



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.08.076>

УДК 33.330

JEL: Q130

**Л.В. МОЛДАВАН**, д-р екон. наук, проф.,  
Заслужений економіст України, головний науковий співробітник  
відділу форм та методів господарювання в агропродовольчому комплексі,  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,  
вул. Панаса Мирного, 26, 01011, Київ, Україна,  
e-mail: [lmoldavan@ukr.net](mailto:lmoldavan@ukr.net),  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5347-2699>

## ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИЗАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В ЗАРУБІЖНІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

---

*Досліджено передумови виникнення у світовій практиці фермерських корпорацій та корпорацій з несільськогосподарським капіталом, здійснено їх типізацію. Обґрунтовано сутність некомерційних (соціальних) виробничих сільськогосподарських корпорацій та сформульовано мотиваційні чинники їх поширення в економічно розвинутих країнах. Виділено етапи корпоратизації аграрного сектору України, обґрунтовано її слабкі сторони та надано пропозиції щодо формування сприятливого інституціонального середовища для розвитку різних типів соціально орієнтованих фермерських корпорацій.*

**Ключові слова:** передумови розвитку корпорацій; проникнення несільськогосподарського капіталу в аграрний сектор; типи корпорацій; виробничі соціально орієнтовані корпорації; кооперативи; інституціональне середовище; державна підтримка.

---

У теорії та практиці аграрної економіки історично протистоять одна одній школи двох напрямів. Перший формують представники загальної політекономії, які вважають, що сільське господарство є органічною складовою загальної капіталістичної системи, і його розвиток іде тим самим шляхом, що й промисловість. Відповідно, сільськогосподарське підприємство є капіталістично організованою структурою, мета якої — одержання найвищого доходу. Представники другого напрямку, від основоположників аграрної економії А. Теєра, Й. Тюнена, Т. Бринкмана до їх сьгоднішніх послідовників, доводять, що сільське господарство лише певною мірою «віддзеркалює» за-

Ц и т у в а н н я: Молдаван Л.В. Особливості корпоратизації аграрного сектору в зарубіжній та вітчизняній практиці: уроки для України. *Економіка України*. 2020. № 8. С. 76—95. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.08.076>

гальну капіталістичну політекономічну систему [1], йому притаманні особливості, через які сільськогосподарське підприємство не може бути суто комерційною структурою: «...Там, де панує природа, відсутня раціональна (у розумінні найбільшої економії коштів і продуктивності результатів) організація виробництва» [2, с. 21], сільськогосподарське підприємство, яке використовує земельні та інші природні ресурси, має оцінюватися не тільки спеціальними економічними, а й соціальними показниками [3]. Водночас економічні результати повинні бути співвіднесені з екологічним балансом, щоб одержати дійсно всеосяжний інструмент для оцінки сільськогосподарської діяльності [4].

Основи західноєвропейської агроекономічної науки і практики відображає німецьке вчення про підприємство *Betriebslehre*, яке визначає сільськогосподарське підприємство як просторову, технічну й організаційну одиницю, у рамках якої взаємодіють виробничі фактори з метою одержання певного продукту. Сільськогосподарське підприємство відрізняється від інших тим, що в ньому використовуються такі специфічні засоби, як земля, рослини і тварини, і виробляється специфічна сільськогосподарська продукція. Його цільовими параметрами, крім одержання прибутку, також є забезпечення стабільності підприємства, зростання соціального престижу і незалежності його членів та інші соціальні аспекти [5].

Соціально орієнтованому підприємництву можуть відповідати лише структури фермерського типу господарювання, створені сільськими людьми, які «схильні жити з природою» [6]. Крім індивідуальних сімейних ферм такими структурами виступають фермерські корпорації різних організаційно-правових форм, які займають чільне місце в сільськогосподарському устрої західноєвропейських, північноамериканських і багатьох інших країн. Створені, як правило, індивідуальними фермами сільськогосподарські корпорації відрізняються від комерційних промислових корпорацій тим, що функціонують як сімейні ферми, забезпечуючи своїм членам право власника на землю, вироблену на ній продукцію і одержаний від її реалізації дохід, а також гарантуючи їм робочі місця. Вивчення таких структур є актуальним і важливим для України, оскільки її сільськогосподарський устрій не внормовано, формування організаційно-правових структур у галузі відбувається стихійно, фермерський тип господарювання не визнано домінуючим.

Особливостям фермерського типу господарювання, його перевагам над класичними капіталістичними підприємствами велику увагу приділяють вчені О.М. Бородіна та І.В. Прокопа [7; 8]. Аналізу трансформації колективних сільськогосподарських підприємств у корпоративні структури ринкового типу присвячено праці О.М. Онищенко [9], В.В. Юрчишина [10], П.І. Гайдуцького [11]. Причини проникнення несільськогосподарського капіталу в аграрний сектор, типи агро-промислово-торгових корпорацій, їх вплив на соціально-економічну орієнтацію розвитку сільського господарства і сільської місцевості у своїх працях досліджують В.Г. Андрійчук [12], Ю.О. Лупенко і М.Ф. Кропивко [13], С.І. Дем'яненко [14], А.О. Гуроров [15]. Особливості кооперативних корпорацій активно вивчають Й.Г. Малік [16], В.В. Зіновчук [17] та інші вчені.

Водночас у вітчизняній агроекономічній науці поки що мало досліджень особливостей організаційно-правових форм фермерських корпорацій, їх місця у сільськогосподарському устрої та аграрній політиці західноєвропейських та інших країн.

Отже, **мета статті** — дослідити передумови виникнення різних форм фермерських корпорацій, розкрити їх організаційно-правові та економічні особливості, сформулювати причини відсутності таких корпорацій у сільськогосподарському устрої України та визначити роль держави у створенні сприятливого інституціонально-правового середовища для їх розвитку.

Історія виникнення корпорацій у сільському господарстві бере свій початок у Сполучених Штатах Америки і пов'язана з будівництвом у західних штатах Північно-Атлантичної залізниці, а пізніше — і зрошувальних систем. Для окупності вартісних об'єктів їх будівництво супроводжувалося переданням будівельній компанії гігантських масивів прерій — не освоєних з сільськогосподарської точки зору земель — з метою підтримки створення для зазначених об'єктів сприятливого комерційного середовища.

