

X626.10  
К93

Т. В. Курман

**Правовое обеспечение хозяйственной деятельности  
государственных специализированных  
сельскохозяйственных предприятий**

Монография



Национальная юридическая академия Украины  
имени Ярослава Мудрого

**Т. В. Курман**

**Правовое обеспечение хозяйственной  
деятельности государственных специализированных  
сельскохозяйственных предприятий**

*Монография*

*В фонд библиотеки  
от автора  
с благодарностью*

*Кит*

*08.12.2006г*

Харьков – 2007

*Рекомендовано к опубликованию ученым советом Национальной  
юридической академии Украины имени Ярослава Мудрого  
(протокол № 2 от 20 октября 2006 г.)*

**Рецензенты:**

**Погребной А. А.**, доктор юридических наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники Украины, академик Академии правовых наук Украины.

**Шумило А. М.**, кандидат юридических наук, доцент.

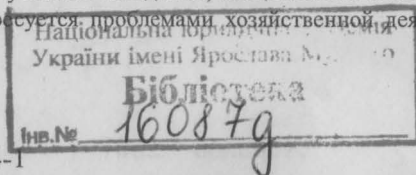
**Курман Т. В.**

**П 28** Правовое обеспечение хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий: Монография. — Х.: СПД-ФЛ Чальцев А. В., 2007. — 208 с.

ISBN 966-8765-14-1

Монография посвящена исследованию проблем правового обеспечения хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий в условиях становления рыночных аграрных отношений. Основное внимание уделено определению понятия хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, выявлению особенностей ее правового регулирования. Исследуется значение внутривозвращенного планирования, рассматриваются вопросы правовых средств повышения эффективности указанной деятельности и гарантий защиты прав субъектов, ее осуществляющих, проанализированы средства стимулирования хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий. Сформулированы предложения по усовершенствованию действующего законодательства в сфере регулирования хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов юридических высших учебных заведений, специалистов в области аграрного права, всех, кто интересуется проблемами хозяйственной деятельности в аграрном секторе.



УДК 349.42

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> . . . . .	5
<b>РАЗДЕЛ 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ ПРАВОВАЯ ОСНОВА.</b> . . . . .	9
1.1. Правовое регулирование хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий . . . . .	9
1.2. Понятие хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий . . . . .	37
1.3. Предпринимательская деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий как разновидность их хозяйственной деятельности . . . . .	55
1.4. Коммерческая деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий как особый вид хозяйственной деятельности . . . . .	73
<b>РАЗДЕЛ 2. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА</b> . . . . .	85
2.1. Внутрихозяйственное планирование как необходимая предпосылка осуществления хозяйственной деятельности в сельском хозяйстве . . . . .	85
2.2. Бизнес-план в хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий . . . . .	98
<b>РАЗДЕЛ 3. ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>	

<b>ТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ . . . . .</b>	<b>124</b>
3.1. Понятие правовых средств повышения эффективно- сти хозяйственной деятельности государственных специа- лизованных сельскохозяйственных предприятий. . . . .	124
3.2. Правовые средства стимулирования хозяйственной дея- тельности аграрных товаропроизводителей государствен- ной формы собственности. . . . .	138
3.3. Гарантии защиты прав государственных специализи- рованных сельскохозяйственных предприятий . . . . .	170
<b>ВЫВОДЫ . . . . .</b>	<b>186</b>

## ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в условиях перехода Украины к рыночным аграрным отношениям в агропромышленном комплексе идет становление многоукладной экономики, основанной на различных формах собственности. Однако, несмотря на то, что в аграрном секторе уже фактически сложились рыночные отношения на базе частной собственности, вопрос о государственной собственности в АПК все еще имеет важное значение. Конституция Украины предусматривает, что государство обеспечивает защиту прав всех субъектов права собственности и хозяйствования, социальную направленность экономики (ст. 13). Указанное положение может быть реализовано только в условиях соединения, взаимодействия интересов государства и субъектов хозяйствования различных форм собственности. Сейчас на основе государственной собственности функционируют государственные сельскохозяйственные предприятия, сельскохозяйственные научно-исследовательские учреждения, опытные хозяйства учебных заведений, государственные сортоиспытательные станции и сортоучастки, элитно-семеноводческие хозяйства, племенные спецхозы и конезаводы, хозяйства по выращиванию хмеля, лекарственных растений и т. д. Всего на начало 2006 года в аграрном секторе экономики Украины функционировало около 3000 сельскохозяйственных предприятий государственной формы собственности. Надо полагать, что государство и в дальнейшем полностью не откажется от своей доли в аграрном секторе экономики, так как одной из основных его задач является обеспечение продовольственной безопасности и независимости страны. Вместе с тем следует помнить о том, что и в условиях рынка объективно существуют такие отрасли аграрного производства, которые в интересах всего общества должны находиться под строгим контролем государства и деятельность в которых долж-

на осуществляться государственными сельскохозяйственными предприятиями. Например, государству не безразлично, в каком направлении развивается племенное животноводство (создание племенных животных, воспроизводство маточного поголовья, выведение новых пород сельскохозяйственных животных) и растениеводство (выращивание и внедрение в производство новых высокопродуктивных сортов зерновых, технических и иных сельскохозяйственных культур), так как от этого зависит увеличение объема производства животноводческой и растениеводческой продукции и повышение ее конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынке. Здесь государство выступает гарантом прав производителей и потребителей данной сельскохозяйственной продукции.

Вместе с тем в Украине все более широко внедряются демократические методы управления всеми вопросами общественной жизни, обновляется национальное законодательство, в том числе и законодательство, регулирующее общественные отношения в АПК, появляются широкие возможности международного сотрудничества в сфере сельскохозяйственного производства, в частности в связи с перспективой вступления Украины во Всемирную организацию торговли, Европейский Союз. Эти обстоятельства диктуют необходимость осуществления новых подходов к регулированию рыночных отношений, обусловивших расширение инициативы субъектов аграрного производства по осуществлению их хозяйственной, в том числе предпринимательской и коммерческой деятельности.

В связи с этим особую актуальность приобрела проблема правового обеспечения хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий. Возникла необходимость в выявлении общего и специального в правовом регулировании данной деятельности и в анализе особенностей ее правового регулирования, в определении содержания само-

го понятия хозяйственной деятельности указанных субъектов, в изучении правовых основ планирования этой деятельности на микроуровне, а также в анализе правовых средств повышения эффективности хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий.

Однако с момента образования самостоятельного государства Украины комплексные исследования по вопросам правового регулирования хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий на уровне монографий не проводились. Именно изложенные обстоятельства и обусловили выбор темы исследования, его актуальность и научно-практическое значение.

Сформулированные в монографии теоретические выводы, практические рекомендации, другие результаты исследования основываются на работах ведущих ученых — правоведов Украины и Российской Федерации: Г. Е. Быстрова, Ц. В. Бычковой, Н. Н. Веденина, В. Н. Гайворонского, В. П. Жушмана, А. М. Запорожца, Г. Л. Знаменского, И. Ф. Казьмина, А. М. Каландадзе, М. И. Козыря, Н. Ю. Кругловой, И. О. Лозо, В. Л. Мусияки, В. К. Попова, Б. И. Пугинского, В. И. Семчика, А. Н. Стативки, Г. Ф. Шершеневича, В. В. Янчука, В. З. Янчука и других.

При исследовании основных проблем монографии использовались работы зарубежных ученых: Р. Вандерборга, В. Леонтьева, В. Хойера, Й. Шумпетера.

Особенность монографии состоит в комплексном исследовании вопросов правового обеспечения хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий в условиях становления рыночных отношений, направленном на усовершенствование аграрного законодательства, практики его применения и обеспечение повышения эффективности хозяйственной деятельности аграрных товаропроизводителей государственной формы собственности.



Автор признателен коллективу кафедры аграрного права Национальной юридической академии Украины имени Ярослава Мудрого и рецензентам за помощь в подготовке данной монографии и конструктивные замечания и рекомендации, высказанные во время ее обсуждения и позволившие существенно улучшить ее содержание.

# РАЗДЕЛ I

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ ПРАВОВАЯ ОСНОВА

### 1.1. Правовое регулирование хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий

Основной отраслью АПК является сельское хозяйство, развитие которого обусловлено соединением земледелия с деятельностью перерабатывающей промышленности, заготовкой, хранением, транспортировкой и реализацией сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки. Как известно, обеспечение продовольственной независимости и безопасности является одной из основных задач государства. Согласно мировым критериям продовольственной безопасности страны предельно-критическое значение импорта не должно превышать 30%. В противном случае это будет означать потерю продовольственной независимости и безопасности государства [155, С. 5]. После провозглашения независимости Украины государство принимало и принимает меры к развитию сельского хозяйства, повышению его эффективности и решению продовольственной проблемы. С этой целью был принят целый ряд законов, в том числе Законы Украины «О приоритетности социального развития села и агропромышленного комплекса в народном хозяйстве» [57], «О коллективном сельскохозяйственном предприятии» [50], «О фермерском хозяйстве» [62], «О сельскохозяйственной кооперации» [58], Земельный кодекс Украины [67], Законы Украины «Об особенностях приватизации имущества в агропромыш-

ленном комплексе» [52], «О семенах и посадочном материале» [59], «О племенном деле в животноводстве» [56], «О зерне и рынке зерна в Украине» [48] и другие законодательные акты.

Важную роль в надлежащем функционировании агропромышленного комплекса и повышении эффективности хозяйственной деятельности всех аграрных товаропроизводителей (в том числе государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий) должна играть правовая регламентация, соответствующее правовое регулирование отношений, складывающихся в данной сфере. Право и отдельные правовые средства служат инструментом регулирования общественных отношений. Термин «регулирование» (от латинского «regulo» — правило) означает упорядочение, налаживание, приведение чего-либо в соответствие с чем-либо. В теории же права правовое регулирование определяется как осуществляемое государством при помощи системы правовых средств (юридических норм, правоотношений, индивидуальных предписаний и др.) результативное, нормативно-организационное воздействие на общественные отношения с целью их упорядочения, закрепления, охраны и развития в соответствии с общественными потребностями [7, С. 145; 173, С. 249].

В настоящее время в агропромышленном комплексе Украины идет становление многоукладной экономики. И здесь роль государства состоит в том, чтобы обеспечить возможность развития многоукладности, создать такую законодательную основу, которая обеспечивала бы равные условия хозяйствования независимо от организационно-правовых форм и форм собственности в сельском хозяйстве. Так, в ст. 4 Закона Украины «О приоритетности социального развития села и агропромышленного комплекса в народном хозяйстве» [57] закреплено, что все формы хозяйствования в агропромышленном комплексе (фермерские хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы, го-

сударственные сельскохозяйственные предприятия, подсобные сельские хозяйства предприятий, учреждений и организаций, перерабатывающие и другие предприятия, акционерные общества, арендные коллективы, личные крестьянские хозяйства граждан) имеют равные права на организацию производства и владение своей продукцией. В то же время сельское хозяйство может и должно эффективно использовать все формы собственности, закрепленные Законом Украины «О собственности» [60], так как только в таких условиях удастся разрешить проблему обеспечения населения страны продовольствием, успешно осуществить аграрную и земельную реформы. Так, фермерство, функционирующее на основе частной собственности, может содействовать пополнению продовольственных ресурсов, возрождению села и т. д. В связи с реализацией Указа Президента Украины от 3 декабря 1999 года «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» [176] созданы условия для создания частных (частно-арендных) предприятий, обществ с ограниченной ответственностью и иных субъектов хозяйствования (частных формирований), основанных на частной собственности. Следует отметить, что предусмотренные Указом легальные формы функционирования аграрных товаропроизводителей (фермерские хозяйства, сельскохозяйственные акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, сельскохозяйственные кооперативы) были закреплены соответствующими Законами Украины «О фермерском хозяйстве» [62], «О хозяйственных обществах» [64], «О сельскохозяйственной кооперации» [58] еще до принятия данного Указа. Между тем, как свидетельствует практика, продовольственную проблему указанные субъекты не решили. В то же время в Указе не определено место государственных сельскохозяйственных предприятий. Возникает закономерный вопрос: можно ли считать, что для повышения эффективности сельскохозяйственного произ-

водства необходимо отказаться от предприятий государственной собственности в аграрном секторе, от государственного регулирования указанных отношений с их участием?

При переходе к рыночной аграрной экономике, в условиях развития всех форм собственности и несмотря на осуществление мер по приватизации государственного имущества вопрос о государственной собственности в АПК все еще имеет важное значение. И это закономерно. АПК является самым большим сектором национальной экономики; в нем сосредоточено более половины функционирующих сейчас производственных фондов, производится около 50% валового национального продукта, занято около 40% работающего населения [13, С. 27]. Несмотря на то, что сегодня сложились предпосылки для развития сельского хозяйства на основе альтернативных государственному сектору видов хозяйствования, надо полагать, что государство полностью не откажется от своей доли в аграрном секторе экономики Украины. Как известно, становление рыночной экономики в любой стране — очень сложный и длительный процесс. И опыт зарубежных государств показывает, что на начальном этапе при создании нормальных рыночных отношений государство должно занимать активную позицию. Так, например, в США в 30-е годы при активном участии государства были созданы нормальные рыночные отношения, получившие классическое развитие. В мировом сообществе нет государства, в котором рыночные отношения формировались бы без участия государства.

Сельское хозяйство является наиболее регулируемой отраслью экономики в развитых странах, оно в значительной мере требует публично-правового влияния. Аграрное право в этих странах имеет смешанный характер, включая как публичное, так и частное право. Публично-правовое регулирование связано с необходимостью вмешательства государства в те сферы, где стратегически важные для общества проблемы невозможно ре-

шить на частном уровне. Стремительное развитие Китая, стран Юго-Восточной Азии свидетельствует о том, что именно при усилении роли государства рыночные реформы могут пойти на пользу [26, С. 38].

В Украине процесс формирования рыночных отношений начался не совсем удачно. Приватизация земли, имущества совхозов, других государственных сельскохозяйственных предприятий, возрождение фермерских хозяйств не привели к повышению эффективности сельского хозяйства и АПК в целом. Более того, по данным Министерства аграрной политики Украины, продолжается спад производства продукции, село оказалось на грани выживания. Так, к 2000 году по сравнению с 1990 годом производство зерна уменьшилось более чем наполовину, производство сахара — в 4 раза, производство и потребление мяса, молока и яиц — в 2-3 раза. В катастрофическом положении оказалось животноводство. По сравнению с 1990 годом поголовье крупного рогатого скота составляет лишь 47%, свиней — 51%, птицы — 52% [94, С. 75, 82]. По данным Министерства статистики Украины, по состоянию на начало 2000 года по поголовью крупного рогатого скота Украина находилась на уровне 1961 года, свиней — 1958 года, птицы — 1935 года, а поголовье овец сегодня меньше, чем в 1916 году [132, С. 122]. К сожалению, по данным статистики продолжает наблюдаться тенденция спада производства в отрасли животноводства. Так, по состоянию на первый квартал 2006 года по сравнению с аналогичным периодом 2005 года продолжается сокращение численности крупного рогатого скота, в том числе коров (соответственно на 4,3% и 7%), а также овец и коз — на 2,4% [161]. В целом в производстве зерна, сахарной свеклы, мяса и молока Украина уже отброшена на 45-50 лет назад. При этом численность населения в те годы была около 40 млн. человек, а это означает, что сегодня житель Украины обеспечен продуктами питания на более низком уровне, чем в послевоенные годы [94, С. 61-62].

Резко ухудшилось материально-техническое обеспечение села. Производство тракторов сократилось более чем в 30 раз, тракторных плугов — в 20 раз, сеялок — в 80 раз, в сотни раз сократилось производство комбайнов — зерноуборочных, кукурузоуборочных, свеклоуборочных и т. д. [94, С. 82].

Нарушение паритета цен на промышленную продукцию и продукцию сельскохозяйственного производства привело к бедственному финансовому положению аграрных предприятий. Начиная с 2000 года в соответствии с упомянутым Указом Президента Украины наметилась тенденция увеличения количества фермерских хозяйств в связи с реформированием коллективных сельскохозяйственных предприятий. Если на конец 1999 года их насчитывалось около 35 тысяч, то в 2000 году количество фермерских хозяйств возросло еще почти на 2 тысячи [177]. Однако, как свидетельствует практика последних лет, во-первых, не созданы условия для жизнедеятельности этих субъектов аграрного производства в настоящих условиях (налоговое законодательство, кредитно-расчетное и др.) и значительное число их прекращает свою деятельность в связи с банкротством. Во-вторых, полагаться на то, что только они смогут обеспечить продовольственную безопасность страны, не приходится. Так, в 1999 году в Украине эти хозяйства произвели 10 519 т сахарной свеклы, 4 581 т овощей, 4 444 т молока, 846 тыс. шт. яиц и птицы, 51 т картофеля, 31 т плодов и ягод. В дореформенный период такое количество сельхозпродукции продавали 2-3 крупных колхоза [94, С. 91].

Кроме того, не следует забывать о том, что государственные сельскохозяйственные предприятия — как правило, большие производственные комплексы, в которых за многие годы сложилась определенная специализация, внедрена высокая культура производства, налажен производственный процесс. Эффективность, прогресс в сельском хозяйстве может быть обеспечен не

мелкими, а крупными сельскохозяйственными предприятиями, которые могли бы использовать научные достижения и новейшую технику. Наличие таких хозяйств в нашем сельскохозяйственном производстве фактически отвечает критерию эффективности. Как показывает мировой опыт, повышение эффективности и продуктивности сельского хозяйства осуществлялось за счет постепенного укрупнения хозяйств — аграрных товаропроизводителей. Например, в США к 1991 году по сравнению с 1935 годом количество ферм уменьшилось приблизительно втрое с одновременным увеличением объемов производства более, чем в три раза [1, С. 109]. Крупные сельскохозяйственные предприятия, как свидетельствует опыт развитых стран, требуют меньших инвестиций в технику и производственные помещения из расчета на гектар пашни. Поэтому нельзя не согласиться с мнением отдельных авторов, что крупные аграрные предприятия лучше приспособлены к условиям современной рыночной экономики [119]. В то же время создание и развитие крупных сельскохозяйственных предприятий в настоящее время не под силу частному (негосударственному) сектору экономики Украины. Не способствует этому и неблагоприятная инвестиционная ситуация. Так, общие объемы иностранных инвестиций сегодня не играют существенной роли в развитии агропромышленного производства. По мнению экспертов Фонда мировых банков, ситуация в Украине характеризуется повышенным риском и, следовательно, неблагоприятна для инвестирования [82, С. 55]. Иностранные инвесторы не спешат вкладывать деньги в экономику Украины. В определенной мере это обусловлено нестабильностью политической ситуации в государстве и несовершенным законодательством, регулирующим режим иностранного инвестирования. Поэтому представляется, что, несмотря на ограниченные источники бюджетного финансирования, активизация инвестиционной деятельности в АПК, в том числе привлечение иностранно-



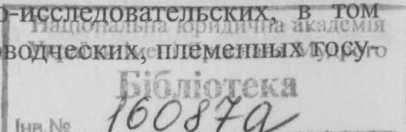
го капитала, невозможны без государственного вмешательства. Прежде всего на государстве лежит ответственность за создание благоприятного инвестиционного климата, в том числе для иностранных инвесторов. Частный капитал, согласно высказанному в литературе мнению, с большой охотой пойдет в проекты, поддерживаемые и частично финансируемые государством. Они обеспечивают большую уверенность, и к тому же государство берет на себя часть затрат. В противном случае частный иностранный капитал не будет поступать в страну с парализованной внутренней инвестиционной активностью, с неразвитой транспортной инфраструктурой и сложившейся системой материально-технического снабжения [127, С. 17]. О кризисном состоянии инвестиционной деятельности в АПК наглядно свидетельствуют следующие данные: капитальные вложения в АПК из всех источников финансирования за последние годы сократились более чем в 9 раз, в перерабатывающие отрасли и социальную сферу села — почти в 7 раз, а в сельское хозяйство — приблизительно в 20 раз [156, С. 3]. Из указанного следует, что иностранные инвесторы нуждаются в определенных гарантиях возврата своих инвестиций. В настоящих условиях такие гарантии могут быть предоставлены только государством. В связи с этим государственные сельскохозяйственные предприятия могут быть более привлекательным объектом инвестирования для украинских и иностранных инвесторов.

Таким образом, представляется, что создание, обеспечение функционирования и поддержка крупных сельскохозяйственных предприятий в условиях кризиса в Украине под силу только государству. Со времени своего появления государство всегда занималось сельскохозяйственной деятельностью, хотя бы в том объеме, который был необходим для его нормального функционирования. В развитой экономике с высокой степенью обобществления производства окончательно определились те специ-

фические задачи, которые необходимо решать государственному сектору. Помимо исторически сложившихся (потребности обороны и т.д.) это: обеспечение деятельности отраслей, не представляющих интереса для частного капитала, в основном к ним относятся производственная инфраструктура (транспорт, связь), ряд базовых отраслей (черная металлургия, электроэнергетика); оздоровление отраслей, переживающих кризис (таких как сельское хозяйство в современных условиях в Украине); ускорение научно-технического прогресса (государство все чаще использует свои капиталы для разработки и внедрения новой продукции, что связано с повышенным хозяйственным риском); проведение региональной политики развития [33, С. 193]. Как видим, в настоящее время государство не должно и не может самоустраниться от роли непосредственно хозяйствующего субъекта, поскольку нет механизма, обеспечивающего интересы общества в целом и в частности наиболее важных и приоритетных отраслей, которой является и агропромышленный комплекс.

Государственный сектор неоднороден в различных странах как по своей структуре, так и по той роли, которую он играет в национальной экономике. Даже в крупнейших зарубежных странах с развитой рыночной экономикой государственный сектор занимает значительное место. Так, например, в госсекторе такой развитой страны как Швеция производится более 60% валового национального продукта [33, С. 194].

Следует также отметить, что в условиях рынка объективно существуют такие сферы общественной жизни, в том числе аграрного производства, которые в интересах всего общества должны находиться под строгим контролем государства и осуществляться государственными сельскохозяйственными предприятиями. Поэтому заслуживает поддержки ограничение законодателем приватизации научно-исследовательских, в том числе специализированных, семеноводческих, племенных госу-



дарственных предприятий. Изъятие у них земель с нарушением севооборота могло бы повлечь за собой необратимые последствия для нашего государства. Перечень государственных сельскохозяйственных предприятий, не подлежащих приватизации, определяется Законом Украины от 7 июля 1999 года «О перечне объектов государственной собственности, не подлежащих приватизации» [54].

Все сказанное объясняет, почему вопрос о государственной собственности в АПК остается настолько важным. Сейчас на основе государственной собственности функционируют государственные сельскохозяйственные предприятия в сфере элитного семеноводства, племенного животноводства и некоторых других. В соответствии со ст. 1 Закона Украины от 18 января 2001 года «О стимулировании развития сельского хозяйства на период 2001-2004 годов» [61] указанные предприятия являются юридическими лицами, основным видом деятельности которых является выращивание и переработка сельскохозяйственной продукции, выручка от реализации которой составляет не менее 50% общей суммы выручки. Всего в аграрном секторе Украины по состоянию на 1 января 2006 года функционировало около 3000 сельскохозяйственных предприятий государственной формы собственности.

На уровне специальных законодательных актов, таких как Законы Украины «О семенах и посадочном материале» [59], «О племенном деле в животноводстве» [56], определяются специальные субъекты, их правовой статус и основные требования, предъявляемые к ним. Так, ст. 5 Закона Украины «О племенном деле в животноводстве» [56] к субъектам этой отрасли сельскохозяйственного производства наряду с собственниками племенных ресурсов относит предприятия по племенному делу, селекционные, селекционно-технологические и селекционно-гибридные центры, ипподромы, станции оценки племенных живот-

ных, контрольно-испытательные станции, другие предприятия, учреждения и организации независимо от форм собственности, а также физических лиц — субъектов предпринимательской деятельности, которые предоставляют соответствующие услуги и принимают участие в создании и использовании племенных (генетических) ресурсов. Однако не следует забывать о том, что занятие племенным делом, как и селекционной деятельностью, сортовыведением в растениеводстве, — достаточно сложный процесс, требующий больших затрат, профессиональной подготовки (например, в ст. 14 Закона Украины «О племенном деле в животноводстве» закреплены требования к работникам, выполняющим специальные работы, связанные с племенными ресурсами), соответствующих материально-технических средств, обеспечения безопасности этой деятельности и качества получаемых в процессе ее осуществления результатов. В нынешних условиях повсеместного кризиса в народном хозяйстве Украины те же фермерские хозяйства просто не имеют подобных возможностей. У них нет ни достаточных средств для занятия племенной или селекционной деятельностью, ни надлежащих условий, ни профессионально подготовленных кадров. Жесткие требования к субъектам данной сферы установлены и в законодательстве других государств. Так, например, в соответствии с Законом Республики Беларусь «О племенном деле в животноводстве» от 28 сентября 1994 года [164, С. 302] основные субъекты племенного животноводства — государственные племенные заводы, селекционно-гибридные центры, испытательные станции, племенные опытные хозяйства, племптицерепродукторы находятся в республиканской собственности (ст. 11 Закона). Однако разрешается и создание племенного крестьянского (фермерского) хозяйства. Придание такого статуса крестьянскому (фермерскому) хозяйству производится путем аттестации. При этом учитываются поголовье и качество племенных животных, опыт

работы и соответствующая квалификация персонала, техническая оснащенность и технология производства, соответствие производства ветеринарно-санитарным нормам. По результатам аттестации хозяйству выдается паспорт племенного хозяйства. В Законе Украины «О племенном деле в животноводстве» [56] (ст. 9) предусматривается лицензирование хозяйственной деятельности в племенном деле в животноводстве, связанной с производством, хранением и реализацией племенных (генетических) ресурсов, проведением генетической экспертизы происхождения и аномалий животных, что обусловлено важностью данной сферы аграрного производства и необходимостью государственного контроля за качеством производимых племенных (генетических) ресурсов.

Как видим, создание новых форм хозяйствования в сельском хозяйстве требует предпосылок, инфраструктуры [1, С.110]. Вместе с тем государственная собственность имеет право на существование, как и любая другая собственность. И государственная, и негосударственная формы собственности равноправны — закреплено в Конституции Украины [92] и Законе Украины «О собственности» [60]. В статье 41 Конституции Украины сказано, что граждане для удовлетворения своих потребностей могут пользоваться объектами государственной и коммунальной собственности в соответствии с законом. Следует отметить, что в Конституции Украины предусмотрены исключительная собственность Украинского народа (ст. 13), государственная собственность (ст. 14) и собственность территориальных громад села, поселка, города, т. е. коммунальная собственность (ст. 142), которая стала обособленной от государственной собственности как юридически, так и экономически, а, значит, приобрела признаки самостоятельной формы собственности [142, С. 229; 145, С. 27] наряду с государственной и частной собственностью, а также исключительной собственностью Украинского народа.

Конституция Украины разграничила полномочия государственных органов (Верховной Рады Украины, Президента Украины, Кабинета Министров Украины, местных государственных администраций, других органов исполнительной власти) относительно государственной собственности. Согласно ст. 138 Конституции Украины управление имуществом, принадлежащим Автономной Республике Крым, отнесено к ведению Автономной Республики Крым.

В то же время Законом Украины от 7 февраля 1991 года «О собственности» [60] установлена государственная, в том числе коммунальная, коллективная и частная формы собственности на средства производства и другое имущество. Статья 31 этого Закона к государственной собственности относит общегосударственную (республиканскую) собственность и собственность административно-территориальных единиц (коммунальную) собственность. Как видим, законодательные противоречия в этом вопросе до сих пор не устранены.

