

# СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.2:349.422.231

## УЗАГАЛЬНЕННЯ ГОЛОВНИХ НАПРЯМІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ І РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА У КРАЇНАХ ІЗ РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

© 2018 РЕЧКА К. М.

УДК 338.2:349.422.231

Речка К. М.

### Узагальнення головних напрямів економічного зростання і розвитку сільського господарства у країнах із ринковою економікою

Метою цієї статті є визначення головних напрямів економічного зростання і розвитку сільського господарства в цілому. Проаналізовано та порівняно економічний розвиток сільськогосподарської галузі у країнах із ринковою економікою, а саме у США та країнах ЄС. На підставі аналізу праць багатьох учених-економістів було сформульовано й узагальнено переваги великих сільськогосподарських підприємств над дрібними. У результаті дослідження було виявлено, що найбільш вагомими факторами впливу на економічний розвиток агрогосподарств – це їхні розміри та форми власності та господарювання. Водночас був доведений той факт, що просте збільшення масштабів виробництва не забезпечує підвищення економічного ефекту. Зростання масштабів виробництва повинно супроводжуватись поліпшенням виробничих технологій і вдосконаленням форм внутрішньогосподарської організації праці, а також спеціалізацією та кооперацією. Узагальнюючи всі розглянуті питання економічних переваг великих агрогосподарств, є можливість сформулювати такі висновки. Науково обґрунтованим є положення щодо дії таких економічних законів, як «тотожність власності і праці» і «закон переваг великих господарств». Дослідивши головні напрямки економічного зростання у країнах із ринковою економікою, доведено, що найбільш ефективним типом господарювання є кооперація. Це і повинно бути пріоритетним і перспективним вектором для нашої країни.

**Ключові слова:** економічне зростання, економічний розвиток, сільське господарство, фактори впливу, державна політика, концентрація сільського господарства.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 16.

**Речка Катерина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки, Таврійський державний агротехнологічний університет (пр. Богдана Хмельницького, 18, Мелітополь, Запорізька обл., 72315, Україна)

**E-mail:** rechkanegerey@gmail.com

УДК 338.2:349.422.231

UDC 338.2:349.422.231

### Речка Е. Н. Обобщение основных направлений экономического роста и развития сельского хозяйства в странах с рыночной экономикой

### Rechka K. M. Summarizing the Main Directions of Economic Growth and Development of Agriculture in Countries with Market Economy

Целью данной статьи является определение основных направлений экономического роста и развития сельского хозяйства в целом. Проанализировано экономическое развитие сельскохозяйственной отрасли в странах с рыночной экономикой, а именно в США и странах ЕС. На основании анализа работ многих ученых-экономистов были сформулированы и обобщены преимущества крупных сельскохозяйственных предприятий над мелкими. В результате исследования было выявлено, что наиболее значимые факторы влияния на экономическое развитие аграрных хозяйств – это их размеры и формы собственности и хозяйствования. В то же время был доказан тот факт, что простое увеличение масштабов производства не обеспечивает повышения экономического эффекта. Рост масштабов производства должен сопровождаться улучшением производственных технологий и совершенствованием форм внутрихозяйственной организации труда, а также специализацией и кооперацией. Обобщая все рассмотренные выше вопросы экономического приоритета крупных аграрных хозяйств, можно сформулировать следующие выводы. Научно обоснованным является положение о действии таких экономических законов, как «тождество собственности и труда», а также «закон преимущества крупных хозяйств». Исследовав основные направления экономического роста в странах с рыночной экономикой, доказано, что наиболее эффективным типом хозяйствования является кооперация. Это и должно быть приоритетным и перспективным вектором для нашей страны.

The aim of the article is to determine the main directions of economic growth and development of agriculture in general. The economic development of the agricultural sector in countries with market economy, namely in the US and EU countries, is analyzed. Based on the analysis of works of a number of academic economists, the advantages of large agricultural enterprises over small ones are identified and summarized. As a result of the research, it is revealed that the most significant factors that influence the economic development of agricultural enterprises are their size and forms of ownership and management. At the same time, it is proved that only an increase in the scale of production does not ensure an increase in the economic effect. The increase in the scale of production should be accompanied by improvement of production technologies and perfection of the forms of intraeconomic organization of labor, as well as specialization and cooperation. Summing up all the issues of the economic priority of large agrarian enterprises discussed above, we can formulate the following conclusions. The provision on the operation of such economic laws as "identity of property and labor", as well as "the law of the advantage of large enterprises" is scientifically justified. Having studied the main directions of economic growth in countries with market economy, it is proved that cooperation is the most effective type of management. This should be a priority and promising vector for our country.

**Keywords:** economic growth, economic development, agriculture, factors of influence, state policy, concentration of agriculture.

**Tbl.:** 3. **Bibl.:** 16.

**Ключевые слова:** экономический рост, экономическое развитие, сельское хозяйство, факторы влияния, государственная политика, концентрация сельского хозяйства.

**Табл.: 3. Библ.: 16.**

**Речка Катерина Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики, Таврический государственный агротехнологический университет (пр. Богдана Хмельницкого, 18, Мелитополь, Запорожская обл., 72315, Украина)

**E-mail:** rechkanegerey@gmail.com

**Rechka Kateryna M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics, Tavria State Agrotechnological University (18 Bohdana Khmelnytskoho Ave., Melitopol, Zaporizka obl., 72315, Ukraine)

**E-mail:** rechkanegerey@gmail.com

**Вступ.** У сучасних умовах однією з найважливіших соціальних проблем є проблема економічного зростання країни, до якої зосереджена увага політиків і провідних наукових діячів економічної науки.