Для швидшої окупності землі продавалися чималими масивами, що сприяло залученню великого капіталу із східних штатів. Зокрема, значні масиви угідь одержали акціонери компанії, що будувала залізницю, після її банкрутства. У результаті створювалися великі екстенсивні зернові корпорації («бонанзи») по кілька десятків тисяч акрів, які спеціалізувалися на вирощуванні пшениці твердих сортів, що зумовлювалося підвищенням попиту на неї на світових ринках і спричиняло швидке збагачення компаній. Цьому сприяла і дешева робоча сила, представлена здебільшого емігрантами і сезонними найманими безробітними працівниками. Однак притаманне «бонанзам» монокультурне виробництво призвело до виснаження ґрунтів, нагромадження хвороб і шкідників пшениці, зниження врожайності й, урешті-решт, до згортання діяльності корпорацій [18].

У повоєнний період процеси проникнення промислово-торговельного капіталу в сільське господарство поширилися на всі американські штати. Діяльність корпорацій-суміжників, сприяючи індустріалізації сільського господарства, одночасно створювала умови для розширення своїх можливостей щодо входження в цю галузь. Прагнення до одержання максимального прибутку за рахунок науково-технічного прогресу примушувало несільськогосподарські компанії проникати в 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 цьому процесі відіграли компанії харчової та комбікормової промисловості. Володіючи великою кількістю переробних і обслуговуючих підприємств, корпорації, витісняючи посередників, підпорядковували собі, з одного боку, сільське господарство, а з іншого — оптово-роздрібну торгівлю. Комбікормові заводи згодовували в підпорядкованих їм відгодівельних підприємствах і птахофабриках чверть усіх вироблених ними кормів. Водночас підприємства торгівлі продовольчими товарами придбавали переробні й розфасовувальні підприємства, а також фермерські господарства. Такими самими способами в сільське господарство проника-

ли і компанії хімічної промисловості, сільськогосподарського машинобудування тощо.

Не обійшла аграрний сектор і хвиля диверсифікації, яка охопила економіку США у кризові 1960-ті роки. Цілий ряд компаній, не пов'язаних з виробництвом продовольства, під час конгломератного буму скуповували сільськогосподарські землі, організовували відгодівлю худоби, виробництво і переробку сільськогосподарської продукції. Так, наприклад, корпорація Тенпесо, будучи нафтовою компанією, взяла курс на максимальне розширення номенклатури виробленої продукції різних галузей шляхом створення підрозділів, пов'язаних між собою лише фінансовим управлінням. Придбання майже 1 млн га угідь було зумовлене можливістю в кризовий період відносно вигідно вкласти свої капітали і одержати прибутки за рахунок високорентабельних галузей садівництва і овочівництва, розміщених у Каліфорнії і сусідніх штатах з найкращими (практично цілорічними) умовами їх розвитку.

Не менше значення для проникнення несільськогосподарських корпорацій у сільське господарство також мав і той факт, 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 1960-ті роки становила 20 млрд дол. Несільськогосподарські корпорації, маючи у своїй структурі сільськогосподарське підприємство, могли використовувати систему встановлення внутрішніх цін і нарошувати прибуток там, де застосовується пільгове оподаткування.

На початку 1970-х років, за даними Міністерства сільського господарства США, з 410 найбільших корпорацій агробізнесу 149 мали основним видом діяльності сільське господарство, 52 — виробництво засобів та надання виробничих послуг фермерам, 57 — переробку сільськогосподарської сировини, 64 — збут продовольчих товарів, 88 — діяльність поза сферами агропромислового комплексу (видобування нафти, газу та інших природних ресурсів, діяльність в обробній промисловості тощо) [19]. У 1960-ті роки багато американських економістів припускали, що саме такі корпорації згодом повністю контролюватимуть сільське господарство США. Однак практика не підтвердила ці прогнози.

У 1960—1970-х роках дедалі більше стали проявлятися соціально-екологічні наслідки господарсько-технічного об'єднання ланок продуктових ланцюжків в єдину структуру виробництва продовольства і сільськогосподарської сировини під управлінням великого несільськогосподарського капіталу. Промислово-торгово-фінансові корпорації, проникаючи в сільське господарство, не тільки не вирішували проблем галузі, а й приносили з собою специфіку безжалісної конкуренції, притаманної великому комерційно-монополістичному капіталу. В результаті система протиріч у сільському господарстві не пом'якшувалась, а, навпаки, розросталася й ускладнювалася. Модернізувались і стали більш «витонченими» методи поглинання і експлуатації виробників сільськогосподарської продукції. Монополізація великим капіталом внутрішніх і зовнішніх продуктових ринків утруднила до-

ступ до них сімейних ферм. Скорочення найманих працівників у великих корпораціях через притаманне їм монокультурне виробництво відбувалося значно вищими темпами порівняно з тим самим процесом у традиційних фермах. Від корпорацій, які підпорядкували собі весь ланцюжок від «поля до прилавка», стали залежати споживчі ціни і якість продовольства. Агро-бізнесові структури в гонитві за прибутком почали застосовувати всі досягнення хімічної та фармацевтичної галузей, що призвело до денатуралізації продовольства по всьому вертикальному продовольчому ланцюжку, наслідки якого стали предметом досліджень науковців, що, наприклад, відобразив у своїй книзі «Американський продовольчий скандал» У. Роббінг [20].

Ці та інші соціально-економічні процеси, що супроводжували проникнення промислово-торговельного капіталу в аграрний сектор, викликали протестні настрої як фермерів, так і споживачів продовольчих товарів. Не залишилися осторонь цих процесів і науковці. Це змусило владні структури у Канзасі, Міннесоті, Вісконсині, Південній Дакоті й Саскачевані ухвалити закони, спрямовані проти проникнення монополій у сільське господарство, після чого на федеральному рівні американським урядом було заборонено **несільськогосподарським фірмам з капіталом понад 3 млн дол. та контролюючим підприємствам з доходом понад 1 млн дол. брати безпосередню участь у сільськогосподарському виробництві** [21]. Надання податкових пільг і підтримка фермерських цін залишилися тільки для традиційних ферм і кооперативів. Зважаючи на негативні наслідки у землекористуванні, було прийнято низку державних актів з охорони земельних ресурсів та навколишнього середовища, контролю за заходами щодо боротьби проти шкідників і хвороб, за якістю кормів та продовольчої продукції тощо.

