює необхідність здійснення виважених гідромеліоративних заходів.

Зважаючи на занепад вітчизняного зрошуваного землеробства та високі втрати води при транспортуванні (через низький технічний рівень і зношеність

¹⁶¹ Запатріна І.В. Керівництво «Посилення ролі бізнесу в досягненні ЦСР в Україні». URL : https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/DG/UNDP_Manual_v05_.pdf

¹⁶² Уайт Нед. Державно-приватне партнерство в сільському господарстві: міжнародний досвід та перспективи для України. URL: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/01/Edward-White-PPPs-in-Agriculture-for-Ukraine-UKR-1.pdf>

¹⁶³ Щорічно на реалізацію принципів інтегрованого управління водними ресурсами в бюджет штату Каліфорнія (США) закладаються значні кошти, доступ до яких надається лише членам асоціацій або кооперативів водокористувачів, що об'єдналися за територіальним принципом [Грановская Л. Н. Развитие водного хозяйства Украины на основе государственно-частного партнерства. *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2018. №2. С. 139–147].

¹⁶⁴ Водна стратегія України на період до 2025 року (наукові основи). URL: iwpim.com.ua/wp-content/uploads/2015/10/11_03_2015.pdf

гідротехнічних споруд), питання модернізації та реконструкції меліоративного фонду особливо на часі. Реалізація проєктів ДПП як фактору забезпечення функціонування та розвитку зрошуваних меліорацій має колосальне значення для підтримки вітчизняного агропродовольчого виробництва. Особливо це стосується тих регіонів країни, де через несприятливі кліматичні умови додаткове зволоження стає вирішальною умовою сталого виробництва сільськогосподарської продукції.

Дослідження ефективних форм та інструментів економічної співпраці завжди залишається важливою складовою ринково орієнтованої моделі господарювання. Такий підхід сприяє оптимізації виробничого процесу та дає змогу віднаходити ефективні напрями використання ресурсів. Останнім часом в Україні реалізуються принципи формування змішаних форм співпраці для реалізації суспільно значимих проєктів та розвитку інфраструктури – ДПП.

Законодавче підґрунтя для реалізації взаємовигідного партнерства створено Законом України «Про державно-приватне партнерство», згідно з яким ДПП – це «співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору та відповідає ознакам державно-приватного партнерства»¹⁶⁵. Серед основних принципів ДПП: рівність перед законом, відсутність дискримінації прав партнерів, узгодження їх інтересів, справедливий розподіл ризиків, визнання партнерами прав та обов'язків тощо. Формування та забезпечення державної політики у сфері ДПП покладено на Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.

У ЗУ «Про державно-приватне партнерство» серед багатьох сфер застосування ДПП виокремлюється сфера забезпечення функціонування зрошувальних систем. Отже, *ДПП у зрошуваному землеробстві* доцільно

¹⁶⁵ Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. №2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

розглядати як рівноправне, довгострокове та взаємовигідне співробітництво між державою, територіальними громадами (в особі відповідних органів державної влади чи місцевого самоврядування) та приватними інвесторами у межах реалізації проєктів, спрямованих на відновлення меліоративної галузі, у т.ч. на модернізацію та реконструкцію меліоративних систем у зоні зрошеного землеробства. Відновлення основних фондів меліоративної системи передбачає заміну парку насосних станцій на сучасні та енергоефективні станції, заміну металевих трубопроводів на пластикові, що сприятиме зниженню втрат води при транспортуванні та скороченню вартості електроенергії, тощо.

У 2015 р. провідними науковцями було розроблено Водну стратегію України на період до 2025 р.¹⁶⁶, серед основних напрямів якої виокремлено розвиток та впровадження державно-приватного партнерства із залученням усіх зацікавлених сторін. Важливим інструментом реалізації зазначеної Стратегії є розвиток партнерства між секторами та залучення до її планування і реалізації органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, приватного сектора, виробників, науковців, громадських і міжнародних організацій. У Стратегії також наголошується на перспективності об'єднання зусиль держави та приватного сектора у питаннях нарощення інвестиційного потенціалу для модернізації водогосподарської та водоохоронної інфраструктури.

У Стратегії зрошення та дренажу в Україні до 2030 року¹⁶⁷ зазначено, що потенціал існуючої водогосподарсько-меліоративної інфраструктури для зрошення становить 1,5–1,8 млн га, для осушення – 3 млн га та для водорегулювання – понад 1 млн га. Реалізація зазначеної Стратегії потребує близько 4 млрд дол. США. Очевидно, що в умовах скорочення бюджетних фінансових ресурсів доцільно залучати приватний сектор до вирішення завдань модернізації меліоративної галузі.

¹⁶⁶ Водна стратегія України на період до 2025 року (наукові основи). URL: iwpim.com.ua/wp-content/uploads/2015/10/11_03_2015.pdf

¹⁶⁷ Стратегія зрошення та дренажу в Україні до 2030 року. URL: <https://menr.gov.ua/news/32835.html>

Одним із перспективних напрямів залучення капіталу є аграрний сектор¹⁶⁸. Проте у вітчизняному сільському господарстві, як і в інших галузях економіки, механізм ДПП майже не використовується. Зокрема, за даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, станом на 01.07.19 р. на засадах ДПП укладено 186 договорів, з яких реалізується 52, у т.ч. 35 – на умовах концесії. Тобто понад 67% договорів ДПП, які реалізуються в Україні – це концесії. При цьому останніми роками відстежується негативна динаміка скорочення кількості проєктів ДПП, у т.ч. і концесій (рис. 5.1).

Наразі майже половина вітчизняних проєктів ДПП реалізується у системі водопостачання та водовідведення, що підтверджує перспективність впровадження ДПП у відновлення інфраструктури гідромеліоративної галузі. Проте, слід зазначити, що одним із головних обмежуючих факторів щодо інвестування у зрошення виступає довготривала окупність таких інвестицій (6–8 років) поряд із відсутністю прав власності на землю.

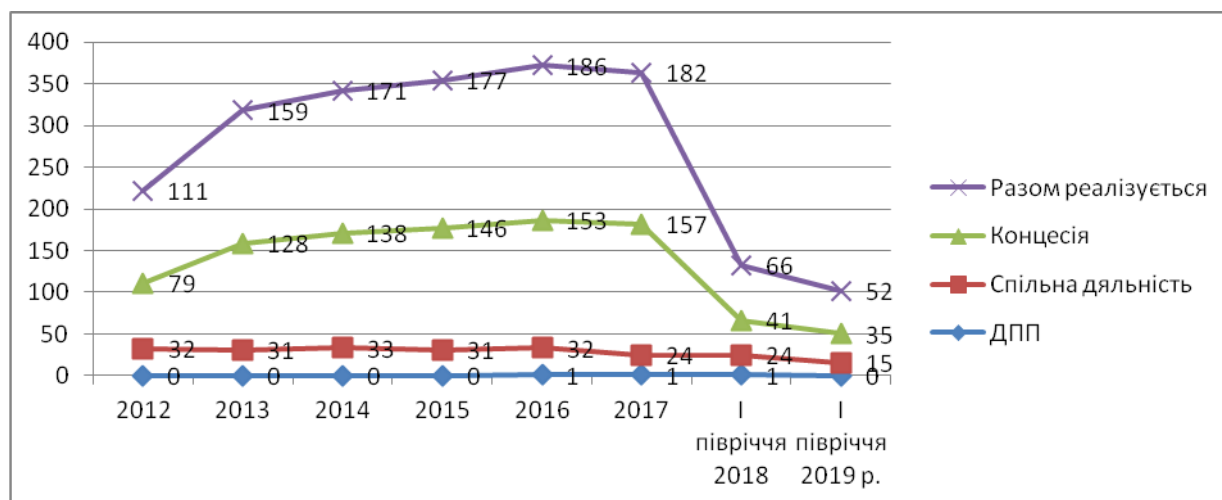


Рис. 5.1. Динаміка змін проєктів ДПП, що реалізуються в Україні*.

Джерело: сформовано на основі даних Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України та¹⁶⁹.

Крім того, стримуючими факторами розвитку ДПП також є: надмірне державне регулювання процесів ДПП, низький рівень інституційної

¹⁶⁸ За даними ФАО Україна має високий агресурсний потенціал, зокрема вітчизняне сільське господарство може прогодувати 450–500 млн осіб. Наразі через низку причин потенціал використовується лише на третину [Стратегія зрошення та дренажу до 2030 р. URL: <https://menr.gov.ua/news/32835.html>].

¹⁶⁹ Михальчишин Н.Л., Левицька Я.В. Державно-приватне партнерство як засіб вирішення проблем функціонування природних монополій. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/39_1_2019/8.pdf

спроможності державних органів щодо ефективної взаємодії з приватним сектором, недосконалість нормативно-правової бази у сфері відносин ДПП, несприятливий інвестиційний клімат, особливості обмежень приватизації природних ресурсів, відсутність ефективних і гнучких механізмів державної підтримки ДПП, корупційні явища, низький рівень довіри партнерів один до одного, низький рівень кадрового забезпечення у сфері ДПП, низький рівень поінформованості населення про переваги і ризики застосування механізмів такого партнерства тощо. Разом із тим існує ризик проблематичності залучення фінансування у проєкти. Оскільки великі проєкти вимагають залучення суттєвих ресурсів, розділення проєкту на декілька етапів значно спростить процедуру поетапного залучення фінансування. Усунення зазначених вище перешкод сприятиме розвитку гідромеліоративної галузі на принципах ДПП, а також дозволить реорганізувати структуру водогосподарсько-меліоративного комплексу шляхом передачі управління магістральними каналами, трубопроводами та водогосподарськими об'єктами міжрегіонального значення регіональним державним операторам¹⁷⁰, а внутрішньогосподарських меліоративних систем – об'єднанням або асоціаціям водокористувачів.