Вместе с тем, как уже отмечалось, несмотря на меры по приватизации государственного имущества, государственная собственность в АПК все еще имеет существенное значение. На основе этой собственности функционируют предприятия по производству сельскохозяйственной техники, легкой и перерабатывающей промышленности, государственные сельскохозяйственные предприятия (совхозы), сельскохозяйственные научно-исследовательские учреждения, опытные хозяйства учебных заведений, государственные сортоиспытательные станции и сортоучастки, элитно-семеноводческие хозяйства, племенные совхозы и конезаводы, хозяйства по выращиванию лекарственных растений, хмеля, фруктов и винограда, подсобные хозяйства государственных предприятий и организаций и т. д. [1, С. 19]

От имени субъекта права собственности на имущество этих предприятий (государства) выступает Фонд государственного

имущества Украины — в отношении государственной собственности, закрепленной за сельскохозяйственными предприятиями. Имущество, являющееся государственной собственностью, передается государственным предприятиям (в том числе и сельскохозяйственным) и закрепляется за ними с целью обеспечения осуществления ими их уставной деятельности. В Украине нет специального закона, регулирующего деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий, поэтому их правовой статус определяется Хозяйственным кодексом Украины [32]. В соответствии со статьями 62 и 73 Хозяйственного кодекса государственные сельскохозяйственные предприятия являются самостоятельными субъектами хозяйствования, созданными в распорядительном порядке компетентным органом государственной власти на базе обособленной части государственной собственности для удовлетворения общественных и личных потребностей путем систематического осуществления производственной, научно-исследовательской, торговой, другой хозяйственной деятельности в порядке, предусмотренном этим Кодексом и другими законами. Из содержания данной статьи вытекает, что государственные сельскохозяйственные предприятия осуществляют любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательством Украины и соответствуют целям, предусмотренным уставом предприятия (т.к. согласно пункту 3 ст. 62 предприятие, если иное не установлено законом, действует на основании устава). Иными словами закон предусматривает, что государственные сельскохозяйственные предприятия должны действовать в пределах, предусмотренных их уставом. Здесь возникает вопрос о соотношении общей и специальной правосубъектности государственных сельскохозяйственных предприятий. Наиболее вероятным считается, что государственному сельскохозяйственному предприятию присуща специальная правосубъектность. Причем она должна рас-

пространятся на весь комплекс производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

Правосубъектность государственного сельскохозяйственного предприятия состоит в том, что оно обязано в полном объеме и высокоэффективно использовать переданное ему государством имущество. Согласно ст. 73 Хозяйственного кодекса Украины [32] имущество принадлежит государственному сельскохозяйственному предприятию на праве хозяйственного ведения, если оно является государственным коммерческим предприятием, или на праве оперативного управления, если предприятие имеет статус казенного. Учитывая тот факт, что государственные специализированные сельскохозяйственные предприятия в основном действуют как коммерческие предприятия, остановимся подробнее на праве хозяйственного ведения. Согласно ст. 37 Закона Украины «О собственности» [60] к праву хозяйственного ведения применяются правила о праве собственности, если иное не установлено законодательными актами Украины. Статья 136 Хозяйственного кодекса Украины закрепляет, что право хозяйственного ведения является вещным правом субъекта предпринимательства (в том числе государственного специализированного сельскохозяйственного предприятия), который владеет, пользуется и распоряжается имуществом, закрепленным за ним собственником (уполномоченным органом) с ограничением правомочия распоряжения относительно отдельных видов имущества по согласию собственника в случаях, предусмотренных законодательством Украины. Собственник имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения за государственным сельскохозяйственным предприятием, осуществляет контроль за использованием и сохранностью принадлежащего ему имущества непосредственно или через уполномоченный им орган, не вмешиваясь в оперативно-хозяйственную деятельность предприятия. Как видим, данные правомочия являются ограничен-



ными, поскольку государство в целом сохраняет за собой право собственности как на отдельные переданные объекты, так и на объекты, обеспечивающие само существование государственного сельскохозяйственного предприятия, — земли, воды, леса, недра, атмосферный воздух [66, С. 41].

Как уже отмечалось, при осуществлении хозяйственной деятельности государственными сельскохозяйственными предприятиями важную роль играет правовая регламентация такой деятельности. Так, например, правовое регулирование специализации сельскохозяйственного производства осуществляется с помощью правовых норм как общих, так и специальных законов и подзаконных нормативных актов. Согласно ст. 20 Хозяйственного кодекса Украины [32] и ст. 1 специального Закона «О приоритетности социального развития села и агропромышленного комплекса в народном хозяйстве» [57] государственные сельскохозяйственные предприятия самостоятельно определяют направления и структуру сельскохозяйственного производства, а, следовательно, его специализацию и объемы. Они могут осуществлять свою деятельность как самостоятельно, так и посредством кооперирования с промышленными предприятиями и другими субъектами предпринимательства. Но следует заметить, что государственные сельскохозяйственные предприятия при выборе отраслей, определении специализации исходят из природно-климатических и экономических условий. Указанные аграрные товаропроизводители, исходя из закрепленного за ними как за постоянными землепользователями правомочия самостоятельно хозяйствовать на земле (ст. 95 Земельного кодекса Украины [67]), имеют право самостоятельно выбирать свою специализацию в зависимости от почвенно-климатических условий и конъюнктуры рынка, изменять ее, если это будет продиктовано экономическими соображениями, изменять составы сельскохозяйственных культур, выбирая те, которые пользуются наиболь-

шим спросом [143, С. 118]. В то же время, в отличие от частных юридических лиц, на этот выбор оказывает влияние и государство как собственник согласно ст. 37 Закона Украины «О собственности» и ст. 136 Хозяйственного кодекса Украины.

Однако при этом государство не вмешивается в конкретные экономические процессы, в которые предприятия вступают самостоятельно, хотя в то же время Конституция Украины закрепляет, что Верховная Рада как высший законодательный орган «определяет принципы государственного регулирования экономического и социального развития Украины, утверждает важнейшие программы экономического, социального и национально-культурного развития, охраны окружающей среды, утверждает Государственный бюджет Украины, осуществляет контроль за ходом выполнения общегосударственных программ и бюджета и утверждает отчеты об их выполнении; вносит изменения в Государственный бюджет Украины». Как видно, функции государства по регулированию хозяйственных процессов с участием сельскохозяйственных предприятий носят не прямой, а опосредованный характер. Иными словами, у государства есть возможности реально воздействовать на экономические процессы, которые осуществляются в экономике вообще и в ее аграрном секторе в частности.

На уровне подзаконных нормативных актов специализация сельскохозяйственных предприятий определяется правительственными и локальными нормативными актами. На уровне подзаконных ведомственных актов (нормативных актов Министерства аграрной политики Украины) утвержден Порядок выдачи свидетельств о праве заниматься, например, племенным делом. На уровне подзаконных локальных актов специализация государственных сельскохозяйственных предприятий определяется их учредительными документами, в частности их уставами.

Вместе с тем значительным пробелом в правовом регулировании хозяйственной деятельности государственных сельско-

хозяйственных предприятий и в особенности результатов такой деятельности является отсутствие специального законодательства о банкротстве указанных субъектов. Несмотря на наличие в Законе Украины от 30 июня 1999 года «О возобновлении платежеспособности должника или признании его банкротом» [46] специальной статьи, посвященной особенностям признания банкротами сельскохозяйственных предприятий (ст. 44), думается, что данные вопросы требуют специальной правовой регламентации. Указанный закон не учитывает в полной мере специфику аграрного производства, не говоря уже о реальных условиях, в которых оно сейчас находится (низкая техническая оснащенность, устаревший машинно-тракторный парк, изношенность сельскохозяйственных машин и механизмов, недостаточное количество, а иногда отсутствие минеральных удобрений, гербицидов, отключение электроэнергии, высокие цены на горюче-смазочные материалы и т. п.). Труд в сельском хозяйстве имеет особенность: в определенной степени его результаты не зависят от трудового вклада и предприимчивости занятых в отрасли лиц, так как на его результаты большое влияние оказывают такие объективные факторы, как природно-климатические условия, сезонность, плодородие почв, биологический цикл развития сельскохозяйственных растений и животных и т. п. Поэтому представляется необходимым установление специальной процедуры признания данных аграрных товаропроизводителей банкротами, которая бы вполне отражала особенности сельскохозяйственного производства. В связи с этим необходимо либо дополнить ст. 44 указанного Закона, внести в нее соответствующие изменения, либо включить новую норму в данный нормативный акт.

Здесь полезно позаимствовать опыт других государств. Во многих зарубежных странах банкротство сельскохозяйственных товаропроизводителей регулируется специальными нормами.

Так, в США уже в первом американском Законе о банкротстве 1898 года возможность кредиторов применять к должнику принудительные меры была обусловлена его согласием, за исключением отдельных случаев<sup>1)</sup>. В 1986 году из-за того, что процедура признания банкротом не полностью отражала особенности сельскохозяйственного производства, в Кодекс США о банкротстве была внесена новая глава (12), содержащая положение, учитывающее указанные особенности. Эти специальные нормы часто применяются на практике, оказывая значительное влияние на регулирование отношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями и их кредиторами. Механизм регулирования данных отношений разработан таким образом, чтобы способствовать поиску компромиссных решений. В конечном итоге это выгодно обеим сторонам. По мнению специалистов, упомянутую 12 главу Кодекса США о банкротстве можно считать одним из лучших примеров соответствия системы правовых институтов уникальным особенностям сельского хозяйства [1, С. 114], в том числе особенностям сельскохозяйственного производства.

Процедура банкротства в развитых странах включает, как правило, предварительную работу по оздоровлению (санации) предприятий. Особое внимание уделяется тем субъектам хозяйственной деятельности, в функционировании которых наиболее заинтересовано общество. В частности, государство особо заботится о сельскохозяйственных товаропроизводителях. В Бельгии, например, в случае их банкротства государство берет на себя 70% долгов, которые необходимо оплатить. И такая забота о спасении собственного товаропроизводителя законодательно закреплена, несмотря на то, что он пользуется различными формами государственной поддержки [26, С. 38-42].

---

<sup>1)</sup> Следует отметить, что в нашем законодательстве постановка вопроса о банкротстве самим субъектом (должником) тщательно проверяется, во избежание мнимого банкротства, дающего возможность уйти от ответственности.

В Украине правовое регулирование санации государственных сельскохозяйственных предприятий осуществляется на основе норм уже упомянутого Закона «О возобновлении платежеспособности должника или признании его банкротом» [46] (статьи 1, 17, 18, 44), положений Хозяйственного кодекса Украины [32], а также Постановления Кабинета Министров Украины от 16 июня 1998 года № 922 «Об особенностях проведения санации предприятий агропромышленного комплекса» [140]. В пункте 3 данного постановления установлено, что координацию проведения санации государственных предприятий АПК и предприятий со смешанной формой собственности, доля государственной собственности в имуществе которых превышает 50%, осуществляют региональные комиссии по вопросам проведения санации с одновременным осуществлением реструктуризации предприятий АПК. Это положение представляется неудачным, так как фактически в таких условиях санация для государственных сельскохозяйственных предприятий означает прекращение их деятельности путем преобразования данных аграрных товаропроизводителей в субъекты других организационно-правовых форм. В связи с этим целесообразно было бы установить отдельную процедуру санации государственных сельскохозяйственных предприятий, предусматривающую сохранение их организационно-правовой формы и формы собственности, а существующую норму (п. 3 данного постановления) изменить либо исключить.

Несколько иначе данный вопрос урегулирован Хозяйственным кодексом Украины [32]. Согласно пункту 4 ст. 211 ХКУ досудебная санация государственных предприятий осуществляется за счет бюджетных средств, объем которых устанавливается законом о Государственном бюджете Украины. Условия проведения досудебной санации государственных предприятий за счет других источников финансирования согласовывается с органом,

наделенным хозяйственной компетенцией относительно должника, в порядке, установленном Кабинетом Министров Украины. При этом в соответствии с пунктом 3 ст. 214 предусмотренные данным кодексом процедуры в отношении неплатежеспособных должников в части санации и ликвидации банкрота не применяются к двум категориям государственных предприятий — казенным предприятиям и государственным предприятиям, которые в соответствии с законом не подлежат приватизации. Ко второй категории предприятий санация (как и ликвидация) может быть применена только после их исключения в установленном порядке из перечня объектов, не подлежащих приватизации. Таким образом, для указанных выше категорий государственных сельскохозяйственных предприятий предусматривается сохранение государственной формы собственности в процессе санации, что безусловно является правильным.

Вместе с тем указанное постановление Кабинета Министров Украины «Об особенностях проведения санации предприятий агропромышленного комплекса» [140] закрепляет и некоторые положительные начала протекционизма. Так, в соответствии с п. 4 постановления финансовая поддержка санации предприятий АПК может осуществляться за счет бюджетных ассигнований на возвратной и безвозвратной основе. При этом на безвозвратной основе финансовая поддержка предоставляется: 1) для возмещения стоимости работ, связанных с ликвидацией последствий стихийного бедствия, в соответствии с законодательством; 2) для финансирования затрат на восстановление платежеспособности отдельных предприятий, деятельность которых связана с выполнением общегосударственных программ (к таким субъектам следует отнести сельскохозяйственные предприятия, выполняющие государственный заказ, т. е. фактически санацию таких предприятий должно осуществлять само государство); 3) для возмещения затрат на строительство и содержание объек-

тов социальной сферы села в соответствии с законодательством. Во всех остальных случаях финансовая поддержка предоставляется исключительно на возвратной основе.

Банкротство сельскохозяйственных товаропроизводителей (в том числе государственных сельскохозяйственных предприятий) требует специального правового регулирования еще и потому, что сельскохозяйственные земли являются самым большим национальным достоянием. В будущем столетии все больше будет ощущаться нехватка пахотных земель для обеспечения населения продовольствием. Согласно расчетам ученых, ежегодные потери почвы в Украине составляют 600 млн. тонн, в том числе гумуса — до 20 млн. тонн. Ежегодно в «никуда» (уплывает в реки, превращается в ил и т. п.) отправляются более 100 тысяч полноценных железнодорожных грузовых составов с черноземом [68; 167, С. 15-16]. Поэтому нельзя допускать, чтобы земля обанкротившихся сельскохозяйственных товаропроизводителей продавалась и попадала в руки тех, кто не будет ее использовать в производственных целях, кого не будет интересовать продовольственная безопасность страны. Возможно, следовало бы установить профессиональный отбор для лиц, желающих приобрести земельные участки обанкротившихся сельскохозяйственных предприятий, аналогичный тому, который установлен в Законе Украины «О фермерском хозяйстве» [62] (наличие квалификации, опыта работы в сельском хозяйстве, возможностей для обработки земель и т. п.), создать соответствующие комиссии, которые бы осуществляли контроль за использованием сельскохозяйственных земель и т. д. Необходимо учитывать и то, что для лиц, занятых в сельском хозяйстве, их работа — не только труд ради заработка, но и образ жизни. Если человек, привычный к сельской работе, оставляет ее, заменить его потом чрезвычайно трудно. Все это свидетельствует, в частности, о важности и необходимости учета социальных аспектов в правовом регулировании.

В некоторых государствах процедура банкротства и ликвидация в связи с банкротством не применяются к аграрным товаропроизводителям. Таким образом, например, проблема убыточных сельскохозяйственных предприятий<sup>1)</sup> урегулирована в законодательстве Республики Беларусь, где к указанным субъектам предусмотрено применение не процедуры банкротства и ликвидации, а реорганизация в соответствии с Законом Республики Беларусь «О реорганизации убыточных сельскохозяйственных организаций» от 9 июня 2003 г. № 202-3 [164, С. 498-501].

Говоря о пробелах в законодательстве, следует еще раз обратить внимание на то, что в Украине нет специального закона, определяющего правовой статус государственных сельскохозяйственных предприятий и регулирующего их хозяйственную деятельность. После провозглашения независимости в Украине приняты Законы «О коллективном сельскохозяйственном предприятии» (1992 г.), «О фермерском хозяйстве» (2003 г.), «О сельскохозяйственной кооперации» (1997 г.), но нет закона о государственном сельскохозяйственном предприятии. На данный момент правовое регулирование хозяйственной деятельности данных субъектов осуществляется на основании общих норм Хозяйственного кодекса Украины. Опыт же регулирования отношений в сельском хозяйстве свидетельствует о том, что адекватным и эффективным является применение нормативных актов не общего, а специального характера. Обращая внимание на

---

<sup>1)</sup> Убыточная сельскохозяйственная организация в Законе Республики Беларусь «О реорганизации убыточных сельскохозяйственных организаций» (ст. 1) определяется как сельскохозяйственная организация, финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности которой характеризуются тем, что в течение последних трех лет денежные поступления от реализации продукции, работ (услуг) не компенсируют ее расходы, не образуется прибыль. При этом сельскохозяйственная организация — это юридическое лицо, основным видом деятельности которого является выращивание (производство или производство и переработка) сельскохозяйственной продукции, выручка от реализации которой составляет не менее 50 процентов от общей суммы выручки.



своеобразие условий и характера сельскохозяйственного производства, В. З. Янчук высказывался за необходимость его специального правового регулирования [194].

Поэтому состоятельными в этом смысле являются высказанные в литературе предложения о принятии специальных законодательных актов, которые бы в полном объеме определяли правовой и экономический статус отдельных организационно-правовых форм сельскохозяйственных товаропроизводителей, в частности, предлагается принять закон о государственном сельскохозяйственном предприятии, который бы учитывал всю специфичность аграрного производства [1, С. 119; 10, С. 57].

Такую позицию занимают и ученые Российской Федерации [29, С. 63].

При этом, как отмечается в специальной литературе, главным фактором, обуславливающим специфику организационных форм сельскохозяйственного производства, является то, что они имеют дело с землей, а земля — это такое специфическое средство производства, которое в условиях реальной эксплуатации не стареет ни физически, ни морально, не обесценивается вследствие инфляции [109, С. 9-10; 42, С. 77], но истощается. В сельскохозяйственном производстве земля выступает не только природным базисом формирования и функционирования производственных сил, но и средством производства, причем одновременно как средство труда и предмет труда. Имеется и другая специфика, связанная с тем, что в сельском хозяйстве тесно соединены производственные и социальные стороны функционирования формирований, где применяется труд людей, и это должно быть учтено [1, С. 119].

Особую актуальность проблема принятия дифференцированных нормативно-правовых актов аграрного законодательства приобрела в связи с принятием Гражданского [188] и Хозяйственного кодексов Украины [32], которые определили общие основы

создания и функционирования субъектов хозяйствования, но не содержат учитывающей особенности сельскохозяйственного производства специализированной регламентации правового положения отдельных аграрных товаропроизводителей, в частности государственных сельскохозяйственных предприятий.

В связи с этим совершенно очевидно, что для осуществления дальнейших шагов по совершенствованию аграрного законодательства и с целью обеспечения надлежащего регулирования хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий необходимо принять Закон Украины «О государственном специализированном сельскохозяйственном предприятии». Его принятие свидетельствовало бы об усилении публично-правового начала в функционировании государственных сельскохозяйственных предприятий, которые в динамично развивающихся условиях становления рыночной экономики Украины нашли бы свое достойное место среди других аграрных товаропроизводителей. Исходя из специализации, т. е. выбора направлений осуществления хозяйственной деятельности государственными сельскохозяйственными предприятиями, государство значительно влияло бы на развитие животноводческой и растениеводческой отраслей аграрного производства. Так, например, в сфере животноводства оно смогло бы ориентировать указанных аграрных товаропроизводителей на внедрение новых разработок в области племенного животноводства (откорм, выращивание); создание по заказам других аграрных предприятий племенных животных с последующей их реализацией этим и другим предприятиям; осуществление воспроизводства маточного поголовья (мясомолочного, мясного или молочного поголовья); закупку у зарубежных стран чистопородных животных с последующим выращиванием или откормом с соблюдением всех правил, предусмотренных национальным и международным законодательством, что особенно актуально в связи с имевшими

место в последние годы событиями в Европе (эпидемии ящура, бешенства, энцефалопатии крупного рогатого скота и других сельскохозяйственных животных) и юго-восточной Азии (птичий грипп).

В растениеводческой сфере государство может ориентировать государственные сельскохозяйственные предприятия и соответствующие органы управления на необходимость внедрения в производство и использование высокопродуктивных сортов зерновых, технических и иных культур с последующей реализацией их иным субъектам аграрного производства. Это позволит значительно увеличить объем производства и качество сельскохозяйственных культур, что, в свою очередь, будет способствовать повышению их конкурентоспособности на внешнем рынке.

Представляется, что в предлагаемом Законе целесообразно закрепить следующие положения: общие положения, определяющие правовой статус государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, их виды и т.п.; положения о порядке создания, реорганизации и ликвидации данных субъектов; об имуществе, имущественных правах и гарантиях защиты этих прав государственных сельскохозяйственных предприятий; об управлении данными аграрными товаропроизводителями и самоуправлении их трудовых коллективов; положения, связанные с осуществлением государственными специализированными сельскохозяйственными предприятиями их хозяйственной, в том числе предпринимательской, коммерческой, внешнеэкономической и иной деятельности, закрепляющие самостоятельность указанных субъектов при осуществлении данных видов деятельности; положения, регулирующие отношения государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий с государством, закрепляющие протекционистскую политику государства по отношению к данным аграрным производителям, и т. д.

Принятие данного закона позволило бы в значительной степени повысить хозяйственную самостоятельность государственных сельскохозяйственных предприятий, освободить их от неоправданного административного вмешательства министерств, ведомств и местных органов управления, преобразовать их в самостоятельные государственные предпринимательские структуры с правом самостоятельно вести хозяйственную деятельность, осуществлять внешние связи и с возложением обязанности отвечать за результаты хозяйствования, а также свидетельствовало бы об усилении и соединении публично-правового и частного-правового начал в правовом регулировании деятельности указанных предприятий.

При этом правовое регулирование хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий следует рассматривать как осуществляемое государством (путем издания нормативных актов) и самими государственными сельскохозяйственными предприятиями (путем локального правотворчества) воздействие на комплекс общественных отношений имущественного, земельного, трудового, управленческого и другого характера, складывающихся в сфере производства, переработки и реализации аграрными товаропроизводителями товарной аграрной продукции, а также обеспечения их хозяйственной деятельности материально-техническими ресурсами и ее стимулирования (преимущественно с помощью экономических рычагов) с целью обеспечения продовольственной безопасности и независимости страны, а также удовлетворения потребностей ее населения в продуктах питания, продовольствии, а промышленности — в сырье животного и растительного происхождения.

Совершенствование правового регулирования хозяйственной деятельности государственных специализированных

сельскохозяйственных предприятий с учетом вышеизложенного в определенной мере позволит в условиях рыночной экономики обеспечить реализацию мер по преодолению кризисного состояния в агропромышленном комплексе, развитию сельскохозяйственного производства на основе равноправия различных форм хозяйствования и собственности, а также будет способствовать эффективному осуществлению хозяйственной деятельности данными субъектами.

## 1.2. Понятие хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий

Государственные сельскохозяйственные предприятия, используя закрепленное за ними имущество, осуществляют хозяйственную деятельность в соответствии с законами и другими нормативными актами, определяющими их права и обязанности в планировании и осуществлении этой деятельности.

Законодательное определение понятия хозяйственной деятельности дано в Хозяйственном кодексе Украины [32], где в ст. 3 закреплено, что хозяйственная деятельность — это деятельность субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, направленная на изготовление и реализацию продукции, выполнение работ или оказание услуг стоимостного характера, имеющих ценовую определенность. При этом хозяйственная деятельность, осуществляемая для достижения экономических и социальных результатов с целью получения прибыли, является предпринимательской, а хозяйственная деятельность, осуществляемая без таковой цели, — некоммерческой хозяйственной деятельностью. Данное определение хозяйственной деятельности является общим для всех хозяйствующих субъектов, в том числе и сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности и организационно-правовых форм. Отдельно понятие хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий (в том числе государственных) в законодательстве не дано.

В научной литературе содержатся различные точки зрения по поводу определения понятия хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Так, В. С. Шелестов и В. З. Янчук производственно-хозяйственную деятельность сельхозпредприятий рассматривали как такие урегулированные нормами аграрного права отношения,

которые направлены на производство продукции сельского хозяйства (продуктов питания, продовольствия и сырья растительного и животного происхождения), а также на ее переработку, хранение и реализацию с целью получения прибыли [3, С. 246].

По мнению В. И. Семчика, под хозяйственной деятельностью следует понимать производственную деятельность, в процессе которой производится продукция, товары народного потребления и другие материальные ценности, и непроизводственную деятельность, связанную с выполнением различных видов работ, в том числе научно-исследовательских, предоставлением услуг, результаты которых отчуждаются в качестве товара, торговлей ими [1, С. 171].

А. М. Запорожец считает, что сельскохозяйственные предприятия в процессе своей деятельности выполняют комплекс операций по обеспечению полного цикла производства сельскохозяйственной продукции, а также надлежащих условий социального развития села [66, С. 6].

Следует отметить, что вопросы хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий рассматривались в юридической литературе и ранее, хотя и применительно к колхозам. Вместе с тем с целью анализа представляется необходимым обратиться к этим научным разработкам понятия хозяйственной деятельности в аграрном секторе. Так, например, в научно-практическом комментарии Примерного Устава колхоза (1988 г.) указывается, что хозяйственная деятельность — это урегулированные нормами права общественные отношения, направленные на производство необходимой государству продукции сельского хозяйства, а также на удовлетворение материальных и культурных потребностей колхозников [148, С. 82].

Точка зрения И. Ф. Казьмина сводится к тому, что производственно-хозяйственная деятельность колхоза выступает основным видом его деятельности. Другие же виды деятельности кол-

хоза тесно связаны с его основным занятием — производством сельскохозяйственной продукции. К сфере производственно-хозяйственной деятельности колхоза, по мнению И. Ф. Казьмина, относятся лишь те общественные отношения, которые охватывают производство и переработку сельскохозяйственных продуктов, изготовление строительных материалов и некоторых других ценностей в подсобных производствах и промыслах.

К хозяйственной деятельности колхоза (в широком смысле этого слова) он относит его финансовую деятельность, а также совокупность внешних отношений колхозов, направленных на развитие его общественного производства [71, С. 6].

По мнению В. З. Янчука, к производственно-хозяйственной деятельности колхозов относилась также и их культурно-бытовая деятельность [193, С. 136].

М. И. Козырь исходит из того, что «хозяйственная деятельность колхоза не исчерпывается его деятельностью в качестве юридического лица» [88, С. 67]. Он указывает, что хозяйственная деятельность данных субъектов, в процессе которой складываются и развиваются их имущественные отношения, представляет собой экономически единый процесс расширенного воспроизводства, независимо от различий в правовых формах и регулирования этой деятельности [88, С. 7].

Точка зрения А. М. Каландадзе сводится к тому, что хозяйственная деятельность колхозов включает в себя: 1) общественное производство (растениеводство, животноводство, подсобные предприятия, строительство); 2) финансовую деятельность как необходимое условие выполнения производственного плана; 3) культурно-бытовое строительство. Он также указывал, что изучение правовых форм хозяйственной деятельности колхозов предполагает и анализ их договорных отношений. При этом главным стержнем, вокруг которого концентрируется вся многообразная деятельность колхоза, по его мнению, является



сельскохозяйственное производство [72, С. 5]. Подобную точку зрения высказывает и А. Г. Первушин [130, С. 12].