Під дією цих та інших процесів агро-промислово-торгові форми корпоративізації сільського господарства стали поступово «розмиватись». У ряді випадків корпорації розпадалися на невеликі галузеві підприємства і фірми. Значна частина агропромислових корпорацій-конгломератів повністю припинила сільськогосподарське виробництво або значно його зменшила чи змінила форму участі. В американській науковій літературі ці процеси дістали назву «зворотний рух із сільського господарства».

Натомість, розвиток науково-технічного прогресу випереджав можливості індивідуальних ферм користуватися його досягненнями. Малі товарні ферми дедалі частіше не вписувались у структурні вимоги індустріальної економіки. Потреба в капіталі для ведення комерційного індустріального виробництва зростала в рази порівняно з одержаним у результаті прибутком. Дані обставини спонукали індивідуальні сімейні ферми до об'єднання в економічні структури корпоративного типу для організації як спільної виробничої діяльності, так і спільних дій на ринках збуту продукції та придбання засобів виробництва.

Перехідною формою від індивідуальної сімейної ферми до класичної корпорації стало партнерство — виробниче фермерське об'єднання не менше двох осіб або двох сімей на основі зареєстрованого письмового контракту без інкорпорації. Партнерство сприяло формуванню необхідних капіталовкладень в організацію виробництва промислового типу не лише їхніми членами. За цією організаційно-правовою формою, будь-яка особа пра-

вомочна внести свій капітал у розвиток партнерства з метою одержання прибутку без участі в управлінні на засадах обмеженого вкладника, що розширювало фінансові можливості даної форми господарювання порівняно із сімейною індивідуальною фермою.

Корпорації-партнерства стали привабливими для фермерських об'єднань завдяки простоті заснування і меншій, порівняно з інкорпорованими корпораціями, зарегульованості оформлення, рівним правам партнерів незалежно від частки їхніх капіталовкладень і, відповідно, рівній відповідальності за управління. В обробітку в партнерствах перебуває понад 17% сільськогосподарських угідь країни, а вартість реалізованої ними продукції перевищує 21% від федерального рівня.

Паралельно з партнерствами розвитку набували й класичні сільськогосподарські корпорації, інкорпоровані, як правило, у формі акціонерних товариств закритого типу. Відсутність відкритих акціонерних сільськогосподарських товариств пояснюється американськими науковцями тим, що публічний розпродаж акцій для фермерських господарств-акціонерів, по-перше, є складним процесом, пов'язаним із значними витратами, що не під силу індивідуальним фермам, які в основному є малими і середніми, а, по-друге, їх акції не користуються попитом, оскільки обсяги їх капіталів не викликають упевненості у вкладників, а сільськогосподарське виробництво є занадто ризиковою галуззю і продати акції в разі необхідності практично неможливо.

Фермерську корпорацію в такій організаційно-правовій формі створюють члени сім'ї або несімейні учасники, які реєструють її у тій місцевості, де розміщуються землі або майнові комплекси її акціонерів. Динаміку змін фермерських колективних форм господарювання демонструють дані за 1997—2012 рр. (дані останнього AgCensus ще не опубліковано) (табл. 1).

У США виділяють два типи корпорацій: корпорація «типу С» — звичайна комерційна організаційно-правова форма, і корпорація «типу S» — соціальна некомерційна корпорація. Тип корпорації обов'язково вказується при реєстрації. Порядок складання капіталів, інкорпорація, організація управління в обох типах є однаковими. Однак стосовно соціальної корпорації, по-перше, обмежується кількість акціонерів — вона не повинна перевищувати 35 осіб; по-друге, одержаний у результаті її діяльності прибуток належить не їй, а розподіляється між акціонерами, і прибутковий податок, відповідно, сплачує не юридична особа, а фізичні особи — держателі акцій. Корпорації «типу С» сплачують податки як юридичні особи, тобто доходи в корпорації

Таблиця 1. Організаційно-правові форми фермерських господарств

Форми фермерських господарств	Одиниці виміру	Роки			
		1997	2002	2007	2012
Сімейні індивідуальні	1,000	1,923	1,910	1,906	1,829
Партнерства	1,000	186	130	174	138
Корпорації	1,000	90	74	96	107
Інші (кооперативи)	1,000	17	16	28	36

Джерело: ProQuest Statistical Abstract of United States, 2019. — P. 554.

«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 переваги S-корпораціям [22].

Створення корпорацій передбачає придбання в складчину комплексів нових машин і обладнання для впровадження нових технологій і організації допоміжних для сільського господарства галузей. Можливості фермерських корпорацій дозволяють не тільки виробляти сільськогосподарську продукцію, а й переробляти її у своїх господарствах і продавати готові продовольчі товари або напівфабрикати, що позитивно впливає на ефективність і конкурентоспроможність корпоративних формувань. Обробляючи 15% угідь, фермерські корпорації реалізують понад 26% усієї сільськогосподарської продукції, виробленої в країні<sup>1</sup>.

Особливістю американських сільськогосподарських корпорацій є те, що майже 90% з них є сімейними, і вони мають такі переваги:

- їх створення гарантує членам робочі місця;
- вони формують умови для передання господарств від старшого покоління до молодшого;
- спільна праця батьків і дітей сприяє оволодінню молоддю професійними навичками і практикою управління;
- можливими є почергові вихідні дні й відпустки, організація дозвілля, туристичні поїздки тощо;
- їх виробнича діяльність є невіддільною від їх соціально-демографічних функцій і пов'язана з життям сільського соціуму, розвитком сільських поселень, облаштуванням сільських територій, захистом навколишнього середовища, в якому живуть і працюють члени корпорацій.

Промислово-торгові компанії, витіснені з аграрного сектору США, завдяки активній державній аграрній політиці не зникли. На хвилі «Зеленої революції» вони поширили свою діяльність у латиноамериканських країнах. У 1970-х роках частка вкладень американських компаній у сільське господарство країн Латинської Америки сягала 13%. Cargill, ADM, Bunge, Dreyfus та інші корпорації, які стали міжнародними, заволоділи сотнями тисяч гектарів найродючіших земель Бразилії, Аргентини, Чилі та інших країн.

Крім передумов, що свого часу 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 °С, що дає можливість одержувати врожай двічі на рік;
- підтримка урядових структур тощо.

