ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД МЕНЕДЖМЕНТУ
ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

1. Умови функціонування фермерських господарств США та Канади

Фермерські господарства — основа ефективного функціонування сільського господарства промислово розвинутих країн. У СИТА, наприклад, 87 % господарств складають сімейні ферми (1,9 млн одиниць). За площею земельних угідь в загальній кількості господарств становлять 65 %, за обсягом реалізації продукції — 60%. Водночас швидко розвиваються корпоративні господарства, які реалізують майже чверть сільськогосподарської продукції.

Саме фермерські господарства у багатьох країнах світу є універсальною, високоефективною і стабільною системою забезпечення населення продуктами харчування. Це пояснюється тим, що в умовах тих країн саме фермерські господарства є найбільш пристосованою до ринку формою господарювання.

Великих фермерських господарств із річною товарною продукцією більше 100 тис. доларів на одну ферму порівняно небагато — 305 тис. Але вони виробляють понад 70 % усієї товарної сільськогосподарської продукції США.

Сільське господарство США виробляє найбільші у світі обсяги продукції. Вони посідають друге місце за виробництвом зерна й м’яса (після Китаю). Частка США па світовому продовольчому ринку становить 15%. Вони постачають па світовий ринок 50 % кукурудзи, 20 % яловичини, третину пшениці. Вони найбільші у світі виробники сої та цитрусових, належать до провідних країн за збором бавовни й цукрової тростини. США є нетто-експортером продовольства.

У сільськогосподарському виробництві США основною організаційною формою є фермерське господарство. Залежно від типу організації виробництва ферми поділяються на такі основні категорії:

1. сімейні (індивідуальні) ферми, власники яких разом зі своїми сім’ями здійснюють виробництво й керівництво, вкладають капітал і значну частину робочої сили;
2. спільні ферми, які утворилися завдяки об’єднанню власності двох або більше осіб для спільної підприємницької діяльності;

3. сільськогосподарські корпорації — акціонерні підприємства з виробництва (іноді й переробки) сільськогосподарської продукції.

Сільське господарство США цілком індустріалізоване, технічно оснащене й мас високу продуктивність. Науково-технічний прогрес проникає досить успішно в цю сферу американської економіки; втілюються здобутки біотехнології, новітня сільськогосподарська техніка, прогресивні методи господарювання. Водночас сільське господарство перебуває під особливим захистом уряду, фермери отримують дотації з бюджету, мають податкові пільги й субсидії при експорті.

З теоретичної точки зору основою класифікації фермерських господарств прийнято вважати вартість валової продукції. Безумовно, такий підхід дає можливість оцінити діяльність будь-якого господарського формування, яке має товарний і нетоварний характер виробництва. В зарубіжній статистиці використовують саме такий підхід. Так, у США сільськогосподарською статистикою виділяють 5 груп ферм у залежності від обсягів реалізованої продукції за рік, тис. дол.:

1. — господарства сільських жителів (до 10);
2. — дрібні сімейні ферми (10-40);
3. — сімейні ферми (40-250);
4. — великі сімейні ферми (250-500);
5. — надвеликі ферми (500 і більше).

Ферми, як у США, так і в Канаді, кардинально відрізняються від ферм в країнах СНД, як у своєму підході до менеджменту, так і в продуктивності. У США фермери знаходяться під потужним контролем уряду, особливо коли справа стосується збереження родючості землі. Фермерам постійно допомагають кредитами, організовують для них різні семінари та консультації. Державі вигідніше вкладати кошти і допомагати їм, ніж втратити основне багатства нації — свою землю. Кожен фермер є членом якогось кооперативу, деякі входять не в один, а в два чи три. Є кооперативи постачальницькі, збутові, агросервісних та інші об’єднання. Це допомагає фермерам у їх виробничій діяльності, а головне — заощаджується їхній час. У СІІІА фермерське господарство знаходиться в кращому становищі, ніж у Канаді, так як держава субсидує їх, що стосується Канади, то тут ситуація докорінно інша. Держава не особливо впливає на фермерське господарство, у фермерів немає субсидій від уряду. Якщо є такі господарства, які залишилися без врожаю., то у свою чергу, держава намагається допомогти таким фермерам, відшкодувати їх збитки і підтримати сільськогосподарський сектор.

Сполучені Штати Америки мають унікальний досвід використання сільськогосподарських земель, який переважно проявляється у веденні фермерства. Аграрний сектор економіки США історично асоціюється зі становленням та функціонуванням у ньому фермерського укладу. Успіхам сільського господарства США значною мірою сприяє те, що фермера вважають опорою суспільства. Як зазначає Н. І. Титова, «такий принцип пріоритетного значення сільського господарства в суспільстві має бути закріплений у Конституції України і стати генеральним провідником її аграрної політики» [252., с.30]. Аграрне законодавство СІТІ А дає фермерові-власнику широкий діапазон державного захисту його прав і одночасно повну свободу його дій.

Сімейні ферми основа американського сільськогосподарського виробництва. Багато сімейних ферм США, створених батьками, прадідами, дідами вважаються традиційною формою сільського господарювання Америки з тривалою історією.