Як уже зазначалося, концесія є найбільш продуктивною формою взаємодії державного та приватного партнерів. Перспективність впровадження концесійних форм ДПП у зрошуване землеробство України є беззаперечною, що обумовлено впливом низки чинників, основними з яких є такі, як: дія глобального потепління, високий рівень зношування інфраструктури та дефіцит бюджетних коштів (рис. 5.2).

Розглянемо детальніше співробітництво державних і приватних суб'єктів бізнесу у формі партнерства на концесійних засадах в Україні. Починаючи з 1999 р. і до жовтня 2019 р. проєктування та реалізація концесійних проєктів регулювалися ЗУ «Про концесії»¹⁷¹. Слід зазначити, що в Україні перші концесії почали надаватися з кінця дев'яностих років минулого

¹⁷⁰ Грановська Л.М. Державно-приватне партнерство як умова забезпечення ефективного водного менеджменту. *Матер. міжнар. наук.-практ. конф. «Вода для всіх»* (Київ, 21 березня 2019 р.) / Ін-т водн. пробл. і меліор. НААНУ. Київ: ІВПМ, 2019. С. 113.

¹⁷¹ Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р. № 997-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14>

століття (для будівництва автошляхів), проте – значною мірою через недосконалість законодавства – реалізація жодного масштабного концесійного проекту так і не відбулась.



Рис. 5.2. Чинники, що обумовлюють необхідність впровадження концесійного механізму у вітчизняне зрошуване землеробство*.

Джерело:. розроблено автором за даними ЄБРР.

Низький рівень розвитку концесій в Україні спричинений низкою факторів, серед яких слід виділити: нездатність приватного партнера забезпечувати фінансування робіт, передбачених договором; непопулярність механізму ДПП (подекуди – відверто негативне ставлення суспільства до залучення бізнесу в інфраструктурні проекти); проблеми державних гарантій та неможливість довгострокового бюджетного планування¹⁷². Крім того, серед основних чинників неуспішності концесійних проектів слід виокремити й такі:

– відсутність спеціалістів-професіоналів, які забезпечили б виконання проектних робіт (проект, технічно-економічне обґрунтування (ТЕО), тендерні документи тощо), через що найчастіше рішення для концесійних проектів приймалось без ТЕО, що є неприпустимим у міжнародній практиці;

¹⁷² Посібник реалізації проектів ДПП в Україні. URL : <https://mtu.gov.ua>

- брак можливості проаналізувати фінансову спроможність концесіонера та здійснити його заміну в разі невідповідності вимогам;
- недосконалість механізму визначення розміру концесійних платежів¹⁷³.

Наприкінці 2019 р. ЗУ «Про концесії» втратив чинність через ухвалення ВР України нового ЗУ «Про концесію»¹⁷⁴, який розроблено із залученням консультантів ЄБРР. Розробникам закону вдалося гармонізувати законодавства про концесії та ДПП, імплементувати основні положення європейського законодавства, мінімізувати неточності та суперечності попередніх законів. Так, новим законом передбачено єдину процедуру ініціювання та прийняття рішень щодо реалізації всіх форм ДПП, при цьому чітко відокремлено регулювання концесії та інших типів ДПП¹⁷⁵; ініційовано можливість запровадження прозорої процедури вибору концесіонера та залучення незалежних експертів при підготовці концесійних проєктів; спрощено та скорочено процедуру виділення земельних ділянок під концесійні проєкти та надано додаткові гарантії для концесіонерів та кредиторів, а також передбачено чіткий механізм контролю за виконанням концесійних договорів. До того ж чітко врегульовані права власності на об'єкт концесії, які зберігаються за державою/територіальною громадою, тоді як інвестиційні, соціальні та екологічні зобов'язання передаються приватному партнеру під час проведення концесії. Слід зазначити, що розроблені положення відповідають світовій практиці.

Побоювання суспільства щодо можливості приватизації державних об'єктів, отриманих у концесію, видаються безпідставними, оскільки однією з основних особливостей концесії (як і інших форм ДПП) є те, що об'єкт, який модернізується чи будується приватним партнером, передається йому в користування на час дії договору, після припинення якого зазначений об'єкт

¹⁷³ Новікова І., Бойчук Т. Що змінилося після прийняття закону про концесії? URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/derzhavnoprivatne-partnerstvo/shcho-zminilosya-pislya-priynyattya-zakonu-pro-koncesiyi.html>

¹⁷⁴ Закон України «Про концесію» від 03.10.2019 р. № 155-IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20>

¹⁷⁵ Класичний проєкт ДПП відрізняється від концесії тим, що у першому варіанті держава відповідає за більшість операційних ризиків і подекуди гарантує приватному партнеру окупність інвестицій, тоді як при концесійних проєктах у приватного оператора відсутні гарантії окупності інвестицій [Новікова І., Бойчук Т. Що змінилося після прийняття закону про концесії? URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/derzhavnoprivatne-partnerstvo/shcho-zminilosya-pislya-priynyattya-zakonu-pro-koncesiyi.html>].

підлягає поверненню (стаття 30). Більше того, світовий досвід свідчить про те, що найбільшим попитом користуються концесії щодо будівництва нових об'єктів, із подальшою передачею їх у державну власність¹⁷⁶. Наразі в Україні така практика не набула поширення.

ЗУ «Про концесію» передбачає гарантії та підтримку для концесіонера та кредитора (статті 35–37): гарантування рівноправних умов господарювання, відшкодування інвестицій у разі дострокового розірвання договору (не з вини концесіонера), виплати за експлуатаційну готовність, придбання товарів/послуг концесіонера, постачання концесіонеру певних товарів/послуг, будівництво об'єктів суміжної інфраструктури, необхідних для виконання концесійного договору. Слід зазначити, що державна підтримка передбачена лише для соціально важливих проєктів, окупність¹⁷⁷ яких не покриває інвестицій концесіонера¹⁷⁸. Водночас державна підтримка не повинна покривати переважну частину операційного ризику (ризик попиту і пропозиції) і не може бути більшою за інвестиції концесіонера. Зважаючи на низький платоспроможний попит населення України, ризик попиту на послуги, який передається концесіонеру, може стати бар'єром для потенційного інвестора. В такому випадку державна підтримка є невід'ємною складовою залучення концесіонера.

Отже, визнання урядом розвитку ДПП, у т.ч. концесії, пріоритетним напрямом та реформування вітчизняного законодавства у сфері концесії сприятимуть поліпшенню інвестиційного клімату, залученню приватного партнера та зменшенню фінансового навантаження на державний бюджет. Крім того, впровадження довготривалих партнерських відносин між державою та інвестором на концесійних засадах у гідромеліоративну галузь дозволить підвищити ефективність управління об'єктом концесії, залучити передові розробки та відродити зрошуваче землеробство.

¹⁷⁶ Запатріна І. Перемога чи зрада: новий закон по концесії. URL : https://dt.ua/finances/peremoga-chi-zrada-noviy-zakon-pro-koncesiyyi-327384_.html

¹⁷⁷ Концесіонер отримує плату від користувачів за створені ним товари/послуги.

¹⁷⁸ Новікова І., Бойчук Т. Що змінилося після прийняття закону про концесії? UR : <http://yur-gazeta.com/publications/practice/derzhavnoprivatne-partnerstvo/shcho-zminilosya-pislya-priynattya-zakonu-pro-koncesiyyi.html>

Насамкінець слід зазначити, що залучення ДПП у зрошуване землеробство України сприятиме підвищенню ефективності функціонування як приватного, так і державного сектора та розширенню інвестиційного потенціалу в умовах обмежених бюджетних можливостей. Взаємодія держави та бізнесу у гідромеліоративній галузі дозволить забезпечити ряд переваг. Зокрема, перевагами ДПП для державного партнера є: посилення інвестиційної складової та економія бюджетних коштів, скорочення витрат на надання послуг, ефективне управління майном (інфраструктурою), використання досвіду приватного партнера, розподіл ризиків, збереження робочих місць. Водночас перевагами ДПП для приватного партнера є: залучення бюджетних коштів, розширення фінансових можливостей (отримання пільгових кредитів під державні гарантії), мінімізація ризиків, отримання додаткових гарантій повернення інвестицій, участь у раніше недоступних проєктах, спрощення дозвільних процедур, покращення іміджу та статусу проєкту. Водночас слід зазначити, що вигода для держави від ДПП може бути мінімальною, оскільки в першу чергу держава має на меті вирішення суспільно значущих завдань.

Висновки і рекомендації

1. Сільське господарство – як пріоритетна соціально-економічної сфера, потребує формування довгострокових взаємозв'язків між суб'єктами аграрних відносин (сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, господарства населення, індустріальні високотоварні формування) за участі держави для реалізації інноваційної моделі розвитку аграрного сектора, активізації економічного зростання сільського господарства та соціального розвитку за визначеними умовами розподілу доходів, витрат та ризиків. Світовий досвід засвідчив, що такі відносини є найбільш ефективними і конкурентоспроможними для вирішення як національних завдань, так і оптимізації діяльності самого суб'єкта аграрних відносин.

2. Основними формами взаємодії держави та бізнесу, що тією чи іншою мірою розвинені нині в аграрній сфері України, є державно-приватне партнерство, співпраця з розвитку аграрних кластерів і технопарків, взаємодія державних та місцевих органів влади із саморегульованими організаціями,

партнерство на місцевому рівні щодо підтримки ініціатив сільських громад у розбудові соціальної інфраструктури сіл.

3. Досвід розвинених країн свідчить, що розвиток української інноваційної системи доцільно здійснювати на основі партнерської взаємодії держави та суб'єктів приватного підприємництва. Найважливішим завданням ДПП в інноваційному розвитку є активізація інноваційної діяльності та створення цілісної системи її фінансового забезпечення, що має ґрунтуватися на широкомасштабному залученні та максимально ефективному використанні фінансових ресурсів.