Таким образом, мы видим, что в научной литературе существуют различные точки зрения относительно подходов к определению понятия хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Следует заметить, что в процессе исследований значительно обогатилась аграрно-правовая наука в данной сфере, и это следует признать положительным явлением. Кроме того, в этих исследованиях заложена рациональная методологическая основа подходов к пониманию и реальному осуществлению хозяйственной деятельности государственными специализированными сельскохозяйственными предприятиями. Положительным в анализе научных подходов к определению понятия данной деятельности упомянутыми учеными является то, что этот анализ позволяет во всех указанных определениях выделить общие черты. Так, бесспорным является то, что хозяйственная деятельность сельскохозяйственных предприятий — это прежде всего деятельность по производству и переработке сельскохозяйственной продукции и сырья растительного и животного происхождения. Однако, поскольку эти исследования проводились в период преимущественно административных методов управления экономикой, включая и экономику системы АПК, да еще и применительно к характерным для того периода аграрным товаропроизводителям — колхозам, многие положения с учетом реалий сегодняшнего дня утратили свое значение или приобрели качественно новое значение. Так, нельзя согласиться с утверждением профессора В. З. Янчука, что к хозяйственной деятельности аграрных предприятий относится их культурно-бытовая деятельность. Пояснить это можно следующим. В настоящее время объекты социальной сферы села в соответствии с законодательством передаются в коммунальную собственность. Согласно ч. 1 ст. 6 Закона Украины от 17 октября 1990 года «О при-

оритетности социального развития села и агропромышленного комплекса в народном хозяйстве» [57] строительство в сельской местности объектов образования, здравоохранения, культуры и спорта, водопроводов, канализационных систем и сооружений, сети газо— и электроснабжения, дорог, объектов службы быта, благоустройство территорий и т. п. осуществляется за счет Государственного и местного бюджетов. При этом расходы на содержание всех учреждений социально-культурного и спортивного назначения в сельской местности, в том числе домов для инвалидов и ветеранов труда, детско-юношеских спортивных школ, а также на проведение физкультурно-спортивных мероприятий финансируется из бюджета (ч. 5 ст. 6).

Трудно согласиться и с позицией профессоров И. Ф. Казьмина, А. М. Каландадзе и А. Г. Первушина, которые в хозяйственную деятельность включают финансовую деятельность сельскохозяйственных предприятий. Надо исходить из того, что финансовая деятельность сельскохозяйственных предприятий — это самостоятельный институт комплексной отрасли аграрного права, включающий в себя финансовые, кредитные, налоговые отношения. Вполне понятно, что финансовая деятельность государственного сельскохозяйственного предприятия — это самостоятельный вид его деятельности, хотя в то же время надлежащее осуществление производственно-хозяйственной деятельности тесно связано с финансовой деятельностью и во многих случаях от нее зависит (получение кредитов для производственных нужд).

На мой взгляд, предпочтительней является позиция В. И. Семчика, отмечающего, что хозяйственная деятельность включает в себя производственную деятельность, в процессе которой производится определенная продукция, другие материальные ценности, и непроизводственную деятельность, связанную с выполнением различных видов работ, в том числе научно-исследовательских, с предоставлением услуг, торговлей и т. д.

В то же время необходимо остановиться на особенностях хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий. Главная особенность данной деятельности состоит в том, что она осуществляется с использованием земельных (так как основным средством сельскохозяйственного производства, как правило, является земля), водных, лесных и других природных ресурсов, т. е. базируется на определенных природных объектах, которые развиваются по своим законам, не зависящим от воли людей. Использование земли для производства сельскохозяйственной продукции связано с необходимостью соблюдения агротехнических технологий, обеспечения биотехнических и селекционных норм развития растений, ветеринарных правил в животноводстве, специальных производств для переработки растениеводческой и животноводческой продукции, ее хранения и т. п. [1, С. 225]. Лишь в сельскохозяйственном производстве земля выступает не только природным базисом функционирования производительных сил, но и основным средством производства, одновременно являясь и орудием, и предметом труда. Преимущественное большинство других средств производства в сельском хозяйстве также имеют узкое назначение: производство качественной сельскохозяйственной продукции. Их нельзя приспособить для других целей. Если в результате репрофилирования других отраслей материального производства используются те же самые средства производства (например, при конверсии отраслей бывшего военно-промышленного комплекса, смене профиля завода, фабрики и т. п.), то изменение целевого назначения для большинства основных и оборотных средств сферы сельскохозяйственного производства является невозможным. Это касается прежде всего производственных строений, сооружений, специальной сельскохозяйственной техники и орудий для предпосадочной обработки грунтов, посева, посадки, ухода за урожаем, заготовки кормов,

сбора и первичной обработки зерновых и др. Реальным свидетельством сказанному является то, что ни одно из помещений бывшего животноводческого комплекса, пустующих после развала животноводства, не используется по другому назначению [42, С. 77-78]. Кроме того, хозяйственная деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий зависит и от природно-климатических условий. Ни одни производственные отношения так непосредственно не связаны с природными факторами, как аграрные, во многом зависящие от них.

Содержание хозяйственной правоспособности государственных сельскохозяйственных предприятий в определенной степени зависит также от естественных особенностей сельскохозяйственного производства, в частности, от местных условий (качества почвы, структуры сельскохозяйственных угодий и т.п.). Следует отметить также и то, что производство сельскохозяйственной продукции в значительной степени связано с живыми организмами: растениеводство, животноводство, искусственное осеменение сельскохозяйственных животных, доращивание (откорм) молодняка скота, птицы, искусственное воспроизводство рыбы в прудах и иных водоемах и т. д. [170, С. 40]. Все эти факторы, составляющие специфику аграрного производства и взятые в совокупности, свидетельствуют о том, что равный труд одинаковой квалификации и степени технической оснащенности в аграрном производстве дает неодинаковые результаты.

Суммируя основные научные положения указанных авторов, в которых отражены особенности хозяйственной деятельности аграрных товаропроизводителей, следует сделать вывод о том, что все выше перечисленные особенности аграрного производства определяют специфику хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий и указывают на присущий ей больший риск по сравнению с риском, характеризующим хозяйственную деятель-

ность промышленных предприятий. Этот производственно-хозяйственный риск вызван тем, что хозяйственная деятельность аграрных предприятий связана с различными природными и биологическими объектами и явлениями, которые развиваются по своим, не зависящим от воли людей, законам и контролировать которые человеку трудно, а часто и практически невозможно.

Что же касается переработки сельскохозяйственной продукции, то следует отметить, что государственное сельскохозяйственное предприятие может наравне с производством сельскохозяйственной продукции животного и растительного происхождения как самостоятельно, так и на основе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции осуществлять ее промышленную переработку, если, разумеется, этот вид деятельности предусмотрен его уставом и не запрещен действующим законодательством. Здесь следует руководствоваться положениями Хозяйственного кодекса Украины [32] (ст. 43, 44, 62), закрепляющими, что предприятие осуществляет любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательством Украины и соответствуют целям, предусмотренным уставом предприятия. В основном с целью промышленной переработки продукции растениеводства и животноводства государственные сельскохозяйственные предприятия создают подсобные производства и промыслы. В связи с этим необходимо более подробно остановиться на выяснении некоторых обстоятельств.

Так, целью создания подсобных производств и промыслов также является производство продуктов питания, товаров народного потребления, продукции производственно-технического назначения, занятие розничной торговлей, выполнение ремонтных и строительных работ, предоставление других услуг юридическим лицам и гражданам. Ранее подсобные производства и промыслы создавались только для обслуживания основной деятельности сельскохозяйственных предприятий, и поэтому они

относились к дополнительным отраслям производства сельскохозяйственных предприятий. Сейчас это положение перестало быть правилом, и подсобные производства и промыслы по своей сути относятся к вспомогательным отраслям производства государственных сельскохозяйственных предприятий, что обусловлено его сезонным характером и особенностями. Основной задачей, наряду с удовлетворением интересов самого предприятия и производством сельскохозяйственной продукции и сырья, является наиболее полное и эффективное использование трудовых ресурсов (особенно сезонного излишка рабочей силы), использование имеющихся местных источников сырья или отходов промышленного производства и повышение прибыльности предприятия.

В научной литературе проблеме подсобных производств и промыслов уделялось внимание многими учеными [172, 21]. Так, И. А. Лозо под подсобным предприятием понимал различные виды промышленных предприятий, которые либо непосредственно связаны с сельскохозяйственным производством, либо созданы для промышленной переработки сельскохозяйственной продукции, производства строительных материалов, товаров народного потребления, удовлетворения общественных нужд колхоза и колхозников [107, С. 6]. Он также указывал, что подсобные производства и промыслы по своему характеру должны дополнять основные отрасли сельскохозяйственного производства и всемерно способствовать их развитию. Они не рассчитаны на отвлечение рабочей силы, денежных средств от основного сельскохозяйственного производства и должны быть рентабельными [107, С. 9].

А. М. Каландадзе подсобные предприятия определяет как предприятия, связанные с сельскохозяйственным производством и созданные для удовлетворения общественных нужд аграрного товаропроизводителя (ремонт тракторов и других машин, про-

изводство строительных материалов и др.) или для переработки сельскохозяйственного сырья [72, С. 50].

И. Ф. Панкратов отмечает, что подсобные предприятия и промыслы являются дополнительными, подсобными к основным отраслям сельскохозяйственного производства [89, С. 191].

В нынешних условиях подсобные производства и промыслы создаются и действуют на основах предпринимательства в соответствии с Хозяйственным кодексом Украины [32] (глава 4). Хозяйственное назначение этих внутривладельческих подсобных производств и промыслов — переработка сельскохозяйственной продукции в овощефруктовые консерванты или соки, изготовление молочных или колбасных изделий с целью удовлетворения потребностей местных жителей и жителей городов [4, С. 355].

Вообще, деятельность подсобных производств и промыслов характеризуется рядом особенностей, отличительных черт и должна соответствовать определенным требованиям. Так, их развитие не должно причинять ущерба основному сельскохозяйственному производству. В производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий часть прибыли от подсобных производств и промыслов, по общему правилу, не должна превышать поступлений от основной деятельности данных субъектов. Это значит, что основные и дополнительные отрасли не должны поглощаться вспомогательной отраслью или сводиться до ее уровня. Подсобные производства и промыслы должны способствовать развитию сельскохозяйственного производства, а общий объем производства и прибыли от их деятельности признано считать значительно более низкими по сравнению с основными. В настоящее время с развитием предпринимательства указанное положение перестает быть правилом. Подсобные производства и промыслы могут приносить сейчас значительные объемы прибыли. Так, в некоторых областях Западной Украины производственные подразделения сельскохозяйственных

предприятий в виде промыслов приобрели значение источников поступления собственных средств, включая и валютные поступления [4, С. 355]. Однако поступления от деятельности подсобных производств и промыслов не должны превышать 25% всех денежных поступлений сельскохозяйственного предприятия, так как в таком случае оно перестанет считаться сельскохозяйственным (ст. 1 Закона Украины «О стимулировании развития сельского хозяйства на период 2001-2004 годов» [61]) и согласно ст. 2 Закона Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» [63] не будет плательщиком фиксированного сельскохозяйственного налога, а обязано будет уплачивать налоги на общих основаниях. Эта отрасль используется в основном как вспомогательная форма организации производства, однако она может рассматриваться и как дополнительная, в случае, если деятельность подсобного производства направлена на переработку сельскохозяйственной продукции собственного производства. При этом работа в подсобных производствах и промыслах должна осуществляться не во вред основным и дополнительным отраслям. Подсобные промышленные производства и промыслы функционируют, как правило, на правах структурных производственных подразделений государственных сельскохозяйственных предприятий и создаются по приказу директора. Такие подразделения могут создаваться при наличии постоянного или сезонного излишка рабочей силы. Для обеспечения профессионального руководства деятельностью подсобных производств и промыслов привлекаются специалисты, работающие по трудовому договору.

Следует заметить, что отсутствие единого нормативного акта, регулирующего организацию и функционирование подсобных производств и промыслов, негативно сказывается на организации их деятельности. Целесообразно было бы принять Положение о подсобных производствах и промыслах в промыш-



ленности и сельском хозяйстве. Чтобы придать данному акту юридическую силу, необходимо утвердить его на уровне Кабинета Министров Украины. В этом Положении следовало бы закрепить нормы, регулирующие порядок создания и деятельности подсобных производств и промыслов аграрных товаропроизводителей всех форм собственности и организационно-правовых форм. По своей структуре указанный нормативный акт должен включать в себя: общие положения (определяющие правовой статус подсобных производств и промыслов и порядок их создания), а также разделы, посвященные предмету деятельности подсобных производств и промыслов, организации, оплате и охране труда работников таких подразделений, руководству подсобными предприятиями и промыслами и контролю за их деятельностью, а также порядку их ликвидации.

Таким образом, для более полного и равномерного использования трудовых ресурсов и местных источников сырья, повышения прибыльности, а также переработки произведенной сельскохозяйственной продукции государственные сельскохозяйственные предприятия могут создавать и развивать подсобные производства, а также различные промыслы; вступать в договорные отношения с любыми хозяйствующими субъектами (физическими и юридическими лицами, в том числе и с иностранными) с целью создания филиалов, цехов и других подразделений по изготовлению различных товаров. При этом такая деятельность будет являться вспомогательной деятельностью государственного сельскохозяйственного предприятия (или дополнительной, при указанных выше условиях), так как основной, уставной деятельностью является производство товарной сельскохозяйственной продукции растительного и животного происхождения. Все производственные фонды предприятия подчинены именно этой цели — производству товарной аграрной продукции, единый технологический процесс направлен имен-

но на производство сельхозпродукции растительного и животного происхождения. Этой цели подчинено и материально-техническое обеспечение сельскохозяйственных предприятий. Все сельскохозяйственные предприятия (в том числе и государственные) осуществляют хозяйственную деятельность в соответствии с принципами специальной правосубъектности. Свои усилия они направляют на реализацию целей и задач, вытекающих из их специальной правосубъектности, т. е. прежде всего на производство, переработку и реализацию продуктов питания и сырья растительного и животного происхождения. Таким образом, хозяйственная деятельность сельскохозяйственных предприятий направлена на реализацию их специальной правосубъектности, т. е. на развитие основных (растениеводство, животноводство), дополнительных (садоводство, пчеловодство, птицеводство, тепличное и парниковое хозяйство по выращиванию овощей, фруктов и т. п.) и вспомогательных (заготовка и переработка лекарственных растений, лесных ягод, грибов, производство из местного сырья строительных материалов, торговля и др.) отраслей.

Следует отметить, что хозяйственная деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий включает в себя не только деятельность по производству и переработке сельскохозяйственной продукции животного и растительного происхождения, но и реализацию данной продукции. Говоря о реализации сельскохозяйственной продукции, необходимо обратить внимание и специально выделить такой признак хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий, как самостоятельность. В соответствии со ст. 62 Хозяйственного кодекса Украины [32] предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект. Имущество предприятия в соответствии с Законами Украины, уставом предприятия и заключенными соглашениями принадлежит ему на правах собственности (сельскохозяйственные кооперативы, фермерские хозяйства), хозяйственного ве-

дения либо оперативного управления (сельскохозяйственные предприятия государственной формы собственности). Согласно ст. 17 Закона Украины «О приоритетности социального развития села и АПК в народном хозяйстве» [57] право собственности на свою продукцию имеют как коллективные сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, так и совхозы и другие государственные сельскохозяйственные предприятия. Далее, в пункте 3 ст. 67 Хозяйственного кодекса Украины [32] закреплено, что предприятие имеет право самостоятельно осуществлять реализацию своей продукции, не вошедшей в государственный заказ, на территории Украины и за ее пределами, если иное не предусмотрено законодательством. При этом предприятие реализует свою продукцию, имущество по ценам и тарифам, которые устанавливаются самостоятельно либо на договорной основе, а в случаях, предусмотренных законодательством Украины, по государственным ценам и тарифам.

В юридической литературе высказывалось мнение, что деятельность сельскохозяйственных предприятий и их последующая деятельность в связи с реализацией произведенной сельскохозяйственной продукции по своему содержанию относится к имущественным отношениям и имеет товарно-денежный характер [148, С. 83].

В процессе осуществления хозяйственной деятельности возникают различного рода отношения: а) горизонтальные отношения, представляющие собой имущественные отношения товарно-денежного характера (в этих границах и на этой основе осуществляется предпринимательская деятельность государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий) между хозяйствующими субъектами и между ними и гражданами. В процессе этих отношений удовлетворяются производственные и иные потребности государственного специализированного сельскохозяйственного предприятия. В услови-

ях рынка государственные сельскохозяйственные предприятия должны приспособиться к новым взаимоотношениям с потребителями сельскохозяйственной продукции, поставщиками техники, минеральных удобрений, иных материально-технических ресурсов. Товарно-денежным отношениям присущи экономические методы управления, хозяйствования, самостоятельность предприятия и его руководителя при осуществлении хозяйственной деятельности, свобода маневра, повышение роли собственника имущества и трудового коллектива в решении производственных вопросов. В настоящее время происходит расширение сферы горизонтальных отношений с участием государственных сельскохозяйственных предприятий; б) вертикальные отношения, складывающиеся между государственными сельскохозяйственными предприятиями и органами управления и контроля АПК в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Их содержание сводится в основном к организационным действиям этих органов. В условиях рыночных отношений сфера указанных отношений сужается. Вместе с тем следует отметить, что горизонтальные и вертикальные отношения взаимосвязаны и зависимы друг от друга прямо или косвенно, но при этом находятся в иерархическом соподчинении.

В связи с этим представляется, что осуществление хозяйственной деятельности государственными сельскохозяйственными предприятиями в нынешних условиях должно основываться на принципах предприимчивости, экономического мышления, а это — нацеленность на прибыль, рациональное ведение хозяйства на основе минимизации расходов, гибкость и приспособляемость к изменяющимся экономическим условиям, творческий подход, восприимчивость к новациям и заинтересованность в них, предпочтение экономической и социально-психологической мотивации в управлении работниками предприятия.

Так как хозяйственная деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий осуществляется на основе хо-

зяйственной самостоятельности, систематичности, самокупаемости, самофинансирования с целью получения прибыли, то необходимо остановиться на определении сущности данных признаков. Следует отметить, что все вышеперечисленные признаки осуществления хозяйственной деятельности взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Под хозяйственной самостоятельностью в литературе понимают свободу действий хозяйствующих субъектов, которая обеспечивается путем предоставления соответствующей экономической системе полномочий, необходимых для эффективного управления протекающими в ней производственными и хозяйственными процессами [22, С. 592], другими словами — право без чьей-либо помощи или «руководства» извне осуществлять свою производственно-хозяйственную деятельность как самоуправляющееся предприятие.

Государственное сельскохозяйственное предприятие, исходя из своих полномочий, самостоятельно разрабатывает стратегию и направления своей хозяйственной деятельности, самостоятельно выбирает партнеров, заключает договора и т. п. В то же время свою деятельность предприятие организует в строгом соответствии с действующим законодательством.

Систематическое осуществление хозяйственной деятельности следует увязывать с уставными задачами конкретного предприятия. А основными задачами государственного сельскохозяйственного предприятия и является именно систематическое производство товарной продукции растениеводства и животноводства, в определенных случаях также ее переработка и сбыт (реализация), что позволяет удовлетворить интересы трудового коллектива и всего населения Украины.

В научной литературе содержатся характеристики и таких признаков хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий, как самокупаемость и само-

финансирование. При этом самоокупаемость определяется как принцип хозяйствования, состояние финансов предприятия, при котором его расходы, связанные с хозяйственной деятельностью, полностью покрываются собственными доходами за счет реализованной сельскохозяйственной продукции или сырья. Здесь очень важно, чтобы каждая вложенная в производство гривня окупалась. Если же в течение определенного срока в результате хозяйственной деятельности доходы не увеличиваются, то это свидетельствует о нерентабельности предприятия. Самоокупаемость государственного сельскохозяйственного предприятия заключается не только в том, чтобы меньше затратить средств и окупить их, но и получить прибыль, с тем, чтобы предприятие смогло само себя финансировать. Самофинансирование — это осуществление финансово-хозяйственной деятельности предприятия, при котором не только текущие расходы, но и капиталовложения, а также расходы текущих периодов обеспечиваются из собственных источников [162, С. 304]. При самофинансировании государственное сельскохозяйственное предприятие покрывает все расходы на простое воспроизводство из собственных источников, а также получает после уплаты всех обязательных платежей определенную прибыль, которая остается в распоряжении предприятия, не подлежит перераспределению и изъятию. Из этой прибыли осуществляются: внедрение передовых технологий при производстве и переработке сельскохозяйственной продукции; техническое перевооружение предприятия; укрепление его материальной базы; повышение материального благосостояния его работников; решение социальных проблем членов трудового коллектива.

Целью, как признаком хозяйственной деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия, является получение прибыли. В экономической литературе прибыль рассматривается как обобщающий показатель деятельности предприятия,

один из основных видов его денежных доходов [128, С. 123]. Поэтому данная цель — цель получения прибыли — подлежит закреплению в учредительных документах предприятия.

Таким образом, под хозяйственной деятельностью государственного специализированного сельскохозяйственного предприятия следует понимать урегулированные нормами аграрного и других отраслей права общественные отношения, направленные на самостоятельное, систематическое производство на условиях самофинансирования и самоокупаемости необходимой государству сельскохозяйственной продукции растительного и животного происхождения (продуктов питания, продовольствия и сырья промышленного назначения), ее переработку и реализацию, а также производство других материальных ценностей и предоставление услуг с целью получения прибыли.

### 1.3. Предпринимательская деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий как разновидность их хозяйственной деятельности

Согласно ст. 42 Хозяйственного кодекса Украины [32] предпринимательская деятельность — это самостоятельная, инициативная, систематическая, на собственный риск хозяйственная деятельность, осуществляемая субъектами хозяйствования (предпринимателями) с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли.

В юридической литературе существуют различные подходы к определению предпринимательской деятельности.

Так, В. Л. Мусияка определяет предпринимательство как не запрещенную законом, инициативную, систематическую деятельность частных лиц (предпринимателей) и юридических лиц, основанную на частной или какой-либо иной форме собственности, направленную на получение прибыли от производства товаров, выполнения работ и предоставления услуг, осуществляемую на собственный риск и под свою ответственность. Иначе говоря, предпринимательской является всякая полезная для общества деятельность по изготовлению полезных вещей или оказанию разнообразных услуг [123, С. 5]. Следует согласиться с этим мнением, так как в соответствии с ним предпринимательской деятельностью могут заниматься и юридические лица государственной формы собственности, в частности государственные сельскохозяйственные предприятия.

По мнению Т. В. Кашаниной, предпринимательство можно определить как инициативную деятельность хозяйствующих субъектов, основанную на их самостоятельности, личной заинтересованности и ответственности, новаторстве и риске [80, С. 9]. Автор также указывает, что предпринимательство, или (по-английски) «business», означает делать деньги из денег, но обязательно



посредством полезной производительной деятельности — изготовления продукта или оказания услуги, с целью получения прибыли. Это сложная, трудоемкая, организационно-производственная деятельность, которая требует не только желания и рвения, но и начального капитала (некоторой суммы денег или набора средств производства), умения им распорядиться, соответствующих знаний и, наконец, природных личностных качеств того, кто задумал заняться предпринимательской деятельностью [80, С. 3].

Правовое понятие предпринимательской деятельности в аграрном секторе экономики рассматривается как разновидность общего понятия предпринимательской деятельности, сформулированного в ст. 42 Хозяйственного кодекса Украины [32]. Анализ положений главы 4 данного кодекса позволяет определить характерные отправные начала предпринимательской деятельности. Исходя из того, что под предпринимательством аграрных товаропроизводителей понимают непосредственно самостоятельную, систематическую, инициативную, на собственный риск деятельность по производству сельскохозяйственной продукции, ее переработке, выполнению работ и оказанию услуг, а также торговлю сельскохозяйственной продукцией с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли, можно сделать вывод, что, с одной стороны, предпринимательская деятельность в сельском хозяйстве имеет ряд сходных признаков с предпринимательством в иных сферах общественного производства, а с другой — обладает специфическими особенностями, характеризующими само сельскохозяйственное производство. Поэтому необходимо подробнее остановиться на выяснении ряда теоретических и методологических вопросов осуществления этой деятельности государственными сельскохозяйственными предприятиями.

Во-первых, основным признаком предпринимательской деятельности государственных сельскохозяйственных предпри-

ятий является прежде всего самостоятельная инициатива. Здесь следует согласиться с мнением, в соответствии с которым без инициативной самостоятельности предпринимательство развиваться не может, оно потеряет такие естественные стимулы, как постоянный поиск наиболее оптимальных путей решения хозяйственных, экономических проблем, рискованное производственное творчество и т. д. Именно из-за ограничения инициативы, самостоятельности потерпела неудачу приказная экономика советского образца. Поэтому предпринимательская самостоятельность должна быть, безусловно, юридически обеспеченной [5, С. 281]. В юридической литературе самостоятельность субъектов предпринимательской деятельности подразделяется на имущественную и хозяйственную. Имущественная самостоятельность — это наличие у субъекта определенного имущества, составляющего экономическую базу его деятельности. Имущество может принадлежать предпринимателю на праве собственности, на ином праве (праве хозяйственного ведения, оперативного управления) или на обязательственном праве, например на праве аренды [101, С. 19].

Наиболее широкой является имущественная самостоятельность собственника имущества. Самостоятельность предприятий, обладающих имуществом на праве хозяйственного ведения, например, государственных сельскохозяйственных предприятий, также весьма значительна. Поскольку имущество государственного коммерческого сельскохозяйственного предприятия принадлежит ему на праве хозяйственного ведения, оно самостоятельно осуществляет его отчуждение, за исключением целостного имущественного комплекса предприятия, его структурных подразделений, строений и сооружений, т. е. основных фондов предприятия. Отчуждение указанных объектов осуществляется с разрешения и на условиях, согласованных с органом, уполномоченным управлять государственным имуществом.

В соответствии с частью 2 п. 1 ст. 37 Закона Украины «О собственности» [60] предприятие, реализуя право хозяйственного ведения, владеет, пользуется и распоряжается указанным имуществом, совершая по отношению к нему любые действия, не противоречащие закону и целям деятельности предприятия. К праву хозяйственного ведения применяются правила о праве собственности, если иное не установлено законодательными актами Украины. Согласно ст. 17 Закона Украины «О приоритетности социального развития села и агропромышленного комплекса в народном хозяйстве» [57] совхозы и другие государственные сельскохозяйственные предприятия имеют право собственности на свою продукцию.

С учетом изложенного представляется, что хозяйственная самостоятельность означает возможность принятия самостоятельных решений в процессе предпринимательской деятельности. Объем этой самостоятельности также связан с формой собственности, на базе которой функционирует предприятие. Так, частные предприятия, например, обладают большей хозяйственной самостоятельностью по сравнению с государственными предприятиями, в том числе сельскохозяйственными. Однако сейчас, при переходе к рыночной экономике и у последних появились более широкие возможности самостоятельного принятия хозяйственных решений [101, С. 19].

Вместе с тем самостоятельность, как исходный признак предпринимательства, нельзя понимать упрощенно. В экономике абсолютной свободы производителей (в том числе сельскохозяйственных) не существует. Предприниматель свободен в выборе видов деятельности, распоряжении своим имуществом, в том числе произведенной продукцией, в принятии решений в ходе своей деятельности, но он не свободен от рынка, от его жестких требований. Поэтому можно говорить лишь об определенных рамках самостоятельности.