Фермер у США уособлює в собі ідею відомого російського вченого- аграрника О. В. Чаянова про поєднання в його особі одночасно рис власника і робітника на землі. Завдяки цьому американський фермер отримує винагороду не лише за безпосередню працю, але за свою діяльність як керівник ферми.

Продуктивність праці в сільському господарстві Північної Америки зростає динамічно. Це обумовлено низкою основних факторів: обробка землі перед сівбою і після збору врожаю, впровадження нових сільськогосподарських технологій, високотехнологічна і продуктивна техніка. У середньому один фермер збирає з 1 га землі. 4-4,5 тонн пшениці або 2-2,5 тонн рапсу за сезон, що істотно відрізняється від середнього показника в країнах СНД.

Для забезпечення технічної сфери заможний фермер в Канаді використовує лізинг, а не купує нові комбайни, трактори, сівалки. Багато хто працює за такою схемою: беруть техніку на рік, згодом повертають її дилеру і з доплатою беруть нову. Це дозволяє їм не накопичувати у себе стару техніку і з кожним роком збільшувати свої потужності. Дилеру, в свою чергу, це теж вигідно, тому що він віддає в лізинг або продає цю техніку більш дрібним фермерам. Характерно те, що фермери намагаються придбати техніки більше ніж їм необхідно. Це обумовлено тим, що час, трудові витрати та швидкість є пріоритетними факторами.

Особливу увагу фермери приділяють саме зберіганню свого зерна після збору врожаю. У сільськогосподарських районах невеликі силоси та склади підлогового зберігання можна побачити через кожні 2-3 км. Характерно те, що 40% всіх силосів — це нові конструкції, яким ще немає й 10 років, це говорить про те, що фермери Північної Америки все більше і більше потребують обладнання для зберігання зерна і намагаються не економити на цих витратах. З кожним роком фермери купують нові ємності для зберігання зерна, і, як показує практика, власних силосів їм вистачає всього на 80-90 %.

В останні роки фермери СІНА та Канади намагаються перейти до зберігання свого врожаю в силосах, а не в складах підлогового зберігання, оскільки в них простіше і зручніше контролювати якість зерна. Тим не менш, вони не йдуть повністю від підлогового зберігання, деякі фермери будують такі склади в тих випадках, коли їх урожай перевищує очікувані прогнози. Такі склади за ціною виходять значно дешевше па сьогоднішній день, але якщо фермер планує, роботу свого господарства на багато років вперед, він однозначно буде ставити металевий силос, який буде більш довговічним та надійним. У середнього фермера площі посівів становлять близько 200-300 га.

Найчастіше фермер орієнтується на вирощуванні однієї культури, в залежності від регіону, де знаходиться його господарство. Наприклад: 70% всіх посівів кукурудзи і сої орієнтовані в 5 штатах (Айова, Іллінойс, Небраска, Міннесота, Індіана, в Канаді це Онтаріо і Квебек), пшеницю в СИТА збирають в Північній і Південній Дакоті, Канзасі, Монтані, Тсхасі, Вашингтоні, Оклахомі, Колорадо, Нсбрасці і Айдахо, а в Канаді це провінції Саскачеван, Альберта та Манітоба.

Типова невелика ферма в Канаді чи США має таку внутрішньогосподарську інфраструктуру: 8-10 силосів, 1-2 складів підлогового зберігання, офісне приміщення, невелика лабораторія і ангар для техніки і підсобного приладдя. Особливу увагу в системі фермерського господарства Північної Америки приділяється конвеєрам, а саме мобільним стрічковим і шнековим конвеєрам. У цьому аспекті ринку у клієнтів теж є вибір, так як виробники конвеєрів в Північній Америці виділяються своєю надійністю, якістю і окремим підходом до кожного клієнта як в СІНА і Канаді, так і на міжнародному ринку. У сільському господарстві в Північній Америці швидкість є одним із пріоритетних чинників. Середньостатистичний фермер має швидкість завантаження і вивантаження зерна 200-250 т / ч.

Транспортуванням зерна з ферми на елеватор найчастіше безпосередньо займається сам фермер. Використання причепів з нижнім вивантаженням, яке здійснюється з двох люків на днищі, дозволяє зерновозу оперативно розвантажуватися в будь-якому місці. Місткість причепів складає 38-40 тонн, тому фермер може розвантажитися на елеваторі за 10—15 хв. Система продажу зерна в Канаді відрізняється від системи в Україні. 85% канадських фермерів, які вирощують пшеницю і ячмінь, продають своє зерно через CWB (Канадська зернова організація). Основним завданням CWB є отримання фермерами повної віддачі і прибутку від продажу своєї пшениці та ячменю. До ради правління CWB входять 15 осіб: 10 членів — це фермери та 5 — представники держави. Така структура організації дозволяє захистити інтереси всіх сторін у даній сфері. CWR забезпечує фермеру ціпи відповідного рівня за його товар, 100% продаж його зерна, бере на себе подальше транспортування зерна і відповідає за якість товару надалі. Зазвичай перед передбачуваним продажем зерна представники CWB перевіряють якість зерна, ще коли воно знаходиться у фермера в його сховищах, щоб переконатися в якості товару. CWB працює тільки з двома культурами — це пшениця і ячмінь. Не всі фермери і елеватори хочуть працювати з CWB, тому що в цій сфері вона є монополістом, і всі продажі йдуть тільки через неї, що позбавляє можливості вибору. CWB дає гарантії фермеру в тому, що він продасть своє зерно, незалежно від ціни на світовому ринку, за певною заздалегідь домовленої ціною — цей факт дає фермеру впевненість в завтрашньому дні і можливість прогнозування своїх мінімальних доходів. Структура такого плану раніше існувала і в Австралії, але австралійським фермерам вигідніше продавати зерно без допомоги цієї організації, і вона припинила своє існування.