Іноземні та національні компанії зосередили у своїх руках у країнах Латинської Америки переважні обсяги виробництва експортних видів продукції. До іноземних монополій перейшли закупівля, переробка, збереження і експорт сільськогосподарської продукції та виробів з неї. З внутрішніми національними ринками їх інтереси слабко, або взагалі не пов'язувалися.

<sup>1</sup> ProQuest Statistical Abstract of United States: 2019 / The National Data Book. — P. 554—555.

Негативними наслідками колонізації значних масивів сільськогосподарських угідь несільськогосподарським капіталом стали:

- несівозмінне землеробство, спеціалізація на виробництві кількох видів експортоорієнтованих культур;
- виснажливе землекористування і забруднення навколишнього середовища;
- річна зайнятість людей протягом 50—100 днів із заробітною платою 60—70 дол.;
- оплата праці продовольчими товарами або виділенням невеликих земельних ділянок для виробництва продуктів з метою задоволення власних потреб;
- обезземелювання корінного населення і знищення селянства;
- зниження народжуваності серед селян;
- міграція сільського населення і знелюднення сільських територій.

Усе це відображено в наукових дослідженнях результатів корпоратизації сільського господарства Латинської Америки, проведених професором Каліфорнійського університету А. де Жанврі [23].

У країнах Європейського Союзу корпоратизація аграрного сектору пов'язана не з входженням несільськогосподарських капіталістичних компаній, а з формуванням фермерами-землекористувачами таких соціально орієнтованих організаційно-правових форм, як класичні виробничі кооперативи із спільного обробітку землі й спільного ведення господарства (Польща, Італія, Іспанія), некомерційні прості, командитні та інші товариства на партнерських засадах (Німеччина). У Франції такими організаційно-правовими структурами, в основному, є сільськогосподарські об'єднання із спільного ведення господарства (GAEC — groupements agricoles d'exploitation en commun), сільськогосподарські товариства з обмеженою відповідальністю (EARL — exploitations agricoles à responsabilité limitée), значно менше поширені некомерційні сільськогосподарські товариства спільного господарювання (SCEA — sociétés civiles), а також неформальні трудові об'єднання (groupement de fait) та ін.

GAEC — некомерційне товариство, легалізоване законом щодо орієнтації сільського господарства у 1960 р., реєструється як юридична особа і об'єднує не більш як 10 фермерських господарств — користувачів землі. Некомерційні угідь 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 власника на землю, засоби виробництва, вироблену продукцію і дохід та робочі місця.

У 1980-х роках набули розвитку сільськогосподарські підприємства з обмеженою відповідальністю (EARL) — некомерційні товариства із статусом юридичної особи. За законом, учасників товариства може бути не більше 10. Загальна площа складених учасниками ділянок у EARL не має перевищувати шести мінімальних площ землекористування<sup>2</sup>. Товариства, на відміну від

<sup>2</sup> Мінімальна площа землекористування одним господарством встановлюється державним органом для кожної зони окремо залежно від комплексу місцевих умов.



ГАЕС, можуть формуватись і сім'єю і мати вкладників, які не беруть участі в управлінні. Вкладення нечленів товариства не можуть перевищувати вкладення його членів. За даними Agrest — Enquêt structure Франції, частка всіх некомерційних соціальних корпоративних товариств у землекористуванні становить 38%, у виробництві сільськогосподарської продукції — 42%.

Організаційно-правові відмінності досліджених форм корпорацій зумовлюють 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 юридичній особі в оренду. 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 законом наділяються лише фізичні особи.

Капітал некомерційних виробничих корпорацій включає вартість худоби, техніки, обладнання, складських приміщень та інших об'єктів виробничого призначення. Його формують члени пропорційно частці переданої кожним з 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 некомерційної виробничої корпорації бере участь у фінансуванні її діяльності із своїх доходів. Якщо власних коштів не вистачає, кредит бере кожен окремо. При цьому кредит одному члену 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 економіко-соціальні характеристики сімейного фермерського господарства, створюючи сприятливі умови для організації виробничих структур, адекватних великим підприємствам, сімейного передання господарств, формування професійного статусу подружжя тощо. Соціально орієнтовані корпоративні форми фермерської діяльності унеможливають «пролетаризацію» сільськогосподарського населення, зберігають його статус господаря сільської території, сприяють його осілости.

Фермерським корпораціям різних типів, зважаючи на соціально-економічну орієнтацію їх діяльності, роль, яку вони відіграють у забезпеченні

продовольчої безпеки країни і сільського розвитку, держава надає вагому організаційно-правову та економічну підтримку. Для французьких GAEC законодавством, наприклад, передбачено надавати фермерам-членам значні (до 50%) податкові пільги; вони звільняються (повністю або частково) від сплати гербових зборів; їм встановлено більш високі ліміти позик і менші процентні ставки. Субсидії, що видаються членам GAEC, є на 10—20% вищими, ніж для індивідуальних фермерських господарств. При формуванні GAEC та інших форм фермерських корпорацій держава субсидує до 50% інвестицій в основний капітал.

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

Кооперативні ідеї, зародження яких розпочалося з XVII ст., розвивалися, видозмінювалися й конкретизувалися з 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 саме має місце і на ринках матеріально-технічних, фінансових ресурсів, інформаційних та інших послуг: кооперативи Канади і США придбавають 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 є протилежною до корпоративної капіталістичної: якщо в першій він є засобом досягнення мети, то в 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 є водночас 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 їх ферм. Усім їм належить і ефект, одержаний від реалізації прийнятого рішення і розподілений залежно від обсягів участі кожного члена в кооперативній діяльності.

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

Особливістю руху товарів у кооперативі є те, що він не купує продукцію своїх членів, а реалізує її за дорученням від їх імені, навіть сплативши авансом члену кооперативу попередньо встановлену ціну. Продукція, що передається кооперативу, залишається власністю його члена до її реалізації кооперативом. Оскільки передання продукції від члена кооперативу до кооперативу не веде до зміни власника, у його межах не виникає ПДВ. Те саме має місце, коли кооператив закупає членам засоби виробництва від їх 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 зумовлюється й особливістю системи оподаткування кооперативних структур: кругообіг капіталу в їх межах у вигляді сировини, напівфабрикатів і готових продуктів без виходу в зовнішнє середовище не оподатковується, що пов'язано з неприбутковою природою кооперативів, оскільки вони є продовженням основного виробництва господарств своїх членів. Після відшкодування своїх витрат і відрахувань у передбачені статутом фонди кооператив усі надходження перераховує своїм членам у вигляді кооперативних виплат і нарахувань на паї. Завдяки цьому значна частина коштів, яка б мала бути через фіскальну систему податків на прибуток вилучена в процесі руху сировини від виробника до приватної переробної компанії і далі, повертається до членів кооперативу, що сприяє зміцненню їх економічного становища.