Проблема забезпечення якісного економічного розвитку в Україні та світі все більше набирає актуального значення через глобальне загострення соціально-економічних і фінансових проблем. Адаже динаміка економічного зростання дає нам характеристику розвитку національної економіки, її місце на міжнародній арені. На основі її даних є можливість зробити висновки: про рівень життя населення, про те, як відбувається вирішення проблеми, що пов'язана з обмеженістю ресурсів. Підтримка економічного розвитку, його темпів на оптимальному та стабільному рівні входить до основних довготермінових цілей уряду будь-якої країни світу як складової його економічної політики, що спостерігається впродовж останніх десятиліть.

Практика підтверджує істинність «закону переваг великих господарств», використання «ефекту масштабу виробництва». У кінці XIX і на початку XX ст. його дія привела до великих змін у промисловості. Панівне місце в ній зайняли олігополії і монополії. Це явище ґрунтовно викладено в працях багатьох дослідників того часу, зокрема в роботі В. І. Леніна «Империализм как высшая стадия капитализма». Її зміст відомий. А тому лише зазначимо глибинні наукові підвалини концентрації виробництва. Економічна основа, що її зумовлює, – це намагання кожного господаря підприємства використати переваги великих підприємств як фактор одержання і максимізації прибутку і на цих засадах економічного зростання та розвитку. У той же час посилення концентрації виробництва і досягнення нею певного рівня призвело до виникнення олігополій і монополій. Посилення монополізму на макрорівні значною мірою гальмує економічне зростання та розвиток, оскільки руйнує конкуренцію. Вона, як відомо, є основою і головною рушійною силою цих процесів. На мікрорівні, тобто для окремого підприємства, економічний монополізм – це панівний стан, контроль виробника певного товару або їх групи на ринку. У нього з'являється можливість диктувати ціни й одержувати додатковий прибуток, джерелом якого не є розвиток свого виробництва, а кошти покупця (монополією високі ціни). За монополією низьких цін – це частка новоствореної вартості тих виробників, у яких монополіст купує товари.

У цілому монополізм є антиподом вільної конкуренції. Він суперечить, принаймні гальмує економічний розвиток у певній сфері та галузі економіки. Тобто відсутність конкуренції позбавляє господарську діяльність рушійної сили. Водночас для монополістичних і олігополістичних структур

монополістичний стан є вигідним. Про це свідчить той факт, що будь-яка господарська структура і передусім великі підприємства прагнуть забезпечити собі владну позицію на ринку. Вигоди монополії у кінцевому підсумку – отримання додаткового прибутку (надприбутку). Загальний його обсяг перевищує той, який товаровиробник може одержати в умовах досконалої конкуренції. Суспільство від цього користі не має. Адаже відбувається перерозподіл коштів внаслідок нееквівалентного обміну.

Послаблення або навіть усунення конкуренції призводить до того, що з фактора економічного розвитку ефект масштабу виробництва стає його гальмом. Монополістичний виробник певною мірою втрачає стимули щодо впровадження у виробництво досягнень НТП (вони не завжди спочатку дають ефект), оновлення асортименту, підвищення якості продукції при підвищенні цін на неї тощо. За таких умов ринок значною мірою втрачає стимулюючу і «захисну» функцію щодо покупців.

За великим рахунком із цим можна погодитися. Усім відомі недоліки державно-планової економіки, в якій конкуренцію замінили соціалістичним змаганням. Насамперед це низька якість більшості виробів, їхній нестаток, адміністративні важелі впровадження у виробництво інновацій, які суттєво поступаються ринковим.

У той же час у країнах із розвинутою ринковою економікою монополізм об'єктивно не міг стати всеохоплюючим. Пояснюється це тим, що в умовах, коли економічна монополія не підтримується державою, вона ніколи не стане всеохоплюючою, а тому застійні процеси не є чим-то постійним. Крім того, монополія – це надконцентрація виробництва і вона повною мірою використовує ефект масштабу виробництва, його внутрішньогосподарську спеціалізацію, кооперацію і диверсифікацію. У великих монополіях, як правило, стійкий фінансовий стан, більші можливості для впровадження інновацій, високий якісний рівень менеджменту. Варто також зазначити, що підвищення ринкових цін має межу – платоспроможність покупця. Вона обмежена його коштами. Що стосується монополією низьких цін, то їхня гранична межа – собівартість продукції у тих, хто її виробляє. Враховується і можливість заміни монополістичних товарів субститутами.

У цілому вплив монополій на економічний розвиток неоднозначний. Й. Шумпетер вважав, що надія на досягнення монополістичної влади нерідко є основним стимулом удосконалення виробництва, тобто його розвитку. Перша фірма, яка стає власником до цього невідомих винаходів, новачків і використовує їх у роботі, може отримати додатковий економічний прибуток. Але це результат тимчасового монополістичного стану. З часом цей винахід стане загаль-

нодоступним. Прикладом може бути мобільний зв'язок, виробництво комп'ютерів тощо. Із цих позицій, строго кажучи, не монополізм сам собою, а намагання одержати монополістичну владу в тій чи іншій сфері економіки нерідко є важливим стимулом економічного зростання і розвитку. І тут є конкуренція підприємств. Але це вже зовсім не та конкуренція, що притаманна ринку товарів. Ця конкуренція серед підприємств «просуває вперед динамічну ефективність економіки», навіть якщо вона веде до посилення влади монополій, вважав Й. Шумпетер. На практиці в силу дії багатьох факторів і передусім глобалізація економіки, НТР, інформатика і т.п. сприяли демонополізації економіки в останні десятиліття. Певний вклад у цей процес зробило антимонопольне законодавство, яке прийняте в більшості країн з розвинутою ринковою економікою і постсоціалістичних країнах, в Україні зокрема.