Виходячи з усіх цих факторів, система фермерського господарства в Північній Америці є однією з найуспішніших і кращих у світі. Велике значення має якість зерна. Контроль якості починається з самої ферми. Збалансована робота ферм — це початок і фундамент усієї зернової системи країни.

В США і Канаді ринок виробників силосів і складів підлогового зберігання насичений якісними і довговічними товарами, що дає можливість як фермеру, так і великому трейдеру вибрати собі продукцію на свій смак — від найменших ємностей для фермерів до величезних силосів для лінійних, річкових і портових елеваторів.

1. Державне регулювання фермерських господарств провідних країн світу

В розвинутих в економічному відношенні країнах — США, Канаді, Японії, ФРН велике значення має державна підтримка розвитку фермерських господарств. Більшість американських програм з контролю за виробництвом обмежують доступність фермерських продуктів для середніх американців і підвищують ціни на них. Цс є монопольний ефект, який досягається в послідовно конкурентній економіці лише силою держави, що Діє в інтересах фермерів. Як і більшість країн Заходу, США здійснює програми підтримки фермерів по каналах USDA — United States Department of Agriculture (Міністерство сільського господарства США).

Основною метою цих програм є забезпечення стабільності або підвищення цін на продукцію фермерів та їхніх доходів, хоча, як правило, цього вдається досягти за рахунок підвищення закупівельних ціп па сільськогосподарську продукцію і відносного зниження її споживання. Західні й американські програми передбачають заходи щодо підтримки рівня експорту, а також інші форми непрямого субсидування фермерських господарств. Слід також врахувати заходи, що проводяться в рамках інших програм USDA, зокрема розвиток сільської інфраструктури й страхування врожаїв, які можна також розглядати і як непрямі субсидії фермерам. Американські програми підтримки фермерських цін беруть початок з того періоду, коли ціни і доходи значно знижувались через загальне перевиробництво, що було наслідком тривалого періоду росту продуктивності, який закінчився великого депресією в 1930-х роках. Ефект сучасної політики досить складний і змінюється залежно від виду продукції, але в цілому ціпи, які платить покупець, вищі в результа ті державного втручання. Для сучасних політичних настроїв у США характерним є прагнення скоротити всі державні програми підтримки сільського господарства, а ціни підтримувати методами, які дають змогу зробити конкурентоспроможним експорт США на світовому ринку і зменшити втрати споживача.

Існує три принципових підходи до програм підтримки цін з позицій аналізу попиту і пропозиції. При першому підході підвищують фермерські ціни шляхом обмеження пропозиції фермерської продукції та підвищення ціни для споживачів. Сільськогосподарські ринки є настільки конкурентними, що фермери не можуть діяти монопольно без допомоги держави. Уряд США, звичайно, не може примусити індивідуальних фермерів обмежити виробництво, він просить ферми обмежити його, надаючи їм за це можливість брати участь в інших програмах. При другому підході уряд підвищує фермерські ціни, купуючи ту кількість продукції, яка, будучи проданого, може знизити ринкову ціну. Ситуація, коли уряд змушений купити продукцію, оцінюється ним як негативна, і як позитивна — коли запаси уряду досить незначні; третій підхід включає існуючі нині цільову ціну і дефіцитну платіжну схему, які використовуються в зернових програмах у комбінації з першим і другим підходами. При цьому підході фермер одержує другу гарантовану ціну, яка називається цільовою. Продукція, вироблена за цією ціною, продається на ринку, а уряд покриває різницю між нижчого ринковою ціною (тією, що платить споживач) і вищою цільовою ціною (тією, що одержує фермер).

Окремі види продукції виробленої фермерами в США не охоплені програмами підтримки, наприклад, продукція тваринництва (за винятком молочних продуктів), більшість плодів і овочів, а також картопля. Участь фермерів у програмах підтримки для тих видів сільськогосподарської продукції, для яких вона передбачена, є добровільною, як участь у всіх видах програм USDA. Головною мстою таких програм є приведення обсягів виробництва основних сільськогосподарських продуктів у відповідність із потребами країни і збереження та захист безпосередніх виробників цієї продукції. З одного боку, кожен фермер є вільний у виборі господарських рішень щодо ведення свого бізнесу (один з принципів ринкової економіки), однак держава настільки широко використовує систему різноманітних економічних важелів, що, з другого боку, фермер змушений діяти в інтересах держави. Інакше кажучи, держава вміло й толерантно створює у фермера інтерес до виробництва продукції потрібної якості та кількості. З розрахунку па одну ферму з середньому сума державних виплат за участь у державних програмах становить 20 тис. доларів па рік, при цьому па одну дрібну ферму в середньому припадає по 4 тис. дол., на велику (із середнім річним доходом більше 500 тис. дол.) — до 70 тис. дол.