4. ДПП є важливим шляхом активізації вітчизняних інноваційних досліджень. Однак необхідно уникати уніфікованого підходу до ДПП, оскільки формування знань і технологій, спрямованих на підтримку дрібних виробників у сільському господарстві, вимагає різних і творчих підходів до досліджень і партнерства, а також того, щоб як державні, так і приватні організації стали більш інноваційними у способах ведення бізнесу та побудові стратегічних взаємовідносин.

5. Для підвищення результативності взаємодії аграрних підприємницьких структур та органів державного управління необхідне забезпечення розвитку інституційної системи взаємодії аграрного підприємництва і держави, створення сприятливих умов ефективного функціонування аграрних підприємницьких структур, вдосконалення напрямів і механізмів взаємодії аграрного підприємництва і держави, стимулювання розвитку соціального партнерства, підвищення соціальної відповідальності підприємців.

6. Запровадження ДПП як чинника активізації інноваційної діяльності в українському аграрному секторі потребує створення концепції залучення приватного капіталу, для чого необхідно: чітке визначення (на загальнодержавному рівні) пріоритетних сфер залучення інвестиційних ресурсів; врахування на законодавчому рівні особливостей розвитку ДПП у окремих підгалузях сільського господарства; розроблення механізмів підтримки проектів, що реалізуються на засадах ДПП, а саме: законодавче

унормування взаємодії держави та приватного сектора щодо ініціювання, механізму відбору та реалізації інноваційних проєктів на національному, регіональному, муніципальному рівнях; розроблення правової бази співфінансування інноваційних проєктів (грошова та матеріальна частка науки, корпоративного бізнесу, інвестора, держави); підвищення інституційної спроможності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо використання переваг механізму ДПП.

7. Зважаючи на те, що близько третини інвестицій, які надходять у країни, що розвиваються, спрямовуються у проєкти ДПП, проєктування та реалізація партнерських проєктів стосовно зрошення є одним із шляхів залучення міжнародної фінансової допомоги з метою відродження гідромеліоративної галузі. Крім того, гарантії та підтримка з боку держави є вирішальними під час залучення приватних інвестицій у розбудову зрошувальної інфраструктури. Саме від уряду залежить, чи будуть створені сприятливі умови для всіх зацікавлених сторін, а також забезпечені підтримуючі та стимулюючі механізми для реалізації проєктів ДПП¹⁷⁹. Водночас слід зазначити, що ДПП для зрошеного землеробства потребує врахування певних особливостей конкретних країн, а також ризиків та переваг різних зацікавлених сторін, щоб переконатися в тому, що наприкінці проєкт ДПП буде не тільки економічно життєздатним, а й таким, що сприятиме розвитку та сталому управлінню земельними й водними ресурсами.

8. Узагальнення світових тенденцій розвитку ДПП засвідчує, що найпоширенішими причинами негативного досвіду впровадження принципів партнерства держави та бізнесу у зрошеному землеробстві є недостатня підготовка проєктів та неврахування всіх ризиків. До того ж серед основних причин збитковості проєктів ДПП у зрошенні є відсутність гарантій при формуванні аргументованого тарифу на воду, який дозволить забезпечити окупність приватних інвестицій (відшкодування інвестицій приватного партнера при ДПП здійснюється за рахунок сплати споживачами за послуги).

¹⁷⁹ Public-private partnerships in irrigation: experiences, benefits and risks. URL: <https://www.die-gdi.de/veranstaltungen/details/public-private-partnerships-in-irrigation>

Тому на етапі підготовки техніко-економічного обґрунтування здійснення ДПП важливою є оцінка ризиків та управління ними. Також значущими є участь уряду в забезпеченні інвестиційної стабільності проєктів та наявність надійного партнера, який забезпечує безперешкодну експлуатацію, обслуговування та управління зрошувальною мережею.

9. Згідно з еколого-економічним законом мінімуму з нарощуванням виробництва в умовах мінливих кліматичних змін ключовим лімітуючим фактором стає нестача ґрунтової вологи, що нівелюється організацією зрошуваного землеробства. З метою модернізації та відновлення зрошення створено фонд розвитку водного господарства, який наповнюється рентною платою за спецводокористування. Нівелювання ризику нецільового використання фінансових ресурсів зазначеного фонду¹⁸⁰ (шляхом посилення контролю та відповідальності за спрямуванням коштів) сприятиме підвищенню ефективності його дії.

Крім того, вирішення питань залучення приватного капіталу в будівництво та модернізацію гідромеліоративної інфраструктури лежить у площині впровадження принципів спільності інтересів, дольового фінансування та орієнтації на відродження зрошення. Наразі в Україні не реалізується жодного іригаційного проєкту на засадах ДПП. Перспективність впровадження ДПП у зрошуваному землеробстві України обумовлена впливом низки чинників: законодавчим закріпленням забезпечення функціонування зрошувальних систем як сфери застосування ДПП, впливом кліматичних змін та розширенням зони недостатнього зволоження, високим рівнем зношування інфраструктури (до 82%) та втратами води при проведенні гідромеліоративних робіт, дефіцитом бюджетних коштів та економічними втратами через обмеженість використання вітчизняного зрошувального ресурсу.

10. Реалізація проєктів ДПП як фактора забезпечення функціонування та розвитку меліорації земель має колосальне значення для підтримки вітчизняного агропродовольчого виробництва в умовах обмежених бюджетних

¹⁸⁰ У 2019 р. на Полтавщині відвітували про використання коштів фонду на оснащення адмінбудівлі пластиковими вікнами.

можливостей. Для забезпечення ефективного розвитку взаємовідносин у системі держава-бізнес при проведенні гідромеліоративних робіт в Україні необхідно реалізувати такі заходи, як: популяризація механізму ДПП та налагодження взаємодії між владою та бізнесом, удосконалення нормативно-правової бази щодо планування та реалізації проєктів ДПП, покращення інвестиційного клімату, мінімізація ризику платоспроможного попиту через формування науково-обґрунтованого тарифу на поливну воду; впровадження політики заохочення ДПП у зрошення шляхом надання гарантій та підтримки з боку держави, підвищення рівня кадрового забезпечення у сфері ДПП, забезпечення прозорості та публічності на всіх етапах партнерства, сприяння усуненню корупційної складової, а також врахування екологічних стандартів при реалізації проєктів ДПП. Крім того, передумовою впровадження ДПП у гідромеліоративній галузі України є створення асоціацій водокористувачів із передачею їм повноважень та обов'язків з утримання внутрішньогосподарських меліоративних систем. Це сприятиме оптимізації водоспоживання, нівелюванню конфліктів водокористувачів та ефективному використанню зрошувальних мереж.

РОЗДІЛ VI. КОРПОРАЦІЇ ТА МАЛИЙ БІЗНЕС В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА МЕХАНІЗМИ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

6.1. Теоретичні аспекти взаємодії великих корпорацій та малого бізнесу в економічних системах

Малий, у т.ч. й аграрний, бізнес відіграє значну роль у вирішенні актуальних соціально-економічних питань розвитку економіки України. Суть і значення малого бізнесу полягає у тому, що він є соціально значущим сектором ринкової економіки; становить основу дрібнотоварного виробництва; забезпечує свободу ринкового вибору, насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, запровадження новацій, додаткові робочі місця; має високу мобільність. До основних переваг малого бізнесу відносяться здатність швидко пристосовуватися до змін споживчого попиту, раціональна організаційна структура підприємства, оперативність освоєння випуску нової продукції малими партіями, здатність до найповнішого використання доступних ресурсів.

Особливості функціонування малого бізнесу в аграрному секторі економіки України. Питання розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі набули особливої актуальності з початком економічних реформ, зміною соціально-економічних орієнтирів і створенням умов для реалізації підприємницьких здібностей активної частини населення. Проблеми формування і функціонування малого агробізнесу досліджували такі українські вчені, як О.Ю. Амосов, О.В. Березін, Д.Ф. Крисанов, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Шпичак, О.М. Онищенко, П.Т. Саблук, М.П. Сахацький, В.В. Юрчишин та інші.

Трактування терміна «малі форми господарювання» в наукових працях відображено з різних точок зору. Одні науковці зазначають, що до них відносяться дрібнотоварні господарства, що ведуть свою діяльність як з реєстрацією (юридична особа), так і без реєстрації (особисте селянське

господарство) з метою отримання доходів, які забезпечують потреби сім'ї та засновані на власному трудовому потенціалі господарства¹⁸¹.

Інші тлумачать, що малі форми господарювання – це суб'єкти малого підприємництва, що створюються на основі певної форми власності (як правило, приватної) для здійснення господарської діяльності в споживчих цілях і мають деяку самостійність¹⁸². Усі трактування передбачають поєднання в одній особі господаря, керівника і працівника.

На сьогодні в чинному законодавстві держави немає сформованого поняття «малі форми господарювання», так як і не існує єдиної думки вчених щодо суб'єктів, які до них належать. Основними особливостями малих форм господарювання є особиста участь сім'ї чи її членів у здійсненні діяльності та певні обмежуючі критерії. До таких критеріїв насамперед віднесемо розміри сільськогосподарських угідь, кількість працівників (найманих) осіб та обсяг виручки.

Вчений А.А. Чернов пропонує відносити до малих форм господарювання суб'єктів із чисельністю зайнятих до 15 осіб¹⁸³. До форм малого підприємництва на селі О. М. Матусова¹⁸⁴ відносить особисті селянські господарства, індивідуальні господарства, фізичних осіб-підприємців (тобто не розділяє їх за певними особливостями та критеріями діяльності).

У свою чергу Т. Яворська вважає, що поділ малого бізнесу в сільському господарстві повинен диференціюватися залежно від площі земельних угідь таким чином: I – (до 20 га) – особисті селянські господарства та дрібні фермерські господарства; II – (від 20 до 100) – сімейні фермерські господарства¹⁸⁵.