Отже, посилення концентрації виробництва в не-сільськогосподарських галузях, насамперед у промисловості, досягло такого рівня, за якого виникли олігополії і монополії. А це істотно загальмувало вільну конкуренцію як рушійну силу економічного зростання і розвитку, але не зупинило їх. Монополізму протидіють чимало факторів, і на сьогодні про його посилення не йдеться. Принаймні це не є глобальною проблемою світової економіки.

Сільськогосподарське виробництво має чимало особливостей. Саме вони і зумовлюють специфіку концентрації в цій галузі економіки. Проаналізуємо цей тривалий і спонтанний процес в економічно розвинених країнах світу.

Само поняття «концентрація» (лат. Concentration) має декілька визначень. Найбільш узагальнене – це зосередження, об'єднання, насиченість. В економічному контексті його зміст тлумачиться як процес все більшого зосередження виробництва на великих і надвеликих підприємствах. Стосовно капіталу – збільшення його розмірів у результаті накопичення і капіталізації додаткової вартості [13, с. 252].

Науково обґрунтованим є комплексний підхід учених до концентрації виробництва. У динаміці вона визначається як процес, який відбувається за більш-менш тривалий час. Концентрацію можна розглядати й у статичній формі, конкретний момент, тобто фіксація процесу концентрації. У цьому випадку має місце статичний підхід до концентрації виробництва. Важливим у дослідженні концентрації виробництва є виокремлення мікро- і макrorівнів концентрації виробництва в первинних виробничих одиницях і національній економіці. Цілком очевидно, що останній є агрегованою сукупністю першого.

На мікрорівні концентрація виробництва (або її масштаби) аналогічна категорії «розміри» первинної виробничо-господарської ланки (господарство, підприємство тощо).

У статичній формі підприємств визначаються низкою показників. В. Г. Андрійчук вважає, що одним із найважливіших показників, що характеризують розмір підприємства, є обсяг виробництва продукції. Для аграрних підприємств не менш важливим показником розміру є площа землекористування [2, с. 55].

У динамічному плані концентрація виробництва на рівні підприємства – це збільшення його розмірів. Якщо це здійснюється за рахунок інвестицій у розширення виробництва, то відповідно зростають його масштаби в галузі

і національній економіці. Але розміри підприємств можуть збільшуватися й шляхом його об'єднання з іншими та створення на цих засадах різних господарських структур корпоративного типу.

«Під дією ринкових сил, передусім конкуренції, чимало підприємств зазнають економічного банкрутства. Як правило, вони приєднуються до функціонуючих, у результаті цього їхні розміри збільшуються. Об'єднання підприємства з іншими на будь-яких засадах прийнято називати централізацією капіталу та виробництва. На мікрорівні воно тотожне концентрації виробництва. Адаже йдеться про вищий рівень розмірів підприємства. Водночас сама собою централізація на сьогодні не збільшує ні сукупний виробничий ресурс, ні обсяги виробництва щодо національної економіки та її окремої сфери чи галузі» [6, с. 82].

У контексті тематики монографії першочергове значення має вплив розмірів агрогосподарств на їхній розвиток у цілому, економічну ефективність, стійкість і конкурентоспроможність зокрема. Це питання традиційно є дискусійним, хоча до 30-х років ХХ ст. воно розглядалося в аспекті переваг трудових селянських (порівняно невеликих) господарств і великих, як правило, капіталістичних.

При цьому такі провідні науковці того часу, як М. Туган-Барановський, О. Чаянов, М. Кондратьєв вважали, що, зіставляючи порівняну потужність і стійкість крупного капіталістичного і дрібного трудового сільського господарства у їх боротьбі, маємо сказати, що в наш час перевага схиляється швидше у бік дрібного господарства. Наймана праця в сільському господарстві менше сумлінна та продуктивна, ніж праця самого землероба. Ось чому ми кажемо, що майбутній земельний порядок повинен базуватися саме на трудових, а не на капіталістичних господарствах [15, с. 47–49]. В. І. Ленін розглядав це питання щодо будь-яких агроформувань і дійшов висновку, згідно з яким переваги великого виробництва в землеробстві над дрібним очевидні та закономірні: «...и в России земская статистика обнаружила тот же закон, выражающий превосходство крупного земледелия над мелким;...Превосходство крупного земледелия состоит не только в меньшей потере культурной площади, в сбережениях на живом и мертвом инвентаре, в более полном использовании инвентаря, в более широкой возможности применять машины, в большей доступности кредита, но также и в коммерческом превосходстве крупного хозяйства, в употреблении этим последним научно образованных руководителей хозяйства» [5, с. 118].

Ефект масштабу в економічній теорії трактується як економія, що зумовлена збільшенням масштабів виробництва, і виявляється вона як зниження довгострокових середніх витрат виробництва на одиницю продукції. На основі кількісно визначеної такої економії є можливість розрахувати й ефективність масштабу відношенням її абсолютної величини до приросту витрат ресурсів. Практично до загально визначених положень відносяться ті, що у великих агропідприємств більше можливостей запроваджувати новітні матеріало-, енерго- і водоощадні технології, які забезпечують витрачання меншої кількості змінних ресурсів на одиницю продукції. Вони мають ширші можливості для диверсифікації виробництва, утилізації побічної продукції і отримання на цій основі синергійного ефекту. Великі підприємства мають змогу в значно ширших масштабах вико-

ристовувати функцію адаптованих цін, отримуючи знижки до оптових цін при закупівлі ресурсів великими партіями. Таким підприємствам, як більш надійним партнерам, банки надають кредити за нижчими відсотками [7, с. 85–86].