Необхідно відзначити, що, реформуючи програми підтримки фермерів, СІЛА опосередковано підтвердила свій курс на заохочення процесу концентрації сільськогосподарського виробництва на противагу всебічній підтримці сімейних ферм у минулому. Кількість великих ферм у СИТА постійно зростає, вони підвищують конкурентоспроможність США на світовому ринку сільськогосподарських продуктів.

Якщо провести порівняння, то можна відмітити, що досвід державного регулювання агропродовольчих ринків у Повій Зеландії — країні з найнижчим рівнем підтримки аграрного сектора, характеризується радикальними заходами. У 1985 р. уряд Нової Зеландії скасував практично всі заходи державної підтримки сільського господарства. Скасування субсидій привело на першому етапі до падіння доходів фермерського сектора, зростання безробіття в сільській місцевості. Проте фермери досить швидко адаптувалися до нової ситуації й уже через три роки їхні доходи почали підвищуватися. Наслідком реформи стали зміни в аграрній структурі. Це дозволило значно збільшити експорт сільськогосподарської продукції та пом’якшити наслідки скасування програм внутрішньої державної підтримки сільського господарствах.

Досвід Нової Зеландії свідчить про можливості побудови конкурентоспроможного агропродовольчого сектора без значної державної підтримки. Однак, там це стало можливим лише тому, що на момент скасування такої підтримки аграрний сектор країни був економічно потужним і високотехнологічиим. Тому використання досвіду Нової Зеландії нашою країною на даному етапі розвитку аграрного сектора може призвести до негативних наслідків у сільськогосподарському виробництві.

Для підвищення рівня продовольчої безпеки й підтримки застосовуються різні форми державної підтримки. В Угорщині уряд гарантує виробникові ціни на пшеницю, що буде використана у виробництві борошна. У Румунії до складу мінімальної ціпи на пшеницю включено гарантований бонус. В Узбекистані відповідно до програми із самозабезпечення зерном з метою подвоєння його виробництва держава збільшила закупівельні ціни на пшеницю, жито і ячмінь. У країнах Північної Африки, які часто зазнають посухи, держава оперативно реагує підвищенням мінімальної ціни, насамперед на продовольчу пшеницю, для запобігання збиткам фермерів.

Фінансування та кредитування діяльності фермерських господарств США також має свої особливості. Нині в США працює група установ, які надають кредити фермерам. Ці установи свого часу відіграли і продовжують відігравати важливу роль в економіці сільського господарства США.

Система фермерського кредиту (СФК) є другою за величиною групою кредиторів сільського господарства та найбільшим кредитором під нерухомість. Першу згадку про СФК можна знайти в 1908 р., коли президент Теодор Рузвельт створив спеціальну Комісію з вивчення життя в сільській місцевості.

СФК — досить розгалужена в національних масштабах мережа фінансових інститутів, що належать самим позичальникам, її основне завдання полягає в залученні фондів грошового ринку для розміщення їх у вигляді позичок сільським товаровиробникам. СФК була створена з ініціативи Конгресу США в 1916 р. для забезпечення сільського господарства надійним джерелом кредиту. Незважаючи на тс, що на початковій стадії СФК розвивалася тільки завдяки зусиллям уряду, вона є приватною власністю банків та асоціацій, які володіють нею на кооперативній основі. Таким чином, СФК — це система банків та їх асоціацій у формі кооперативів, які належать і керуються обраною пайовиками Радою директорів.

Комерційні банки за юридичним статусом поділяються на:

1. банки-члени ФРС;
2. банки-нечлени ФРС.

Перші функціонують згідно з федеральними законами і в обов’язковому порядку входять у ФРС як банки-члени. Останні функціонують відповідно до законів окремих штатів і за бажанням входять або не входять у ФРС.

До основних впливових інвестиційних банків належать: First Boston Corp.; Lawman Brothers; Merrill Lynch, Piers, Finer&Smith та in. За формою організації одні інвестиційні банки є корпораціями (акціонерними компаніями), інші — неакціонерними фірмами або товариствами, які включають обмежене коло партнерів (наприклад, Lawman Brothers мае 17 партнерів).

Основними функціями інвестиційних банків є:

* емісійна — ведення переговорів з торговельно-промисловими компаніями про випуск цінних паперів;
* технічна — підготовка випусків цінних паперів;
* андерайтинг — взяття обов’язків розмістити цінні напери на ринку та придбати ту їх частину, яка не буде розміщена;
* інвестиційна (дилерська) — купівля-продаж цінних паперів за власний рахунок;
* брокерська — купівля-продаж цінних паперів для клієнтів на комісійній основі;
* консультаційна — консультації з фінансових питань.