Науковець О. Левандівський зазначає, що, «...враховуючи нинішню складну економічну ситуацію та недосконалість нормативно-законодавчих

¹⁸¹ Милованов Д.А. Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном кластере: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2012. 22 с.

¹⁸² Ляшенко І.В. Розвиток малих форм господарювання та забезпечення їх ефективного функціонування: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Київ, 2004. 22 с.

¹⁸³ Батюк Г.В. Особливості визначення критеріїв малих форм господарювання в аграрній сфері. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2013. № 1(3). С. 28–35.

¹⁸⁴ Матусова О.М. Розвиток малого підприємництва на селі в умовах СOT. URL: <http://economist.lacruax.com/rozvitok-malogo-pidpriyemnictva-na-seli-v-umovaxsot>

¹⁸⁵ Яворська Т. Особливості визначення критеріїв малого бізнесу у сільському господарстві. *Аграрна економіка*. 2009. Т. 2. № 3–4. С. 15–23.

актів, неможливо чітко провести межу між малими формами агрогосподарювання, враховуючи лише один показник – площу землекористування». Автор зазначає, що до малих форм сільського господарювання переважно зараховують особисті селянські господарства, діяльність яких регулюється Законом України «Про особисте селянське господарство». У статті 5 відповідного Закону України наголошено, що «розмір земельної ділянки може бути до 2 га. Проте він може бути збільшений за рахунок паїв, які передані в користування»¹⁸⁶. Водночас існують регіони, де розмір земельного паю коливається від 6 до 8 га. Отже, максимальна площа земельної ділянки особистого селянського господарства може коливатися в межах 10 га (за умови, що це один власник паю).

На думку цитованого вище автора, основними критеріями віднесення суб'єктів господарювання у аграрній сфері до малих форм є те, що вони, по-перше, займаються виробництвом сільськогосподарської продукції без створення юридичної особи; по-друге, працюють індивідуально, сім'ями чи разом із родичами і спільно проживають (виняток становлять тільки фізичні особи-підприємці).

На думку Ю. П. Макаренка¹⁸⁷, критеріями визначення малих форм господарювання є:

– для землеробських господарств – розміри землекористування, а для тих, що не мають землі у використанні та займаються сільськогосподарською діяльністю – кількість працівників (або розміри основних і обігових фондів);

– для кожного з них – виробництво валової продукції або обсяги доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Однак на питання про те, який саме обсяг доходу від реалізації продукції має бути ознакою малих форм господарювання, відповіді немає.

Основними особливостями діяльності малих форм господарювання в аграрному секторі є особиста участь сім'ї чи її членів у здійсненні діяльності; невеликі обсяги виробництва продукції або надання послуг; інтуїтивний

¹⁸⁶ Левандівський О. Теоретичні аспекти малих форм сільського господарювання. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ae/2012_3-4/files/12leomom.pdf

¹⁸⁷ Макаренко Ю.П. Розвиток малих господарств у аграрній сфері економіки: дис. ... д-ра екон. наук. Київ, 2013. 522 с.

характер підприємницької діяльності, відсутність стратегії на перспективу; використання некваліфікованої або малокваліфікованої робочої сили (низький рівень освіти, відсутність професійних навичок); неформальний характер взаємовідносин у ході ведення своєї діяльності; велика залежність від природно-кліматичних факторів, що зумовлюють сезонність виробництва; велика імовірність ризику, що ускладнює доступ до фінансово-кредитних ресурсів; слабка підтримка або її відсутність з боку держави¹⁸⁸.

Основними суб'єктами малого бізнесу у сільському господарстві, які виступатимуть об'єктами нашого дослідження, є особисті селянські господарства і фізичні особи-підприємці, які здійснюють свою діяльність у галузі сільського господарства. Особливістю особистих селянських господарств є неприбутковість їхньої діяльності, що спрямована насамперед на забезпечення потреб родини у сільськогосподарській продукції власного виробництва, а також надання туристичних послуг у сільській місцевості. При цьому члени цих господарств вважаються самозайнятими особами, а результати їхньої діяльності не оподатковуються в разі не перевищення площі земельної ділянки 2 га в перерахунку на одну особу. Власники ОСГ вважають за краще не реєструватися юридично як суб'єкти підприємницької діяльності, оскільки це дає їм можливість не підлягати оподаткуванню та звільнитися від організаційних формальностей, пов'язаних із реєстрацією та веденням бізнесу.

ОСГ можуть ефективно функціонувати за наявності таких умов: спеціалізуватися на виробництві трудомістких видів продукції (використання ручної праці); об'єднуватися між собою, створюючи кооперативи, об'єднання чи групи; інтегруватися з фермерськими господарствами, приватними та сільськогосподарськими підприємствами; трансформуватися у фермерські господарства¹⁸⁹. Сьогодні в Україні налічується понад 4 млн ОСГ, площа їхніх земельних ділянок становить 6,5 млн га. Обробляючи близько 13% сільськогосподарських угідь, господарства населення виробляють понад 45% валової продукції сільського господарства.

¹⁸⁸ Бондарь С.В. Малые формы хозяйствования на селе: сущность, состояние и перспективы. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/BI/2010_2/21-23.pdf

¹⁸⁹ Балаш Л.Я., Лисюк О.В., Андрушко М.І. Напрями розвитку особистих селянських господарств у пореформений період. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua>

Фізичні особи-підприємці займаються підприємницькою діяльністю, а, отже, отримують прибуток. Особливістю їхньої діяльності є насамперед відносини власності, що виникають у процесі виробничої діяльності. Нині фізичні особи-підприємці, обравши одну з двох систем оподаткування (загальну або спрощену), можуть реалізувати вироблену продукцію за цінами сільськогосподарських підприємств, отримувати державні пенсійні виплати. Тому фізичні особи-підприємці вважаються більш економічно та соціально захищеними порівняно з членами особистих селянських господарств. При цьому фізичні особи-підприємці займаються як безпосереднім виробництвом сільськогосподарської продукції, так і наданням послуг, пов'язаних із забезпеченням обробітку ґрунту, збутом виробленої ними продукції.

Малі форми господарювання у аграрному секторі дають змогу зберігати традиційну власницьку, підприємницьку і господарську психологію землероба, що означає, що різноманітні сільськогосподарські операції будуть виконані у найоптимальніші строки, забезпечуватиметься дбайливе ставлення до землі, вирощуваних рослин і тварин.

До факторів, що стримують розвиток малого агробізнесу, належать: недосконалість законодавчої бази; недосконалість механізму взаємодії державних і підприємницьких структур; низький рівень доступності кредитних ресурсів; недостатній рівень розвитку інноваційної бази, що передбачає можливість використання сучасного технологічного обладнання¹⁹⁰.

Незважаючи на те, що в стабільних умовах першість у виробництві сільськогосподарської продукції тримають великі підприємства, малі форми бізнесу знайшли своє місце в аграрній сфері та продовжують розвиватися. Частково це зумовлено наявністю ряду переваг малого виробництва перед великим, таких як: легкість входження у малий бізнес, організації власної справи; гнучкість, легкість зміни спеціалізації; мінімальні постійні витрати; особливий характер взаємин із працівниками, що забезпечує хороший зворотний зв'язок, а також набагато вища зацікавленість учасників малого бізнесу.

¹⁹⁰ Про стан та перспективи розвитку підприємства в Україні: національна доповідь. Київ: Логос, 2009. 177 с.

Ступінь розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі впливає на насичення ринку товарами, зростання зайнятості, соціальний розвиток села та сприяє підвищенню економічної ефективності агровиробництва. Великий і малий агробізнес доповнюють один одного, займаючи кожен свою нішу при вирішенні загального завдання задоволення потреб суспільства в продуктах харчування і промисловості – в сільськогосподарській сировині.

Особливості взаємодії корпорацій і малого бізнесу в аграрному секторі. В основу реформування аграрного сектора економіки України покладена структурна перебудова сільськогосподарського виробництва, в тому числі шляхом розвитку різних організаційних форм господарювання. На тлі ринкової трансформації економіки та економічної кризи основними виробниками багатьох видів сільськогосподарської продукції стали особисті селянські господарства, забезпечуючи відносну стабільність на продовольчому ринку країни. Проте темпи зміни зовнішнього середовища значно випереджають реакцію особистих селянських господарств на ці зміни.

Низький рівень адаптації таких учасників аграрного виробництва до ринкових умов пов'язаний насамперед із невизначеністю в економіці та суспільстві, нестабільністю та суперечностями у законодавстві та державній аграрній політиці. Це призводить до зростання інституціональних ризиків – відсутності механізмів, що регулюють цінові взаємовідносини між сільськогосподарськими, переробними, торговельно-закупівельними, ресурсовиробничими підприємствами; погіршення соціально-психологічного стану економічно активного населення; невизначеності довгострокових орієнтирів; непередбачуваності економічної та соціальної кон'юнктури тощо. Це суттєво впливає на розвиток особистих селянських господарств, їх ресурсне забезпечення, результати діяльності, а також на їхню роль у сільськогосподарському виробництві та розвитку сільських територій.

На сучасному етапі розвитку аграрного сектора важливо зміцнити позиції особистих селянських господарств як повноправних суб'єктів аграрного продовольчого ринку. Це можливо за зміни умов діяльності великих

сільськогосподарських підприємств по відношенню до особистих селянських господарств, налагодження партнерських зв'язків з ними через розширення використання необхідних послуг¹⁹¹.

Основна продукція, що виробляється в особистих селянських господарствах, реалізується як сировина малими партіями за надзвичайно низькими цінами посередникам або безпосередньо переробникам сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку. Це відбувається через роздрібненість малих господарств і, відповідно, неспроможність конкурувати з великими формами господарювання.