В економічних дослідженнях ключовим підходом є врахування того факту, що на будь-який економічний процес чи явище впливають численні чинники. При цьому вони нерідко діють у протилежних напрямках. Саме тому аналіз одного фактора впливу має ґрунтуватися на допущенні – «однаковість інших». Вакуум в економіці створити неможливо. Однакові умови функціонування агропідприємств у реальному житті скоріше випадковість, ніж правило.

Викладене вище дає підстави стверджувати, що порівнювати треба порівняне. О. В. Чаянов справедливо писав: «...крупное трудовое хозяйство имеет преимущества перед мелким трудовым» [15, с. 50]. Тобто фактор тотожності власності і праці однаковий в обох видах агрогосподарств, але різні їхні розміри.

У той же час науково обґрунтованим є підхід, за якого порівнюється, співставляється економічна вагомість окремих факторів впливу на економічний розвиток агрогосподарств. У нашому випадку йдеться про порівняння двох ключових факторів: їхні розміри і форми власності та господарювання.

Що стосується порівняння переваг дрібних приватних підсобних господарств і одержавлених і державних великих у часи радянської влади, то О. Онищенко писав, що практика функціонування протягом багатьох десятиків років великих за розміром державних і колективних сільськогосподарських підприємств не змогла довести їх переваг над відносно дрібними приватними господарствами в інших країнах. Господарства, що ґрунтуються на приватній власності, незважаючи на їх дрібні розміри, забезпечують успішне господарювання, ніж великі сільськогосподарські підприємства колективної та державної форм власності. Отже, фактор приватної власності є ефективнішим порівняно з фактором концентрації виробництва

в господарствах суспільного сектора. Переваги приватних господарств зумовлюються саме їх приватним характером, а не відносно дрібними розмірами. Дрібні розміри цих господарств – їх недолік. І в Польщі, і в Китаї, і в інших країнах існують спеціальні програми щодо укрупнення сільськогосподарського виробництва, але при збереженні його приватного характеру [11].

З приводу наведеного вище положення очевидною є лише одна обставина: більш продуктивне використання земельних угідь (валова продукція на одиницю земельної площі) в особистих підсобних господарствах зумовлено низкою причин, а не тільки приватною власністю.

Практично загально визнаним у вітчизняній економічній літературі є положення, згідно з яким «трудова» приватна власність (тотожність власності і праці) є чинником прямої дії на ефективність господарської діяльності та її розвиток. Таким є і розміри підприємства. Їх поєднання дає ефект комбінуваних. Водночас на практиці «трудова» агрогосподарствам сімейного типу досягти раціональних розмірів – проблематично. І тут їм доводиться певною мірою (і що важливо – добровільно) обмежувати свою економічну самостійність насамперед у комерційній діяльності і частково – у виробничій. У першому випадку йдеться про створення різних обслуговуючих кооперативів. У другому – добровільне об'єднання сімейних ферм у партнерства, корпорації і виробничі кооперативи (сімейного і несімейного типу).

На сьогодні більшість вітчизняних науковців фактор «розміри» підприємств розглядають уособлено, без порівняння з іншими, фактично в аспекті об'єктивного економічного закону – переваг великих виробничих агроформувань (див. табл. 1).

Узагальнення і критична оцінка наукових праць з питань економічних переваг великих агрогосподарств дає підстави сформулювати такі висновки. Науково обґрунтованим є положення щодо дії таких об'єктивних економічних законів, як: тотожність власності і праці («органічна

Таблиця 1

#### Переваги великих сільськогосподарських підприємств

Автор	Трактування
В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич	«...великотоварні сільськогосподарські підприємства на перспективу займуть провідне місце з освоєння досягнень науково-технічного прогресу в агропромисловому комплексі. Вони визначають «обличчя» продовольчого ринку, можливості його конкурентоспроможності» [1, с. 16, 18]
П. І. Гайдуцький	«Багаторічний досвід довів високу економічну ефективність широкомасштабного використання системи сівозмін, потужної сільськогосподарської техніки. Ці переваги можна успішно реалізувати тільки у великих, конкурентоспроможних компаніях, які працюють на міжрегіональному рівні» [3, с. 47]
В. Я. Месель-Веселяк	«Якщо невелике підприємство забезпечити системою сільськогосподарських машин, то рівень їх використання буде невисоким» [8, с. 14]
І. Р. Михасюк	«У будь-якому разі перевагу слід надавати великим агроформуванням, оскільки лише вони забезпечать виробництво конкурентоспроможної продукції як для внутрішніх потреб, так і на експорт (зерно, олія, цукор)» [9, с. 62]
О. М. Онищенко	«Великі за розміром господарства, здатні успішніше, ніж дрібні, застосовувати досягнення науково-технічного і організаційного прогресу, забезпечуючи вищі показники ефективності господарської діяльності» [11, с. 59]

Джерело: сформовано автором

їхня єдність» і «закон переваг великих господарств». Незаперечним є їх позитивний вплив на економічне зростання і розвиток сільського господарства на мікро- і макрорівнях, водночас треба врахувати певні застереження науковців, які ними вже обґрунтовувалися. Виділимо головні. По-перше, будь-який економічний закон – це закон загальних тенденцій в економіці, але зовсім не закон усіх окремих випадків, заслугує на увагу. Абсолютними є тільки закони природи. Не є виключенням з цього правила закон ефекту масштабу виробництва, тобто цей закон діє як тенденція, оскільки проявляється він лише за однаковістю інших умов (які далеко не завжди мають місце в дійсності).

По-друге, перевага великого виробництва в землеробстві має певну межу, вона неоднакова в різних видах сільського господарства і за різних суспільно-економічних умов.