Протягом свого існування ця система фермерського кредиту зазнала певних змін. 'Гак, до середини 80-х років ця система включала:

* 12 федеральних земельних банків довгострокового кредитування (5- 40 років), їхній капітал належав фермерським кредитним асоціаціям;
* 12 федеральних банків середньострокового кредитування (від 9 місяців до 3 років), їх капітал належав державі. Вони не надавали кредити безпосередньо фермерам, а проводили облік зобов’язань, які були надані фермерам іншими кредитними установами;
* 12 окружних кооперативних банків, які очолювалися центральним банком для фермерських кооперативів. Центральний банк та окружний кооперативний могли переобліковувати зобов’язання фермерів у федеральних земельних банках середньострокового кредиту.

На сьогодні СФК складається із семи кооперативних банків, що кредитують фермерів, які забезпечують надання коштів 232 регіональним асоціаціям позичальників. Саме регіональні асоціації розміщують кредити серед сільських клієнтів.

Кредитування фермерських господарств здійснює також об’єднане федеральне агентство з надання послуг фермерам, яке було створено ще в 40-х роках як реакція на кризу в сільському господарстві, його функції — надання сільськогосподарських кредитів, розроблення і реалізація сільськогосподарських програм, забезпечення автоматизації сільськогосподарського виробництва та ін. Агентство контролює процес кредитування і рух застави (землі) (оскільки купівля-продаж землі не є основним бізнесом банків), щорічно аналізує фінансовий етап фермерських господарств, звітує перед фермерами про стан їхніх господарств і перспективи на майбутнє, класифікує ризики за наданими кредитами. У складі даного агентства Товарно-кредитна корпорація — це державна установа, що падає кредити під заставу товарів па складі. Корпорація не потребує обов’язкового викупу заборгованості, якщо до настання строку платежу виявляється, що ринкова ціна нижча за розмір позички, боржник може відмовитися від викупу заставленої продукції. Витрати, які при цьому несе корпорація, відшкодовуються державою.

1. Фермерські господарства країн Європи: земельні питання

Досвід країн Східної Європи показує можливість розвитку невеликих селянських господарств товарного типу. Так, у Польщі середній розмір селянського господарства складає 4-8 га. У Данії середня ферма має 32 га землі, в Німеччині — 18, у Бельгії — 15, у Франції 14, в Італії — 6, у Греції 4 га. Характерною особливістю для цих країн є виробництво основної маси сільськогосподарської продукції крупними фермами. Крім того, більшість цих ферм існує лише завдяки різним державним субсидіям, які одержує безпосередньо фермер. В країнах ЄС розмір державних субсидій складає 50 % на сільськогосподарську продукцію, у США 35, в Японії — 75 %. Без такої допомоги фермерські господарства не могли б вижити.

Обмеженість земельних ресурсів являє собою головний фактор, який впливає на ціну землі й капітальні витрати, необхідні для купівлі ферми. ІІа рівні окремої ферми кількість землі також фіксована, принаймні в короткостроковому періоді. Якщо який-небудь фермер відмовляється від сільськогосподарської діяльності або виходить на пенсію, інші можуть купити або взяти в оренду його землю. Але така можливість не виникає дуже часто, тому ферми, що розвиваються за умов Західної Європи, відчувають певну скованість через нестачу землі.

Ціни на сільськогосподарські землі у країнах Європейського Союзу (ЄЄ) відображають не тільки велику різницю в якості землі й вигідності розташування, а й попит на землі нссільськогосподарського використання. Тому найвищі ціни в багатозаселених районах Північно-Західної Європи, наприклад, у 1996 р. близько 19,7 тис. дол. за 1 га ріллі в Німеччині та Нідерландах, тоді як 1 га ріллі у Франції коштував лише 3200 екю. В Іспанії ціна землі у цей період становила 13,3 тис. дол., Бельгії — 14,2, у Великобританії — 11,4 тис. дол. За експертними оцінками, сьогодні середня вартість одного гектара сільськогосподарської землі в Україні становить лише близько 500 дол., тоді як у нашій сусідній Польщі — 6500 дол. У найбільш розвинених країнах цей показник ще вище: Франції — 12500 дол., Англії 17100 дол. за гектар. Орендна плата також коливається в широких межах. Так, у Німеччині ти Нідерландах вона сягає більше 200 екю за 1 га ріллі, а в Уельсі й Шотландії тільки 90 екю. Такий розмір орендної плати становить 1-3% ціни землі. Українці отримують мізерну орендну плату, яка приблизно у 10-15 разів менше, ніж, наприклад, у Німеччині. Вартість оренди після скасування мораторію па продаж поступово наближатиметься до середніх європейських показників.