Во-вторых, следующим важным признаком предпринима-

тельской деятельности является систематичность. Следует обратить внимание на то, что в Хозяйственном кодексе Украины данное понятие не раскрыто. Поэтому представляется справедливым высказанное в литературе мнение о том, что систематичность следует рассматривать в двух аспектах: необходимо увязывать ее с представлением о регулярности, повторяемости каких-либо действий, операций, поступков, а также с систематическим получением прибыли [134, С. 5; 14, С. 131]. На первый взгляд, здесь просматривается некая взаимосвязь. В то же время указанные случаи не совпадают ни по объему, ни по содержанию. Так, можно иметь единовременную прибыль от систематических действий и, наоборот, систематическую прибыль от единого действия (внедрения нововведения, использования новых пород животных, высокопродуктивных семян технических и иных культур). Возможно длительное отсутствие предпринимательской деятельности или слабовыраженность характера такой деятельности с одновременным наличием прибыли. На практике встречаются случаи, когда сельскохозяйственные предприятия (в том числе государственные), осуществляя хозяйственную деятельность, на протяжении длительного времени не получают прибыли. По отчетным бухгалтерским документам они являются убыточными.

В связи с этим можно предположить, что для государственных сельскохозяйственных предприятий систематичность заключается в том, что в ходе своей деятельности приходится быть участником самых различных правоотношений, которые характеризуются наличием признака повторяемости. Здесь целесообразно позаимствовать понимание систематичности из Декрета Кабинета Министров Украины от 17 марта 1993 года «О налоге на промысел» [37] (совершение определенных действий более четырех раз). Так, согласно ст. 1 Декрета плательщиками налога на промысел являются граждане Украины, иностранные гражд-

дане и лица без гражданства, как имеющие, так и не имеющие постоянного места жительства в Украине, если они не зарегистрированы как субъекты предпринимательства и осуществляют несистематическую, не более четырех раз в течение календарного года, продажу выработанной и приобретенной продукции, вещей, товаров.

В-третьих, предпринимательская деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий осуществляется на собственный риск. Термины «риск», «рисковать» прочно вошли в нашу повседневную жизнь. Однако, употребляя эти термины, мы не всегда вкладываем в них один и тот же смысл. В толковых словарях русского языка также приводятся различные определения этих понятий: «риск — возможная опасность» [113, С. 506], «риск — действие наудачу в надежде на счастливый исход» [126, С. 678], «рисковать — пускаться наудачу, на неверное дело, идти на авось, делать что-то без верного расчета, подвергаться случайности, действовать смело, предприимчиво, надеясь на счастье» [36, С. 96]. Многообразие трактовок понятия «риск» в русском языке предопределило различное его толкование и в юридической науке, т. е. единого определения понятия «риск» в юридической литературе и в законодательстве пока нет. В специальной литературе предпринимательский риск определяется как объективно-субъективная категория, которая связана с принятием управленческого решения относительно преодоления неопределенности и конфликтности в ситуации неминуемого выбора, и отражает меру (степень) достижения ожидаемого результата, неудачи или отклонения от целей с учетом влияния контролируемых и неконтролируемых факторов. Объективность риска состоит в том, что его можно рассчитать при помощи математических методов. Данное мнение, однако, вызывает сомнение, так как просчитать и осмыслить точную степень риска невозможно даже при помощи математических методов.

Кроме того, как справедливо отмечается в специальной литературе, продуманность при различных видах риска может иметь различный смысл. Если творческому риску (производственному, техническому и т. п.) могут, а иногда и должны предшествовать расчеты, испытания, эксперименты, то для коммерческого риска (делового, хозяйственного, предпринимательского и т. п.) такая предварительная апробация невозможна. Продуманность при коммерческом и ему подобных рисках заключается в изучении ситуации на рынке, возможности реализации продукции по установленным ценам, определении спроса и предложения на товар и т. д. [11, С. 112]. Субъективность риска обуславливается наличием альтернативного выбора, который принимает человек, опираясь на свои ценностные ориентиры, систему переживаний [121, С. 42]. Еще в начале XX века в юридической литературе обращалось внимание на данный признак предпринимательской деятельности, которая понималась как деятельность на будущий неизвестный спрос, и «таким образом, характерный момент ее — риск, неизбежно связанный с будущим спросом» [77, С. 75]. Бесспорно, риск является неотъемлемым элементом понятия предпринимательства. Это означает, что занятие такой деятельностью предполагает получение и негативных результатов субъективного и объективного порядков. К субъективным негативным результатам следует отнести убытки, причиненные государственным сельскохозяйственным предприятиям в условиях финансовой и экономической нестабильности, вследствие нарушения гражданами, юридическими лицами и государственными органами их прав. К объективным негативным результатам предпринимательства государственных сельскохозяйственных предприятий следует отнести последствия природно-климатических факторов, неподвластных человеку и влияющих на такую деятельность. Деятельность на собственный риск предполагает полную экономическую ответственность за результаты сво-

ей деятельности в условиях свободы принятия хозяйственных и управленческих решений, которая согласно законодательству Украины возлагается за нарушение договорных, кредитных, расчетных и налоговых обязательств, продажу товаров ненадлежащего качества, а также товаров, пользование которыми может причинить вред здоровью населения, и иных правил, предусмотренных законодательством. При плохих результатах предпринимательской деятельности осуществляющий ее субъект рискует разориться. Риск — логическое продолжение самостоятельности предпринимательства. В случае несостоятельности государственного сельскохозяйственного предприятия к нему применяется процедура банкротства, предусмотренная Законом Украины от 30 июня 1999 года «О возобновлении платежеспособности должника или признании его банкротом» [46]. Здесь уместно подчеркнуть, что вообще предпринимательская деятельность в сельском хозяйстве характеризуется большим риском, связанным со спецификой самого аграрного производства.

Следует также отметить, что в предпринимательской деятельности различают следующие риски: производственный, коммерческий, финансовый, политический, социальный, административно-правовой. В Украине, с ее неразвитой рыночной экономикой, несовершенным законодательством, наиболее характерными для предпринимательской деятельности считаются административно-правовые риски. Они возникают в случае реализации незапланированных административных ограничений производственно-хозяйственной деятельности субъектов рынка, в том числе аграрных товаропроизводителей. Основной их источник — внесение частых изменений, и зачастую не в лучшую сторону, в действующие нормативные акты. Таким образом, законодательство, право из регулирующей системы, гаранта стабильности превращается в объект риска. Наиболее существенными для субъектов хозяйствования являются: неблагоприятные

изменения в налоговом законодательстве (увеличение налоговых ставок, запрет заниматься определенным видом деятельности); ограничения в конвертации национальной валюты (обмене ее на иностранную); проблемы, связанные с ограничением реализации права собственности на произведенную продукцию (запрет свободной продажи и т.п.); введение отсрочки или моратория на различные виды платежей: запрет бартерных операций, временный мораторий на перевод денег в страну партнера. В связи с этим представляется обоснованной высказанная в литературе точка зрения о том, что целью экономического законодательства должно стать создание и укрепление общественного хозяйственного порядка [121, С. 43]. Вместе с тем необходимо понимать, что полное исключение риска в экономике (а следовательно, и в предпринимательской деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий) невозможно. Но умение находить и использовать наиболее оптимальную ситуацию, сводящую возможный риск до минимума, — этим искусством должен владеть каждый предприниматель.

В-четвертых, признаком предпринимательства государственного сельскохозяйственного предприятия является специальная цель — достижение экономических и социальных результатов и получение прибыли. «Необходимо признать, — писал в начале XX века А. И. Каминка, — что элемент спекулятивного стремления к прибыли является чрезвычайно существенным для понимания отношений, которые создаются деятельностью предпринимательской... Предприниматель должен проявить много индивидуальной энергии и предприимчивости, и, само собой, все это он делает лишь в расчете на исключительные барыши, которые в его глазах только и могут оправдать жертвы и затраты, с которыми связана его деятельность...» [77, С. 74, 17].

На признаки предпринимательской деятельности аграрных товаропроизводителей обращает внимание и Г. Е. Быстров. Он



указывает, что в условиях рынка предпринимательская деятельность сельскохозяйственных коммерческих организаций и фермерских хозяйств базируется на самоорганизации; получении прибыли как цели деятельности; коммерческом расчете и риске; имущественной ответственности предпринимателя [25, С. 59].

Вышеперечисленные основные принципы предпринимательства позволяют определить содержание предпринимательской деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий, которым является свободно осуществляемая, не запрещенная законом деятельность. При этом государственным сельскохозяйственным предприятиям как предпринимателям представляется равное право доступа на рынок, к материальным, финансовым, трудовым, информационным и природным ресурсам.

Что касается особенностей аграрного предпринимательства, то следует отметить, что на содержание предпринимательской деятельности в аграрном секторе влияет специфика самого аграрного производства, которая и определяет особенности предпринимательской деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий. В юридической литературе специфику аграрного производства отмечали многие авторы. В. И. Семчик указывает, что развитие АПК Украины осуществляется согласно общим принципам, предусмотренным законодательством Украины, однако имеет свои особенности. Эти особенности обусловлены тем, что основным средством производства в сельском хозяйстве является земля. Использование земли для производства сельскохозяйственной продукции связано с необходимостью соблюдения агротехнических технологий, обеспечения биотехнических и селекционных норм развития растений, ветеринарных правил в животноводстве, специальных производств для переработки растениеводческой и животноводческой продукции, ее хранения и т. п. [1, С. 225].

В числе специфических особенностей сельского хозяйства

как отрасли народного хозяйства, которые, по мнению Г. Е. Быстрова, должны обязательно учитываться в правовом регулировании складывающихся здесь общественных отношений, можно назвать: наличие и равенство множества форм и видов собственности и базирующихся на них форм организации сельскохозяйственного производства; использование земли и других природных ресурсов в качестве основных средств производства; использование в качестве средств производства живых организмов; несовпадение рабочего периода с периодом производства, предопределяющее его сезонность [5, С. 76].

Л. Фастов и Г. Ципенко отмечают, что главное отличие сельского хозяйства, как отрасли материального производства, связано с использованием в качестве основного средства производства земли. В сельском хозяйстве земля является основным и незаменимым средством производства благодаря такому ее качеству, как плодородие. Сельскохозяйственное производство отличается от промышленного и тем, что труд здесь связан с использованием сил природы, почвенных и климатических условий, биологических и физиологических процессов растений и животных [181, С. 16].

Специфику аграрного производства отмечает и А. Н. Ставка, указывая, что главная особенность производственных аграрных отношений состоит в том, что они базируются на определенных природных объектах, развивающихся по своим законам. Поэтому сами основные аграрные отношения зависят от природных объектов, климатических условий. Ни одни производственные отношения так не связаны непосредственно с природными факторами, как аграрные, во многом зависящие от них. Кроме того, производство сельхозпродукции в значительной степени связано с живыми организмами: растениеводство, животноводство, дорращивание (откорм) молодняка птицы, скота, искусственное воспроизводство рыбы в прудах и иных водо-

емах и т. д. [170, С. 40-41].

Все эти факторы, составляющие специфику аграрного производства и взятые в совокупности, свидетельствуют о том, что предпринимательская деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий характеризуется большим риском по сравнению с предпринимательством в промышленной, транспортной, информационной и других сферах. В связи с этим необходимо отметить, что ст. 42 Хозяйственного кодекса Украины [32] не отражает специфики предпринимательской деятельности аграрных товаропроизводителей, т. к. не учитывает повышенный риск, связанный с отмеченной спецификой. Поэтому представляется целесообразным закрепить учитывающие указанную специфику положения в отдельной норме Хозяйственного кодекса, регулирующей данные отношения с участием аграрных товаропроизводителей.

Таким образом, предпринимательская деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий по сути является разновидностью их хозяйственной деятельности и при этом может быть основным видом деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия, если ее предметом является производство товарной аграрной продукции растительного и животного происхождения, производство продуктов питания, продовольствия и сырья промышленного назначения (в соответствии с п. 1 ст. 74 Хозяйственного кодекса Украины [32] государственное сельскохозяйственной коммерческое предприятие является субъектом предпринимательской деятельности). Основные и оборотные производственные фонды предприятия, материально-техническое обеспечение, единый производственно-технологический процесс подчинены этому основному виду деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий — производству сельскохозяйственной продукции растительного и животного происхождения.

Либо же предпринимательскую деятельность государствен-

ных специализированных сельскохозяйственных предприятий следует относить к дополнительному (если ее предметом является переработка сельскохозяйственной продукции собственного производства) или к вспомогательному (например, производство тары, упаковки для переработанной продукции растительного и животного происхождения, лекарственных растений и др.) видам деятельности таких предприятий.

Сегодня часто высказывается мнение, что при переходе к рыночной экономике хозяйственная деятельность становится предпринимательской. Так, отдельные авторы указывают, что смена командно-административной модели экономики рыночной моделью привела к возникновению в Украине специфических общественных отношений — предпринимательских. Их сферой является процесс осуществления экономически независимым от государства субъектом-товаропроизводителем деятельности, направленной на получение прибыли в условиях конкуренции и свободного ценообразования. Старая же хозяйственная система представляла собой регламентацию деятельности государственных предприятий (в том числе сельскохозяйственных), находившихся в рамках жесткого, директивного планирования и плановых хозяйственных договорных отношений [43, С. 7].

Такое упрощенное понимание экономической сущности предпринимательства, отождествляющее его практически с любыми формами хозяйственной деятельности и бизнеса, как уже отмечалось, приводит к подмене и смешению понятий «предпринимательской» и «хозяйственной» деятельности, что представляется необоснованным. В этом вопросе следует согласиться с мнением В. Н. Гайворонского и В. П. Жушмана, указывающих, что предпринимательская деятельность отличается от просто репродуктивной деятельности для получения известных результатов известными способами. Предпринимательская деятельность, по их мнению, — это особая хозяйственная, творчески-поисковая, новаторская деятельность, связанная с выработкой

новых идей и способов достижения цели [31, С. 4].

На творческий, новаторский характер предпринимательской деятельности в юридической литературе указывают многие авторы. Так, высказывается мнение, что предпринимательство — это один из видов творческой деятельности, суть которой состоит в поиске, при условии неопределенности, возможностей наилучшего использования ограниченных ресурсов и эффективной реализации возможностей на практике. Экономическая эффективность является константой хозяйственной мотивации предпринимателей. При этом объективным критерием оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности выступает рынок, который сразу же определяет ее в конкретных формах прибыли или убытков [158, С. 30].

Этой точки зрения придерживается и Н. Ю. Круглова, отмечающая, что предпринимательство означает поиск новых сфер рационализации и выгодного вложения ресурсов, осуществление новых комбинаций в производстве, движение на новые рынки, создание новых продуктов, обоснованный риск. Предпринимательский стиль поведения противоположен широко распространенному приростному стилю, который направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри предприятия, так и в отношениях с поставщиками, кооперируемыми предприятиями, потребителями, где изменения не приветствуются, а если их необходимость стала явной и настоятельной, то принимаемые решения направлены на их минимизацию. Основной же чертой предпринимателя является новый тип мотивации — потребность достигать (добиваться) успеха. Он ориентируется на решение проблем, на материализацию новых рискованных идей. Таким образом, предприниматель — это тот, кто нацелен на получение прибыли сверх среднего уровня путем наиболее полного удовлетворения потребностей на основе реализации собственных знаний, умений, прогнозов, тот, кто

стремится совершить прорыв в той или иной сфере экономической деятельности — в создании новой продукции и технологии, в производстве или маркетинге и, соответственно, получить дополнительный доход за свой риск и предвидение [95, С. 62].

Подобную точку зрения высказывает и немецкий экономист Й. Шумпетер, называя предпринимателями хозяйствующих субъектов, функцией которых является осуществление новых комбинаций факторов производства, реализация нововведений и, тем самым, обеспечение экономического роста. Предпринимателям, по его мнению, присуща инициатива, авторитет, дар предвидения и другие подобные качества [31, С. 4]. Иными словами, предприниматель — главное действующее лицо рынка и стержень любой экономической системы, построенной не на государственно-монополистических, а на конкурентных началах. Он производит товары и доводит их до конечного потребителя, организуя движение товарных масс на различных стадиях оборота, оказывает разнообразные услуги, приводит в движение финансовые и фондовые рынки, мобилизует интеллектуальные ресурсы общества для развития науки и создания новых технологий во всех отраслях производства и т. п. [144, С. 15].

Здесь следует согласиться с мнением о том, что предпринимательство предприятий АПК — это деятельность хозяйствующих субъектов, направленная на творческое комбинирование производственных факторов, которая в процессе управления и руководства характеризуется инновационной направленностью и риском [79, С. 71].

Следует также отметить, что Н. Ю. Круглова выделяет несколько способов реализации предпринимательства: 1) путем частного предпринимательства, ведения собственного дела; 2) созданием предпринимательской организации; 3) организацией внутрифирменного предпринимательства на основе автономии предпринимательских подразделений, позволяющей

предпринимателю реализовывать свою потребность в принятии риска, самостоятельно отвечать за прибыли и убытки, контролировать результаты работы; 4) привитием организации предпринимательского стиля поведения, при котором организация стремится к изменениям, повышающим эффективность работы, предвосхищает будущие проблемы, осуществляет глобальный поиск альтернативных путей своих действий, генерирует многочисленные альтернативы и выбирает лучшую из них [95, С. 64].

Перечисленные положения (кроме первого) можно применить и к предпринимательской деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, разумеется, с учетом всех указанных ранее специфических черт, определяемых особенностями самого аграрного производства, к которым относятся: использование в качестве основного средства производства земли, зависимость от климатических, биологических и природных условий, от плодородия почв, а также сезонность сельскохозяйственного труда, использование в качестве средств производства живых организмов и тот фактор, что значительная часть сельскохозяйственной продукции животного и растительного происхождения является скоропортящейся, что требует особого порядка обращения с ней.

Таким образом, с учетом изложенного предпринимательскую деятельность государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий можно определить как самостоятельный, систематический, творчески-поисковый, на собственный риск и под свою ответственность вид хозяйственной деятельности, направленный на достижение экономических и социальных результатов и на получение дополнительной прибыли за счет реализации ноу-хау, различных нововведений, внедрения достижений научно-технического прогресса, использования новых технологий сельскохозяйственного производства, способов обработки почв, новых высокопродуктивных пород

животных и элитных, высокосортных семян сельскохозяйственных культур в процессе осуществления указанными субъектами хозяйственной деятельности.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что совершенствование и дальнейшее развитие предпринимательской деятельности в АПК должно осуществляться с помощью таких организационно-экономических и правовых мер:

— предоставления сельскохозяйственным товаропроизводителям права свободного выбора форм собственности и направлений предпринимательской деятельности, полной собственности на результаты своего труда. Последние два положения должны относиться и к предпринимательской деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий;

— создания дополнительной необходимой ресурсной базы для развития предпринимательства;

— проведения государственной инвестиционной политики, направленной на первоочередное формирование материально-технической базы для предпринимательства;

— обеспечения эквивалентного товарообмена между промышленностью и сельским хозяйством на основе паритетного ценообразования на их продукцию;

— регулирования отношений предпринимателей, осуществляющих деятельность в сельском хозяйстве, и государства с помощью таких рычагов, как кредитование, налогообложение, страхование, и с широкой поддержкой свободы предпринимательской деятельности [1, С. 226]. Перечисленные меры вполне приемлемы для всех аграрных товаропроизводителей, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что правовое регулирование предпринимательской деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий должно развиваться с учетом: а) необходимости



государственного регулирования условий, в которых функционирует аграрный сектор; б) особенностей жесткого контроля за использованием земли и других природных объектов, а также за осуществлением права собственности на них; в) особенностей экономической конкурентоспособности аграрного сектора, обладающего наличием биологического цикла в аграрном производстве; г) необходимости создания единого политического, правового и информационного пространства не только в рамках государства, но и с четкими правовыми предписаниями выхода на мировой рынок. Поэтому государство должно правовыми средствами предупредить возможные отрицательные последствия предпринимательства, ограничить монополизм отдельных предпринимателей, обуздать агрессивную конкуренцию в целях повышения эффективности осуществления предпринимательской деятельности государственными специализированными сельскохозяйственными предприятиями.

#### 1.4. Коммерческая деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий как особый вид хозяйственной деятельности

В условиях формирования в Украине рыночных отношений неотъемлемой частью хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий стала коммерция, составным элементом которой является сбыт (продажа) произведенной продукции. Хозяйственный кодекс Украины [32] (ст. 62) закрепляет право государственного сельскохозяйственного предприятия осуществлять любые виды хозяйственной деятельности (производственную, научно-исследовательскую, торговую и другие виды хозяйственной деятельности) в порядке, предусмотренном законодательством Украины, и в соответствии с целями, предусмотренным уставом предприятия. Иными словами, законодательство Украины прямо закрепляет право государственных сельскохозяйственных предприятий заниматься и коммерческой деятельностью.

Однако следует отметить, что ни в действующем законодательстве, ни в специальной литературе не дается однозначного и четкого определения понятия коммерческой деятельности. Вместе с тем представляется, что хотя выработка того или иного правового явления, закрепление его универсального и всеобъемлющего понятия в законодательстве и является достаточно сложной задачей, однако от ее решения во многом зависит эффективность правового регулирования тех или иных общественных отношений. Поэтому следует подробнее остановиться на выяснении ряда теоретических подходов к определению понятия коммерческой деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий.

Обратимся к этимологии. «Коммерция» (commercium) — слово латинского происхождения и переводится как «торгов-

ля», «торговые операции» [125, С. 255]. В научной литературе (в основном в экономической) предприняты попытки провести разграничение между более широким понятием «коммерция (коммерческая деятельность)» и собственно торговлей [90, С. 12-14]. На наш взгляд, не следует отождествлять коммерческую деятельность с торговлей. Объяснить это можно следующим. Составным элементом коммерции является сбыт (продажа) изготовленной продукции. Сбыт — это процесс реализации произведенной продукции в целях превращения товара в деньги и удовлетворения запросов потребителей. Только продав товар и получив прибыль, предприятие достигает конечной цели: затраченный капитал принимает денежную форму [124, С. 28]. Сельскохозяйственные предприятия, создавшие у себя хорошо отлаженный сбытовой аппарат, обладают большим преимуществом в конкурентной борьбе. Многие сельхозпредприятия имеют и собственные каналы сбыта (фирменные магазины, распределительные центры и т. п.)

Однако, как известно, сущность АПК состоит в том, что хозяйственная деятельность в этой сфере не ограничивается сельским хозяйством. К сфере АПК, кроме сельскохозяйственной деятельности, относится обеспечение сельского хозяйства специальной сельскохозяйственной техникой, минеральными удобрениями, химическими средствами защиты растений, энергоносителями, переработка сельскохозяйственной продукции, ее хранение, транспортировка и реализация [159, С. 127].

Поэтому сбыт готовой продукции — только один аспект коммерческой деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия. Другим же аспектом является материально-техническое обеспечение, которое в условиях рынка представляет собой закупку материально-технических ресурсов. Правомерность его отнесения к коммерческой деятельности обусловлена и тем, что сбыт готовой продукции и материально-техническое обеспечение — две фазы товарного обращения [112, С. 81].

Коммерческая деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий, как уже отмечалось, является частью их хозяйственной деятельности и носит вспомогательный характер. Это подтверждается высказанным в юридической литературе мнением о том, что в процессе сельскохозяйственного производства возникают две основные группы отношений. Во-первых, внутрипроизводственные отношения, обусловленные разделением труда внутри предприятия в связи со специализацией работников на определенных производственных участках. Во-вторых, отношения в сфере товарного обмена, регулируемые гражданским правом, которые возникают между аграрными предприятиями и другими предприятиями, организациями и гражданами и осуществляются путем обмена продуктами их труда [136, С. 4].

В специальной литературе указывается, что коммерция в сфере товарного обращения — это совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров в целях удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли [124, С. 6]. Основная цель коммерции в сфере товарного обращения — извлечение прибыли. Вместе с тем коммерческая деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий направлена на обслуживание основного вида деятельности — производства товарной аграрной продукции животного и растительного происхождения, и прибыль, полученная в результате ее осуществления, может быть использована на развитие и расширение производства сельхозпродукции для более полного удовлетворения потребностей общества.

В юридической литературе к сфере коммерческой деятельности относят следующие правоотношения, складывающиеся в процессе деятельности, непосредственно направленной на получение прибыли:

1) деятельность на товарных рынках (купля-продажа в целях материально-технического снабжения и сбыта произведенной продукции);

2) деятельность по экспорту и импорту товаров;

3) деятельность на фондовых рынках (купля-продажа акций, облигаций и других ценных бумаг);

4) деятельность в свободных экономических и оффшорных зонах;

5) посредническая деятельность, приносящая прибыль [95, С. 604].

В связи с этим некоторые ученые исходят из того, что коммерческую деятельность следует рассматривать как торговлю товарами и иную (материально-техническое снабжение, посредничество), связанную с осуществлением торговых операций деятельность, где под товаром понимают производственную продукцию, товары народного потребления, другие предметы, услуги, работы, права интеллектуальной собственности и другие неимущественные права, которые отчуждаются по принципу возмездности (платности) [1, С. 171].

Таким образом, можно сделать вывод, что коммерческая деятельность не сводится только к торговле. Торговля, осуществление торговых операций являются лишь одними из основных элементов, составляющих сложное и многогранное понятие коммерческой деятельности. Слово «торговля», «торг» происходят от шведского «torg», что значит «площадь» (торговая) [135, С. 4]. Вообще, торговая деятельность (торговля) относится к одному из наиболее древних и распространенных видов человеческой деятельности. До настоящего времени понятие «торговля» остается спорным. «Под словом «торговля», — справедливо писал еще в начале XX века немецкий ученый Р. Вандерборг, — мы подразумеваем столько различных проявлений хозяйственной жизни, что весьма трудно найти такое определение, которое могло бы

обнять все эти явления» [27, С. 1]. По мнению Г. Шершеневича, торговля представляет собой одну из стадий в целом процессе экономического обмена и занимает среднее место между производством и потреблением [189, С. 35].

При этом в юридической литературе отмечается, что «торговля никоим образом не тождественна с обменом благ вообще, но она образует особую посредническую деятельность, лишь постепенно обрешую самостоятельность вследствие экономического разделения труда, деятельность, при помощи которой облегчается существенно движение благ от производителя к потребителю» [189, С. 34].

Торговля в широком смысле призвана обслуживать единую сферу товарного обращения. Как представляется, процесс товарного обращения направлен на перемещение товара из сферы производства в сферу потребления с целью удовлетворения производственных нужд хозяйствующих субъектов или личных потребностей граждан. Этого мнения придерживается и И. М. Грущинский, отмечая, что процесс товарного обращения направлен на перемещение товара из сферы производства в сферу потребления с целью удовлетворения производственных нужд хозяйствующих субъектов или личных потребностей граждан, иными словами, в процессе обращения товар переходит из сферы производства в сферу потребления, чтобы здесь выступить жизненным средством или средством производства [34, С. 164]. В экономической литературе сфера обращения товаров для производственного потребления рассматривается как материально-техническое снабжение, которое определяется как планомерно организованный процесс распределения и обращения средств производства и организации наиболее рациональной их передачи от производителя к потребителю [190, С. 12-13].

Различие между понятиями торговли в широком и узком смысле слова делалось еще в начале XX века. Так, в 1911 году

А. И. Каминка определял, что под словом торговля, в самом широком смысле, подразумевается весь оборот с товарами, т. е. вся та деятельность, которая имеет своим назначением устранение разобщения в пространстве и во времени между производителем и потребителем. Этой торговле в широком смысле слова противопоставляется торговля в узком смысле, т. е. деятельность, направленная на посредничество в обороте хозяйственных благ от производителя к потребителю, преследующая цель наживы, носящая, следовательно, спекулятивный характер [78, С. 1-2].

В зарубежном праве понятие торговли охватывает также производственную, транспортную, страховую, банковскую и любую иную деятельность (за исключениями, предусмотренными законом), имеющую целью систематическое получение прибыли [41, С. 19].