Світова практика організаційно-правової та економічної підтримки фермерських кооперативів є досить різноманітною. Крім усталеного кооперативного законодавства, яке 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 протягом перших п'яти років їх становлення (Регламент ЄС «Про групи виробників та їх об'єднання» (червень 1997 р.) та відповідні закони країн — членів ЄС); участь у будівництві портових і польових кооперативних елеваторів і безоплатне передання кооперативам у повоєнний період молокопереробних та інших підприємств (Франція); фінансування будівництва елеваторів і заводів з переробки цукрової тростини та їх передання кооперативам на засадах довгострокового фінансового лізингу (Індія). Усе це — невеликий перелік форм підтримки створення і функціонування фермерських корпоративних кооперативних структур.

Дослідження організаційно-правових особливостей та специфіки внутрішньогосподарських і зовнішніх економічних відносин у 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 неінкорпоровані корпоративні об'єднання сімейних ферм і фізичних осіб — землекористувачів різних організаційно-правових форм з метою спільної діяльності для розширення інвести-

ційних можливостей та підвищення конкурентоспроможності об'єднаних учасників (американські партнерства і S-корпорації, французькі GAEC, EARL, поширені в ряді країн ЄС кооперативи із 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 клієнтами (сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, французькі товариства спільного інтересу (SICA), люксембурзькі асоціації фермерів із спільного використання техніки та ін.).

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

В Україні корпоратизація сільського господарства розпочалася на початку 1990-х років шляхом трансформації колгоспів і радгоспів у колективні сільськогосподарські підприємства (КСП) згідно з відповідними Законом України<sup>3</sup> та Декретом Кабінету Міністрів України<sup>4</sup>. Даний Закон визначив КСП як новий тип підприємств, які створюються на основі добровільного об'єднання членів для спільного виробництва сільськогосподарської продукції та проводять свою діяльність на принципах самостійності, підприємництва і самоврядування. Закон передбачав розпаювання колективного майна і земель, переданих державою КСП для подальшого їх розподілу між членами підприємства, що надавало КСП ознак корпорації.

Однак на практиці корпоратизація нових КСП здійснювалася формально. Члени КСП відчували себе не співвласниками підприємства, а такими самими найманими працівниками, як і в колгоспах і радгоспах. Це спонукало найбільш ініціативних керівників і членів КСП до пошуку форм, які б реалізовували їх 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 більш як 1300 різного роду структур, 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.

Це свідчить, 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 структури практично не відрізнялися від КСП.

Реально селяни могли вибрати лише господарські комерційні товариства і сільськогосподарські виробничі кооперативи, які тільки за деякими ор-

<sup>3</sup> Про колективне сільськогосподарське підприємство : Закон України № 2115-ХІІ від 14.02.1992 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2114-12>

<sup>4</sup> Про особливості приватизації в агропродовольчому комплексі : Декрет Кабінету Міністрів України від 1993 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/51-93>

Таблиця 2. Трансформація господарюючих суб'єктів у сільському господарстві у 2000—2017 рр.

Організаційно-правові форми господарств	Роки							
	2000		2005		2012		2017	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
У с ь о г о	51 588	100,0	57 877	100,0	49 415	100,0	45 448	100,0
Господарські товариства	6 718	13,7	8 000	13,7	8 235	16,7	6 967	15,3
Приватні підприємства	2 519	7,1	4 123	7,1	4 220	8,5	3 215	7,1
Сільськогосподарські виробничі кооперативи	3 136	2,6	1 533	2,6	848	1,7	448	1,0
Державні підприємства	385	0,7	386	0,7	296	0,6	199	0,4
Підприємства інших форм господарювання	402	2,6	1 500	2,6	1 781	3,6	592	1,3
Фермерські господарства	38 428	73,3	42 447	73,3	34 035	68,9	34 137	74,9

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

ганізаційно-правовими ознаками відповідали аналогічним західноєвропейським кооперативам. За економічним змістом, відносинами між кооперативом та його членами вітчизняні кооперативи були унормовані як комерційні структури, мета яких — одержання прибутку для себе, а не спільна діяльність членів для вирішення економічних проблем кожного з них.

У результаті прискореної реалізації відповідного Указу Президента України<sup>5</sup> протягом 2000 р. було реформовано 11,8 тис. недержавних сільськогосподарських підприємств. На їх базі було 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 як окрема 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. До 2017 р. поменшало всіх суб'єктів господарювання: господарських товариств — до 6967, приватних підприємств — до 3215, сільськогосподарських виробничих кооперативів — до 448, фермерських господарств — до 34 137 (табл. 2).

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

<sup>5</sup> Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки : Указ Президента України від 03.12.1999 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1529/99>

2006 р. вийшов відповідний Закон України <sup>6</sup>, в якому положення про обмеження їх формування в аграрному секторі було відсутнє, що практично легалізувало холдингізацію галузі. Корпорації, про які йшлося, почали орендувати, а потім і купувати корпоративні права власників реформованих господарств, створюючи великі інтегровані структури. Уже у 2007 р. було 18 агрохолдингів, через два роки налічувалося 37 агрохолдингів. У 2012 р., за даними асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», їх кількість становила 80, у 2017 р. — 93. За дослідженнями науковців ННЦ ІАЕ, ці структури поглинули або підпорядкували собі понад 6000 сільськогосподарських підприємств, вони контролюють до 40% угідь, що перебувають у користуванні підприємств, і виробляють до третини сільськогосподарської продукції. Значна їх частина — це відкриті акціонерні товариства, материнські компанії яких зареєстровані за кордоном, через які розміщуються акції на міжнародному фондовому ринку.