У країнах ЄЄ в цілому на землі, які займають власники, припадає близько 2/1 сільськогосподарських угідь. Оренда відіграє важливу роль у Бельгії (68% земель) і Франції (53%). У Німеччині в повній власності виробників знаходиться до 22 % сільськогосподарських угідь. А у СІНА 54 % фермерів володіють усіма землями своїх господарств, 37% фермерів мають у власності певну частину землі, решту орендують, а 9% фермерів орендують усі землі. Середній розмір господарств у Німеччині становить 17 га. Більш як у 54 % господарств площа сільськогосподарських угідь менша 10 га і тільки 5,5 % — більше 50 га. При цьому малі й середні господарства, як правило, розбиті на кілька ділянок. Тому федеральний уряд важливого значення падає заходам щодо усунення черезсмужжя, на що виділяють до 1/5 частини коштів, призначених на здійснення урядових аграрних програм.

У Німеччині орендар може робити потрібні зміни, вести нове будівництво. Проте в судовому порядку потрібно підтвердити, що ці заходи доцільні для збереження або підвищення родючості ґрунтів, рівня рентабельності господарства і за умови, що їх зміг би здійснити сам господар, однак він цього не зробив. У Франції у 80-х роках прийнято закон, яким дозволено проводити на землі деякі види робіт проти волі власника за згодою спеціального суду. Сільськогосподарська освоєність землі у Франції становить 35,2%, Німеччині — 34,5, у США 19,5%. Не так давно була здійснена земельна реформа в Італії. Мета її вилучення у землевласників лишків землі (понад 300 га), поділ великих господарств на малі й передача землі селянам.

Формування ринку землі в країнах Східної Європи. Аграрні реформи в країнах Східної Європи як стратегічні цілі передбачають перехід від одержавлених, і колективно-громадських форм землеволодіння та землекористування до приватних (індивідуальних або колективно-пайових) форм. У більшості країн землі, які знаходилися в державній власності сільськогосподарських кооперативів, майже повністю приватизовані, у деяких із них цей процес знаходиться в завершальній стадії.

Угорщина пішла шляхом майнової колективізації села, модель кооперованого сільського господарства, яка тут склалась завдяки проведенню глибоких економічних реформ ринкового типу, істотно відрізнялася від такої більшості інших колишніх соціалістичних країн. Наділи селян, що вступили до кооперативів, залишались юридично в їхній власності, частина доходів кооперативу із самого початку розподілялася залежно від розміру земельних внесків.

Основна частина сільськогосподарських угідь країни нині розділена між 3 млн приватних селянських господарств, при цьому площа кожного із них у середньому становить менше 7 га. Це в 10 разів менше від площі раціонального фермерського господарства у країнах GC. Площа сільськогосподарських угідь селянських господарств коливається по воєводствах від 2,5 га в південних передгірних регіонах до 16,9 га у північних і західних рівнинних регіонах.

Важливу роль у регулюванні перетворень в сільському господарстві Німеччини відіграли закон Сейму «Про управління аграрним майном Державного казначейства» (від 09.1 1.1991 р.), а також створення з 1 січня 1992 р. Агенції аграрного майна Державного казначейства (ААМДК). Вона виконує завдання на засадах самофінансування, а основним джерелом для фінансування її діяльності є доходи від продажу, оренди, найму і використання майна, що перебуває у складі ресурсів ААМДК.

Значно ефективнішим способом використання державних земель є оренда. До кінця 1996 р. було укладено 171 тис. угод на оренду 3433 тис. га землі (або 76,2% прийнятих площ), з яких 3139 тис. га — землі колишніх держгоспів. У структурі орендованих площ домінують ділянки до 1 га (48 % угод), а також від 1 до 10 га (40% угод), проте частка останніх становить лише 7,3% загальної площі орендованих земель. В основному угоди на оренду земельних ділянок укладено з сімейними господарствами, а господарства розміром менш як 100 га орендували тільки 20% землі колишніх держгоспів. З решти 80 % площі орендованих земель сформовані великі сільськогосподарські підприємства, з яких 17 748 мають середню площу 500 га і більше, а 483 — понад 1000 га. близько 70% сільськогосподарських земель колишньої НДР формально залишалися приватною власністю селян в сільськогосподарських підприємствах і кооперативах (СГПК), питання переходу до нових організаційних форм вирішувалося відносно просто, без серйозних конфліктів.

Розпайована земля серед колишніх СГПК, перетворена на різні форми сільськогосподарських підприємств, па частку яких припадає 73,2 % усіх земель, що обробляють. Члени цих кооперативних об’єднань, заснованих на колективно-діловій формі приватної власності, вільно розпоряджаються своїми земельними ділянками. Розмір останніх в індивідуальній приватній власності обмежений до 20 га. При здачі земель в оренду орендодавцю виплачують за 1 га 130 ДМ за рік. Мінімальна ціна 1 га під житлове будівництво і промислові об’єкти становить 3500 ДМ. Земельний ринок у цілому в Німеччині жорстко регулює держава, яка встановила дозволений порядок купівлі-продажу землі.

Формування ринку землі в Чехії, Словаччині, Югославії та Албанії.