Все изложенное позволяет провести научный анализ коммерческой деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий. Здесь уместно отметить, что эту деятельность следует рассматривать как особый вид хозяйственной деятельности данных субъектов. Она характеризуется такими признаками, как свобода, самостоятельность, собственная инициатива, риск. Вообще, коммерческие отношения могут развиваться в условиях экономической свободы субъектов деловых отношений. В то же время нельзя считать экономической свободой в коммерческой деятельности полную независимость от интересов и действий субъектов рынка, поскольку в ряде случаев для достижения каких-либо стратегических целей необходим компромисс с деловыми партнерами. Кроме того, свобода коммерческих взаимоотношений может ограничиваться условиями внешней среды, коммерческой тайной и другими объективными факторами [124, С. 26].

Следует отметить, что в течение десятилетий реализация продукции сельскохозяйственными предприятиями осущест-

влялась на основе планов государственных закупок, которые спускались «сверху» в разное время по-разному — хозяйствам, заготовительным организациям, регионам. И даже тогда, когда хозяйствам планы непосредственно не доводились, посредством административных форм давления такие хозяйства принуждали брать обязательства по выполнению государственных планов. Само по себе планирование на макроуровне нельзя считать негативным фактором, особенно на этапе перехода к рыночным отношениям, но при этом оно должно быть менее жестким и не должно лишать сельскохозяйственного товаропроизводителя возможности организовать производство и распоряжаться произведенной продукцией по своему усмотрению, в том числе и посредством торговли. В этой связи можно было бы обратиться к опыту принятия закона пятилетнего развития сельского хозяйства в США, который предусматривает государственные программы, определяющие развитие стратегически важных для экономики и продовольственной безопасности страны сельскохозяйственных отраслей, которые обеспечивают уровень доходности сельскохозяйственного товаропроизводителя и поддерживаются государством [122, С. 126].

В настоящее время государственным сельскохозяйственным предприятиям в соответствии с положениями ст. 17 Закона Украины «О приоритетности социального развития села и агропромышленного комплекса в народном хозяйстве» [57] предоставляется право свободной торговли, кроме случаев, предусмотренных законодательством (в частности, в соответствии с п. 1 ст. 75 Хозяйственного кодекса Украины государственное сельскохозяйственное предприятие обязано принимать и выполнять доведенные до него в установленном законом порядке государственные заказы и государственные задания, а также учитывать их при формировании производственной программы, определении перспектив своего экономического и социального



развития и выборе контрагентов). Кроме того, данный Закон гарантирует государственным сельскохозяйственным предприятиям право свободного выбора партнеров по централизованным формам заготовок и прямых связей на договорных началах.

Договор стал универсальным правовым средством, при помощи которого создается возможность сформировать рыночные отношения. Это положение нашло свое законодательное закрепление. В статье 67 Хозяйственного кодекса Украины [32] определено, что отношения предприятия с другими предприятиями, организациями и гражданами во всех сферах хозяйственной деятельности осуществляются на основе договоров.

Предприятия свободны в выборе предмета договора, определении обязательств, каких-либо иных условий хозяйственных взаимоотношений, не противоречащих законодательству Украины. Договорная форма обеспечивает выработку взаимных решений субъектами хозяйствования исходя из собственных интересов каждого [34, С. 165].

Сельскохозяйственная продукция реализуется как на основе договоров купли-продажи, поставки, контракта, комиссии, мены (бартера) и др., так и путем продажи на рынках, биржах и т.п. При помощи этих договоров происходит усиление частного правового регулирования отношений по реализации товарной аграрной продукции животного и растительного происхождения, при котором государственное сельскохозяйственное предприятие вправе самостоятельно использовать любые из указанных договоров и вступать в отношения по реализации производимой продукции с любыми физическими и юридическими лицами. С начала 90-х годов определенное развитие получила оптовая торговля сельскохозяйственной продукцией через биржи, правовую основу которой составили Постановления Кабинета Министров Украины от 17 ноября 1995 года № 916 «Об ускорении организации биржевого сельскохозяйственного рынка» [141] и от 5 ав-

густа 1997 года № 848 «О Концепции развития биржевого рынка сельскохозяйственной продукции» [139]. В Украине были созданы товарно-сырьевые биржи, торгующие сельскохозяйственной продукцией. Создаются и специализированные биржи, которые в определенной степени регулируют движение товаров — как сельскохозяйственной продукции, так и материально-технических ресурсов для аграрного сектора, а также формируют цены на товары с учетом спроса и предложения. Следует также заметить, что товарными биржами перечень организаторов оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией в Украине не исчерпывается. Число таковых за последние годы выросло и к ним можно отнести аукционы, оптовые ярмарки, оптовые продовольственные рынки и т. п. В настоящее время также необходимо обратить внимание, о чем указывается и в специальной литературе, на формирование еще одного организатора сельскохозяйственного оптового рынка — системы «электронной коммерции», т. е. организации торговли через сеть «Интернет» путем размещения там информации о товарах, товаропроизводителях, а также путем приема через «Интернет» заказов и заключения торговых договоров [12, С. 61]. Данная форма организации торговой деятельности апробирована, достаточно широко распространена в мире и является весьма перспективной.

Кроме того, рыночная экономика предусматривает активную внешнеэкономическую деятельность субъектов хозяйствования. И поскольку в Украине нет специального закона о государственном сельскохозяйственном предприятии, следовательно, специальная внешнеэкономическая правосубъектность государственных сельскохозяйственных предприятий определяется Хозяйственным кодексом Украины [32], Законом Украины «О внешнеэкономической деятельности» [45], а также другими нормативно-правовыми и локальными актами (в частности уставами). Согласно п. 2 ст. 377 Хозяйственного кодекса Украины

внешнеэкономическая деятельность осуществляется на принципах свободы ее субъектов добровольно вступать во внешнеэкономические отношения, осуществлять их в любой форме, не запрещенной законом, и равенстве перед законом всех субъектов внешнеэкономической деятельности. Таким образом, законодатель наделяет государственные специализированные сельскохозяйственные предприятия правом самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность, самостоятельно выбирать иностранных партнеров и заключать внешнеэкономические договоры (контракты) на реализацию произведенной аграрной продукции.

В юридической литературе высказывается мнение, что законодательство о внешнеэкономической деятельности в АПК должно быть направлено не только на регулирование экспорта сельскохозяйственной продукции, но и посредством регулирования импорта машин, технологий способствовать техническому оснащению перерабатывающих предприятий, внедрению современных передовых технологий выращивания сельскохозяйственной продукции, ее переработки [1, С. 170]. Известно, что коммерческая деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий характеризуется повышенным коммерческим риском, так как продукция, производимая в сельском хозяйстве, преимущественно является скоропортящейся. Данная особенность сельскохозяйственной продукции обуславливает необходимость применения специальных режимов ее сбора, хранения и доставки к потребителю [42, С. 77]. Следует согласиться и с тем, что причины нашего кризисного состояния в обеспечении населения продуктами питания в значительной степени связаны с неумением хозяйствовать на стадии хранения выращенной и произведенной сельхозпродукции, ее переработки, доведения до современного товарного вида. Этот негативный момент можно было бы преодолеть путем привлечения в сельскохозяйственное

производство передовых технологий, применения эффективной техники и промышленного оборудования, направления иностранных инвестиций.

Все изложенное позволяет сделать вывод о том, что коммерческая деятельность государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий — это основанный на самостоятельной инициативности особый вид и составная хозяйственной деятельности данных субъектов по реализации произведенной сельскохозяйственной товарной продукции животного и растительного происхождения, а также по обеспечению материально-техническими ресурсами аграрного производства с целью получения прибыли. При этом коммерческая деятельность указанных субъектов не сводится к простой совокупности действий. Она состоит из связанных и последовательных действий (операций) — придания продукции товарного вида, обеспечения в процессе производства ее необходимого качества, поиск путей ее сбыта (продажи) и т. д. Основная цель коммерческой деятельности — предложение рынку аграрной продукции (товара), на которую имеется спрос и которая приносит прибыль, и обеспечение с этой целью производства данной продукции необходимыми материально-техническими ресурсами. И хотя коммерческая деятельность государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий и зависит от основной производственно-хозяйственной деятельности указанных аграрных товаропроизводителей, все же ее результаты во многом определяют успех осуществления хозяйственной деятельности предприятия в целом, так как коммерческая деятельность данных предприятий направлена прежде всего на обслуживание основного вида деятельности — производства товарной аграрной продукции растительного и животного происхождения, и прибыль, полученная в результате ее осуществления, может быть использована на развитие и расширение производственной базы государственных сельскохозяйственных предприятий.

При этом следует отметить, что достижению задач коммерческой деятельности в значительной степени могут способствовать, а также определять ее результат следующие отправные начала:

- 1) неразрывная связь коммерческой деятельности с принципами маркетинга;
- 2) гибкость коммерческой деятельности, ее ориентация на учет постоянно меняющихся требований рынка;
- 3) умение предвидеть коммерческие риски;
- 4) выделение приоритетов;
- 5) проявление собственной инициативы;
- 6) высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам;
- 7) нацеленность на достижение конечного результата — получение прибыли [111, С. 108].

Следование этим основным началам будет способствовать повышению эффективности коммерческой деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий в условиях рыночных отношений.

Необходимо учитывать и то, что реализация сельскохозяйственной продукции животного и растительного происхождения является завершающей стадией в движении ее от производителя к потребителю. Именно здесь концентрируются конечные интересы и производителей сельскохозяйственной продукции, и ее потребителей, и общества в целом. Поэтому реализация сельскохозяйственной продукции, поиск форм и методов, наиболее соответствующих интересам производителей сельхозпродукции, ее потребителей и общества, были и должны оставаться в будущем основными звеньями аграрной политики государства.

## РАЗДЕЛ 2

# ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

### 2.1. Внутрихозяйственное планирование как необходимая предпосылка осуществления хозяйственной деятельности в сельском хозяйстве

В условиях рыночных преобразований, связанных с переходом государственных сельскохозяйственных предприятий от деятельности в стабильной, регламентируемой и контролируемой среде при командно-административной экономике к деятельности в достаточно динамичной рыночной среде важная роль в обеспечении эффективности хозяйственной деятельности данных предприятий принадлежит планированию. Планирование на микроуровне является нормой любой хозяйственной, в том числе предпринимательской и коммерческой деятельности. Разработка стратегии и тактики хозяйственной деятельности в настоящее время — важнейшая задача для любого предприятия, включая и государственные сельскохозяйственные предприятия. Это вызвано прежде всего наличием сложившейся в агропромышленном комплексе и в экономике Украины в целом нестабильной, кризисной ситуации, быстро меняющейся конъюнктурой на рынке сельхозпродукции и материально-технических средств, отсутствием эквивалентного товарообмена между промышленностью и сельским хозяйством на основе паритетного ценообразования на их продукцию, отсутствием должной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей с помощью систем льготного кредитования, налогообложения,

страхования и т. п., неполным и несвоевременным бюджетным финансированием, а также отсутствием гарантий сбыта произведенной сельскохозяйственной продукции растительного и животного происхождения, что, разумеется, не способствует повышению эффективности хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий. Кроме того, указанные факторы усугубляются спецификой самого аграрного производства (сезонностью, зависимостью от климатических условий, плодородия почв и т.д.), и, следовательно, повышенным риском, характеризующим хозяйственную деятельность таких предприятий.

Исходя из этого, планирование хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов представляется объективной необходимостью. Процесс планирования позволяет увидеть весь комплекс будущих операций хозяйственной деятельности предприятия и заранее предсказать, каков будет ее полезный результат.

В специальной литературе под планированием (в широком смысле) понимается деятельность, заключающаяся в разработке и практическом осуществлении планов, определяющих будущее состояние экономической системы, путей, способов и средств его достижения [154 С. 249].

С точки зрения предприятия, на микроэкономическом уровне, планирование — это способ осуществления действия, основанный на сознательных, волевых решениях субъектов микроэкономики, механизм, который заменяет цены и рынок [171, С. 12].

Планирование также можно определить как специфическую форму общественной деятельности людей, являющуюся одной из приоритетных функций управления, которая состоит в подготовке различных вариантов управленческих решений в виде

прогнозов, проектов программ и планов, в обосновании их оптимальности, в обеспечении возможности их выполнения и проверки такового [120, С. 35].

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что планирование — это определение цели развития сельскохозяйственного предприятия, методов, способов и средств её достижения, разработка программы, плана действий различной степени детализации на ближайшую и будущую перспективу, это — одна из важнейших предпосылок оптимального управления сельскохозяйственным производством. В современной экономической ситуации, изменяющейся с огромной скоростью, невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствия. По мнению Э. А. Уткина, «работа без плана является реакцией на свершающиеся события, деятельность на основе плана — реакция на предвиденные и запланированные явления» [178, С. 88]. Как уже отмечалось, процесс планирования позволяет увидеть весь комплекс будущих операций производственно-хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий, заранее предвидеть её результаты, и, следовательно, создать условия для эффективного ведения данными субъектами сельскохозяйственного производства путем оптимального снабжения их необходимыми материально-техническими ресурсами, а также обеспечения реализации произведенной предприятием аграрной товарной продукции растительного и животного происхождения. При этом не следует забывать о том, что реализация аграрными товаропроизводителями собственной продукции — одна из важнейших сфер хозяйственной деятельности аграрных предприятий в условиях рыночных отношений, так как без должным образом организованной реализации не может быть и речи ни о какой эффективности сельскохозяйственного производства данных предприятий. Это положение подтверждается и выска-



занным в литературе мнением, согласно которому необходимо усматривать в планировании, хотя и недостаточные, но положительные гарантии сбыта сельскохозяйственной продукции (особенно скоропортящейся), соединения закупок с материально-техническим обеспечением сельскохозяйственных товаропроизводителей [1, С. 131].

Анализ опыта ведущих американских, японских, западноевропейских корпораций показывает, что в их практике внутрифирменное планирование является общепринятым, и эта функция реализуется как на уровне корпорации в целом, так и на уровне отделений, заводов и других организационных подразделений [137, С. 97].

В нашей стране порядок планирования ранее был полностью регламентирован государством. С переходом к рынку ситуация изменилась коренным образом. Рыночные отношения не принимают системы жесткого административного навязывания хозяйствующим субъектам планов их действий, так как они полностью самостоятельны в своей деятельности. Работа государственных сельскохозяйственных предприятий регламентируется лишь действующим в Украине законодательством и договорными отношениями с контрагентами. Следует отметить, что в данной работе вопросы взаимодействия и взаимосвязи плана и договора рассматриваться не будут, т. к. они являются самостоятельным объектом исследования и им посвящены научные труды отдельных авторов [15, С. 199; 170, С. 135].

Вместе с тем необходимость осуществления государственными сельскохозяйственными предприятиями хозяйственной деятельности на основе внутрихозяйственного планирования, как уже отмечалось, является объективной потребностью и представляется экономически целесообразным. В соответствии со ст. 44 Хозяйственного кодекса Украины [32] все субъекты хозяйственной коммерческой деятельности (в том числе государствен-

ные сельскохозяйственные предприятия) формируют программы деятельности, что означает самостоятельное планирование своей деятельности и определение перспектив развития, исходя из спроса на производимую сельскохозяйственную продукцию, работы, услуги и из необходимости обеспечения производственного и социального развития предприятия, повышения доходов.

Основу для планирования составляют государственные контракты, которые предприятие самостоятельно принимает к исполнению, и договоры, заключенные с потребителями (покупателями) продукции, работ, услуг, поставщиками материально-технических ресурсов и другими контрагентами.

Следует отметить, что в литературе выделяют две формы планирования хозяйственной деятельности предприятия:

- планирование деятельности предприятия на рынке;
- внутрифирменное планирование [8, С. 49].

Как правило, эти аспекты планирования взаимосвязаны. При этом под внутрифирменным планированием понимают непрерывный процесс поиска новых путей и методов оптимизации целевых действий за счет новых возможностей [166, С. 342].

Необходимо отметить, что по-настоящему планирование может быть рациональным только тогда, когда отношения предприятия с контрагентами на рынке носят не случайный и разовый характер, а приобретают устойчивый и долговременный характер.

Здесь целесообразно остановиться на социально-экономической значимости планирования хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий в современных условиях. Так, планирование деятельности предприятия позволяет:

- осуществить четкую координацию предпринимаемых усилий по достижению поставленных целей;
- побудить руководителей конкретно определить свои цели и пути их достижения;

— определить показатели предприятия, необходимые для последующего контроля;

— подготовить предприятие к внезапным изменениям рыночной конъюнктуры;

— четко формализовать обязанности и ответственность руководителей предприятия и т. п.

Как видим, надлежащим образом разработанные и утвержденные планы являются правовой базой всего ведения сельскохозяйственного производства. Работу по планированию хозяйственной деятельности непосредственно осуществляет администрация государственных сельскохозяйственных предприятий с участием специалистов и руководителей структурных подразделений. Утверждает же разработанные планы высший орган управления — директор государственного сельскохозяйственного предприятия.

В специальной литературе в зависимости от срока действия выделяют такие виды планирования, как перспективное (стратегическое), текущее и оперативное планирование.

Что касается значимости стратегического планирования, то высказываются различные точки зрения. Так, одни авторы считают, что роль стратегического (перспективного) плана несколько снизилась вследствие того, что экономическая нестабильность не дает возможности прогнозировать на длительный срок все возможные аспекты хозяйствования [2, С. 121]. Другие, наоборот, отмечают, что в связи с нарастанием динамизма экономических и социальных процессов, происходящих в обществе, с быстрым изменением конъюнктуры на внутреннем и внешних рынках, с необходимостью обеспечения стабильного развития хозяйствующих субъектов и общества в целом в долгосрочной перспективе все больше возрастает роль стратегического планирования [120, С. 36]. Вторая точка зрения представляется более приемлемой, так как стратегический (перспективный) план

направлен на решение наиболее важных проблем организации и развития производства, определения генеральной перспективы развития и экономической стратегии его хозяйственной деятельности. Термин «стратегия» — военного происхождения и означает совокупность взаимосвязанных между собой действий для успешного проведения военных операций. Следует согласиться с утверждением, что экономическая стратегия — это совокупность хозяйственных действий, направленных на эффективную производственную, коммерческую, финансовую и другие виды деятельности предприятия [85, С. 5]. В связи с этим думается, что стратегическое планирование можно определить как работу по заблаговременному принятию управленческих решений, направленных на разработку системы выживания и развития субъекта хозяйствования (в том числе и государственного сельскохозяйственного предприятия), представляющую собой развернутый план по достижению поставленных целей [83, С. 32].

Стратегический (перспективный) план содержит производственную специализацию государственного сельскохозяйственного предприятия, определяет наиболее оптимальное сочетание отраслей и основные направления их развития; в нем разрабатываются также структура предприятия, организация его земельной территории, развитие межхозяйственных производственных связей, перспективы производственного и культурно-бытового строительства и другие важные вопросы хозяйственной деятельности. При этом срок его осуществления индивидуален для каждого предприятия, но, как правило, больше одного года.

Вместе с тем известны случаи, когда наряду с общим перспективным планом государственные сельскохозяйственные предприятия разрабатывают и утверждают перспективные планы развития отдельных отраслей сельскохозяйственного производства (основных, дополнительных, вспомогательных), выполнения отдельных масштабных мероприятий по развитию производства (планы капитального строительства, развитие

социально-бытовой сферы и т. п.). Разумеется, такие планы необходимо согласовывать с общехозяйственным перспективным планом.

Следует также учитывать, что для стратегического планирования характерны следующие факторы:

— органическая связь намеченных целей со структурой и объемом ресурсов, требующихся для их достижения, причем как наличных, так и тех, которые будут созданы в планируемой перспективе;

— ориентация на среднесрочную и долгосрочную перспективу (на период более одного года);

— адаптивный характер, т. е. способность предвидеть изменения внешней и внутренней среды планируемого объекта и приспособить к ним процесс его функционирования;

— учет воздействия на планируемую систему многочисленных внешних позитивных и негативных факторов и разработка мероприятий, в максимальной степени ослабляющих их негативное влияние и усиливающих позитивное, с целью успешного решения стратегических задач предприятия;

— ориентация на решение ключевых, определяющих для предприятия целей, от достижения которых зависит его выживание, социально-экономический прогресс [120, С. 36].

Таким образом, стратегическое планирование представляет собой вид практической деятельности людей — плановой работы, состоящей в разработке стратегических решений (в форме прогнозов, проектов программ и планов), предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих субъектов хозяйствования, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды.

В связи с этим, думается, что в процессе стратегического планирования необходимо:

- постоянно учитывать фактор неопределенности;
- переоценивать и изменять приоритеты в зависимости от изменений внешней среды;
- осуществлять системный анализ исходной экономической ситуации, сильных и слабых сторон предприятия, реальных возможностей реагирования на возникающие трудности;
- выработать несколько вариантов решений, чтобы выбрать наиболее оптимальное;
- четко определять права и ответственность всех занятых в стратегическом планировании специалистов и служб государственного сельскохозяйственного предприятия;
- ориентироваться на последовательное повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия в целом и каждого подразделения в отдельности;
- органически сочетать стратегии маркетинга и развития предприятия в целом;
- оценивать эффективность функционирования служб и подразделений предприятия прежде всего с точки зрения реализации стратегического плана.

Представляется, что нельзя не принимать во внимание высказанное в литературе мнение о том, что в практической реализации запланированной стратегической линии особое внимание следует уделять вопросам маркетинга, в том числе оценке номенклатуры производимой продукции, ценообразованию, расширению рынка сбыта, а также производственной, кадровой, финансовой и инвестиционной политике [179, С. 87].

В литературе высказывается мнение относительно структуры процесса стратегического планирования, который должен включать в себя шесть основных этапов:

- постановку общих целей;
- проведение анализа внешней среды;
- анализ ресурсов;

— выработку и оценку альтернативных стратегий и выбор одной из них;

— внедрение выработанной стратегии;

— экспертный стратегический контроль [20, С. 409].

Стратегическое планирование призвано обеспечить эффективность деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия с начала и до конца. Являясь начальным этапом общего планирования деятельности предприятия, стратегическое планирование содержит в себе потенциал успеха предприятия и его неудач. Обеспечение должного внимания вопросам выбора стратегии хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий и стратегическому планированию гарантирует высокий уровень эффективности данной деятельности.

Поскольку результат стратегического планирования хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий — перспективный (стратегический) план — является основой для составления производственно-хозяйственных планов на более короткий срок, то возникает вопрос согласования всех видов планов предприятия.

Текущее планирование должно обеспечивать развитие государственного сельскохозяйственного предприятия в течение одного календарного года, т. е. текущие планы развития предприятия разрабатываются на предстоящий хозяйственный год. Такие планы предприятия обычно называют годовыми производственно-хозяйственными планами. В них развиваются и детализируются положения перспективных планов, корректируются отдельные показатели. Организующее значение текущих планов заключается прежде всего в том, что по сравнению с перспективными планами они более оперативны, в них предусматривается решение задач ближайшего периода. Текущие (годовые) хозяйственные планы служат действенным оперативным инструментом выполнения задач перспективного плана. Если в последнем

показатели по развитию производства даются в более или менее обобщенном виде, с известной степенью приближенности, то текущий план строится на более широком круге натуральных и стоимостных показателей с максимально возможным приближением к оперативным задачам. По годовому производственно-финансовому плану государственное сельскохозяйственное предприятие работает ежедневно, под его показатели производится финансирование, кредитование и оперативно решаются все другие вопросы текущей хозяйственной деятельности.

Годовой производственно-хозяйственный план содержит детальную программу развития на год всех отраслей хозяйства. В нем предусматривается достижение определенных производственных показателей в растениеводстве и животноводстве, объем сельскохозяйственной продукции растительного и животного происхождения для продажи, определяются конкретные способы достижения запланированных показателей. Кроме того, в годовом плане определяются производственные затраты и источники их погашения, содержится расчет себестоимости производимой сельскохозяйственной продукции, планируется доход предприятия и его распределение, а также решаются другие важные вопросы развития предприятия.

Применительно к задачам сельскохозяйственного производства систему текущего планирования в литературе подразделяют на такие звенья:

- 1) годовые производственно-финансовые планы государственного сельскохозяйственного предприятия;
- 2) годовые производственные задания отделениям, бригадам, животноводческим фермам и другим производственным подразделениям государственных сельскохозяйственных предприятий;
- 3) квартальные и месячные задания подсобным производствам и промыслам;
- 4) рабочие планы на сельскохозяйственный период [39, С. 48].



Отнесение последних двух звеньев к текущему планированию представляется неверным, так как указанные виды планов являются оперативными. Следует согласиться с высказанным в литературе мнением о том, что в отличие от стратегического, а также текущего планирования, представляющих собой осознанную попытку конструирования будущего, оперативное планирование характеризуется наличием высокой степени фактического и в основном явного знания. Если стратегическое планирование нацелено на открытие нового, то в сфере оперативного планирования доминирует принцип конкретизации уже известного. Дефицит знания здесь значительно ниже, чем в стратегическом планировании, что объясняется, в частности, следующим:

— результаты стратегического и текущего планирования в виде рамочных или целевых показателей снижают дефицит знания в сфере оперативного планирования;

— для оперативного планирования характерна более точная степень прогнозирования из-за более короткого временного горизонта [28, С. 106-110].

Без оперативного планирования хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий невозможно надлежащее выполнение годовых (текущих) планов предприятия и его структурных подразделений. Основным видом такого планирования являются рабочие планы, которые составляются как по всему предприятию, так и по его структурным подразделениям отдельно на период выполнения важных сельскохозяйственных работ: весенне-посевных, уборочных и т. п.

Действующее законодательство не содержит регламентации составления и принятия рабочих планов. Государственные сельскохозяйственные предприятия самостоятельно разрабатывают формы соответствующих планов и решают все вопросы, связанные с их подготовкой и разработкой.

Оперативные планы характеризуются тем, что в них уточняются и конкретизируются положения годовых планов предпри-

ятия и его производственных подразделений непосредственно по данному виду работ, особенностям хозяйственного года, обеспеченности предприятия на текущий период техникой, кадрами, семенами, посадочным материалом, кормами, топливными и другими ресурсами. Они помогают быстро и четко реагировать на изменения условий хозяйствования.

В рабочих планах находит отражение конкретная расстановка кадров и техники во время выполнения соответствующих работ, очередность проведения работ и сроки их выполнения, определяются лица, ответственные за их выполнение, и т. п. Задачи рабочих планов доводятся до каждого конкретного исполнителя работ. Необходимым условием эффективности рабочих планов является своевременность их разработки и доведения плановых заданий до производственных подразделений и отдельных работников государственных сельскохозяйственных предприятий.

Своеобразной формой оперативного планирования являются планы-наряды, которые доводятся руководителем и главными специалистами предприятия до исполнителя в лице руководителя соответствующего структурного подразделения государственного сельскохозяйственного предприятия в устной форме и срок выполнения которых обычно составляет 5-10 дней. На основании полученного наряда руководитель указанного подразделения дает конкретные задания работникам данного подразделения, организует расстановку людей и техники с учетом расходов и затрат материально-технических средств, горюче-смазочных материалов и т. п.

Все указанные три типа планов — перспективный (стратегический), текущий (годовой) и оперативный — составляют общую систему, которая называется генеральным, или общим планом, или бизнес-планом функционирования государственного сельскохозяйственного предприятия.

## 2.2. Бизнес-план в хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий

Экономические реформы неразрывно связаны с изменением устоявшихся стереотипов управления, а также методов и подходов в планировании. Современная экономическая ситуация, связанная с переходом к рыночным отношениям, диктует предприятиям (в том числе государственным сельскохозяйственным) новый подход к внутрифирменному планированию. Они вынуждены искать такие формы и модели планирования, которые обеспечивали бы максимальную эффективность принимаемых решений и способствовали повышению эффективности их производственно-хозяйственной деятельности. Сегодня наиболее приемлемой формой планирования деятельности предприятия является такая специальная форма плана, как бизнес-план.