Тому серед найперспективніших напрямів, які сприятимуть підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва, можна виділити розвиток інтеграційних процесів у аграрному секторі країни. Агропромислова інтеграція є організаційним поєднанням двох або більше стадій агропромислового циклу для забезпечення виробничо-технологічного, економічного та соціального ефекту інтеграції або якогось одного з них. Дрібним товаровиробникам необхідно налагодити дієвий механізм взаємовигідної співпраці з великими суб'єктами господарювання, які забезпечать матеріально-технічне обслуговування, заготівлю, зберігання та збут виробленої ними продукції.

Одним із важливих напрямів розвитку аграрної політики має стати залучення ОСГ до інтеграційного процесу при створенні зв'язків на основі контрактації. Виробнича контрактація є, з одного боку, найпростішою формою об'єднання виробничих інтересів двох секторів економіки – від забезпечення виробництва сільгосппродукції до її заготівлі, з іншого боку, утворює міцні кооперативно-інтеграційні виробничо-збутові зв'язки в аграрному секторі економіки¹⁹².

Основою взаємозв'язків корпорацій і малого бізнесу має стати гарантія реалізації виробленої продукції переробним підприємствам, а також надання постійної підтримки ОСГ у виробництві цієї продукції.

¹⁹¹ Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси у стратегії інвестиційного забезпечення особистих селянських господарств. *Збірник наукових праць ВНАУК. Серія: Економічні науки*. 2011. № 2 (53), Т.3. С. 147–152.

¹⁹² Гуторов А.О. Організаційно-економічні засади залучення господарств населення до інтеграційних відносин. *Економічний нобелівський вісник*. 2016. № 1 (9). С. 102–113.

Створення кінцевого продукту при інтегрованому виробництві базується на поєднанні матеріально-технічних ресурсів, менеджментських, маркетингових, агросервісних послуг з боку корпорацій та земельних і трудових ресурсів з боку ОСГ. Реалізація таких взаємозв'язків забезпечується договірними відносинами, що передбачають взаємну зацікавленість і взаємовигідність для договірних сторін. У договорі, що укладається між сторонами, мають відбиватись обсяги і види закупуваної в населення продукції за договірними цінами, а також види й обсяги виділених у порядку взаєморозрахунків ресурсів.

Виробнича контрактація виступає засобом підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку, її рентабельності. За даними Міжнародного фонду сільськогосподарського розвитку ООН, завдяки залученню до контрактних квазіінтеграційних відносин малих сільгосптоваровиробників, вони отримують кваліфіковану підтримку у створенні організаційно-штатного потенціалу, надійний механізм вирішення суперечок, мають можливості для планування і координації своєї діяльності, взаємної участі в понесенні витрат і отриманні вигоди¹⁹³.

Активізації взаємодії господарств населення з сільськогосподарськими підприємствами сприятимуть: операції на договірній основі з дорощування й відгодівлі тварин, з відтворення продуктивного стада, реалізації сільськогосподарської продукції, її зберігання та переробки, спільного виконання певних заходів (створення сумісних виробничих потужностей, будівництво та ін.); розвиток орендних відносин (оренда виробничих будівель, приміщень, продуктивної худоби та інших основних засобів); надання напрокат необхідної техніки за плату тощо. Звичайно, дрібні товаровиробники можуть самотійно напряду вступати у договірні відносини з кожним із учасників ринкової інфраструктури: заготівельними, переробними й торговельними організаціями, збутовими кооперативами та ін. У такому випадку, вони

¹⁹³ Контрактація сельхозпродукции и участие в её производстве мелких сельхозпроизводителей: уроки, извлечённые из опыта работы. URL: <http://www.ebrd.com/documents/comms-and-bis/pdf-law-in-transition-2015-russian-contract-farming.pdf>

матимуть додаткові витрати на зберігання, транспортування, підготовку продукції до реалізації.

Інтеграційні відносини, що виникають між підприємствами аграрного сектора економіки та господарствами населення, можуть мати стихійний або цілеспрямований штучний характер. Умовно стихійні відносини формуються в процесі суспільного поділу праці на основі об'єктивних відмінностей у спеціалізації виробництва, викликаних трудомісткістю продукції та розвитком продуктивних сил. До того ж на голову сільського домогосподарства повністю покладено вибір виду товарної продукції, її обсягів, асортименту, способу виробництва, технології, каналів постачання сировини і матеріалів, збуту готової продукції; він відповідає за всі господарські та комерційні ризики, а економічний ефект зумовлюється здебільшого індивідуальним досвідом господарювання. Більш ефективними є штучно сформовані інтеграційні відносини, коли чітко визначені пропорції розподілу ресурсів, результатів праці, ризиків тощо.

Власники сільських домогосподарств також зацікавлені в інтеграції, яка надає їм гарантії щодо забезпечення роботою, ринку збуту продукції, ефективного розподілу кінцевих результатів виробництва. Основними проблемами, які мають бути вирішені в процесі реалізації інтеграційних відносин, є забезпеченість господарств населення засобами і предметами праці, насінням, посадковим матеріалом та кормами, технологічна й агросервісна підтримка, доставка й реалізація готової продукції¹⁹⁴.

Що стосується контрактантів, то вони отримують вигоду з гарантованих обсягів поставок сільськогосподарської продукції необхідної якості, що дають їм можливість знизити всі види ризиків, обмежити ринкову владу постачальників і покращити показники ефективності збуту. Планомірний розвиток усіх форм господарювання в аграрному секторі економіки вигідний і суспільству, тому що створюються додаткові робочі місця, покращується

¹⁹⁴ Гугоров А.О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки: монографія Київ: ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2016. С. 318–333.

продовольче забезпечення і надаються соціальні гарантії, передусім сільському населенню¹⁹⁵.

6.2. Світовий досвід взаємодії великого і малого агробізнесу

Нині перспективною формою господарювання в аграрному секторі зарубіжних країн вважається укладання контрактів між корпораціями та фермерськими господарствами, що дозволяє останнім наростити свої виробничі потужності та зайняти вагому нішу національного чи міжнародного продовольчого сектора. Корпорації також зацікавлені у такій формі співпраці, враховуючи специфіку продукування конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції в умовах нинішніх кризових явищ, а також можливості отримання державної підтримки¹⁹⁶.

Контрактне фермерство існує вже багато років. Широко розповсюджена ця практика була ще у Стародавній Греції, коли засобом сплати десятини, ренти та боргів виступав певний обсяг окремих сільськогосподарських культур. У Сполучених Штатах Америки наприкінці ХІХ ст., згідно з контрактом, власник в рахунок оплати за оренду землі отримував від третини до половини врожаю, вирощеного на зданій в оренду ділянці. У першому десятилітті ХХ ст. у колоніях, контрольованих європейськими державами, були укладені офіційні фермерсько-корпоративні угоди, від участі в яких фермери отримували певний зиск. Наприклад, у Гезірі (Судан) фермерам, які уклали контракт, можна було взяти в оренду додаткову кількість угідь за умови вирощування бавовнику.

За визначенням ФАО, контрактне фермерство – це угода між фермером та великим підприємством щодо виробництва та постачання сільськогосподарської продукції за форвардними угодами, зазвичай за попередньо визначеними цінами. Згідно з контрактом покупець надає певну підтримку при виробництві продукції через, наприклад, постачання посівного

¹⁹⁵ Steven Y.W., MacDonald J.M. Economics of Agricultural Contract Grower Protection Legislation. *Choices*. 2015. Vol. 30. Is. 3. P. 1–6.

¹⁹⁶ Михайлина Д.Г., Катана А.В. Транснаціональні корпорації на сучасному світовому продовольчому ринку. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2011_1_11

матеріалу, добрив, надання консультацій тощо. Основою таких контрактів є зобов'язання фермера забезпечити поставку обумовленої у контракті сільськогосподарської продукції у визначеній покупцем кількості та відповідної якості, а також зобов'язання з боку корпорації її придбати¹⁹⁷.

Останнім часом контрактне фермерство як спосіб виробництва якісної продукції та забезпечення вигідного її збуту, набуло широкого розповсюдження у зарубіжних країнах. Однією з причин є те, що контрактне фермерство пропонує партнерам вищу віддачу від високоцінних експортних культур та впровадження нових технологій. Наприклад, у В'єтнамі 90% виробленого бавовнику та свіжого молока, 50% чаю та 40% рису закуповується великими підприємствами за контрактами. Подібна ситуація й у Бразилії, де за рахунок контрактного фермерства отримується 75% виробництва птиці та 35% – сої; у Кенії – близько 60% чаю та цукру¹⁹⁸.

Існує п'ять різних моделей контрактного фермерства:

1. *Централізована модель* – класична модель, коли корпорація купує продукцію у великої кількості малих фермерів. У цій моделі існує чітка вертикальна координація, а це означає, що якість продукції жорстко контролюється, а її кількість визначається на початку вегетаційного періоду. Продукція, що виробляється та продається за цією моделлю, – це продукти, що вимагають високого ступеня переробки (наприклад, цукровий очерет, чай, кава, овочі для консервування або заморожування). Корпорації можуть брати участь у виробництві сільськогосподарської продукції різними способами – одні, надаючи лише посівний матеріал, інші – від надання послуг з підготовки сільськогосподарських угідь до посіву чи підготовки до висадження розсади, підготовки розсади до посадки, постачання мінеральних добрив і навіть до збору урожаю.

2. *Модель центрального майна* відрізняється від централізованої моделі тим, що підрядник не тільки одержує продукцію від фермерів, а й має власні можливості для її отримання (угіддя тощо). Загальний підхід такої моделі

¹⁹⁷ Eaton Charles and Shepherd Andrew W. Contract farming. Partnerships for growth. *Agricultural services bulletin*, / FAO. 2001. № 145. 182 p.

¹⁹⁸ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. URL: https://unctad.org/en/Docs/wir2009_en.pdf

полягає в тому, що корпорація розпочинає роботу з пілотним майном (насіння, техніка тощо), а після випробувального періоду надає фермерам технології та техніку для вирощування конкретної культури. Ця модель застосовується в основному для багаторічних культур при переселенні їх з одного регіону в інший і лише з метою проведення досліджень.