По-третє, поряд із законом переваг великого виробництва діє закон спадної продуктивності й ефективності, а отже, прибутковості. Саме він ставить межу «ефекту масштабу виробництва». Інакше кажучи, йдеться про оптимальні (раціональні) розміри для агропідприємств, які не є якоюсь сталою величиною. Вони змінюються з часом і залежать від дії багатьох чинників. Це питання розглядається в подальшому.

Отже, просте збільшення масштабів виробництва навряд чи забезпечить підвищення економічного ефекту. Це можливо лише в тому випадку, коли кількість приводить до появи нової, вищої якості. Зростання масштабів виробництва повинно супроводжуватися поліпшенням виробничих технологій і вдосконаленням форм внутрішньогосподарської організації праці, кращим використанням виробничих потужностей і робочої сили (йдеться про переваги кооперації і спеціалізації). Господарство може зростати до досить значних розмірів, перш ніж воно повністю вичерпає потенціал великого виробництва.

Що ж стосується спадного ефекту масштабу, то науковці вважають, що основними причинами його виникнення є дія закону спадної дохідності і погіршення системи управління на надто великих підприємствах. Вони стають «неповоротними», оскільки із запізненням реагують на зміну зовнішнього та внутрішнього середовища. На таких підприємствах ускладнюється процес прийняття рішень і контроль за їх виконанням, погіршується взаємодія між окремими підрозділами, значно продовжується час для обробки інформації та її надходження до осіб, для яких вона є необхідною для оперативного та тактичного управління [6, с. 58].

Крім того, вітчизняні науковці найчастіше називають такі обмежувальні чинники:

- у сільському господарстві транспортний чинник набуває особливо важливого значення. Йдеться про витрати на внутрішньогосподарські перевезення і переїзди, які зростають з підвищенням концентрації виробництва;
- у великих підприємствах зайнято багато працівників. За таких умов важко забезпечити матеріальну зацікавленість і відповідальність кожного члена колективу за ефективне використання землі й інших засобів виробництва, слабшає контроль за виробничими процесами, знижується ефективність менеджменту або дорожчає система управління підприємством;

- велике виробництво в сільському господарстві вимагає значних земельних площ, а для їх придбання потрібні чималі кошти;
- у сільському господарстві багато видів виробництва, які можуть бути рентабельними в межах «малого» і навіть «дрібногo» бізнесу, наприклад, виноградарство, городництво, садівництво, бджолярство тощо;
- досягти ефекту масштабу виробництва невеликі підприємства в аграрному виробництві можуть шляхом кооперації між собою, інтеграції з підприємствами третьої сфери АПК, поглиблення спеціалізації [7].

Отже, економічні переваги великих форм господарювання для абсолютної більшості науковців – незаперечні. Зумовлено це тим, що розмір господарства є важливим фактором підвищення ефективності та прибутковості виробництва.

Таким же є чинник тотожності власності і праці. Дискусійним було і залишається питання: який із них є домінуючим? На наш погляд, це залежить від рівня розвитку продуктивних сил. На доіндустріальному етапі ключовим був фактор тотожності власності і праці. Про це певною мірою свідчить частка живої праці в собівартості продукції. На індустріальному етапі, напевне, більш економічно вагомим є розміри господарства. Адже нові види землеробської техніки ефективно можна використовувати на відносно великих площах сільськогосподарських угідь. Зростає оптимальний рівень розмірів агрогосподарств. Зрештою розвиток техніки і технологій і їх застосування в сільському господарстві надає чиннику «розміри агрогосподарств» більш економічно вагомого значення, ніж тотожність власності і праці. Йдеться про відносне їх значення. Цим, на наш погляд, і пояснюється тенденція до посилення концентрації виробництва в сільському господарстві. Великі агроструктури мають можливість (і, як правило, реалізують її) знижувати собівартість продукції і за певних ринкових цін на неї збільшувати прибуток. Інакше кажучи, дія закону переваг великих господарств зумовлює посилення процесу концентрації виробництва в сільському господарстві. І не випадково для більшості країн з розвинутою ринковою економікою ключовою тенденцією в розвитку аграрних підприємств є підвищення рівня концентрації виробництва. Саме тому «...в умовах глобалізації і середні за розмірами сільськогосподарські підприємства здебільшого не витримують конкуренції» [12, с. 5].

У контексті викладеного вище потребує уточнення теза тих науковців, які вважають, що сімейний тип господарювання є основою аграрного виробництва провідних країн [4]. «Сільське господарство є однією із сфер ринкової економіки, де малий бізнес є домінуючим і його розвиток розглядається як шлях формування конкурентного середовища» [14, с. 742].

Такі розбіжності поглядів науковців щодо процесу концентрації виробництва в економічно розвинених країнах пояснюється тим, що проявляється він неоднаково в різних країнах Заходу і регіонах.

Загальновідомо, що найбільш розвиненим на сьогодні є сільське господарство США. Нині загальнодоступними є дані Інтернету щодо періодичних переписів сільсько-

го господарства в США. Вони дають змогу проаналізувати процес посилення концентрації виробництва в сільському господарстві цієї країни.

На мікрорівні процес концентрації виробництва в сільському господарстві проявляється насамперед у зменшенні кількості ферм і водночас збільшенні їх площ землекористування (табл. 2).