Бизнес-план — это важнейший комплексный документ, который регламентирует производственно-хозяйственную и коммерческую деятельность государственного сельскохозяйственного предприятия, разрабатывается на год и на перспективу. Эффективность хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий находится в прямой зависимости от реализации коммерческого планирования, т. е. от выполнения его бизнес-плана. В процессе осуществления своих организационно-управленческих должностных функций руководители и специалисты предприятия обязаны использовать все доступные им организационно-управленческие, экономические и трудовые ресурсы при условии их реализации соответствующими правовыми средствами. С этой целью государственное сельскохозяйственное предприятие определяет свои общие цели (перспективные (до 5 лет), текущие (до 1 года), оперативные (на квартал, месяц, декаду и т. д.)), разрабатывает пути их осуществления, а так-

же обеспечивает постоянный контроль за выполнением указанных в бизнес-плане показателей. В бизнес-плане очерчиваются конкретные задачи, которые ставятся перед предприятием, определяется целесообразность и объемы привлечения капиталовложений (инвестиций). Эти задачи должны быть конкретными, с определением точных сроков исполнения, иметь разработанную маркетинговую стратегию предприятия [4, С. 348]. Иными словами, бизнес-план выступает как объективная оценка собственной хозяйственной деятельности предприятия и в то же время как необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка. Следовательно, можно согласиться с мнением о том, что бизнес-план — это одновременно поисковая, научно-исследовательская и проектная работа [178, С. 3].

В экономической литературе бизнес-план определяется как план осуществления бизнес-операции, действий предприятия, содержащий сведения о предприятии, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности [154, С. 35].

▼ Цель разработки бизнес-плана — спланировать хозяйственную деятельность государственного сельскохозяйственного предприятия на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. В условиях становления рыночных экономических отношений особую значимость приобретает поиск покупателей производимой сельскохозяйственной продукции, выявление запросов и потребностей потребителя, организационно-правовое обеспечение сбыта сельхозпродукции собственного производства, рентабельность производства и прибыльность. Это еще одна цель разработки бизнес-плана.

▼ Кроме того, бизнес-план помогает решить следующие основные проблемы:

✓ — определить конкретные направления хозяйственной деятельности предприятия, целевые рынки и место предприятия на этих рынках;

— сформулировать долговременные и краткосрочные цели предприятия, стратегию и тактику их достижения;

— выбрать ассортимент и определить показатели сельскохозяйственной продукции, которая будет предложена государственным сельскохозяйственным предприятием потребителям;

— оценить производственные и непроизводственные издержки;

— определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, стимулированию продаж, ценообразованию и т. п.;

— оценить финансовое положение предприятия и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей и т. д.

✓ Таким образом, бизнес-план позволяет проанализировать возможности хозяйственной деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия и обосновать выбор приоритетных целей, т. е. определить стратегию функционирования предприятия.

Вместе с тем следует отметить, что бизнес-план является принципиально новым для нашей экономики документом. В традиционном для отечественного планирования технико-экономическом обосновании оценке экономической эффективности проекта отводилось всего несколько страниц текста, и этого было вполне достаточно в условиях централизованно планируемой экономики. В отличие от технико-экономического обоснования бизнес-план детально характеризует все основные аспекты хозяйственной деятельности предприятия, содержит анализ проблем (например, маркетинга), с которыми может столкнуться предприятие, а также определяет способы решения данных проблем. Это постоянно действующий документ, в который вносятся измене-

ния, дополнения, связанные с переменами как внутри предприятия, так и во внешней среде. Особенностью бизнес-плана как стратегического документа является его сбалансированность по постановке задач с учетом реальных финансовых возможностей предприятия [165, С. 351]. По мнению Л. Гуторовой, бизнес-план должен давать развернутую панораму реализации коммерческой идеи с оценкой ближайшей перспективы и ее развития в последующие годы. Это стратегический план реализации производства и сбыта товара, рассчитанный на обеспечение устойчивого и длительного экономического благополучия в предпринимательской деятельности [35, С. 88]. Бизнес-план дает объективное представление о возможностях развития сельскохозяйственного производства, способах продвижения продукции и сырья растениеводства и животноводства на рынок, ценах, возможной прибыли, основных финансово-экономических результатах деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия, определяет зоны риска, предлагает пути их снижения. Бизнес-план используется независимо от сферы деятельности, масштабов, специализации, формы собственности и организационно-правовой формы аграрного товаропроизводителя. В связи с этим следует признать справедливым высказанное в литературе мнение о том, что бизнес-план является необходимым элементом коммерческого успеха. Он позволяет тщательно проанализировать и проверить идеи на основе конъюнктурного прогноза, установить их реальность и перспективность [35, С. 86]. При этом следует учитывать и то, что бизнес-план является документом не только для внутреннего пользования, но используется также для привлечения инвесторов и кредиторов. Более того, наличие бизнес-плана предприятия является обязательным условием для предоставления ему кредитов и внесения инвестиций, т. е. можно сказать, что бизнес-план служит основанием для привлечения инвестиций и кредитов. Вместе с тем в соответствии с законодательством

Украины составление бизнес-плана обязательно и в случае необходимости проведения процедуры санации государственного сельскохозяйственного предприятия. Так, п. 5 Постановления Кабинета Министров Украины от 16 июня 1998 года «Об особенностях проведения санации предприятий агропромышленного комплекса» [140] закрепляет положение о том, что предприятия, нуждающиеся в финансовой поддержке для предотвращения банкротства, восстановления платежеспособности, финансового оздоровления, готовят бизнес-планы и определяют потребность в средствах в проектах санации в форме, предусмотренной Приложениями 1 и 2. В Приложении 1 к указанному постановлению содержится перечень основных вопросов, которые должны найти отражение в бизнес-плане нуждающегося в санации предприятия АПК (в том числе государственного сельскохозяйственного предприятия). Однако, следует отметить, что данный перечень представляется неполным, так как в нем отсутствуют такие важные для бизнес-плана государственного сельскохозяйственного предприятия составные, как, например, программа инвестирования, влияние на окружающую природную среду, программа уменьшения риска и страхования и некоторые другие, о чем будет идти речь дальше.

✓ В соответствии со ст. 44 Хозяйственного кодекса Украины [32] государственные сельскохозяйственные предприятия наделяются правом самостоятельно планировать свою хозяйственную деятельность и, следовательно, самостоятельно разрабатывать и утверждать свои бизнес-планы. Работу по разработке бизнес-плана осуществляет администрация государственного сельскохозяйственного предприятия совместно со специалистами предприятия и руководителями структурных подразделений на основе заключенных договоров и государственных контрактов. Учитывая, что разработка бизнес-плана — длительный и трудоемкий процесс, администрация государственного сельскохозяйственного предприятия может разрабатывать бизнес-

план не только своими силами, но и привлекать к его разработке консультантов-специалистов. Утверждает разработанный бизнес-план высший орган управления — руководитель (директор) государственного сельскохозяйственного предприятия.

Здесь возникает следующий вопрос: какова же юридическая природа бизнес-плана? Является он локальным нормативным актом или актом административного характера? В теории права локальный нормативный акт понимается как документ органа управления корпорации — предприятия, учреждения, организации, который содержит корпоративные (локальные) нормы, направленные на саморегуляцию складывающихся в нем отношений [173, С. 117]. С его помощью регулируются лишь конкретные, действующие локально, только в пределах корпорации, вопросы. Локальные нормативные акты издаются органами управления предприятия, компетентными в решении тех или иных вопросов производственной и социальной жизни коллектива. Отсюда проистекает их властность, официальность и обязательность.

В юридической литературе выделяют признаки локального нормативного акта. Такой нормативный акт:

1) имеет правотворческий характер, так как в нем локальные нормы устанавливаются, изменяются и прекращаются;

2) издается органом управления корпорации (предприятия, учреждения, организации) только в пределах своей компетенции;

3) издается в соответствии с соблюдением требуемого законом порядка, если такой установлен (например, совместно или по согласованию с профсоюзным комитетом);

4) имеет форму письменного акта — документа (приказ директора, решение общего собрания и т.д.) с определенными реквизитами (наименование акта, дата принятия, номер, подписи должностных лиц и др.);

5) соответствует Конституции и законодательству Украины [173, С. 118].



В аграрном праве локальные нормативные акты определяют как нормативные решения, регулирующие аграрные отношения, которые могут создавать и фактически создают признанные государством обязательные для участников правоотношений локальные нормы права [5, С. 70]. Возникновение и существование в сфере аграрного производства локальных нормативных актов объясняется тем, что социально-экономическое положение государственных сельскохозяйственных предприятий обуславливает их правосубъектность. Субъективные права и юридические обязанности этого вида аграрных товаропроизводителей в соответствии с действующим законодательством состоят в самостоятельном решении правовых вопросов производственно-хозяйственной, финансовой, сбытовой и другой деятельности. Следовательно, регулирование складывающихся при этом отношений является прерогативой, правомочием конкретного предприятия как субъекта аграрного права.

В связи с этим думается, что утвержденный надлежащим образом бизнес-план государственного сельскохозяйственного предприятия по своей юридической природе является локальным нормативным актом, поскольку ему присущи все признаки, характеризующие последний, — он принимается высшим органом управления государственного сельскохозяйственного предприятия — директором; действует локально — регулирует отношения, складывающиеся внутри предприятия в процессе осуществления хозяйственной деятельности; носит обязательный характер, рассчитан на неоднократное применение; имеет письменную форму; соответствует Конституции и законодательству Украины. Кроме того, следует отметить, что бизнес-план государственного сельскохозяйственного предприятия не подлежит утверждению никакими вышестоящими органами государственной власти и управления, а следовательно, нет оснований считать его актом административного характера. \(\sqrt{\text{Ведь, как из-}}

вестно, под административным актом понимается официальное предписание, которое основано на законе и принято субъектом управления на каком-либо уровне государственной иерархии (Верховной Радой Украины, органом исполнительной власти) в порядке одностороннего волеизъявления и в пределах его компетенции с соблюдением установленной процедуры и формы и влечет за собой определенные юридические последствия [6, С. 126]. И хотя директор государственного сельскохозяйственного предприятия и представляет интересы государства как собственника имущества предприятия, все же представителем исполнительной власти он не является, а поэтому неверно считать утверждаемый им бизнес-план административным актом.

✓ Что касается структуры и содержания бизнес-плана, то необходимо отметить, что специалисты выделяют различные структуры бизнес-планов [16, С. 11; 110, С. 10; 178, С. 13-33], однако все они имеют приблизительно одинаковое строение. По нашему мнению, бизнес-план должен включать следующие составные:

- ✓ 1) короткий вывод — резюме;
- 2) предприятие, его продукция или отдельный продукт;
- 3) цели и стратегия;
- 4) исследование рынка;
- 5) оценка конкурентов;
- 6) план маркетинга;
- 7) план производства;
- 8) организация и управление;
- 9) юридический план;
- 10) финансовый план;
- 11) программа инвестирования;
- 12) влияние на окружающую природную среду;
- 13) программа уменьшения риска и страхования.

Представляется целесообразным проанализировать указанные составные бизнес-плана. Так, концепция бизнеса (резюме

ме) — это краткое содержание бизнес-плана, включающее в себя сжатый обзор информации о намечаемой деятельности и целях, которые ставит перед собой государственное сельскохозяйственное предприятие. В этом разделе должны быть отражены следующие основные моменты:

- цель будущей хозяйственной деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия;
- возможности для бизнеса, его привлекательность;
- важность для предприятия и региона;
- необходимые финансовые ресурсы (собственные или заемные);
- ожидаемая прибыль и ее распределение, и т. д.

При этом необходимо отметить, что данные элементы включаются или не включаются в указанный раздел бизнес-плана в зависимости от специфики производства государственного сельскохозяйственного предприятия.

В разделе «Предприятие, его продукция или отдельный продукт» содержится основная информация о предприятии (дата основания, организационно-правовая форма, форма собственности, юридический адрес), приводятся сведения из его истории и развития за прошедшее время, дается описание текущей ситуации:

- первоначальные или настоящие цели хозяйственной деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия;
- современная организационная структура и основной персонал;
- описание отрасли, в которой осуществляет свою хозяйственную деятельность предприятие (\* определение экономического сектора отрасли — наука, производство, сельское хозяйство и т. д.; \* перечень основной продукции и услуг, предоставляемых данной отраслью народного хозяйства; \* сезонность; \* географическое положение отраслевого рынка — локальный, региональ-

ный, национальный, международный; • описание сегмента рынка, на котором работает данное предприятие, и т. д.)

- тенденции в сбыте производимой сельскохозяйственной продукции растительного и животного происхождения;
- что реализует предприятие, его преимущества;
- какова доля государственного сельскохозяйственного предприятия на рынке и каковы здесь перспективы;
- что необходимо сделать для увеличения своей доли на рынке;
- учет сезонности;
- где находятся основные потребители территориально;
- уровень технологии;
- анализ издержек;
- с какими проблемами сталкивается государственное сельскохозяйственное предприятие при осуществлении своей хозяйственной деятельности;
- анализ уязвимых и сильных сторон хозяйственной деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия (качество продукции или услуг, возможности сбыта, уровень производственных издержек, квалификация, опыт персонала, уровень технологий, условия поставок материально-технических ресурсов и т. д.).

В этом же разделе должно иметь место детальное описание сельхозпродукции или отдельного продукта, производимого и предлагаемого к реализации государственным сельскохозяйственным предприятием. При характеристике продукции необходимо указать, какие потребности она призвана удовлетворять, чем данная продукция отличается от аналогичной продукции, производимой другими предприятиями, т. е. определить характерные свойства данной сельскохозяйственной продукции, ее соответствие общепринятым стандартам или техническим условиям, отметить важность продукции для потребителей, ее

уникальность, а также полезность и безопасность. Последнее особенно важно, так как хозяйственная деятельность государственных сельскохозяйственных предприятий, как известно, преимущественно направлена на производство продуктов питания и продовольственного сырья. А при этом от качества и безопасности производимой предприятием сельскохозяйственной продукции зависит здоровье населения страны. Поэтому производство высококачественной и безопасной продукции животного и растительного происхождения является главной обязанностью каждого аграрного товаропроизводителя (в том числе и государственного сельскохозяйственного предприятия), а контроль в данной сфере осуществляет государство в лице Кабинета Министров Украины и других уполномоченных органов государственной власти и управления. Основу правового регулирования отношений в сфере качества и безопасности пищевых продуктов (к которым относится и значительная часть сельскохозяйственной продукции животного и растительного происхождения) составляет Закон Украины от 23 декабря 1997 года «О безопасности и качестве пищевых продуктов» [44]. Данный закон регулирует отношения между органами исполнительной власти, производителями, продавцами и потребителями пищевых продуктов и определяет правовой порядок обеспечения безопасности и качества пищевых продуктов, которые производятся, находятся в обороте, экспортируются и импортируются. В соответствии с пунктом 11 ст. 1 указанного Закона безопасность пищевого продукта определяется как состояние пищевого продукта, являющееся результатом деятельности по производству и обороту, которая осуществляется с соблюдением требований, установленных санитарными мероприятиями и/или техническими регламентами, и обеспечивает уверенность в том, что пищевой продукт не причинит вреда здоровью человека (потребителя), если он употреблен по назначению. В этой же статье дается опре-

деление качества пищевого продукта: это степень совершенства свойств и характерных черт пищевого продукта, которые способны удовлетворять потребности (требования) и пожелания тех, кто употребляет или использует этот пищевой продукт.

Понятие качества продукции содержится и в ст. 1 Декрета Кабинета Министров Украины от 8 апреля 1993 года «О государственном надзоре за соблюдением стандартов, норм и правил и ответственность за их нарушение» [38], где закреплено, что качество продукции — это совокупность свойств, отражающих безопасность, новизну, долговечность, надежность, экономичность, энергоемкость, эстетичность, экологичность продукции и т. п., которые обуславливают ее способность удовлетворять потребителя в соответствии с ее назначением.

Таким образом, в данном разделе бизнес-плана обязательно должны быть отражены все показатели производимой государственным сельскохозяйственным предприятием аграрной продукции животного и растительного происхождения, характеризующие ее качество, безопасность, надежность, уникальность, способность удовлетворять потребности населения в продуктах питания, а промышленность — в продовольственном сырье, ее соответствие установленным стандартам и техническим условиям и т. д. Здесь же должны быть приведены данные о примерной цене производимой предприятием сельскохозяйственной продукции и расчетной стоимости затрат, необходимых для ее производства, и т. п.

Составление бизнес-планов преследует как внешние, так и внутренние цели. Следует согласиться с высказанным в литературе мнением, что цель можно рассматривать как состояние, проблемы в бизнесе, которого хотелось бы достичь [178, С. 16]. При этом основной внешней целью деятельности предприятия называют создание престижа предприятия с целью привлечения возможных партнеров и кредиторов [16, С. 18]. Это положение

представляется верным. В связи с этим думается, что главная внутренняя цель бизнес-плана — это создание основы управления всей хозяйственной деятельностью государственного сельскохозяйственного предприятия с целью обеспечения нормального функционирования предприятия и повышения эффективности его деятельности.

Для определения наиболее общих целей необходимо ответить на следующие вопросы:

— Каковы основные общие цели хозяйственной деятельности государственного специализированного сельскохозяйственного предприятия?

— Каковы планы бизнеса на ближайшие 10 лет?

— Каковы планы бизнеса на ближайшие 5 лет?

— Каковы планы бизнеса на ближайший год?

После определения общих целей необходимо указать специфические конкретные цели, которые определяют промежуточные этапы в достижении общих целей, установить приоритетность целей, согласовать их, указать их распределение во времени.

Исследование и анализ рынка направлены на выявление сегодняшних потребителей производимой государственным сельскохозяйственным предприятием аграрной продукции животного и растительного происхождения и на определение потенциальных потребителей. В. Хойер отмечает, что исследование рынка охватывает собой анализ всех условий, имеющих значение для успешной реализации товара. При этом, по его мнению, анализируется способ производства, объем оборота, прибыль от продажи, конкурентоспособность, скорость реализации. Исследование рынка включает в себя также всесторонний анализ потребителя, его мотиваций и потребностей, сезонных колебаний спроса, эффективности сбытовой организации, рекламы, а также деятельности конкурентов [185, С. 146].

В экономической литературе высказывается мнение об особой значимости развернутой характеристики потребителя

продукта или услуг в данном разделе бизнес-плана. При этом особое внимание следует уделить типу потребителей (покупатели, производители, единичные самостоятельные потребители), их географическому расположению и их мнению о продукции предприятия [178, С. 21]. Здесь же важно продемонстрировать, каким образом потребители будут приобретать продукцию предприятия (в розницу, оптом, через биржу и т.д.), а кроме того, желательным будет определить приоритеты, которыми руководствуется потребитель при покупке: качество сельхозпродукции, ее цена, время и точность поставки и т. д. На практике этим аспектам практически не уделяется внимание.

В этом разделе также необходимо произвести сегментацию рынка, определить размеры и емкость рынков по продукции предприятия, проанализировать, как быстро продукция данного предприятия утвердится на рынке, обосновать возможности его дальнейшего расширения, а также определить основные факторы, влияющие на это. Вместе с тем следует определить возможный объем продаж в натуральном и денежном выражении. В специальной литературе высказывается мнение, что в данном разделе бизнес-плана важно дать точную и объективную оценку совокупных факторов внешней среды, вплоть до состояния научно-технического прогресса в данной сфере производства на основе нормативных, правовых документов и статистических данных. Необходимо учитывать все факторы, тормозящие выход на рынок, т. е. временные и технологические ограничения, наличие или отсутствие патентов, товарных знаков, лицензий, достаточность материальных, трудовых и денежных ресурсов и многое другое [124, С. 190]. С учетом вышесказанного можно сделать вывод, что только систематическое исследование рынка дает надежную основу для планомерной реализации произведенной государственным сельскохозяйственным предприятием товарной аграрной продукции.



Весьма важным разделом бизнес-плана является и «Оценка конкурентов». В этом разделе бизнес-плана необходимо представить информацию о конкуренции на рынке, на который должна поступить продукция государственного сельскохозяйственного предприятия. По мнению Н. В. Пензиной, анализ конкурентоспособности предприятия включает в себя перечень предприятий — основных конкурентов, их сильные и слабые стороны, их финансовое положение, уровень технологии, удельный вес в обороте рынка, характеристику используемой конкурентами стратегии маркетинга, оценку конкурентной борьбы в данной сфере за рубежом [129, С. 21]. Иными словами, в этом разделе бизнес-плана государственного сельскохозяйственного предприятия необходимо указать основных производителей аналогичной сельскохозяйственной продукции, дать общую характеристику их продукции, уровень ее качества, проанализировать финансовое положение товаропроизводителей-конкурентов, их ресурсы, себестоимость, прибыльность и тенденции развития этих показателей, рассмотреть и отметить их сильные и слабые стороны.

План маркетинга, как важная составная бизнес-плана государственного сельскохозяйственного предприятия, не только необходим и имеет огромное значение для внутренней организации хозяйственной деятельности предприятия, но одновременно является основой взаимоотношений государственного сельскохозяйственного предприятия как с контрагентами по договорам, так и с возможными инвесторами. Представляется, что нельзя полностью согласиться с высказанным в литературе мнением о том, что в условиях ненасыщенного продовольственного рынка при разработке бизнес-планов не следует уделять особого внимания маркетинговым факторам, так как главными сейчас являются вопросы эффективного использования производственных ресурсов, ценообразования, качества продукции и привлечения капитала под конкретный бизнес-план [82, С. 55]. Разумеется,

перечисленные факторы чрезвычайно важны, однако обеспечение сбыта произведенной сельскохозяйственной продукции животного и растительного происхождения (особенно скоропортящейся) также имеет существенное значение для организации нормального функционирования государственного сельскохозяйственного предприятия и повышения эффективности его хозяйственной деятельности (а также такой ее составной, как коммерческая деятельность).

В специальной литературе планирование маркетинга понимается как логическая последовательность действий, которая помогает осознать цели маркетинга и составить планы их достижения. При этом целью планирования маркетинга является определение, создание и поддержка конкурентного преимущества своего предприятия [182, С. 30].

Термин «маркетинг» уже приобрел достаточно широкую популярность в нашей стране. Под маркетингом как экономическим процессом понимают связь производства и потребления. По мнению Д. Карича, маркетинг представляет собой деловую функцию, которая включает деятельность по идентификации спроса с целью его удовлетворения, а также определяет направление потока товаров и услуг от производителя к потребителю [79, С. 58]. Согласно другой точке зрения маркетинг — это комплексная система мер по организации управления производственно-сбытовой деятельностью, основанная на изучении и прогнозировании рынка с целью максимизации возможностей удовлетворения потребностей покупателей и получения прибыли [124, С. 308].

Следует отметить, что и за рубежом нет единого толкования термина «маркетинг». Так, американцы понимают под маркетингом управление сферой сбыта и торговлей. Японцы трактуют маркетинг как экономическую деятельность, направленную на продвижение товаров и услуг от производителя к потреби-

телю. В Германии под маркетингом имеют в виду следующее: 1) создание определенного жизненного стандарта; 2) уменьшение степени неопределенности; 3) создание покупателя; 4) уравнивание спроса и предложения [35, С. 64-65].

Учитывая сказанное, можно сделать вывод, что планирование маркетинга является ключевым этапом в процессе бизнес-планирования. Результаты планирования маркетинга берутся за основу при планировании других направлений хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий (например, плана производства, финансового плана и т. п.). В литературе отмечается, что планирование маркетинга имеет непосредственное отношение к маркетингу как виду деятельности предприятия, важность которого заключается прежде всего в том, что функции маркетинга направлены на поиск оптимального решения задачи, дающей ответ на вопрос: как привести в соответствие ожидания потребителей и ресурсы предприятия [166, С. 27]?

В связи с этим план маркетинга можно определить как план мероприятий по достижению намечаемого объема продаж товарной аграрной продукции животного и растительного происхождения и получению максимальной прибыли путем удовлетворения потребностей рынка в ней [100, С. 63].

В данном разделе бизнес-плана необходимо отразить маркетинговую стратегию развития предприятия. Разрабатывая указанную стратегию, целесообразно учесть влияние внешних обстоятельств (тенденцию изменения технологий, запросов и мотивации потребителей и т. д.) в целях адаптации государственного сельскохозяйственного предприятия к меняющимся условиям рынка путем разработки комплекса маркетинга, включающего товарную, ценовую и сбытовую политику предприятия.

В специальной литературе выделяют четыре этапа в процессе планирования маркетинга: 1) аудит (анализ места предприя-

тия на рынках сбыта по сравнению с основными конкурентами); 2) определение целей (маркетинговых и финансовых); 3) формирование маркетинговой стратегии, которая будет обеспечивать достижение данных целей и согласуется с общей стратегией предприятия; 4) разработка тактики, обеспечивающей осуществление стратегии и достижение указанных целей [182, С. 31].

Таким образом, конкурентоспособность производимой государственным сельскохозяйственным предприятием товарной аграрной продукции животного и растительного происхождения, ее качество, правильная ценовая политика предприятия, результативные меры по продвижению указанной сельскохозяйственной продукции на рынки сбыта, определение целевой группы потенциальных потребителей, объемы планируемых продаж продукции растениеводства и животноводства, рассчитанные на целевую аудиторию, общая емкость рынка — это факторы, которые должны стать определяющими для плана маркетинга, как составной части бизнес-плана государственного сельскохозяйственного предприятия, и которые необходимо в нем отразить.

План производства отражает производственный процесс. В рамках описания технологического процесса: отражаются производственные мощности государственного сельскохозяйственного предприятия; потребности предприятия в материально-технических ресурсах (тракторах, комбайнах, сеялках и др.) и условия приобретения необходимого сельскохозяйственного технологического и другого оборудования (лизинг, аренда и т. п.); необходимость в земельных участках, зданиях, сооружениях (например, силосных хранилищах, искусственных водоемах и пр.), коммуникациях; потребность и условия поставки необходимых средств защиты растений, горюче-смазочных материалов и т.д.; обеспечение контроля качества поступающей промышленной продукции и дисциплины поставок; доступность источников энергии; особенности подготовки и организации производства;

контроль за качеством производимой государственным сельскохозяйственным предприятием аграрной товарной продукции животного и растительного происхождения. При этом представляется целесообразным представить производственный процесс с указанием его структуры по трудоемкости.

В специальной литературе [16, С. 56-58] выделяют следующие элементы данного раздела бизнес-плана:

— производственный цикл (графическое отражение путей решения проблем сезонных колебаний загрузки производственных мощностей (например, за счет формирования резервов и их использования в пиковые периоды, создание подсобных производств и промыслов));

— географическое положение (с точки зрения таких факторов, как доступность и квалификация трудовых ресурсов, местные стандарты уровня жизни и связанный с ним уровень заработной платы; близость к потребителям и поставщикам; транспортные расходы; доступность и развитие энергетических ресурсов и т. д.);

— производственные мощности и их развитие (необходимо дать характеристику производственных мощностей государственного сельскохозяйственного предприятия, отразить производственную площадь предприятия, потребность в производственных помещениях и их площадь, указать потребность в дополнительном оборудовании и материальных ресурсах);

— стратегия в снабжении и производственный план;

— государственное и правовое регулирование (учет всех нормативно-правовых актов, регулирующих хозяйственную деятельность государственного сельскохозяйственного предприятия (законы, подзаконные нормативные акты о лицензировании отдельных видов деятельности, требованиях регистрации и т.п.).