Термін «агрохолдинг» в економічній літературі не визначений і вживається в різній інтерпретації: «агрохолдингові об'єднання», «вертикально інтегровані структури», «агро-промислово-торгові корпорації», «агропродовольчі холдинги», «квазіхолдинги» тощо. Зазначені структури формуються і функціонують без законодавчого унормування бази їх діяльності та статистичного обліку.

Отже, в Україні сформувався сільськогосподарський устрій, адекватний латиноамериканським країнам, якому притаманні ті самі негативні й соціальні проблеми, що мали місце до 1970-х років у США, і з якими сьогодні стикаються країни, де в сільськогосподарському устрої домінують промислово-торгово-фінансові корпорації. Це стало наслідком того, що для поширення західноєвропейського типу організації сільськогосподарського виробництва в Україні не були створені і до сьогодні відсутні політичні, юридичні та економічні умови.

Те саме стосується і сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Недосконалість і незавершеність Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» <sup>7</sup> (невірне трактування річного економічного результату діяльності кооперативу, сутності кооперативних виплат і нарахувань на паї, некомерційних відносин між кооперативом та його членами), невизнання Податковим кодексом України неприбуткової природи кооперативів, відсутність державної політики щодо підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації, невизначеність суб'єктності особистих селянських господарств як основних потенціальних членів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів — неповний перелік причин, які стримують, а в багатьох випадках і унеможливають формування селянами кооперативних структур, визнаних світовою наукою і практикою однією з основних форм розвитку соціальних корпорацій, орієнтованих на інтереси своїх членів-клієнтів.

<sup>6</sup> Про холдингові компанії в Україні : Закон України № 35-28-IV від 01.01.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/3528-15>

<sup>7</sup> Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України № 469/97-ВР від 19.01.2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80#Text>

Створення виробниками сільськогосподарської продукції кооперативних структур з метою захисту своїх інтересів в агресивному ринковому середовищі не стало рівнозначною складовою аграрної реформи. За час дії Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» із зареєстрованих трохи більш як 1000 кооперативів функціонує лише половина. В основному, це первинні кооперативи, сформовані на рівні сільських поселень. Предметом їх діяльності здебільшого є збут виробленої селянами продукції у вигляді сировини, надання послуг з обробітку землі, постачання добрив, хімічних засобів захисту рослин, посівного матеріалу. Будучи нечисленими за членством і малопотужними за діяльністю, сьогодні кооперативи не стали тими вертикально інтегрованими структурами, які б займали певну частину ланок у продовольчих ланцюжках, забезпечуючи своїм членам вигідні збут, переробку продукції, наближення до ринків кінцевих оптових покупців. Закономірно, що натомість монопольними інтеграторами стали промислово-торгово-фінансові компанії.

Новий Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію»<sup>8</sup>, прийнятий Верховною Радою України у першому читанні, практично не визнає неприбуткових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як структур, що створюються сільськогосподарськими виробниками для продовження їхньої господарської діяльності. Як зазначалося, в Україні відсутня інституціонально-правова база для розвитку некомерційних соціально орієнтованих фермерських корпорацій для спільної виробничої діяльності. У межах ст. 1130—1143 Цивільного кодексу України щодо договору про спільну діяльність і договору простого товариства неінкорпороване сільськогосподарське просте товариство створити неможливо, оскільки ці статті не враховують особливостей сільського господарства, в якому основним засобом виробництва є земельні угіддя — ресурс, оборот якого підлягає державному регулюванню.

Закон також передбачає, що одна й та сама особа може бути учасником кількох договорів простого товариства, тоді як у сільському господарстві це виключено, оскільки, по-перше, тут особа зобов'язана працювати у створеному нею господарстві, а, по-друге, створити кілька товариств з виробництва сільськогосподарської продукції із залученням однієї і тієї самої земельної ділянки неможливо. Не відповідає специфіці організації сільськогосподарської діяльності й ряд інших положень чинного законодавства.

Усе це зумовлює необхідність законодавчого унормування сільськогосподарського простого товариства (партнерства) з використанням юридичної практики, наприклад, США і ФРН, передбачивши відповідну їх підтримку в період становлення. Важливим кроком у вирішенні даної проблеми було б також удосконалення кооперативного законодавства в частині, що стосується організації та функціонування виробничих сільськогосподарських кооперативів, привівши його у відповідність із західноєвропейською практикою.

<sup>8</sup> Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України № 469/97-ВР від 19.01.2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80#Text>

Значного вдосконалення потребують законодавчі акти, які легалізують сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Це стосується, насамперед, унормування їх неприбуткового статусу в Податковому кодексі, змістового наповнення 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. Аграріям також потрібна стабільна довгострокова державна фінансова підтримка формування матеріально-технічної бази обслуговуючих кооперативів, особливо на етапі їх становлення.

Легалізація організаційно-правових форм фермерських корпорацій не сприяє їх розвитку без державного регулювання раціонального розподілу сільськогосподарських угідь, як це має місце в країнах ЄС і США. Законодавство у цій сфері дотримується таких основних принципів:

- закріплення права землекористування на засадах власності та оренди за сільським населенням, яке має професійні знання, навички і працює безпосередньо у виробництві;
- унормування економічно доцільної оптимізації землекористування (в тому числі на засадах оренди) як інструмента соціально та економічно орієнтованого розподілу земель сільськогосподарського призначення;
- соціалізація механізмів придбання земельної власності й прав землекористування на засадах оренди як засобу недопущення спекулятивних дій на ринку сільськогосподарських земель.

Профільні Закони України<sup>9</sup> не відповідають жодному з цих принципів, а навпаки, спрямовані на те, щоб зберегти той тип корпоратизації (агрохолдингізації) аграрного сектору України, який склався нині. Порівняльний аналіз корпоратизації аграрного сектору України, західноєвропейських та інших країн дає змогу сформулювати кілька уроків, засвоєння яких на даному етапі дозволить гармонізувати вітчизняну аграрну політику із Спільною аграрною політикою ЄС у контексті євроінтеграційних зобов'язань.

**Перший урок:** сільське господарство через свої особливості та багатофункціональне призначення не сприймає організаційно-правові форми корпорацій чисто комерційного промислового типу. Невизнання цієї закономірності призводить до соціальних і екологічних втрат, які не перекриваються економічними вигодами агро-промислово-торгових компаній.

**Другий урок:** особливості сільського господарства зумовлюють необхідність законодавчого унормування сільськогосподарського устрою. Призначення даного акта — формалізувати особливості сільськогосподарських організаційно-правових форм і політику держави щодо кожної з них окремо.