3. *Мультипартійна модель* включає урядові органи та приватні компанії (наприклад, ТНК), які співпрацюють з фермерами. У Мексиці, Кенії та Західній Африці уряди активно інвестують у контрактне фермерство через спільні підприємства з приватним сектором. Мультипартійна модель поширена в Китаї, де урядові структури, а також міські комітети укладали договори спочатку з сільськими комітетами, а пізніше з індивідуальними фермерами. Наприклад, у Колумбії корпорація почала закуповувати фрукти, використовуючи централізовану модель. Однак зіткнулась з труднощами, оскільки не змогла контролювати позадоговірний маркетинг. Тому було використано мультипартійну модель, за якою всі фермери повинні були належати до асоціації або кооперативів, а державні установи залучалися як постачальники кредитів. Здійснення закупівель згідно з цією моделлю значно знизило як ризик позадоговірного маркетингу, так і витрати корпорації на спілкування з фермерами.

4. *Неформальна модель* застосовується приватними підприємцями або невеликими компаніями, які неофіційно укладають договори з фермерами на сезонній основі. Ця модель використовується для сільськогосподарських культур, які потребують лише мінімальної кількості переробки, наприклад, свіжі фрукти (тропічні), овочі та кавуни. Успіх цієї моделі часто залежить від посівного матеріалу та добрив, які зазвичай постачаються фермерам. Проте використання неформальної моделі збільшує ризик позадоговірного маркетингу. У деяких країнах невеликі компанії, які не мають власного обладнання для переробки або пакування сільськогосподарської продукції, закуповують сировину у фермерів для подальшого продажу переробникам і пакувальникам.

5. *Посередницька модель* – договірні домовленості укладаються між принаймні трьома різними партнерами: переробник або корпорація офіційно укладає договори з посередником, який потім неофіційно укладає контракти з фермерами. У моделі є елементи як централізованої, так і неформальної моделі. Складність моделі полягає у відсутності прямого зв'язку між корпорацією та фермерами¹⁹⁹.

Завдяки ефективному управлінню контрактне фермерство виступає засобом для розвитку ринків та передачі навичок і здібностей фермерам, що в результаті вигідне як дрібному виробникові, так і корпорації. Коли різко зростає попит на сільськогосподарську продукцію, контрактне фермерство розширюється як інструмент організації та зв'язку виробничих потужностей, а потреби ринку збільшують та диверсифікують доступність продукції на місцевих та глобальних ринках. Контрактне фермерство у зарубіжних країнах застосовується при вирощуванні фруктів та овочів, птиці, свиней, молочної продукції, морепродуктів (креветок та риби). Нині до такої форми участі у сільськогосподарському виробництві залучені понад 110 країн світу²⁰⁰. У Німеччині з 1993 р. і донині контракують, за різними оцінками, близько 6–9% валового виробництва, зокрема, понад 40% цукру та над 38% продукції скотарства й птахівництва²⁰¹.

У зарубіжних країнах контрактне фермерство розглядається як партнерство між великим агробізнесом та дрібними фермерами. У країнах, де широко розповсюджений малий агробізнес, дрібні фермери не можуть бути конкурентоспроможними без доступу до кредитів, а також впровадження у виробництво нових технологій. Основною умовою успішного ведення контрактного фермерства є наявність ринку збуту продукції, що забезпечить партнерам прибутковість.

Існує ряд переваг та ризиків для ведення контрактного фермерства як для фермера (виробника), так і для покупця. Коли контрактне фермерство

¹⁹⁹ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. URL: https://unctad.org/en/Docs/wir2009_en.pdf

²⁰⁰ Там само.

²⁰¹ Гуторов А.О. Розвиток виробничої контракції в аграрному секторі економіки: монографія. Харків: ТОВ «Смугаста типографія», 2017. С. 35.

організовується та управляється ефективно, зменшується ризик та невизначеність для обох сторін порівняно з купівлею та продажем сільськогосподарської продукції на відкритому ринку. Критики контрактного фермерства акцентують на нерівність відносин та сильнішу позицію корпорації стосовно фермера. Контрактне фермерство вони розглядають як істотну користь для корпорацій, які отримують недорогу робочу силу та перекладають усі ризики на виробників. Однак така думка суперечлива, оскільки контрактне фермерство досить поширене у багатьох країнах і переваги та ризики несуть як виробники, так і покупці сільськогосподарської продукції. Переваги, недоліки та проблеми, що виникають у результаті ведення контрактного фермерства, залежать від соціального та ринкового середовища. Розподіл ризиків залежатиме від таких факторів, як характер ринків, якість сировини, якість переробленої продукції, наявність альтернативних можливостей заробітку для фермерів, тощо. Ці фактори, як і ризики, змінюються з часом.

Ключові переваги для фермера. Основна перевага договірної угоди для фермерів полягає у тому, що корпорація, як правило, зобов'язується закуповувати всю продукцію, вирощену в межах визначених параметрів якості та кількості. Іншими перевагами є: збільшення доходу завдяки довгостроковому та стабільному доступу до надійних ринків, прозорому механізму ціноутворення, а також доступу до інноваційних технологій, покращених ресурсів, виробничих послуг та кредитних можливостей.

Великі компанії можуть забезпечувати фермерам підготовку сільськогосподарських угідь до посіву, обробіток та збирання врожаю. Контрактне фермерство дає фермерам змогу отримати доступ до певної форми кредиту для фінансування виробничих ресурсів. У більшості випадків саме корпорації авансують кредит через своїх менеджерів. Однак домовленості можуть бути укладені з комерційними банками або державними установами через заставу, яка гарантується покупцем, тобто договір виступає як застава.

Контрактне фермерство дає фермерам можливість оволодіти новими навичками щодо ефективного використання виробничих ресурсів, вдосконалення методів застосування хімікатів та добрив, потреб ринків тощо.

Позивним є досвід виробництва в Індії томатів з використанням контрактного фермерства. Корпорація уклала договори з 400 фермерами на півночі Індії для вирощування певних сортів томатів для пасти. Урожайність томатів у фермерів-контракторів була більшою на 64% (порівняно з фермерами, що вирощували томати не за контрактом) за рахунок використання гібридного насіння; зросли також і доходи за рахунок наявності гарантованого ринку.

Основні переваги для покупця – це контроль комерційних ризиків – механізм визначення ціни заздалегідь, а також контроль виробничих ризиків – через забезпечення стабільної пропозиції сільськогосподарської продукції, що виробляється у необхідній кількості та відповідної якості. Важливою мотивацією для покупця є також доступ до землі: через контрактне фермерство він може опосередковано отримати його до сільськогосподарських земель, недоступних для придбання чи оренди.

Головні ризики для фермерів в основному виникають через дисбаланс отриманої продукції між ними та покупцем. Цей дисбаланс часто призводить до нерівномірного розподілу ризиків та несправедливих чи непрозорих механізмів ціноутворення, а також процесів перевірок. Вирощена фермерами продукція не завжди може закуповуватися в обсязі, зазначеному в контракті. Ще одним ризиком є вирощування нових культур у певному регіоні, що може призвести до отримання нижчого урожаю, ніж очікувалось.

Основні ризики для покупця. Недобросовісні фермери можуть продавати вироблену продукцію поза контрактом (позадовірний маркетинг), що призводить до зменшення виробничих потужностей переробки покупця. Ще одним важливим моментом є той факт, що фермери можуть спрямовувати ресурси (мінеральні добрива, засоби захисту рослин тощо), отримані в кредит, на інші цілі, тим самим знижуючи урожайність сільськогосподарських культур. У громадах, де звичаї та традиції відіграють важливу роль, можуть виникнути труднощі при впровадженні інновацій у сільському господарстві. Перш ніж запроваджувати нові сільськогосподарські культури у певному регіоні, покупці повинні врахувати суспільне ставлення та традиційні сільськогосподарські

практики громади, оскільки фермерам потрібен час для адаптації до нової практики²⁰².

Позивних прикладів контрактного фермерства існує досить багато. У США 59% фруктів, 88% птиці, 61% свинини виробляється за допомогою контрактного фермерства, у Мозамбіку це стосується 100% виробництва бавовнику і тютюну, у Замбії – 100% виробництва бавовнику, тютюну і паприки²⁰³.

Слід зазначити, що у США при виробничій контрактації у тваринництві фермер повинен забезпечити виробничий процес кваліфікованою робочою силою, виробничими приміщеннями та обладнанням. Контрактант постачає молодняк худоби та птиці відповідної вікової групи та породного складу, потрібні корми, надає медичне та інше сервісне обслуговування з утилізації гною і тваринних решток протягом періоду дії угоди. Право власності на тварин чи птицю зберігається за контрактантом, а фермер бере відповідальність щодо їхнього збереження та недопущення їх загибелі, крім випадків, передбачених додатковими страховими угодами. Оплату контрактних робіт та послуг здійснюють здебільшого з розрахунку на одну голову худоби чи птиці, передбачаючи авансові та поточні виплати. Додатково також встановлюють прогресивні шкали оплати, відповідно до яких фермера преміюють за економію оборотних коштів (кормів, ветеринарних засобів і послуг тощо) чи здавання готової продукції вищої якості або раніше визначеного строку; чи штрафують за зниження якості, високу смертність тварин чи птиці, порушення нормативів виробничих процесів тощо. Терміни дії таких контрактів диференційовано залежно від виду продукції й тривають від 2 місяців до декількох років²⁰⁴.