В плане производства необходимо также дать описание системы охраны окружающей природной среды, рационального

и эффективного использования закрепленных за государственным сельскохозяйственным предприятием земель, утилизации отходов, обеспечения безопасности жизнедеятельности. Заканчивать раздел следует расчетом издержек производства и себестоимости производимой сельскохозяйственной продукции животного и растительного происхождения, а также затрат на природоохранные мероприятия предприятия [112, С. 121]. При этом, по мнению Н. В. Пензиной, сведения по данному разделу бизнес-плана целесообразно отражать в перспективе на 2-3 года [178, С. 27]. Такое предложение следует признать целесообразным, поскольку указанные вопросы выходят за рамки текущего планирования, а скорее являются стратегическими.

В разделе «Организация и управление» необходимо указать организационную структуру государственного сельскохозяйственного предприятия, в которой в соответствии с должностными инструкциями должны быть четко определены полномочия директора предприятия, его заместителей, руководителей структурных подразделений (например, заведующего фермой, руководителя подсобного производства или промысла и т. д.), специалистов (агрономов, механизаторов, зоотехников и т. д.). Кроме того, желательно указать такие факторы, как потребность государственного сельскохозяйственного предприятия в рабочей силе, условия оплаты труда; целесообразным является разработка штатного расписания.

В специальной литературе отмечается необходимость отражения в данном разделе бизнес-плана требований к уровню квалификации и наличию персонала, в частности:

— производственный, инженерно-технический и административный персонал государственного сельскохозяйственного предприятия;

— условия оплаты и стимулирования труда работников предприятия;

— организационная структура и состав структурных подразделений;

— обучение и повышение квалификации работников предприятия;

— предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия [178, С. 28].

Здесь же необходимо охарактеризовать и организацию управления на предприятии. Вообще, следует отметить, что зарубежной практике известны два подхода к организации управления персоналом: американский и японский. Американский подход основан на индивидуальном принятии решений и индивидуальной ответственности, специализации, достаточно быстрой оценке и продвижению по служебной лестнице, найме работника на определенное время. Для японского подхода характерны коллективное принятие решений и коллективная ответственность, неспециализированная деятельность, медленное продвижение по службе, пожизненный наем работников [16, С. 62].

С учетом изложенного, опираясь на конкретные особенности собственной хозяйственной деятельности, государственное сельскохозяйственное предприятие может разработать свою систему организации управления и отразить ее в бизнес-плане предприятия.

Следующим разделом бизнес-плана государственного сельскохозяйственного предприятия является юридический план (или правовое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия). Здесь рассматривается целесообразность создания собственной юридической службы государственного сельскохозяйственного предприятия, а также приводится вся информация о правовых аспектах его деятельности (сведения о государственной регистрации, учредительные документы, форма собственности, законодательные ограничения, патентная защита и т. п.).

Важной частью любого бизнес-плана является финансовый план. Цель финансового плана — определить эффективность бу-

душей хозяйственной деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия. Вообще, финансовое планирование является важнейшей составной частью внутрифирменного планирования. Его значение для внутренней среды хозяйствующего субъекта определяется тем, что оно облекает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей, определяет приемлемые границы затрат, необходимых для реализации всей совокупности планов предприятия, дает информацию для разработки и корректировки общехозяйственной стратегии.

В специальной литературе финансовое планирование определяют как процесс планомерного движения финансовых и кредитных ресурсов, соответствующих стоимостных пропорций и рациональных финансовых и кредитных отношений. Объектом здесь являются фонды денежных средств и источники их формирования [106, С. 362].

В данном разделе необходимо отразить:

- общую потребность в инвестициях;
- источники финансирования;
- план доходов и расходов;
- баланс денежных расходов и поступлений;
- потребность в оборотном капитале;
- отчет о прибыли и убытках.

Кроме того, наряду с прогнозируемым движением денежных потоков (поступлениями и выплатами) должно быть подробно охарактеризовано текущее финансовое состояние государственного сельскохозяйственного предприятия.

Следует учитывать, что финансовое планирование — завершающая стадия составления производственно-хозяйственного плана государственного сельскохозяйственного предприятия, основой которого являются договоры, заключаемые с потребителями (покупателями) производимой предприятием сельскохо-



зяйственной продукции животного и растительного происхождения и поставщиками материально-технических ресурсов. При составлении финансового плана также учитываются имеющиеся земельные угодья, основные и оборотные фонды, трудовые ресурсы, специализация и интенсификация производства в государственном сельскохозяйственном предприятии, реальная урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных.

При разработке финансового плана определяются финансовые и кредитные ресурсы, необходимые для развития государственного сельскохозяйственного предприятия, предусматривается наиболее полное использование производственных мощностей, норм затрат труда, материалов, энергии, топлива, вовлечение в производство вторичных ресурсов, увязка финансовых ресурсов с источниками формирования и направлениями их распределения, обеспечение плановых пропорций распределения и рационального использования финансовых и кредитных ресурсов, сбалансированность натуральных, стоимостных и финансовых показателей, обеспечение устойчивого финансового положения государственного сельскохозяйственного предприятия, финансового взаимоотношения с бюджетом и банками [106, С. 363].

Таким образом, представляется, что финансовый план как часть бизнес-плана государственного сельскохозяйственного предприятия выполняет следующие социально-экономические функции:

- способствует изысканию путей увеличения прибыли и повышения уровня рентабельности;
- является основой для обеспечения финансовыми ресурсами хозяйственной деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия (производства, переработки товарной аграрной продукции, капитальных вложений, внедрен-

ния новой техники и новых технологий в сельскохозяйственное производство и т. п.);

— обеспечивает выполнение обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками материально-технических средств, а также обязательств по выплате заработной платы, организации расчетов, более эффективному использованию производственных фондов и капитальных вложений;

— способствует усилению контроля за правильным расходованием финансовых ресурсов, сохранностью и ускорением оборачиваемости оборотных средств и т. д.

Отдельным разделом может быть выделен инвестиционный план, где отражается потребность в инвестициях, а также указывается, за счет каких средств будет осуществляться финансирование хозяйственной деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия (собственные или заемные средства) и т. п.

В бизнес-плане государственного специализированного сельскохозяйственного предприятия должно быть также отражено влияние хозяйственной деятельности предприятия на окружающую природную среду. Предприятию необходимо обеспечить рациональное и целевое использование земли как основного средства аграрного производства, а также других природных ресурсов (лесных, водных и т. п.), предусмотреть и разработать меры по повышению плодородия почв, недопущению их истощения, уменьшению неблагоприятного воздействия хозяйственной деятельности предприятия на окружающую природную среду.

Программа уменьшения риска и страхования как самостоятельный раздел бизнес-плана включает в себя оценку рисков хозяйственной деятельности государственного сельскохозяйственного предприятия, их прогнозирование и управление ими. Данный раздел очень важен, так как фактор риска оказывает большое влияние на хозяйственную деятельность предприятия,

а особенно государственного сельскохозяйственного предприятия, осуществляющего свою деятельность в сфере аграрного производства, которое в силу присущей ему объективной специфики характеризуется повышенным риском.

Государственному специализированному сельскохозяйственному предприятию при осуществлении своей хозяйственной деятельности следует учитывать, как минимум, следующие виды рисков:

— производственные, связанные с различными нарушениями в производственном процессе или в процессе поставок материально-технических ресурсов;

— коммерческие, связанные с реализацией произведенной государственным сельскохозяйственным предприятием товарной аграрной продукции на рынке не в полном объеме;

— финансовые риски, которые вызываются инфляционными процессами, неплатежами, колебаниями валютных курсов и т. п.;

— риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами, которые могут быть вызваны непредвиденными обстоятельствами (наводнения, засухи и т. п.).

Представляется, что данный раздел должен состоять из двух частей: в первой необходимо указать организационные меры профилактики рисков, во второй — программу страхования от рисков. При этом следует учитывать, что методы влияния рисков различны, однако наиболее действенными являются коммерческое страхование, создание резервных фондов (например, семенного, фуражного и т. п.) и функционирование предприятия с большим запасом финансовой прочности.

Учитывая изложенное, можно сделать вывод, что бизнес-план — это специальный комплексный документ, близкий по своей природе к локальным нормативным актам, в котором обосновываются общие и специфические аспекты функционирования предприятия в условиях рынка, выбор стратегии и тактики

конкуренции, оценка финансовых, материальных, трудовых ресурсов, необходимых для целей государственного специализированного сельскохозяйственного предприятия и который в условиях рыночных преобразований становится одним из наиболее важных средств повышения эффективности хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий.

### РАЗДЕЛ 3

## ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### 3.1. Понятие правовых средств повышения эффективности хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий

Несмотря на достаточно частое употребление в юридической литературе понятия «правовое средство», однозначного определения этого понятия до сих пор не выработано. Обращает на себя внимание отсутствие единства в его применении. Некоторые авторы предлагают понимать под средствами только отдельные правовые институты (договор, ответственность), а также отраслевые методы реализации законодательных предписаний [105, С. 15-20]. Позиция других авторов сводится к рассмотрению в качестве юридических средств норм права, правоотношений, санкций и иных объектов [65, С. 62].

Г. Л. Знаменский, различая «внешние» и «внутренние» правовые средства, относит к последним методы правового регулирования соответствующих отраслей права [69, С. 58-59]. В некоторых работах правовые средства рассматриваются как особые юридические инструменты, служащие для решения экономико-социальных задач [184, С. 30]. По мнению С. С. Алексеева, правовые средства — это весь диапазон правовых феноменов различных уровней с той лишь особенностью, что они вычлениаются и рассматриваются не с позиций нужд юридической практики, а с позиций их функционального предназначения, тех черт, которые характеризуют их как инструменты решения экономических и иных социальных задач [7, С. 151].

Следует согласиться с Б. И. Пугинским, который определяет правовые средства как сочетания (комбинации) юридически значимых действий, совершаемых субъектами с дозволенной степенью усмотрения и служащих достижению их целей (интересов) — экономических и социальных задач, не противоречащих законодательству и интересам общества. В более узком значении правовые средства могут рассматриваться как юридические способы решения субъектами соответствующих задач, достижения своих целей (интересов) [149, С. 87]. При этом он указывает, что главное отличие средств от норм (институтов) права состоит в том, что последние выражают интересы общества в целом и подлежат реализации безотносительно к тому, соответствуют ли их предписания интересам исполнителей. Средства же используются субъектами для достижения собственных интересов и целей, которые, разумеется, не должны противоречить законодательству и интересам общества. Применение юридических средств образует особый, самостоятельный, наряду с изданием и исполнением законодательных предписаний, аспект правовой организации производственно-хозяйственной деятельности [150, С. 40].

Представляется справедливым высказанное в литературе мнение, что попытки свести правовые средства только к определенному кругу правовых явлений, притом таких, которые во многом носят «ненормативный» характер [149, С. 83-89], вряд ли могут увенчаться успехом [7, С. 151]. И не только потому, что такой подход касается в основном частного права [76, С. 49-51], но и потому, что затруднена их оценка в качестве правовых; в итоге в качестве правовых фигурируют те же явления, которые считаются таковыми и при традиционном подходе: договор, имущественная ответственность, меры оперативного воздействия, юридическое лицо, структурные подразделения хозяйствующих субъектов и т. д. [150, С. 19-31].

Следовательно, вопрос правовых средств — не столько вопрос обособления в особое подразделение тех или иных фрагментов правовой действительности, сколько вопрос их особого видения в строго определенном ракурсе — их функционального предназначения, роли как инструмента оптимального решения социальных и экономических, в том числе и производственных задач: повышения эффективности хозяйственной деятельности аграрных товаропроизводителей, улучшения качества производимой сельскохозяйственной продукции растительного и животного происхождения, создания прочной материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий (в том числе государственных), рационального и эффективного использования сельскохозяйственных угодий, принадлежащих государственным и иным аграрным товаропроизводителям, и т. п.

Иными словами, перед нами те же, скажем, юридические нормы, система договоров, счета в банке, меры поощрения, санкции, ответственность, но предстающие в качестве функциональных явлений, инструментов реализации силы, ценности права. В юридической литературе указывается, что правовые средства потому и для того складываются, чтобы при надлежащем их использовании был достигнут нужный социальный эффект (например, повышена эффективность аграрного производства). Однако правовые средства — это не просто инструменты решения тех или иных экономических и социальных задач, существующие наряду с другими и допускающие различные альтернативы. Смысл постановки проблемы о правовых средствах заключается в том, что они являются не только социальной необходимостью, своего рода объективной закономерностью, но и оптимальным, адекватным условиям цивилизации способом решения задач, стоящих перед обществом, способом, который выражает социальную ценность права как регулятора общественных отношений [7, С. 155].

По мнению Б. И. Пугинского, правовые средства выступают действенным инструментом организации общественных отношений. В их выборе и конкретизации участвуют сами стороны, субъекты указанных отношений, исходящие из собственных законных интересов, чем достигается детальное и точное определение содержания субъективных прав и обязанностей. Поэтому средства отличаются высокой степенью гибкости и приспособляемости к новым условиям, изменениям хозяйственной обстановки [149, С. 96-97].

Вместе с тем следует отметить, что правовые средства повышения эффективности хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий как инструмент осуществления указанной деятельности имеют свои особенности, обусловленные, во-первых, спецификой аграрного производства в целом (на что указывалось выше), а во-вторых, правовым режимом имущества государственных сельскохозяйственных предприятий. В соответствии с законодательством (п. 2 ст. 74 Хозяйственного кодекса Украины [32], п. 1 ст. 37 Закона Украины «О собственности» [60]) имущество, являющееся государственной собственностью и закрепленное за государственным сельскохозяйственным коммерческим предприятием, принадлежит ему на праве хозяйственного ведения. Осуществляя данное право, предприятие владеет, пользуется и распоряжается указанным имуществом, совершая по отношению к нему любые действия, не противоречащие закону и целям деятельности предприятия. К праву хозяйственного ведения применяются правила о праве собственности, если иное не установлено законодательством Украины.

Между тем законодательство Украины устанавливает ограничения как в отношении использования имущества, принадлежащего государственному сельскохозяйственному предприятию на праве хозяйственного ведения (только в соответствии с целя-



ми деятельности предприятия), так и в отношении распоряжения им (целый ряд ограничений по отчуждению имущества, являющегося государственной собственностью (ст. 75 Хозяйственного кодекса Украины) и др.). Еще более ограниченными являются имущественные правомочия казенных предприятий, за которыми государственная собственность закрепляется на праве оперативного управления (ст. 77 Хозяйственного кодекса Украины). Эти факторы, безусловно, оказывают влияние на правовые средства повышения эффективности хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий и определяют их особенности. Кроме того, необходимо отметить, что указанные правовые средства не только способствуют повышению эффективности хозяйственной деятельности данных субъектов, но и позволяют решить ряд различных экономических и социальных задач, таких как обеспечение продовольственной безопасности Украины, наполнение рынка сельскохозяйственной продукцией животного и растительного происхождения и, соответственно, удовлетворение потребностей граждан в продуктах питания, а промышленности — в сырье растительного происхождения, повышение благосостояния работников данных предприятий, развитие социальной сферы села и т. п.

Таким образом, правовые средства, влияющие на эффективность хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий, можно рассматривать как множество юридически важных действий в законодательно закреплённом виде, исходящих из экономической целесообразности и осуществляемых самостоятельно предприятием с целью достижения уставных задач и целей, не противоречащих законодательству, а также интересам трудового коллектива и государства. Из данного определения можно вывести признаки правовых средств повышения эффективности хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий. К ним относятся следующие:

1. Правовые средства — это множество юридически важных действий, влекущих за собой определенные юридические последствия. Так, государственное сельскохозяйственное предприятие самостоятельно заключает договора, несет ответственность по своим обязательствам, защищает свои имущественные и другие права в судебном порядке и т. д.

2. Указанные действия имеют законодательное закрепление. Так, например, Хозяйственный кодекс Украины [32] закрепляет право государственных сельскохозяйственных предприятий самостоятельно планировать свою хозяйственную деятельность (ст. 44), самостоятельно выбирать партнеров по договорам (ст. 67), осуществлять внешнеэкономическую деятельность (ст. 377) и т. д.

3. Признаком правовых средств повышения эффективности хозяйственной деятельности данных субъектов является экономическая целесообразность, т. е. правовые средства позволяют решить различные производственные, экономические и социальные задачи, стоящие перед государственным сельскохозяйственным предприятием.

4. Данные юридически важные действия осуществляются предприятием самостоятельно.

5. Целью применения правовых средств является достижение уставной цели предприятия.

6. Правовые средства не должны противоречить законодательству Украины, а также интересам трудового коллектива и государства, т. е. в данном случае должно наблюдаться совпадение интересов указанных субъектов для достижения необходимого эффекта, поскольку государство, заинтересованное в получении определенного вида сельскохозяйственной продукции животного и растительного происхождения, при помощи определенных средств (дотаций, льготного кредитования и налогообложения, предоставления авансов и т. п.), стимулирует государственные сельскохозяйственные предприятия к ее производству [112, С. 132-133].

Что значит использовать правовые средства в практической жизни, в частности, в сфере аграрного производства? Это значит так применять юридический инструментарий к решению экономических и иных социальных задач, чтобы был достигнут эффект, реализующий социальную ценность права, его способность быть стабилизирующим фактором, который обеспечивает в частности: а) надежность и устойчивость складывающихся отношений; б) корреляцию государственного регулирования (публично-правового) с правами самих аграрных товаропроизводителей, с частно-правовыми аспектами, обеспечивающими определенную свободу и самостоятельность в принятии решений в сфере хозяйственной деятельности данными субъектами; в) строгую правовую регламентацию отдельных видов отношений и в то же время гарантированность, защищенность прав сельскохозяйственных предприятий (в том числе государственных); г) комплекс мер, гарантирующих реальное, фактическое исполнение юридических обязанностей указанными субъектами; д) необходимую процедуру для осуществления юридических действий, процессуальные формы и механизмы, нацеленные на реализацию прав производителей (в том числе аграрных) и разрешение конфликтных ситуаций [7, С. 155].

Важнейшим правовым средством повышения эффективности аграрного производства является договор. Ведущая роль договора в системе правовых средств связана с объемом его возможностей для решения экономических и иных задач. Все другие средства (кроме внедоговорных обязательств) играют вспомогательную роль, предназначаются в основном для решения задач, возникающих в процессе применения договора [150, С. 19].

Регулируя отношения сторон по поводу реализации продукции, выполнения работ, по оказанию услуг или материально-техническому обеспечению аграрных товаропроизводителей, договоры обеспечивают решение множества организационных,

экономических, технических и иных вопросов, возникающих во взаимоотношениях сторон, оформленных договором.

В современных условиях растет роль договора как универсальной и наиболее целесообразной формы опосредования товарно-денежных отношений.

Переход к рыночной экономике, функционирование рыночного механизма возможно только при условии, что основная масса аграрных товаропроизводителей (в том числе и государственных сельскохозяйственных предприятий) имеют свободу хозяйственной деятельности и предпринимательства. Результаты этой деятельности реализуются на рынке товаров и услуг на договорных основах. Переход к рынку сопровождается сужением планово-административного влияния государства на имущественные отношения и расширением свободы выбора партнеров в хозяйственных связях и определении содержания договорных обязательств. Однако расширение свободы аграрных товаропроизводителей вовсе не означает, что от публично-правового регулирования в сфере аграрного производства следует отказаться. Вмешательство государства и его органов в договорные связи обуславливается необходимостью реализации и обеспечения государственных потребностей, в частности потребностей в продуктах питания, продовольствии и сырье промышленного назначения. Так же обстоит дело и с государственным планированием. Безусловно, от жесткого планирования, которое наблюдалось при командно-административной системе почти во всех сферах народного хозяйства, следует отказаться. Однако полное отрицание планового ведения общественного производства на макроуровне в аграрном секторе, особенно на первом этапе развития рыночных отношений, едва ли оправдано. Об этом убедительно свидетельствует практика Украины, когда в спешном порядке, без глубокого осмысления возможных отрицательных последствий отменили индикативное планирование, обосновы-

вая это тем, что рыночные условия предполагают свободу действий субъектов рыночных отношений. Возможно, эта посылка и является приемлемой, однако ее осуществление в практической деятельности требует постепенности, определенного переходного периода с учетом подготовки экономических социальных и иных факторов. Здесь не лишним было бы обратить внимание на опыт зарубежных стран. Так, во Франции существует Государственный секретариат планирования, который разрабатывает перспективные планы экономического и социального развития, утверждаемые парламентом страны. Планирование является не директивным, а индикативным, практикуется заключение государственными органами «плановых договоров» с различными предприятиями для обеспечения посредством финансового стимулирования выполнения государственных программ [102, С. 39].

Таким образом, представляется обоснованным, что в современных условиях становления рыночных отношений в Украине речь должна идти не об отказе от государственного регулирования экономики, в том числе аграрного сектора народного хозяйства, а об изменении его форм и методов. Хотя основным методом регулирования хозяйственных отношений и становится сейчас метод автономных решений (метод согласования) [102, С. 39], это не исключает применения в ограниченных пределах и метода обязательных предписаний, что безусловно будет способствовать повышению эффективности аграрного производства. Примером применения метода обязательных предписаний является в частности п. 1 ст. 75 Хозяйственного кодекса Украины [32], где закрепляется обязанность государственных коммерческих предприятий (в том числе сельскохозяйственных) принимать и выполнять доведенные до него в установленном законом порядке государственные заказы и государственные задания, а также учитывать их при формировании производственной программы, определении перспектив своего экономического и социального развития, выборе контрагентов.

Кроме того, думается, что значительную роль в повышении эффективности хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий играет законодательство. Здесь следует согласиться с высказанным в литературе мнением [115, С. 27] о том, что, во-первых, можно и нужно совершенствовать содержание этого законодательства, составляющие его нормы таким образом, чтобы обеспечить более полное соответствие правового регулирования объективным экономическим требованиям и сделать его положительное влияние на развитие производства более эффективным.

Во-вторых, аграрному законодательству, регулирующему хозяйственную деятельность аграрных товаропроизводителей (в том числе государственных), нужно придать такую форму, которая бы способствовала решению задач совершенствования его содержания и усилению роли в повышении эффективности аграрного производства. Некоторые вопросы, связанные с осуществлением хозяйственной деятельности государственными сельскохозяйственными предприятиями, должны регулироваться законодательно, другие — при помощи подзаконных нормативных актов (например, постановлений Верховной Рады Украины, Кабинета Министров Украины, ведомственных инструкций т. п.). По отдельным вопросам, возможно, целесообразно было бы принятие нормативных актов на один год и т. п. Однако к данному положению следует подходить с осторожностью, не злоупотреблять им, так как в принципе принятие нормативных актов временного действия не способствует установлению стабильности регулируемых отношений, а следовательно, не будет способствовать и повышению эффективности хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий.

Возвращаясь к правовым средствам повышения эффективности хозяйственной деятельности государственных сельско-

хозяйственных предприятий, необходимо отметить, что особое внимание следует обратить на создание правового механизма предотвращения нарушений обязательств. Меры имущественной ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств в аграрном секторе служат одним из наиболее важных правовых средств повышения эффективности аграрного производства. К мерам имущественной ответственности относятся возмещение убытков, неустойка (штраф, пеня), меры конфискационного характера и др. Общим признаком перечисленных мер является то, что они имеют имущественную природу, выражаясь в денежной или вещественно-натуральной форме. При этом меры имущественной ответственности служат правовыми средствами, независимо от того, предусмотрены они законом или соглашением сторон [149, С. 137, 140].

Кроме того, еще одним важным правовым средством повышения эффективности хозяйственной деятельности аграрных предприятий является правовая работа. Правовая работа, направленная на выполнение предприятиями собственных обязательств перед контрагентами, на обеспечение сохранности имущества аграрных товаропроизводителей, принадлежащего им на различных правовых титулах (в частности, государственного имущества, принадлежащего государственным сельскохозяйственным предприятиям на праве хозяйственного ведения или оперативного управления), и т. п., может способствовать повышению эффективности хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий. В юридической литературе правовую работу относят к специальным внешним правовым средствам [69, С. 164].

Думается, что важным средством повышения эффективности хозяйственной деятельности аграрных товаропроизводителей (в частности государственных сельскохозяйственных предпри-

ятий) может явиться также совершенствование регламентации хозяйственных связей путем реализации принципа приоритета прав стороны, в интересах которой осуществляется данная хозяйственная деятельность, в частности приоритета прав потребителя производимой товарной аграрной продукции. Последовательно проводя этот принцип в законодательстве, можно способствовать решению таких задач, как развитие специализации, преодоление тенденций к натуральному хозяйству, предоставление потребителю более широких возможностей влиять на производство; можно создать правовой механизм, обеспечивающий усиление заинтересованности аграрных товаропроизводителей в таком поведении, которое соответствовало бы общегосударственным интересам, а следовательно, и повышению эффективности аграрного производства. Однако, осуществляя этот принцип, не следует забывать о том, что аграрные предприятия в силу специфики своей хозяйственной деятельности занимают на рынке невыгодное положение. Поэтому оптимальным представляется сочетание указанного принципа с принципом поддержки и защиты интересов стороны, занимающей более слабую позицию на рынке, т. е. государственной поддержки и защиты интересов аграрных товаропроизводителей. Бесспорным является тот факт, что государственное сельскохозяйственное предприятие как производитель сельскохозяйственной продукции требует протекционистского подхода.

В данном случае мы уже говорим об экономических средствах повышения эффективности хозяйственной деятельности, как о второй составной такого сложного понятия, каким является общественный хозяйственный порядок, определяемый в литературе как основанная на законодательстве и реальных интересах общества система правовых и экономических средств, направленная на обеспечение стабильности и эффективности хозяй-



ствования, удовлетворение и защиту интересов хозяйствующих субъектов [70, С. 52]. Другими словами, общественный хозяйственный порядок — это и есть тот способ, который призван опосредовать взаимодействие частных и общественных интересов в сфере хозяйствования, в частности, общегосударственных интересов в удовлетворении потребностей населения в продуктах питания, продовольствии и сырье животного и растительного происхождения, а также собственных интересов аграрных товаропроизводителей.

Характеризуя структурную организацию общественно-хозяйственного порядка, необходимо отметить следующее. Включаемые в его состав правовые средства являются «чистыми продуктами» правовой системы — это нормы, принципы, презумпции, правоотношения, санкции, приемы и процедуры правореализующей действительности (правовая работа) и т. п. Что касается экономических средств, то в состав обозначенного порядка, согласно мнению, высказанному в литературе [70, С. 53], могут быть включены лишь те из них, которые способны служить регулятором производственно — хозяйственных отношений. Для этого они должны получить ту или иную «легализацию» (или закрепление в правовых нормах, или утверждение компетентными органами государства). Ведь, как известно, экономика и право тесно взаимосвязаны. Можно без преувеличения сказать, что эффективность и действенность экономических категорий возрастает, если они надлежащим образом урегулированы правом. В связи с этим думается, что к таким средствам следует отнести, например, индикативные планы, программы социально-экономического и научно-технического развития, балансы материальных и технических ресурсов, дотации, социальное страхование, субсидии, квоты, кредиты и т. п. Естественно, экономико-правовое регулирование должно находиться в системной взаимосвязи

с государственным регулированием. Представляется, что важнейшей особенностью государственного регулирования хозяйственной деятельности в сельском хозяйстве на современном этапе перехода к рыночным отношениям должно стать оказание субъектам этой деятельности государственной поддержки. При этом следует отметить, что меры государственной поддержки являются важнейшим средством стимулирования хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий.

### 3.2. Правовые средства стимулирования хозяйственной деятельности аграрных товаропроизводителей государственной формы собственности

Представляется, что под правовыми средствами стимулирования хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий следует понимать законодательно закреплённый экономико-правовой механизм регулирования аграрных отношений, посредством которого данным субъектам оказывается необходимая для ведения их хозяйственной деятельности различная материальная и финансовая помощь и поддержка прежде всего со стороны государства, а также со стороны других лиц — хозяйствующих субъектов (инвесторов, кредиторов, фондов и т. д.), имеющая целью нормальное развитие аграрного производства и повышение эффективности хозяйственной деятельности.