Таблиця 2

**Кількість фермерських господарств США і середній розмір їхньої земельної площі з розрахунку на одне господарство**

Роки	Кількість ферм, тис. од.	Середня земельна площа ферм, акрів
1950	5388,4	216
1987	2087,8	462
1992	1925,3	491
1997	1911,0	487
2002	2128,9	440
2007	2204,8	418
2012	2109,3	434

Джерело: сформовано автором на основі [16]

Вищенаведені статистичні дані свідчать про те, що в 2012 р. порівняно з 1950 р. кількість ферм зменшилася майже в 3 рази. У 1950 р. їх нараховувалося 6,1 млн од., у 2012 – 2,1 млн. Середня площа їх землі в 1950 р. становила 216 акрів, а в 2012 р. – 434 акрів, тобто збільшилася в два рази у розрахунку на одну ферму. Збільшилися обсяги виробництва товарної продукції у розрахунку на одну ферму. У 2002 р. вони становили 97,3 тис. дол., а в 2012 р. – 187,1 тис. дол., тобто майже в 2 рази.

Про посилення концентрації виробництва в сільському господарстві США свідчить зростання кількості й економічної ролі особливо великих агроформувань (табл. 3).

Як свідчать дані, тільки за період 1997–2012 рр. кількість великих ферм збільшилася в 3,7 разу, відповідно частка в загальній кількості ферм зростає на 3,0, а в загальному обсязі продажів – на 33,1 відсоткових пунктів. До речі, у США мінімальна кількість ферм, необхідних для виробництва половини всієї товарної сільськогосподарської продукції, у 1900 р. становила 983 тис. од. (17 %). У 2012 р. всього 79,2 тис. ферм виробили 2/3 товарної продукції. Водночас понад 2 млн ферм виробили 1/3 товарної продукції.

Отже, починаючи з 2007 р. частка ферм-мільйонерів у США в загальних обсягах продажів перейшла половин-

Таблиця 3

**Кількість і частка великих ферм\* у загальній їхній кількості і сумарному обсязі продажів сільськогосподарської продукції США**

Роки	Кількість великих ферм, тис. од.	Частка в загальній кількості, %	Частка в загальному обсязі продажів, %
1997	15,9	0,8	33,3
2002	29,5	1,4	47,9
2007	55,5	2,5	59,1
2012	79,2	3,8	66,4

\* Ферми з обсягами річних продажів сільськогосподарської продукції 1 млн дол. і більше.

Джерело: сформовано автором на основі [16]

ний рубіж. Саме це і є одним із вагомих аргументів на користь переваг великих ферм. На цьому етапі вони забезпечують основу продовольчої безпеки цієї країни.

Певною мірою йдеться про надконцентрацію виробництва в сільському господарстві, якщо зважити на той факт, що в складі групи ферм-мільйонерів функціонує анклав надвеликих фермерських господарств із обсягами реалізованої продукції 5 млн дол. і більше. У 2012 р. їхня кількість становила 8499 одиниць (0,4 % до загальної кількості фермерських господарств), але частка в загальному обсязі товарної продукції – 31,7 %, тобто майже третина [6, с. 90].

Із викладеного випливає висновок, що в США сільськогосподарське виробництво здійснюється переважно великими та надвеликими агроструктурами. Якщо (дещо умовно) до малих і середніх ферм віднести ті, річні обсяги реалізації товарної продукції яких становили до 250 тис. дол., то кількість таких ферм у 2012 р. становила 1860,1 тис. (88,2 % до загальної кількості ферм), а частка у виробництві товарної продукції – лише 11,2 %.

Вищенаведені положення, згідно з якими у країнах із ринковою економікою сільськогосподарське виробництво здійснюється переважно малими та середніми господар-

ствами, справедливі відносно більшості країн Західної Європи. Тут середній розмір господарства близько 18 га.

Однією із особливостей сільського господарства є те, що важливим фактором його економічного зростання і розвитку є процес посилення кооперації, у першу чергу селянських господарств (ферм) сімейного типу. Ця тематика починаючи з XIX ст. і дотепер, напевне, найбільше привертала і привертає нині до себе увагу вчених економістів-аграрників.

Поява і розвиток кооперативів у сільському господарстві є використання ефекту суспільного поділу праці. Як відомо, на ранніх етапах розвитку сільського господарства агробізнесові господарства самі виробляли певні засоби виробництва (тяглова сила тварин, добрива, посівний матеріал, деякі види техніки тощо). Виконувалися й функції подальшого руху виробленої продукції, її реалізація зокрема. Така універсальність праці селян гальмувала позитивний ефект суспільного поділу праці, а зрештою розвиток цієї галузі, суперечила об'єктивності науково-технічного прогресу.

Слід звернути увагу на той факт, що процес розподілу праці почався ще в натуральних господарствах, насамперед за статтю і віком. В історичному аспекті виділяють три важливі віхи в еволюції поділу праці: 1) виокремлення

скотарства від землеробства; 2) відокремлення ремісництва від землеробства внаслідок появи міст, зародження товарного виробництва; 3) розвиток торгівлі й поява класу купців, що істотно розширило межі та масштаби товарного виробництва й обміну. Саме це зумовило зародження й розвиток товарно-грошових відносин. Формування товарного виробництва, передусім капіталістичного типу, супроводжувалося масштабним суспільним поділом праці в межах національної і світової економік. Міжнародна торгівля стала основною формою міжнародних економічних зв'язків. На мікрорівні, тобто первинної виробничої одиниці (господарства, підприємства), розподіл праці обмін діяльністю не приймає форму товарно-грошових відносин.

Важливо наголосити, що будь-який вид поділу праці, тобто починаючи із внутрішньогосподарського та закінчуючи міжнародним, є важливим чинником економічного зростання і розвитку, підвищення продуктивності й ефективності виробництва. Про це у свій час писав А. Сміт і наводив приклад ефекту спеціалізації однієї із мануфактур з виробництва шпильок. Без спеціалізації один робітник зміг би виробити не більше 20 шт. за день, а поділ праці забезпечив підвищення її продуктивності в 240 разів. Непевне, очевидним є той факт, що виконувати одну операцію, один вид роботи потребує менше часу і зусиль від працівників, ніж багатьох. Завдяки цьому вони працюють більш ефективно. Зрештою збільшуються можливості колективу і кожного в досягненні більш високих результатів праці. Суспільний поділ праці в межах національної економіки аналогічно впливає на результати її господарської діяльності. Потреба в неперервності економічного зростання і розвитку зумовлює той факт, що процес поділу праці практично не має меж.