<sup>9</sup> Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення : Закон України № 552-IX від 31.03.2020 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-20>; Про оренду землі : Закон України № 161-XIV від 16.07.2020 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-14>



**Третій урок:** основними чинниками, які обмежують поглиблення агрохолдингізації аграрного сектору або запобігають проникненню великого комерційного капіталу в сільське господарство, насамперед, є: а) обмеження землекористування на засадах власності та оренди; б) виключення великих агро-промислово-торгових корпорацій з програм державної підтримки сільського господарства; в) законодавче унормування жорстких правил економіко-, соціально- і екологоорієнтованого використання сільськогосподарських угідь, які унеможливлуватимуть монокультурне ґрунтовиснажливе виробництво, притаманне великому комерційному капіталу.

## ВИСНОВКИ

Фермерські виробничі корпорації в західноєвропейських, північноамериканських і багатьох інших країнах виникли як реакція індивідуальних сімейних ферм на експансію компаній суміжних галузей, з одного боку, та на обмежені можливості самостійної організації індустріального виробництва — з іншого. Переважна більшість утворених фермерами виробничих корпорацій функціонують за правилами сімейної ферми, забезпечуючи своїм членам право власника на землю, засоби виробництва, вироблену продукцію, дохід від її реалізації та робочі місця, і класифікуються як соціальні.

Посилення економічних позицій на ринку фермерські господарства досягають шляхом об'єднання в корпоративні структури кооперативного типу, призначення яких — одержання прибутку не для себе, а для своїх членів. За їх відсутності інтеграторами і власниками прибутку від усіх інтегрованих ланок продуктового ланцюжка стають не сільськогосподарські товаровиробники, як це має місце в обслуговуючих кооперативах, а несільськогосподарські компанії.

Реалізація заходів, які обмежують холдингізацію сільського господарства, і створення сприятливого інституціонального середовища для розвитку корпоративних структур фермерського типу господарювання, прийняття довгострокових стабільних програм їх державної підтримки як одного з найважливіших способів посилення економічної влади фермерських господарств у продуктових ланцюжках мають стати рівнозначною складовою аграрної політики і аграрної реформи в Україні.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шанин Т. Формы хозяйства вне системы // Вопросы философии. — 1990. — № 8. — С. 111—113.
2. Булгаков С. Капитализм и земледелие. — СПб. : Тип. и литогр. В.А. Тиханова, 1900. — Т. 1. — 457. с.
3. Gross P. Okonomie im Ekologischen Landbau-Zusammenhage, Daten, Facten // Ekologischer Landau-Landwirtschaft mit Zukunft. — Stuttgart, 1985. — 54 S.
4. Danz W. Sozialfunktionen der Landwirtschaft. Innere Kolonisationen - Land and Gemeinde, 21, 1972. — S. 330—333.
5. Steinhäuser H., Landbehn C., Peters U. Einführung in die Landwirtschaftliche Betriebslehre. — Stuttgart, 1992. — S. 15, 24—25.
6. Тэер А. Основания рационального сельского хозяйства ; [пер. С.А. Маслова]. — М. : Изд. Ширияев, 1830. — 324 с.

7. Бородіна О.М., Прокопа І.В. Підтримка сімейного фермерства: гасла і дії // Дзеркало тижня. Україна. — 2016. — 16 січ. — С. 8.
8. Прокопа І.В. Підтримка сімейного типу агрогосподарювання як засіб сприяння сільському розвитку: українські реалії та практика ЄС / Зб. матеріалів XVI конгресу вчених економістів-аграрників та Міжнародної наукової конференції «Сучасні проблеми та перспективи сталого розвитку сільських територій». — К., ННЦ ІАЕ, 2017. — 378 с. — С. 236—241.
9. Онищенко О.М. Соціально-економічна природа і розміри сільськогосподарських підприємств // Економіка України. — 2000. — № 6. — С. 56—66.
10. Юрчишин В.В. Сучасні аграрні перетворення в Україні. Ретроспективний нарис у трьох частинах / НАН України; ДУ «Інститут економіки та прогнозування». — К., 2013. — 424 с.
11. Гайдуцький П.І. Аграрна реформа Л.Д. Кучми. — К. : ТОВ «Інформаційні системи», 2015. — 448 с.
12. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства // Економіка АПК. — 2013. — № 1. — С. 3—15.
13. Лупенко Ю.О., Кропивко М.Ф. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності // Економіка АПК. — 2013. — № 7. — С. 5—20.
14. Агрохолдинги в Україні та їх вплив на розвиток сільських територій [С.І. Дем'яненко, О.О. Єракін, М.М. Коцупатрій та ін.]; [за заг. ред. С.І. Дем'яненка]. — К. : КНЕУ, 2013. — 350 с.
15. Гуторов А.О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки : моногр. — К. : ТОВ «СІК-ГРУП УКРАЇНА», 2016. — 484 с.
16. Малік М.Й., Лузан Ю.Я. Проблемні питання розвитку кооперативів та інтеграційні відносини в АПК // Економіка АПК. — 2010. — № 3. — С. 3—9.
17. Зіновчук В.В. Чи підходить Україні Європейська модель сільськогосподарських кооперативів? / Кооперативні читання: 2014 рік. : мат. Всеукраїнської науково-практичної конференції. — Житомирський національний агроекономічний університет, 2014. — С. 9—18.
18. Drache Hiram M. The Day of the Bananza. — Fargo : North Dakota Institute for Regional Students, 1964. — P. 93.
19. Reimund D.A. Forning and agribusiness activities of large multiunit firms / USAID. — Washington, 1975.
20. Robbins W. The American Food Scandal: Why You Can't Eat Well on What You Earn. — New York, 1974. — 280 p.
21. Агропромышленные объединения США (организация, особенности управления, роль в производстве продовольствия); [под ред. В.А. Морозова]. — М. : Наука, 1977. — 270 с.
22. Hachfeld G., Bau D., Holcomb R. Utilizing Partnership & Corporations to Transfer Farm Assets [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://cffm.umn.edu/wp-content/uploads/2019/02/TransferringTheFarmSeries.pdf>
23. Janvry A. de The Agrarian Question and Reformism in Latin America. — Baltimore, Maryland : Johns Hopkins University Press, 1981. — 352 p.