При виробничій контрактації у рослинництві контрактант постачає насіння та посадковий матеріал, засоби захисту рослин і добрива, а фермер несе відповідальність за якість ґрунту, наявність кваліфікованих працівників та засоби виробництва. Оплату за контрактом здійснюють з розрахунку на

²⁰² Model agreement for responsible contract farming with commentary by Carin Smaller, William Speller and Sarah Brewin. URL: <http://www.fao.org/3/ca1772en/CA1772EN.pdf>

²⁰³ Contract farming offers fresh hope for Africa's declining agriculture. URL: <http://old.worldagroforestry.org/downloads/Publications/PDFS/BR07060.pdf>

²⁰⁴ Гуторов А.О. Розвиток виробничої контрактації в аграрному секторі економіки. С. 39–40.

одиницю посівної площі диференційовано, залежно від якості продукції та дотримання технології виробництва, а ризики стихійних лих страхують додатково. Термін дії таких угод переважно дорівнює одному виробничому сезону²⁰⁵.

Світова практика засвідчує, що ефективно функціонуючою формою взаємодії представників великого та малого агробізнесу виступає і франчайзинг. Франчайзинг у сучасних умовах є одним з оптимальних і ефективних способів розвитку малого бізнесу. Це характерно і для господарств, які досягли певного успіху і бажають розвиватись у майбутньому, і для господарств, які розпочинають займатися бізнесом, мають бажання і можливості займатись ним під керівництвом великого підприємства, отримувати нові знання, досвід, освоювати і переймати інноваційні технології та методи організації бізнесу. Така співпраця є інтегрованою формою великого і малого бізнесу, що враховує необхідний баланс економічних інтересів двох сторін²⁰⁶.

6.3. Напрями забезпечення ефективної взаємодії корпорацій та малого бізнесу в аграрному секторі України

Між корпораціями та малим агробізнесом мають бути налагоджені тісні економічні відносини, які потребуватимуть постійного вдосконалення для досягнення найбільшої ефективності процесу співпраці зазначених суб'єктів. Необхідно сприяти розвитку великих і дрібних форм сільськогосподарського виробництва в єдності – вони повинні не протиставлятися, а взаємно доповнювати одна одну, займаючи кожен свою нішу при забезпеченні потреб суспільства в продуктах харчування, а промисловості – у сільськогосподарській сировині.

Дрібні товаровиробники зацікавлені у налагодженні інтеграційних відносин, оскільки це надає їм гарантії щодо забезпечення роботою та збуту

²⁰⁵ Там само.

²⁰⁶ Пекова А.Л. Развитие франчайзинга как фактор поддержки малого бизнеса в современных условиях. URL: [https:// www.moluch.ru/archive/115/31065](https://www.moluch.ru/archive/115/31065)

виробленої продукції, стабільних поставок засобів і предметів праці, насіння, посадкового матеріалу та кормів, отримання технологічної підтримки тощо.

На сьогодні вченими розроблено п'ять основних моделей залучення господарств населення до інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки: кооперативна, кооперативно інтегрована, міні-кластерна, внутрішньогосподарського орендного чи трудового підряду та виробничої контракції, зокрема і створення «мережових ферм».

Кооперативна модель передбачає створення системи споживчої кооперації, перевагами якої є можливість для її членів скористатися послугами з транспортування і збуту продукції, а також консультативними послугами, колективний захист інтересів тощо. Кооперативно інтегрована модель передбачає створення споживчого кооперативу, який інтегрується з виробничим, переробним чи збутовим підприємством аграрного сектора економіки. Основною перевагою такої моделі є глибший рівень агроекономічної інтеграції зі збереженням самостійності суб'єктів господарювання, а вадою – неможливість інтеграційної взаємодії індивідуальних сільських домогосподарств, які не є членами кооперативу. Варіанти такої інтеграції господарств населення через вертикальну кооперацію на базі агропромислових формувань розробили М. Хорунжий і В. Заболотній, а згодом удосконалили Ю. Нестерчук і М. Пітюлич²⁰⁷.

З метою застосування горизонтальної та вертикальної інтеграції у світовій практиці були напрацьовані міні-кластерні моделі²⁰⁸. Ядром кластера є підприємство-інтегратор, яке формує його внутрішню інфраструктуру відповідно до певного виробничого типу.

Об'єднання зусиль господарств населення та інших організаційно-правових форм господарювання на засадах кластеризації позитивно вплине на їх розвиток внаслідок зниження операційних витрат виробництва, зниження

²⁰⁷ Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси у стратегії інвестиційного забезпечення особистих селянських господарств. *Збірник наукових праць ВНАУК. Серія: Економічні науки*. 2011. № 2 (53). Т.3. С. 147–152; Хорунжий М.Й., Заболотній В.М. Обґрунтування доцільності входження особистих селянських господарств в інтегроване виробництво. *Економіка АПК*. 2005. № 2. С. 29–34; Пітюлич М.М. Особливості інтеграції та кооперації господарств населення гірських територій. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. Вип. 3. С. 418–424.

²⁰⁸ Аграрні кластери у запитаннях та відповідях / М.Ф. Кропивко, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік та ін.; за ред. М.Ф. Кропивка. Київ: ННЦ ІАЕ, 2013. 30 с.

фінансових ризиків, формування відносин на договірній основі, що сприятиме підвищенню рівня рентабельності виробництва в дрібних господарствах. Поряд із цим у результаті ефективного функціонування агрокластера поширюватиметься розвиток підсобних промислів, зокрема, ремонт і будівництво складських приміщень, ремонт обслуговуючих машин і сільськогосподарської техніки, тобто альтернативними сегментами діяльності дрібних господарств у межах агрокластера можуть стати такі, що доповнюють основне виробництво²⁰⁹. Кластерна модель дозволить вирішити проблему сировинної орієнтації галузі та сприятиме реалізації на ринку продукції з високою доданою вартістю.

Модель взаємодії господарств населення з інтеграторами через систему договорів підряду може бути реалізована двома способами: шляхом укладення договорів внутрішньогосподарської оренди та зовнішніх трудових договорів. За трудовим договором селяни де-юре стають співробітниками підприємства, де-факто – виконують роботу з виробництва певного виду сільськогосподарської продукції. При цьому господарство-інтегратор бере на себе зобов'язання із забезпечення працівників необхідними основними та оборотними засобами, гарантує їм оплату праці за встановленими нормами²¹⁰.

Сьогодні найбільш перспективною формою залучення господарств населення до інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки є виробнича контрактація, з одного боку, це найпростіша форма об'єднання виробничих інтересів двох секторів економіки – від забезпечення виробництва сільгосппродукції до її заготівлі, з іншого боку, вона сприяє утворенню міцних кооперативно-інтеграційних виробничо-збутових зв'язків в аграрному секторі економіки²¹¹.

До напрямів ефективної взаємодії великого та малого агробізнесу, що можуть забезпечити гідний рівень життя та добробуту представників дрібних

²⁰⁹ Крисанов Д.Ф., Удова Л.О. Кластеризація економічної діяльності та обслуговування як інструмент сталого розвитку сільських територій. *Економіка України*. 2009. № 10. С. 69–75; Соколенко С.І. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону. Формування та розвиток регіональних кластерів як один із інструментів підвищення конкурентоспроможності регіону: матер. кр. столу (Полтава, 11 липня 2008 р.). Полтава: Полтавська ОДА. 2008. URL: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klastery-mexanizm-pidvyshhennya-konkurentospromozhnosti-regionu/>

²¹⁰ Гуторов А.О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки.. С. 318–333.

²¹¹ Там само.

господарств, слід віднести й агрофранчайзинг, аутсорсинг, субконтрактацію. Франчайзинг – це система агробізнесу, до складу якої входить велике сільськогосподарське підприємство (франчайзер), що ефективно функціонує на ринку, має свій добре зарекомендований бренд і мале господарство (франчайзі), що придбало у франчайзера право користування його товарним знаком і технологіями ведення бізнесу²¹². Механізм взаємодії таких суб'єктів такий – велике сільгосппідприємство надає малому підприємству право користуватися його брендом, навчає технологіям ведення бізнесу, а також надає гарантію стабільної діяльності, оскільки успішність франчайзера вже доведена на практиці.

Ефективність франчайзингу обумовлена двома факторами: по-перше, дозволяє залучити в агробізнес активних, але не дуже досвідчених людей і навчити їх ефективному веденню бізнес-процесів, по-друге, дозволяє будувати мережевий бізнес на великих територіях. Таким чином, франчайзинг – це метод тиражування успішних малих господарств, які виробляють аналогічну продукцію з великими сільськогосподарськими підприємствами.

Наведений механізм взаємодії між великими і малими аграрними підприємствами на основі франчайзингової моделі має низку переваг: по-перше, значно збільшується період функціонування малого агробізнесу, знижуються ризики при реалізації продукції, по-друге, збільшується кількість малих аграрних підприємств, що збільшує зайнятість сільського населення, по-третє, дозволяє максимально задовольнити потреби населення в натуральних продуктах, і по-четверте, збільшити прибутковість бюджетів сільських територій. Отже, франчайзинг має перспективи успішного розвитку малого агробізнесу.

Агрофранчайзинг передбачає розповсюдження типізованих і перевірених технологій дрібнотоварного виробництва унікальної продукції. До таких технологій можна віднести розведення і виробництво м'яса кролів, виробництво перепелиних яєць, вирощування овець, розведення бджіл,

²¹² Буторин С.Н. Эволюция малых форм хозяйствования в системе агропромышленного комплекса. *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. 2011. № 5. С. 54–57.

відгодівлю індичок, гусей, страусів, вирощування форелі та ін. За кожною з них можуть бути затверджені базові господарства (власники), які, маючи великий досвід роботи із запропонованого до тиражування виробництва, організують і забезпечують супроводження його впровадження учасниками проекту, які придбали технологію (користувачами)²¹³.