У промисловості суспільний поділ праці привів до уособлення торгового капіталу, виникнення багатьох галузей економіки, ускладнення її структури. І головне, з'явилися різні виробничі об'єднання, акціонерні товариства зокрема.

У науковій літературі, присвяченій кооперації і інтеграції в сільському господарстві, справедливо зазначалося, що селянину від природи притаманна стабільність у формах господарювання і прив'язаність до землі, до індивідуального або сімейного ведення господарства. Саме тому добровільно фермери не поспішають об'єднуватись у різні виробничі структури. Фермер робить усе можливе, щоб залишитися самостійним господарем, принаймні у виробничій сфері.

Водночас у міру розвитку продуктивних сил у сільському господарстві дрібним і малим фермерам дедалі складніше досягти нормального рівня техніко-технологічного забезпечення. Крім того, для фермерів усе гострішою ставала проблема збуту своєї продукції за цінами, які давали б змогу здійснювати хоча б просте відтворення. Досить складною для них є також проблема купівлі засобів виробництва за доступними цінами. Образно кажучи, фермери відчували тиск ринку на їхнє господарство з двох боків – на «вході» (купівля засобів виробництва) і на «виході» (продаж своєї продукції). Суміжні із сільським господарством галузі АПК – перша і третя сфери – схильні до монополізму. Високий рівень концентрації виробництва

(перша сфера) дає їм змогу, наскільки це можливо, встановлювати монополю високої ціни на засоби виробництва, які купують фермери, і монополю низької, за якими фермери продають продукцію підприємствам, що переробляють сільськогосподарську продукцію, або посередницьким структурам (третя сфера). Фермери в цьому плані можуть протистояти суміжним сферам АПК в умовах вільного ринку лише одним способом – об'єднанням у постачально-збутові кооперативи, а пізніше й у ті, що зберігають, переробляють і реалізують сільськогосподарську продукцію. Фермери при цьому передають кооперативу досить складні функції (вони потребують професіоналізму і тривалого часу) постачання їм засобів виробництва та реалізації виробленої продукції. Це дає їм можливість зосередитись на виконанні виробничих функцій. І найголовніше – при цьому фермер господарює самостійно, тобто забезпечується висока мотивація до ефективної праці. Водночас пом'якшується проблема «диспаритету цін», використовуються відомі переваги спеціалізації і кооперації.

У країнах Заходу кооперативи в сільському господарстві функціонують уже понад двох століть. Традиційно їх створювали за такими основними напрямками: постачально-збутові кооперативи; кооперативи кредитування фермерів; сервісні кооперативи (надають консультації, здійснюють різні послуги, будівництво тощо). У сучасних умовах можна говорити про суцільне кооперування фермерів. При цьому один і той самий фермер нерідко є членом двох і більше кооперативів.

У скандинавських країнах, Данії, Нідерландах, Японії усі фермери охоплені кооперуванням. У Німеччині кооперативи переробляють і реалізують близько 80 % молока, 30 % – м'яса, 55 % – зерна та 42 % – овочів. Історія сільськогосподарської кооперації в країні нараховує більше 150 років, а її виникнення пов'язують з іменами Германа Шульца та Фрідріха Райффайзена.

**Висновки.** Підсумовуючи усе вищезгадане, можна сказати що у цілому європейські країни через кооперативні формування в аграрному секторі реалізують понад 60 % усієї виробленої фермерами продукції, а скандинавські – більше 80 %; кооперативи Китаю і Японії реалізують понад 90 % сільськогосподарських товарів; фермери США переробляють 80 % усього молока на кооперативних заводах; у США і Канаді функціонують сільські кооперативи по інтернет-зв'язку. Досить поширеною за кордоном формою обслуговуючого кооперативу є кооперативи зі спільного використання сільгосптехніки.

Поряд із кооперацією в сільському господарстві посилюється процес інтеграції на межі другої і третьої сфер АПК щодо аграрних утворень. Він зумовлений тими ж самими причинами, що і їх кооперація, а саме: для досягнення вищої ефективності і рентабельності аграрних господарств. У країнах Заходу інтеграція набула значного розвитку і здійснюється передусім у формі агроторговельних об'єднань, створених на основі єдиної власності або за контрактами. Інтеграція, як і кооперація, зберігає виробничу самостійність аграрних структур, дає можливість уникнути згубної дії диспаритету цін при реалізації їхньої продукції. Інакше кажучи, при всіх видах інтеграції (горизонтальній, вертикальній і змішаній) фактично відбувається поглиблення спеціалізації, кооперації і корпоратизації, але

здебільшого у формі об'єднання підприємств і виробництв, які функціонують у межах взаємопов'язаних галузей та під єдиним управлінням. У результаті цього об'єднуються такі процеси, як виробництво, заготівля, транспортування, зберігання, обробка, переробка та реалізація готової до споживання сільськогосподарської продукції. Саме це є змістом агропромислової інтеграції [6, с. 139–140; 10].