Стаття надійшла 28.05.2020

#### REFERENCES

1. Shanin T. Forms of agriculture outside the system. *Voprosy filosofii*, No. 8, 1990, pp. 111-113 [in Russian].
2. Bulgakov S. Capitalism and Agriculture. Vol. 1, Saint Petersburg, V.A. Tikhanov Printing House and Lithography, 1990 [in Russian].
3. Gross P. Okonomie im Ekologischen Landbau-Zusammenhage, Daten, Facten. *Ekologischer Landau-Landwirtschaft mit Zukunft*, Stuttgart, 1985, p. 54 [in German].
4. Danz W. Sozialfunktionen der Landwirtschaft. Innere Kolonisationen - Land and Gemeinde, 21, 1972, pp. 330-333 [in German].

5. Steinhäuser H., Landbehn C., Peters U. Einführung in die Landwirtschaftliche Betriebslehre. Stuttgart, 1992, pp. 15, 24-25 [in German].
6. Thaer A. The Principles of Rational Agriculture. Moscow, Published by A. Shiryaev, 1830 [in Russian].
7. Borodina O., Prokopa I. Support for family farming: slogans and actions. *Mirror Weekly. Ukraine*, January 16, 2016, p. 8 [in Ukrainian].
8. Prokopa I. Supporting family farming as a means of promoting rural development: Ukrainian realities and EU practice, in: Proceedings of the XVI Congress of Agricultural Economists and the International Scientific Conference «Modern Problems and Prospects for Sustainable Rural Development». Kyiv, National Research Center «Institute of Agrarian Economics», 2017, pp. 236-241 [in Ukrainian].
9. Onyshchenko O. Socio-economic nature and size of agricultural enterprises. *Economy of Ukraine*, No. 6, 2000, pp. 56-66 [in Ukrainian].
10. Yurchishin V. Modern Agrarian Transformations in Ukraine. Retrospective Essay in Three Parts. NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, Kyiv, 2013 [in Ukrainian].
11. Gaidutskyi P. Agrarian Reform of L.D. Kuchma. Kyiv, LLC «Information Systems», 2015 [in Ukrainian].
12. Andriichuk V. New types of agroindustrial formations within the framework of the national agrarian development strategy. *Ekonomika APK*, No. 1, 2013, pp. 3-15 [in Ukrainian].
13. Lupenko Yu., Kropyvko M. Agroholdings in Ukraine and augmentation of social impact of their activity. *Ekonomika APK*, No. 7, 2013, pp. 5-20 [in Ukrainian].
14. Demyanenko S., Yerakin O., Kotsupatriy M. Agroholdings in Ukraine and Their Impact on the Development of Rural Territories. S.I. Demyanenko (Ed.). Kyiv, KNEU, 2013 [in Ukrainian].
15. Gutorov A. Development of Integration Relations in the Agricultural Sector of the Economy. Kyiv, LLC «SIC-GRUP UKRAINA», 2016 [in Ukrainian].
16. Malik M., Luzan Yu. Problematic issues of development of cooperatives and integration relations in the agro-industrial complex. *Ekonomika APK*, No. 3, 2010, pp. 3-9 [in Ukrainian].
17. Zinovchuk V. Is the European model of agricultural cooperation suitable for Ukraine?, in: Cooperative Readings: 2014. Zhytomyr National Agroecological University, 2014, pp. 9-18 [in Ukrainian].
18. Drache Hiram M. The Day of the Bananza. Fargo, North Dakota Institute for Regional Students, 1964, p. 93.
19. Reimund D. Farming and agribusiness activities of large multiunit firms. USAID, Washington, 1975.
20. Robbins W. The American Food Scandal: Why You Can't Eat Well on What You Earn. New York, 1974.
21. US agro-industrial associations (organization, management features, role in food production). V.A. Morozov (Ed.). Moscow, Nauka, 1977 [in Russian].
22. Hachfeld G., Bau D., Holcomb R. Utilizing Partnership & Corporations to Transfer Farm Assets, available at: <https://cffm.umn.edu/wp-content/uploads/2019/02/TransferringTheFarmSeries.pdf>
23. Janvry A. de The Agrarian Question and Reformism in Latin America. Baltimore, Maryland, Johns Hopkins University Press, 1981.

Received on May 28, 2020

*Lyubov Moldavan*, Dr. Sci. (Econ.), Professor,  
Honored Economist of Ukraine,  
Principal Researcher of the Department of the Forms and Methods  
of Management in the Agro-Food Complex,  
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine,  
26, Panasna Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine

FEATURES OF CORPORATIZATION OF THE AGRICULTURAL SECTOR  
IN FOREIGN AND DOMESTIC PRACTICE: LESSONS FOR UKRAINE

The theoretical foundations of the socio-economic nature of the agricultural enterprise, formulated by the founders of agroeconomics A. Thaer, J. Thünen, T. Brinkman and other scientists, are covered, which allows to substantiate the peculiarities of the agricultural sector corporatization. The history of the penetration of non-agricultural capital into the agricultural sector of different countries during the twentieth century is studied, the preconditions that encouraged or contributed to the corporatization of agriculture through the takeover of farms, unfair competition in the land market, capital colonization of agricultural lands of countries with weak legal instruments and corrupt or incompetent authorities are considered. The specifics and negative consequences of the activity of agro-industrial and trade corporations are generalized, on the example of Ukraine it is proved that they practically do not change depending on the analyzed country or period. The panorama of agroholding of Ukraine is outlined, its three stages are highlighted, their features and consequences for agriculture and rural development are characterized: profitable, investor-oriented; cooperative, oriented on its client member; non-profit, represented by productive socially oriented corporations created for joint economic activity. Only the first type corporations operate in Ukraine, among which domestic and international corporations with non-agricultural capital are increasingly dominating. The basics of agrarian policies of Western European, North American and other countries that have suspended or prevented the colonization of agriculture with industrial, trade and financial capital are systematized. Their directions which are necessary and possible to adapt to conditions of Ukraine for the purpose of creation of the favorable institutional and legal environment for development of corporations of the second and third types are singled out.

**Keywords:** *preconditions for corporate development; penetration of non-agricultural capital into the agricultural sector; types of corporations; production socially oriented corporations; cooperatives; institutional environment; state support.*