У Чехії перетворення аграрного сектора не супроводжувалися деколективізацією, колишні кооперативи трансформувалися в приватні юридичні особи. Згідно із законодавством 1991-1992 рр. кооперативи мали стати дійсними кооперативами приватних власників (у Чехії 2/3 сільськогосподарських угідь де-юре завжди були в приватній власності) або торговельними компаніями (акціонерне товариство чи товариство з обмеженою відповідальністю). Законодавство заохочувало також приватне господарювання.

Як у Чехії, так і в Словаччині, підтримувалася організація менших колективних форм господарювання на базі кожного сільського населеного пункту. Так, у Чехії на основі колишніх кооперативів і господарств створено нові юридичні особи з середньою земельною площею 1100 га (в 1990 р. середня площа кооперативів становила 2460 га, державних господарств 5990 га). Сімейні ферми і площею понад 1 га налічували 27402 господарства, володіючи 23% усіх сільськогосподарських угідь. Середній розмір земельної площі ферми — 36 га. Як правило, фермерська сім’я використовує більше землі, ніж має у власності. І Передбачається, що в Чехії 3/4 сільськогосподарської продукції вироблятимуть приватні юридичні особи й 1/4 — сімейні ферми. У Словаччині дозволено організовувати приватні господарства з максимумом землі 150 га.

У Чехії створено так званий земельний фонд, на баланс якого переведені землі та інші активи, що передаються на період до їх приватизації різним користувачам в оренду. Лише після завершення певної реституції землі, земля, яка знаходиться у розпорядженні фонду, буде віддана до продажу через аукціон. Характерно, що земельна реституція, яка проводиться в Чехії (колишнім власникам повернуто понад 100000 га землі, або 16% земельного фонду держави) не привела до істотного подрібнення земельних ділянок завдяки передачі землі, одержаної відновленими у правах власниками в оренду сільськогосподарським підприємствам і фермерам.

В Албанії сільськогосподарські кооперативи, які до початку реформування, володіли 74% землі, були ліквідовані за короткий час — протягом весни і літа 1991 р. Приватизація землі здійснена у формі безплатної роздачі її колишнім членам кооперативів. Землю розподіляли серед працівників кооперативів згідно і чисельністю членів їхніх сімей. Відповідно до законодавства 1993 р. колишнім власникам певною мірою повертатиметься власність. У результаті деколективізації в Албанії утворилося 400000 приватних ферм, де зосереджено 75% сільськогосподарських угідь і 70% робочої сили, зайнятої в сільському господарстві. Середній розмір ферми становить 1,4 га.

Значного поширення в розвинутих країнах набула оренда. У Франції орендується більше половини всіх земель, в Англії — близько 40%. У США понад третини сільськогосподарських угідь с власністю держави, передається в оренду терміном на 1-2 роки і за виконання договору продовжується. Різновид оренди — сімейна оренда, за якої глава сім’ї передає свою ділянку землі в оренду за певну плату одному з членів родини. У Німеччині та Англії на цей вид оренди припадає 15-20% всієї орендної землі.

Науковцями виділено декілька видів організації землекористування фермерських господарств.

Французький варіант організації землекористування, включає не лише сімейні фермерські господарства, а колективні сільськогосподарські підприємства, створені фермерами. Це насамперед, об’єднання зі спільного ведення господарства (GAEC), некомерційне сільськогосподарське товариство з обмеженою діяльністю (FARL). їх відносять до соціальних підприємств, оскільки вони належать фермерам, які об’єдналися, щоб одержати ефект від спільної праці, а не для здійснення вкладень заради одержання прибутків. Члени цих підприємств є їхніми працівниками, власниками своїх земельних ділянок, вирощеної ними продукції, доходу, одержаного від її продажу, і платниками податків. Тобто, це форми підприємств, які, збільшуючи землекористування та великотоварність виробництва, не витісняють фермерів з їхніх господарств, не перетворюють власників земельних ділянок у найманих працівників, а забезпечують їм статус господаря, як і фермерські сімейні господарства. Зібрані спільно оброблювані земельні ділянки обмежуються шістьма мінімальними площами землекористування.

У США такими колективними фермами є партнерства і S-корпорації, у ФРН — прості товариства, в Італії — виробничі кооперативи на орендованій землі і т.д. Ми у процесі реорганізації наших КСП не використали таких форм організації сільськогосподарських підприємств.

Безпосередньо несільськогосподарські фірми Франції нічого не вирощують. Вони можуть разом із фермерами у складчину організувати, наприклад виробництво яловичини. Фірма постачає фермеру екстракомбікорми та молодняк. Це коштує дорого, у фермера нема такого обороту, щоб він мав змогу водночас стільки інвестувати, не беручи кредити. Великому бізнесу це під силу.

Фермерські господарства європейських країн функціонують переважно на новітніх екологічних технологіях і засновані на праці фермера та членів його сім’ї, хоча домінуючу позицію в агарній сфері займають великі підприємства. Вагомого значення набула сільськогосподарська кооперація. Вона не запобігає розоренню дрібних та середніх фермерів, проте захищає інтереси сільських підприємців.