Результати проведеного дослідження дають змогу виділити основні тенденції в розвитку сільського господарства в країнах із розвинутою ринковою економікою. До них слід зарахувати: 1) посилення концентрації виробництва, яка зумовлена перевагами (у межах раціональних розмірів) великих агрогосподарств; 2) спеціалізація і кооперація останніх; 3) інтеграція другої й третьої сфер АПК.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Амбросов В. Я., Маренич Т. Г. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій. *Економіка АПК*. 2007. № 6. С. 15–19.
2. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник. Київ : КНЕУ, 2015. 783 с.
3. Гайдуцький А. П. Аграрна реформа і нові можливості для залучення іноземних інвестицій. *Економіка АПК*. 2002. № 11. С. 45–48.
4. Зубар І. В. Розвиток малих форм господарювання в регіоні. *Економіка АПК*. 2014. № 11. С. 106–113.
5. Ленин В. И. Капитализм в сельском хозяйстве (О книге Каутского и о статье г. Булгакова) // Полное собрание сочинений. Т. 4. С. 95–152.
6. Мельник Л. Л. Економічна засади прибутковості сільського господарства : монографія. Дніпро : Свідлер А. Л., 2016. 346 с.
7. Мельник Л. Ю., Макаренко П. М. Концентрація виробництва в сільському господарстві: тенденції і перспективи. *Економіка АПК*. 2002. № 2. С. 11–17.
8. Месель-Веселяк В. Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні. *Економіка АПК*. 2008. № 3. С. 13–20.
9. Михасюк І. Розвиток приватних агроформувань і подолання аграрної кризи. *Економіка України*. 2000. № 8. С. 62–66.
10. Нелеп В. Оцінка експортних можливостей агропродовольчого комплексу України. *Економіка України*. 2011. № 9. С. 54–63.
11. Онищенко О. Соціально-економічна природа і розміри сільськогосподарських підприємств. *Економіка України*. 2000. № 6. С. 58–68.
12. Саблук П. Т. Реалізація механізму реформ в аграрній сфері. *Економіка АПК*. 2011. № 10. С. 3–6.
13. Словарь иностранных слов / гл. ред. Ф. Н. Петров. М. : Рус. яз., 1987. 608 с.
14. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : зб. матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукр. конгр. вчених економістів-аграрників (Київ, 16–17 жовт. 2012 р.). Київ : ННЦ «ІАЕ», 2013. 762 с.
15. Чайанов А. В. Избранные произведения : сборник. М. : Моск. Рабочий, 1989. 368 с.
16. Market value of agricultural products sold including landlord's share and direct sales: 2012 and 2007/USDA, National Agricultural Statistics Service // UNITED STATES DATA. 2012. P. 9.

## REFERENCES

- Ambrosov, V. Ya., and Marenych, T. H. "Velykotovarni pidpriemstva yak osnova vprovadzhennia innovatsii" [Large-scale enterprises as a basis for the introduction of innovations]. *Ekonomika APK*, no. 6 (2007): 15-19.
- Andriichuk, V. H. *Ekonomika pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu* [Economy of enterprises of the agro-industrial complex]. Kyiv: KNEU, 2015.
- Chayanov, A. V. *Izbrannyye proizvedeniya* [Selected works]. Moscow: Mosk. Rabochiy, 1989.
- Haidutskyi, A. P. "Ahrarna reforma i novi mozhlyvosti dlia zaluchennia inozemnykh investytsii" [Agrarian reform and new opportunities for attracting foreign investment]. *Ekonomika APK*, no. 11 (2002): 45-48.
- Lenin, V. I. "Kapitalizm v selskom khozyaystve (O knige Kautskogo i o state g. Bulgakova)" [Capitalism in agriculture (On the book of Kautsky and on the article of Mr. Bulgakov)]. In *Polnoye sobraniye sochineniy* vol. 4, 95-152.
- "Market value of agricultural products sold including landlord's share and direct sales: 2012 and 2007/USDA, National Agricultural Statistics Service" In *UNITED STATES DATA*, 9-, 2012.
- Melnyk, L. L. *Ekonomichna zasady prybutkovosti silskoho hospodarstva* [Economic principles of profitability of agriculture]. Dnipro: Svidler A. L., 2016.
- Melnyk, L. Yu., and Makarenko, P. M. "Kontsentratsiia vyrobnytstva v silskomu hospodarstvi: tendentsii i perspektyvy" [Concentration of production in agriculture: trends and prospects]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2002): 11-17.
- Mesel-Veseliak, V. Ya. "Optymalni rozmyry silskohospodarskykh formuvan promyslovoho typu v Ukraini" [Optimal sizes of agricultural formations of industrial type in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 3 (2008): 13-20.
- Mykhasiuk, I. "Rozvytok pryvatnykh ahroformuvan i podolannia ahrarnoi kryzy" [Development of private agroformations and overcoming the agrarian crisis]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2000): 62-66.
- Nelep, V. "Otsinka eksportnykh mozhlyvostei ahroprodovolchoho kompleksu Ukrainy" [Estimation of export opportunities of the agro-food complex of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2011): 54-63.
- Onyshchenko, O. "Sotsialno-ekonomichna pryroda i rozmyry silskohospodarskykh pidpriemstv" [Socio-economic nature and size of agricultural enterprises]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (2000): 58-68.
- Sabluk, P. T. "Realizatsiia mekhanizmu reform v ahrarnii sferi" [Realization of the mechanism of reforms in the agrarian sector]. *Ekonomika APK*, no. 10 (2011): 3-6.
- Slovar inostrannykh slov* [Dictionary of foreign words]. Moscow: Rus. yaz., 1987.
- Stratehiia rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku* [Strategy for the development of the agrarian sector of the economy for the period up to 2020]. Kyiv: NNTs «IAE», 2013.
- Zubar, I. V. "Rozvytok malykh form hospodariuvannia v rehioni" [Development of small forms of economic activity in the region]. *Ekonomika APK*, no. 11 (2014): 106-113..