В Україні функціонує франчайзинговий проєкт Small Fruit – вирощування і подальший експорт органічних ягід, який розроблено консалтинговою компанією Franchising Full Cycle. Small Fruit – сільськогосподарське підприємство, організоване у 2011 р., головним видом діяльності якого є вирощування і прямий експорт екологічно чистої продукції – ягід (зокрема малини) та фруктів. На початку своєї діяльності підприємство вирощувало продукцію на площі 12 га, нині загальна площа земельних ділянок становить понад 300 га в 11 областях України. Продукція Small Fruit сертифікується відповідно до Європейського Стандарту органічного виробництва і переробки та повністю експортується до країн ЄС²¹⁴.

Аутсорсинг в агробізнесі – передача малому агробізнесу на підставі тривалого договору різних елементів господарської діяльності великого сільськогосподарського підприємства. Аутсорсинг передбачає тісніший механізм взаємодії між великими сільськогосподарськими підприємствами і малим агробізнесом, ніж контрактні угоди. Для виконання певних функцій великі агрохолдинги можуть надати малому підприємству деяку частину активів у формі оренди або продати їх на пільгових умовах при виконанні договірних відносин.

В ідеї аутсорсингу закладено незаперечні переваги, серед яких: великі сільськогосподарські підприємства зосереджують свої зусилля на своїх основних видах діяльності та не відволікаються на виробництво інших видів продукції; скорочення операційних витрат, чисельності персоналу, ризиків та ін.²¹⁵.

²¹³ Там само.

²¹⁴ Small Fruit – вирощування малини. URL: <http://bizrating.com.ua/franch/1245/index.html>

²¹⁵ Добрунова А.І., Олива Л.В., Сидоренко А.А. От землепользования к производству чистой продукции и к развитию сельских территорий. *Наука*. 2015. № 10. С.127–131.

При аутсорсингу малими підприємствами виконуються обсяги робіт відповідно до укладених договорів, при цьому ступінь впливу малого підприємства-аутсорсера на бізнес великого агробізнесу мінімальна, оскільки згідно з договором відбувається передача окремих процесів, які не є для замовника основними. Ними можуть бути упаковка товарів, сушіння і замороження продуктів тощо.

В Україні цей напрям не набув широкого розповсюдження. Причинами, що перешкоджають поширенню аутсорсингу як механізму взаємодії між великими сільськогосподарськими підприємствами і малим агробізнесом, є: відсутність знань про принципи аутсорсингу, побоювання великих аграрних підприємств щодо розголошення комерційних таємниць, відсутність висококваліфікованих і активних керівників малих аграрних підприємств, підтримки з боку органів влади, а також інформації про потенціал малих форм господарювання²¹⁶.

Субконтрактація – це форма кооперативної співпраці між малими, середніми і великими підприємствами, яка ґрунтується на спеціалізації, раціональному використанні наявних виробничо-технологічних потужностей, оптимізації використання ресурсів²¹⁷. Субконтрактація як різновид ділового партнерства передбачає таку кооперацію дрібних і навіть найдрібніших підприємств (зокрема, міні-ферм, сімейного підряду тощо), за якої велике підприємство на основі договору (контракту) розміщує замовлення, визначає специфікацію продукції, надає сировину або напівфабрикат для подальшої переробки тощо, а виконавці (малий бізнес) здійснюють часткову або завершальну обробку наданої продукції. Велике підприємство може укласти контракт або на виробництво готової продукції, без власної участі в його виробництві (комерційний варіант), або на участь малих виробників в окремих стадіях технологічного процесу (виробничий варіант). На умовах субконтрактації може здійснюватися і реалізація продукції великого

²¹⁶ Там само.

²¹⁷ Тетерин Ю.Н. Современные модели ведения агробизнеса. *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. 2011. № 12. С. 39–42.

підприємства²¹⁸. Субконтрактації в агросекторі України поки що не спостерігається, оскільки великі підприємства не завжди володіють інформацією про зацікавленість дрібних товаровиробників у такій співпраці, а керівники дрібних господарств не завжди обізнані, щоб визначити усі переваги та недоліки даної форми співробітництва.

Висновки і рекомендації

1. Малі форми господарювання на ринку є найменш захищеними та найменш конкурентоспроможними, однак при цьому вони мають значну частку у виробництві окремих видів продукції в країні та є основною діяльністю для багатьох селян. Особливостями функціонування малого бізнесу в аграрному секторі виступають: особиста участь сім'ї чи її членів у здійсненні діяльності; невеликі обсяги виробництва продукції; інтуїтивний характер діяльності, відсутність стратегії на перспективу; використання не завжди кваліфікованої або малокваліфікованої робочої сили (низький рівень освіти, відсутність професійних навичок); неформальний характер взаємовідносин у ході ведення діяльності (допомога сусіда, родича); значна залежність від природно-кліматичних факторів, що зумовлюють сезонність виробництва; велика імовірність ризику, що ускладнює доступ до фінансово-кредитних ресурсів; слабка підтримка або її відсутність з боку держави; незадовільна матеріально-технічна база.

До факторів, що стримують розвиток малого агробізнесу, належать: недосконалість законодавчої бази; недосконалість механізму взаємодії держави і суб'єктів малого бізнесу; низький рівень доступності кредитних ресурсів; недостатній рівень розвитку інноваційної бази, що унеможливорює використання сучасного технологічного обладнання.

2. Світовий досвід взаємодії агрокорпорацій і малого аграрного бізнесу свідчить, що малий бізнес – виправданий і може розвиватися в тих видах і сферах діяльності, в яких має перевагу порівняно із великотоварним

²¹⁸ Рижко О.В. Зарубіжний досвід функціонування малого бізнесу. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6-1 (06). С. 137–141.

господаруванням. Саме тому в Україні необхідно сприяти розвитку як великих, так і малих форм сільськогосподарського виробництва, не порушувати їх цілісності і не протиставляти їх одна одній. Це дозволить повною мірою реалізувати дію чинників інноваційного розвитку, налагоджуючи при цьому – за мінімальної участі посередників – спільне просування виробленої ними сільськогосподарської продукції на продуктовому ринку. Тому для малого підприємництва в сільському господарстві слід створювати такі ж умови господарування, як і для великого та середнього аграрного бізнесу.

3. Взаємодія господарств малого та великого агробізнесу може відобразитись в інтеграції великих підприємств із господарствами населення, що сприятиме підвищенню доходності малих суб'єктів господарування і збільшенню обсягів продукції, виробленої великими підприємствами. При цьому малі виробники забезпечуються необхідними для виробництва аграрної продукції ресурсами.

Залучення малих господарств до інтегрованого виробництва є перспективним шляхом, адже при їх продуманій і довготривалій підтримці можна нарощувати виробництво сільськогосподарської продукції і, разом з тим, підвищувати доходи і рівень життя селян.

Критична ситуація склалася в тваринництві України, оскільки великі сільгоспідприємства в основному спеціалізуються на рослинництві, а у малих – для нарощування виробництва не вистачає ні обігових коштів, ні технологій, та й реалізація вирощеної продукції відбувається здебільшого спонтанно і в основному посередникам. Через це продукція тваринництва знаходить свого безпосереднього споживача вже за ціною, в якій значну частку займає відсоток посередників. Тому одним з оптимальних варіантів виходу з цієї ситуації є інтеграція за участю малих господарств при створенні прямих зв'язків на основі контрактації.

4. Дрібними вітчизняними агровиробниками може бути використаний світовий досвід контрактного фермерства. Залучення корпорацій до співпраці з малим агробізнесом шляхом контрактного фермерства зможе позитивно впливати на розвиток вітчизняного сільського господарства на різних етапах,

зокрема, через надання дрібним агровиробникам необхідних їм ресурсів (насіння, добрив) та сприяння виходу вирощеної ними продукції на локальні ринки. Водночас такі зв'язки з великою ймовірністю можуть посилити залежність дрібних агровиробників від великих компаній.

Ефективними формами відносин корпорацій та малих агропідприємств у зарубіжних країнах є також франчайзинг та аутсорсинг, які значно підвищують ефективність малого агробізнесу і, відповідно, рівень життя та добробут сільських жителів, сприяють розвитку сільських територій. В Україні такі форми співпраці між великим і малим агробізнесом відсутні через нестачу: детальної інформації та знань про принципи аутсорсингу, субконтрактації; практики апробації зазначених форм співпраці; висококваліфікованих і активних керівників малих аграрних підприємств; підтримки з боку органів влади, а також інформації про виробничий потенціал малих форм господарювання.

5. Для активізації сучасних форм співпраці великого та малого агробізнесу необхідно на державному рівні створювати рівноправні умови господарювання. Переважаюча роль у формуванні інтеграційних зв'язків повинна належати державі (Міністерству розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України) – як посереднику між представниками великого та малого агробізнесу. Відсутність спеціальних нормативно-правових актів гальмують розвиток як виробничої контрактації, так і інших форм інтеграційних відносин, тому варто розробити методичні рекомендації щодо організації контрактних відносин, аутсорсингу тощо для ефективної взаємодії великого та малого агробізнесу.

Необхідно створити умови для формування та реалізації інтеграційних відносин шляхом проведення просвітницьких і дорадчих заходів у сільській місцевості. Державні цільові програми розвитку аграрного сектора економіки України доцільно доповнити завданням щодо стимулювання інтеграційних відносин корпорацій та малих господарств, які укладають угоди виробничої контрактації, що дасть змогу об'єднати інтереси всіх агротоваровиробників.

Наукове видання

Шубравська Олена Василівна
Пасхавер Борис Йосипович
Молдаван Любов Василівна
Дідковська Людмила Іванівна
Прокопенко Катерина Олексіївна
Удова Людмила Олегівна
Грецька Наталія Анатоліївна

КОРПОРАТИЗАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Колективна монографія

За редакцією д-ра екон. наук О.В. Шубравської

Редактори *І.І.Бажал, А.К.Кокошко*
Оригінал-макет *С.В.Чимбай*

Підписано у світ 05.10.2020 р.
Об'єм даних 1,45 Мб

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011
тел. (044) 254-20-36, факс (044) 280-88-69
E-mail: eip@ief.org.ua