**4.** Особливості фермерського кооперування закордоном
та умови підтримки його розвитку

Європейські країни через кооперативні формування в аграрному секторі реалізують понад 60% усієї виробленої фермерами продукції, а скандинавським належить навіть більше 80 %. Так в Італії процесі аграрної реформи стимулювалось створення кооперативів з переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, й члени таких кооперативів одержували певні пільги і додаткове фінансування та технічну підтримку.

Аграрні реформи в країнах Східної Європи як стратегічні цілі передбачають перехід від одержавлених, і колективно-громадських форм землеволодіння та землекористування до приватних (індивідуальних або колективно-пайових) форм. У більшості країн землі, які знаходилися в державній власності сільськогосподарських кооперативів, майже повністю приватизовані, у деяких із них цей процес знаходиться в завершальній стадії. У цілому стратегія перетворення земельних відносин зорієнтована на ринкову концепцію, на перевірену світовою практикою модель із переважанням приватного землеволодіння, широкого кооперування в основному в невиробничих сферах (збут, постачання, сервіс та ін.).

Кооперативний рух у сільському господарстві набув значних обсягів (рис. 2.1).

Існують певні особливості сфер функціонування кооперативів за кордоном. Сфери, в яких:

* суміжні партнери — економічні монополісти, які диктують ціни і умови — невигідно вкладати капітал із-за низької віддачі;
* об’єднання осіб і спільне використання капіталів вигідніше, ніж одноосібне — підвищені ризики господарської діяльності.

Найбільш поширеними сільськими кооперативами у світі є:

* сільськогосподарські;
* кредитні;
* лісопереробиі;

Рис. 2.1. Структура світового кооперативного сектору



* рибного промислу;
* агротуристичні;
* елсктрифікаційні;
* телефонізаційні;
* комп’ютсризаційні;
* комунальні;
* страхові;
* споживчі;
* дитячі садки.

Основні вигоди створення кооперативу за кордоном:

* збереження некомерційних відносин в кооперативі дає додатковий прибуток його членам;
* через кооператив його члени, в т.ч. малоземельні, мають можливість контролювати ринкову ситуацію і працювати без посередників;
* кооперативна вертикальна інтеграція невілює проблему міжгалузевих цін і збільшує прибуток;
* кооперування в межах продуктового ланцюжка знижує споживчі ціни. Найбільші кооперативні об’єднання у розвинутих країнах світу: Кооперація в СНІ А. У сільському господарстві зарубіжних країн розвиваються різні форми кооперативів, які безпосередньо створюються фермерськими господарствами для досягнення більш високих результатів господарювання та захисту в конкурентній боротьбі з монопольними структурами у сфері переробки продукції у особливо у сфері збуту на внутрішньому та зовнішньому продовольчих ринках.

Тому невипадково найбільшого розповсюдження набули кооперативи саме з організації збуту сільськогосподарської продукції та її промислової переробки. Одночасно, як свідчить досвід СІП А, країн Західної Європи, фермерські господарства не створюють кооперативів з виробництва сільськогосподарської продукції, вважаючи, що приватне господарювання в цій сфері діяльності є більш ефективним і самодостатнім для них.

Про масштаби розвитку кооперативів у сільському господарстві розвинутих зарубіжних країн свідчать такі дані. В США функціонує 3651 кооператив з обсягом бізнесу (товарообороту) понад 120 млрд доларів, ними отримано прибутку 1,7 млрд доларів. Кількість членів кооперативів становить 3353000, чисельність зайнятих у них працівників на постійній основі досягає 174 тис. чоловік, а частково зайнятих -92 тис.

Частка основних видів сільськогосподарської продукції, яка реалізована через кооперативи, становить: молока — 82 %, зерна і насіння олійних культур — 40, бавовни — 43, фруктів та овочів — 19, худоби і вовни — 14%. Частка ресурсів, закуплених через кооперативи, є також досить істотною і по окремих їх видах складає: добрив — 45 %, пального — 50, засобів захисту рослин — 34, кормів — 21, насіння — 10%.

Всього через кооперативи США реалізується:

1. переробка молока — 82 %;
2. електропостачання — 80%;
3. збут продукції — 30%; виробництво цукру — 51 %; постачання засобів — 26%; в т.ч. пального — 44 %;
4. кредитування — 33%;
5. інформаційне забезпечення — 25 %;
6. ринки худоби — 40 %.

Багато сільськогосподарських кооперативів США є надзвичайно великими підприємствами. Досить сказати, що 7 таких кооперативів (0,4 % від їх загальної кількості) мають оборот понад 1 млрд доларів.

Степові кооперативи Канади. Основою економіки Канади є приватне підприємництво за наявності невеликої кількості державних і кооперативних підприємств.

Загальна реалізація продукції фермерських господарств Канади через дані кооперативні об’єднання складає 18 млн т зерна. Дані кооперативи забезпечують 60% експорту зернових до 19 країн світу. До складу кооперативних об’єднань липі входять 800 елеваторів суходільних та 3 портових. Основна спеціалізація це переробка зерна, ріпаку та сої та реалізація худоби (9 оптових ринків).