Из этого следует вывод, что стимулирование хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий может осуществляться либо государством путем оказания данным аграрным товаропроизводителям государственной поддержки, либо другими хозяйствующими субъектами — физическими и юридическими лицами, например, путем предоставления ими льготных кредитов, инвестиций и т. п. государственным сельскохозяйственным предприятиям для развития производства последних.

В настоящее время, когда системный кризис в Украине обусловил резкое падение инвестиционной деятельности, в том числе и в агропромышленном комплексе, где капитальные вложения из всех источников финансирования за 1990-2000 годы сократились более чем в 9 раз, в перерабатывающие отрасли — почти в 7 раз, а в сельское хозяйство — приблизительно в 20 раз [156, С. 3], представляется, что основным и важнейшим сред-

ством стимулирования хозяйственной деятельности аграрных предприятий, и в первую очередь государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, должна стать государственная поддержка.

Государственная поддержка оказывается, как правило, посредством использования экономических методов регулирования, но обязательно осуществляется в определенных правовых формах (бюджетного финансирования, дотирования либо выплаты компенсаций; льготного кредитования; конкурсного распределения ресурсов; заключения договоров залога, страхования сельскохозяйственных культур, товарного кредита, финансовой аренды (лизинга), предусмотренных законодательством) [87, С. 79].

В экономической литературе под мерами государственной поддержки нередко понимаются лишь бюджетные дотации и компенсации, с помощью которых государство поддерживает отдельные стратегически важные производства (в частности и сельскохозяйственное производство), в том числе обеспечивающие воспроизводственный потенциал отрасли, имеющие социальную и экономическую значимость, и другие [186, С. 8-10].

Думается, однако, что при всей важности бюджетных дотаций и компенсаций ими далеко не исчерпываются меры государственной поддержки сельского хозяйства, способствующие повышению эффективности аграрного производства. К таким мерам следует отнести:

— финансирование государственных мероприятий по повышению плодородия почвы, ветеринарному обслуживанию, научных исследований, направленных на предупреждение инфекционных заболеваний животных, распространения вредителей растений и охрану окружающей природной среды, на развитие селекционной деятельности, племенного животноводства;

— дотирование продукции элитного семеноводства, племенного животноводства и птицеводства;

— компенсацию части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на приобретение минеральных удобрений и средств защиты растений, приобретение комбикормов животноводческими комплексами и птицефабриками, оплату энергоносителей специализированными тепличными комбинатами;

— поддержку формирования производственной инфраструктуры, содействие становлению и развитию реформированных сельскохозяйственных предприятий;

— поддержание уровня гарантированных закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и сырье;

— санацию и репрофилирование убыточных и неперспективных производств;

— финансирование подготовки кадров и ряд других. Эта точка зрения поддерживается и в специальной литературе [87, С. 82].

Представляется, что данные направления использования средств Государственного бюджета на поддержку и развитие агропромышленного комплекса должны быть конкретизированы и юридически закреплены в специальном законе, регулирующем указанные отношения, например, в Законе «О государственной поддержке аграрных товаропроизводителей». В юридической литературе неоднократно высказывалось мнение о необходимости принятия законодательных актов, регулирующих отношения между АПК, сельским хозяйством, аграрными товаропроизводителями и государством. Так, по мнению В. В. Юрчишина, необходим активный переход от регулирования аграрных отношений в основном Указами Президента к исключительному законодательному влиянию на них. И первым шагом в этом направлении должна стать разработка ряда законодательных актов по сельскому хозяйству, важнейшими из которых следует считать Законы Украины «Об аграрной политике Украины», «О сельском хозяйстве Украины», «О развитии аграрной реформы» [192, С. 15].

По данному вопросу, возможно, целесообразно было бы обратиться к опыту Российской Федерации. Так, например, 14 июля

1997 года в России был принят Федеральный Закон «О государственном регулировании агропромышленного производства», закрепляющий и регулирующий указанные отношения между государством и АПК [155].

Кроме того, в специальной литературе высказывается мнение о необходимости принятия в Украине национальной агропродовольственной доктрины, которая базировалась бы на научно взвешенной аграрной политике, стратегии и тактике развития отечественного АПК и была рассчитана по меньшей мере на период до 2010 года. При этом она должна включать в себя такие основные части:

- разработку кратко-, средне- и долгосрочных прогнозов и определение индикативных параметров взаимосвязанного и сбалансированного развития национального и регионального сельского хозяйства, отраслей перерабатывающей (пищевой) промышленности, агросервисного обслуживания, тракторного, сельскохозяйственного и продовольственного машиностроения;

- разработку и утверждение национальных и региональных программ технико-технологической модернизации материальной базы отраслей АПК Украины;

- разработку финансово-экономического механизма, нацеленного на поддержку отечественных структур сферы агробизнеса в условиях диспаритета цен на продукцию промышленного и аграрного секторов;

- отработку системы мероприятий, нормативно-правовых документов, необходимых для защиты собственности, а также построения эффективных производственных отношений на селе [156, С. 6-7].

Следует отметить, что в мировой практике уже апробированы и успешно используются эффективные рычаги влияния государства на агропромышленное производство и обеспечение продовольственной безопасности собственной страны. Среди них следует выделить:

— реализацию разнообразных программ поддержки сельского хозяйства за счет Государственного бюджета (охраны земельных и водных ресурсов; повышения плодородия почв; мелиорации; расширения сети производственно-технологических и рыночных путей; укрепления материальной базы новейшего уровня в сфере хранения и доставки продуктов питания к потребителям, т. е. развития складского и морозильного хозяйства и других элементов рыночной инфраструктуры, социального обеспечения аграрно-отсталых и демографически депрессивных сельских районов, развития аграрной науки и образования);

— регулирование, а нередко и формирование спроса на продукты питания на внутреннем рынке с определенным ограничением импорта продукции, которая в достаточных объемах производится в государстве;

— государственную поддержку национального аграрного товаропроизводителя на основе прямых целевых субсидий, стимулирования экспорта продуктов питания посредством предоставления определенных льгот и выплат дивидендов субъектам внешнеэкономической деятельности и т. п. [156, С. 7-8]

Безусловно, в реальных условиях Украины сельскохозяйственное производство должно приобрести определенный приоритет, так как оно является той наиболее мобильной и выгодной отраслью производства, которая может обеспечить оздоровление всей экономики. Для того чтобы сельское хозяйство Украины перестало быть убыточной и слишком рискованной сферой вложения капиталов, необходимо радикально изменить не только критерии и методы оценки его эффективности, но и подходы к управлению, прогнозированию, планированию, стимулированию и организации производства в национальном АПК в рыночных условиях. Определяющее значение при этом приобретает, как уже отмечалось, правовое закрепление средств стимулирования хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий.

В юридической литературе предлагается усилить публично-правовое регулирование рыночных аграрных отношений, связанное с применением таких мер косвенного регулирования, как предоставление кредита, субсидий, налоговых и иных льгот сельскохозяйственным предприятиям (в частности государственным). В качестве косвенного инструмента государственного регулирования используется ценовой механизм, сочетающий рыночные (договорные) цены с регулируемыми гарантированными ценами [180, С. 111].

В связи с этим представляется, что одним из важнейших средств стимулирования хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий является совершенствование механизма ценообразования. Наличие ценовых диспропорций (диспаритет цен), негативно влияющих на экономику агропромышленного производства, является в настоящее время одной из основных проблем, требующих разрешения в процессе создания необходимых условий для обеспечения эффективного функционирования сельскохозяйственных предприятий. Диспаритет цен рассматривается многими отечественными экономистами-аграрниками как главная причина финансовых проблем аграрного сектора экономики Украины.

Несмотря на закрепление в Законе Украины «О приоритетности социального развития села и агропромышленного комплекса в народном хозяйстве» [57] принципа эквивалентного товарообмена между промышленностью и сельским хозяйством на основе паритетного ценообразования на их продукцию, данное положение на практике остается только декларацией. В ситуации, сложившейся на продовольственном рынке Украины, указанная паритетность в ценовых пропорциях на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические ресурсы, используемые при ее производстве, отсутствует.



В последние пятнадцать лет формирование цен на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические ресурсы, используемые в сельском хозяйстве, осуществляется свободно. Однако цены на промышленную продукцию продолжают определяться на монопольных принципах, а закупочные цены на аграрную продукцию формируются под влиянием низкой платежеспособности населения и резкого снижения цен на внешнем рынке на основные виды сельскохозяйственной продукции, в частности на зерновые, семена подсолнечника, подсолнечное масло, сахар. На внутреннем рынке цены на горюче-смазочные материалы уже достигли мирового уровня, в то время как на большинство видов сельскохозяйственной продукции они остаются намного более низкими, чем мировые, в силу многих обстоятельств [160, С. 12]. В результате этого резко ухудшилось материально-техническое обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые в настоящее время просто не располагают достаточными денежными ресурсами для обеспечения своего производства необходимыми материально-техническими средствами, горюче-смазочными материалами, средствами защиты растений, удобрениями и т. п. В таких условиях ни о какой эффективности хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий (в том числе государственных) не может быть и речи.

Таким образом, следует согласиться с высказанным в специальной литературе мнением, что юридическое обеспечение государственной ценовой поддержки аграрных товаропроизводителей является недостаточным. О низкой эффективности государственной поддержки аграрных товаропроизводителей в данной сфере свидетельствуют результаты социально-правового опроса руководителей сельскохозяйственных предприятий по данному вопросу. Так, действующая в государстве система ценообразования не удовлетворяет 90% субъектов аграрного

предпринимательства. Основными причинами были названы: несправедливый товарообмен (47%), отсутствие должного государственного регулирования (31%), нестабильность рынка, и как следствие, его непредсказуемость (18%), отсутствие объективной информации (4%). Действующие закупочные цены не удовлетворяют 89% сельскохозяйственных предприятий, из них 51% по причине не обеспечения необходимого расширенного воспроизводства, остальных — так как не возмещают затрат на производство. Вследствие несовершенной ценовой политики в АПК в 2003 году возникла напряженная ситуация на зерновом рынке страны [116, С. 103-104].

Между тем, как отмечается в литературе, научно обоснованный и юридически закрепленный паритет цен обеспечивает реализацию на практике многих взаимосвязанных элементов: эквивалентность во взаимоотношениях договорных субъектов; оптимальную реализацию их имущественных и иных интересов; эффективную хозяйственную деятельность аграрных и иных предприятий и т. п. [170, С. 79]. Вообще, система паритетных цен как система поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию была впервые введена в США Законом о сельском хозяйстве 1933 года. Ее основная задача состояла в поддержании цен на сельскохозяйственную продукцию и доходов аграрных товаропроизводителей в определенном соотношении с ценами и доходами в несельскохозяйственном секторе. В результате должна была поддерживаться на постоянном уровне покупательная способность сельскохозяйственных предприятий [162, С. 376].

В связи с этим представляется, что обеспечение эквивалентности между промышленностью и сельским хозяйством — актуальнейшая проблема, так как здесь очень глубоко затрагиваются экономические, социальные и другие интересы аграрных предприятий. Не случайно поэтому данной проблеме уделяли внимание многие авторы [86, С. 149; 146, С. 46-51; 170, С. 67-82].

Однако особую актуальность она приобрела в условиях перехода к рыночным отношениям. Как известно, современное сельское хозяйство не в состоянии нормально функционировать без многих материально-технических средств, производимых промышленностью. Поэтому аграрные товаропроизводители в процессе товарного обмена должны получать такие денежные суммы за продаваемую сельскохозяйственную продукцию животного и растительного происхождения, которые возмещали бы затраты на ее производство, а кроме того, обеспечивали определенные накопления для дальнейшего производства сельхозпродукции. Реальная же ситуация такова, что полностью прекратились процессы воспроизводства и обновления материально-технической базы АПК. Расход основных средств производства сельскохозяйственных предприятий почти втрое превышает их поступление. У сельскохозяйственных предприятий нет достаточных средств для приобретения минеральных удобрений, средств защиты растений, минеральных кормовых добавок, белково-витаминных препаратов и т.п. Кроме того, следует учитывать, что сельскохозяйственные предприятия нередко оказываются в трудном положении, вызванном природно-климатическими и иными объективными факторами, что также сказывается на их экономическом состоянии. Именно в таких условиях аграрным предприятиям для обеспечения нормального производства крайне необходима экономическая помощь государства (государственная поддержка). Эквивалентный обмен должен поддерживаться всевозможными средствами, с тем, чтобы не подрывать основу рыночных отношений. Представляется, что в данном случае государство должно обеспечить соблюдение этой эквивалентности за счет специальных дотаций, выделяемых из Государственного бюджета для указанных целей [98, С. 53-55].

Под дотацией принято понимать сумму денежных средств, выделяемых из бюджета предприятию, у которого затраты на

производство и реализацию продукции не покрываются получаемыми доходами, а также на поддержание относительно низких розничных цен на отдельные товары, реализуемые населению [23, С. 192]. В настоящих условиях без дотаций аграрные предприятия вряд ли смогут нормально осуществлять свою производственно-хозяйственную деятельность. Предложения авторитетных украинских ученых-аграрников сводятся к тому, что в переходный период политика ценообразования на сельскохозяйственную продукцию должна базироваться на принципах свободного формирования цен с экономическим их регулированием со стороны государства. Аргументом в пользу этого является тот факт, что ни в одном цивилизованном государстве нет нерегулируемого рынка в чистом виде. Во многих экономически развитых странах государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей путем дотирования к общей стоимости сельскохозяйственной продукции составляет: в Японии — 66%, Канаде — 45%, странах ЕС — 49%, США — 30% [160, С. 15].

Вот почему государство должно иметь специальный фонд для этих целей. При наличии резервных средств можно обеспечить эквивалентность в товарном обороте не в ущерб рыночным отношениям. Ведь не следует забывать о том, что сельскохозяйственные предприятия осуществляют свою хозяйственную деятельность в условиях, предполагающих возможность возникновения чрезвычайных ситуаций в производственном процессе (ливневые дожди, засухи, сильные морозы, наводнения и т. п.).

Основным способом обеспечения эквивалентного товарообмена выступает ценообразование на материально-технические средства, производимые промышленностью для АПК, а также на сельскохозяйственную продукцию животного и растительного происхождения, продаваемую аграрными товаропроизводителями. Цена представляет собой денежное выражение стоимости товара, показатель ее величины и проявляется в ценах оптовых, розничных, закупочных, тарифах за услуги [93, С. 368].

Таким образом, думается, что ценовую политику следует строить методами непрямого влияния государства на рыночную инфраструктуру. Для ценовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей (в том числе и государственных сельскохозяйственных предприятий), как уже отмечалось, нужно создавать государственные запасы или интервенционные фонды как метод стабилизации рыночных цен и обеспечения гарантированной нижней ценовой границы, которой становится цена закупок. Указанная точка зрения поддерживается и в литературе [156, С. 11]. Разумеется, данный метод стабилизации цен в аграрном секторе и средство стимулирования хозяйственной деятельности аграрных товаропроизводителей должен быть закреплен законодательно, например, в специальном Законе «О государственной поддержке аграрных товаропроизводителей Украины» или в Законе «О паритете цен на сельскохозяйственную продукцию и продукцию промышленности, используемую в сельском хозяйстве». Такая мера необходима хотя бы как временная, на период до стабилизации аграрных отношений в Украине, скажем, до 2010 года.

В связи с этим необходимо использовать опыт Российской Федерации. Так, Федеральный Закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» содержит указание на то, что одна из задач регулирования — это сближение уровней доходов работников сельского хозяйства и промышленности. А значит, государственная функция — поддержание экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями. Помимо применения гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию Законом допускается регулирование цен на промышленную продукцию, предназначенную для сельскохозяйственного производства, и услуги (лизинг) [180, С. 116].

Первым положительным шагом в этом направлении следует считать принятие Закона Украины от 18 января 2001 года «О стимулировании развития сельского хозяйства на период

2001-2004 годов» [61]. В соответствии со ст. 3 Закона ценовая политика в сельском хозяйстве осуществляется на основе свободного ценообразования в сочетании с государственным регулированием и поддержанием доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей и антимонопольным контролем за ценами на продукцию сельского хозяйства и потребляемые им материально-технические ресурсы (услуги).

Ценовая политика и поддержание доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей направляются на обеспечение воспроизведения производства сельскохозяйственной продукции на основе введения залоговых цен (цен поддержки), регулирования доходов через систему государственных дотаций и субсидий.

Кабинетом Министров Украины ежегодно с 2001 года устанавливается предельный уровень цен (тарифов) на электроэнергию, газ и нефтепродукты отечественного производства, которые потребляются сельскохозяйственными предприятиями.

Вместе с тем вызывает сомнение срок действия данного Закона — до 2004 года. Учитывая специфику сельскохозяйственного производства, как отрасли с сезонным характером производства, замедленным оборотом капитала и низкой нормой прибыли, и вытекающие отсюда особенности и повышенный риск хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий, представляется, что указанные выше положения Закона должны применяться к аграрным товаропроизводителям (в частности, к государственным сельскохозяйственным предприятиям) бессрочно.

Кроме того, спорным представляется и положение, закрепленное в пункте 9 ст. 2 Закона, где речь идет о дотировании только продукции животноводства, рыбоводства и рыболовства, а также льна. В данном случае не совсем ясно, из каких соображений исходил законодатель, не включивший продукцию рас-

тениеводства (за исключением льна) в этот перечень. Думается, что данное положение вряд ли является обоснованным, так как производство продукции растениеводства нуждается в дотациях так же, как и производство иной сельскохозяйственной продукции, например продукции животноводства, если не в большей степени, из-за своей зависимости от природно-климатических условий, сезонности, биологического ритма развития растений, плодородия почв и т. д.

Важным средством стимулирования хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий является также их кредитование на льготных началах. Об этом неоднократно указывалось в специальной литературе [122, С. 131; 156, С. 11; 133, С. 21; и др.]. По мнению М. И. Козыря в перспективе в механизме оказания государственной поддержки постепенно будет просматриваться отход от бюджетного финансирования, дотаций и компенсаций независимо от результатов производственно-хозяйственной деятельности, стремление к расширению различных форм кредитования с взиманием доступных процентов и осуществлению мер государственной поддержки на конкурсных и договорных началах [180, С. 113].

Кредитам принадлежит важное место среди финансовых компонентов, оказывающих большое влияние на формирование нормальной рыночной среды. При этом данное утверждение для сельскохозяйственного производства имеет принципиальный характер, так как без надлежащего кредитного обеспечения эта отрасль производства существовать не может. В силу ряда объективных причин, характеризующих аграрное производство (в частности, в силу сезонности, длительности производственного цикла и, как следствие, необходимости авансирования средств (капитала) на относительно длительное, в сравнении с другими отраслями, время), данная отрасль считается кредитоемкой. Раньше, в советские времена, эта особенность учитывалась

и кредиты банков были для сельскохозяйственных предприятий основным источником привлечения средств. Механизм кредитования был построен таким образом, что вся сверхнормативная потребность в финансовых ресурсах покрывалась банковскими кредитами. Правда, тогда тоже были проблемы с кредитованием, в связи с тем, что, как правило, полученные сельскохозяйственными предприятиями кредиты не возвращались и систематически списывались государством.

В условиях перехода к рыночным аграрным отношениям ситуация с финансовым обеспечением изменилась. Кредитование перешло к коммерческим банкам, государство отказалось от регулирования этого процесса, и сельскохозяйственные товаропроизводители были переведены на общий (рыночный) способ кредитования. Для банков все субъекты кредитования равны, поэтому они, при прочих равных условиях, отдают предпочтение при кредитовании тем субъектам хозяйствования, которые обеспечивают большую эффективность и больший доход. А поскольку в соответствии с этим критерием сельскохозяйственные предприятия по ряду причин не являются конкурентоспособными, то кредиты к ним в необходимых объемах и не поступают. Как следствие, сельскохозяйственные товаропроизводители из-за своего критического финансового положения не имеют средств на оплату труда, приобретение техники, удобрений, технологического оборудования, строительных материалов, на поддержание социальной сферы села, подготовку высококвалифицированных кадров.

Таким образом, складывается парадоксальная ситуация. С одной стороны, аграрные товаропроизводители, в силу специфики своей хозяйственной деятельности, не могут ее осуществлять без кредитов, а с другой — банки не могут предоставить им эти кредиты на приемлемых условиях [40, С. 17]. Ведь существующая система коммерческого кредитования ориентирована



на доходность в отраслях с относительно высокой оборачиваемостью капитала. Ее процентные ставки и условия кредитования не позволяют сельхозпроизводителю участвовать на равных с другими производителями на рынке кредитных ресурсов [186, С. 8]. Выйти из данной ситуации без вмешательства государства, особенно в условиях кризиса, по мнению большинства юристов и экономистов, практически невозможно.

В данных условиях, поскольку альтернативы кредитованию сельскохозяйственных товаропроизводителей нет, именно государству надлежит повысить доступность кредитных ресурсов для государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, внедрить соответствующие механизмы, которые отвечали бы следующим требованиям: на льготных началах, за минимальную плату гарантировали бы государственным сельскохозяйственным предприятиям и другим аграрным товаропроизводителям получение определенного объема кредита в указанные сроки, а также использование этих средств по целевому назначению, и, кроме того, при нормальных условиях хозяйствования гарантировали бы его возвращение. Следует отметить, что почти во всех странах с развитой экономикой существует специализированная система сельскохозяйственного кредита, построенная с учетом специфики сельскохозяйственного производства в рыночных условиях [186, С. 8]. Здесь возникает вопрос: как создать на практике кредитный механизм, учитывающий специфику сельскохозяйственного производства?

Представляется, что для практической реализации данной задачи прежде всего необходимо устанавливать льготные кредитные ставки за предоставляемые аграрным предприятиям на производственные нужды кредиты с учетом срока обращения оборотных средств. И поскольку эти процентные ставки будут ниже установленных НБУ, то следует найти источники для покрытия разницы между ними. Иными словами, нужен соответствующий механизм, который бы корректировал ситуацию.

В специальной литературе указывается, что в сложившихся условиях одним из таких источников может выступать специальный фонд кредитной поддержки АПК. При этом формироваться он может за счет бюджетных средств; поступлений от полученной ввозной и вывозной пошлин; возвращения задолженности по ранее полученным займам; средств, полученных в порядке различной помощи; средств, полученных от межотраслевого перераспределения доходов; поступлений от приватизации объектов АПК; поступлений от уплаты процентов по кредитам, выданным из этого фонда. Кроме перечисленных, в данный фонд могут привлекаться и другие средства, исходя из конкретных условий [40, С. 18].

Представляется, что фонд кредитной поддержки АПК должен иметь целевой характер и использоваться главным образом для покрытия разницы между коммерческой и льготной ставками платы за кредит. Вместе с тем из этого фонда при определенных условиях может осуществляться кредитование сезонных затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей, а именно предоставление кредитов на приобретение семян, запчастей, горючесмазочных материалов, удобрений, средств защиты растений и других материальных ресурсов, необходимых государственным сельскохозяйственным предприятиям для осуществления их хозяйственной деятельности.

Вместе с тем, как показывает мировой опыт, в условиях экономической нестабильности государство не должно ограничиваться только непрямым (через коммерческие банки) воздействием на процесс формирования сельскохозяйственными предприятиями финансовых ресурсов. Поэтому нельзя отказываться от практики предоставления государственных кредитов целевого назначения (кредитных линий), а также от кредитования готовой продукции. А поскольку опыт предоставления товарных кредитов себя не оправдывает, то целесообразной, согласно мнению,

высказанному в литературе [40, С. 20], является ориентация аграрных товаропроизводителей на реализацию производимой ими продукции животного и растительного происхождения через биржи по форвардным и фьючерсным контрактам.

Кроме того, как показывает зарубежный опыт, кредитную поддержку аграрного товаропроизводителя государство может осуществлять и путем своего активного участия в реализации его продукции. Например, в США Федеральное правительство берет на хранение любую часть урожая фермеров. Осуществляется это через корпорацию товарного кредита, являющуюся структурным подразделением Министерства сельского хозяйства. При этом зерно фермеров хранится бесплатно, а под его стоимость предоставляется кредит. Такой кредит называется «безвозвратным», так как фермер может его не возвращать, если он не нашел более выгодных условий реализации своей продукции.

Путем кредитования урожая решается проблема финансового обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей и в Латвии. Здесь функцию кредитора взял на себя государственный концерн, занимающийся производством хлеба и продуктов из муки. Он предоставляет аграрным товаропроизводителям льготные кредиты под залог зерна. Максимальный размер кредита ограничивается половиной стоимости зерна, который товаропроизводитель обязуется поставить концерну [40, С. 20].

В соответствии со ст. 12 Закона Украины «О стимулировании развития сельского хозяйства на период 2001-2004 годов» государственная поддержка осуществляется на основе механизма кредитного обеспечения сельского хозяйства, который разрабатывается Кабинетом Министров Украины и включает следующие составляющие:

- определение объемов кредитов за счет государственных ресурсов, которые направляются на развитие сельского хозяйства;
- создание инфраструктуры финансово-кредитного обеспечения сельского хозяйства;

— режим специального кредитования, который предусматривает за счет Государственного бюджета Украины компенсацию ставки по кредитам в размере не менее 50% учетной ставки, установленной Национальным банком Украины.

В части 3 ст. 13 Закона предусматривается возможность авансирования производства сельскохозяйственной продукции для государственных нужд, которое осуществляется путем перечисления выделенных для этого средств Государственного бюджета Украины на отдельные кредитные счета заемщиков и оформляется специальным договором, предусматривающим гарантии поставки продукции.

Представляется, что перечисленные меры в совокупности помогут улучшить ситуацию с кредитным обеспечением сельскохозяйственных предприятий (в том числе государственных). Однако, если рассматривать данный вопрос более проблемно, то следует согласиться с высказанным в литературе мнением о необходимости создания вместо ликвидированного агробанка «Украина» нового специализированного государственно-коммерческого аграрного банка, с тем чтобы, во-первых, обеспечить контроль государства за деятельностью такого банка, а во-вторых, в случае необходимости принять меры по его финансовому оздоровлению [40, С. 22; 99, С. 94].

В специальной литературе также указывается, что стержнем аграрной кредитной системы является ипотека (залог земли и другой недвижимости) [133, С. 20]. Считается, что долгосрочное кредитование сельскохозяйственных предприятий возможно только в случае создания ипотеки земли. Мировой опыт показывает, что залог одного гектара земли дает аграрному товаропроизводителю кредитные ресурсы для хозяйствования на 3-5 га земли [133, С. 21]. Но для этого должен быть разработан и внедрен соответствующий механизм реализации указанных задач на практике. Поэтому следует согласиться с мнением ряда уче-

ных, в соответствии с которым важнейшим шагом в развитии кредитных отношений должен был стать Закон «Об ипотеке» [156, С. 11-12]. Однако, несмотря на наличие в Законе Украины «Об ипотеке» от 5 июня 2003 года [49] специальной статьи, закрепляющей особенности ипотеки земельных участков (ст. 15), данный вопрос представляется недостаточно урегулированным и не вполне отражающим специфику ипотеки земельных участков сельскохозяйственного назначения как основного средства аграрного производства. Учитывая особую ценность использования сельскохозяйственных угодий в целях аграрного производства, думается, что в данном законе должен быть установлен ряд специальных правил применительно к землям сельскохозяйственного назначения. Представляется целесообразным закрепить в указанном Законе положение о том, что ипотека земельных участков из состава сельскохозяйственных угодий допускается лишь для обеспечения обязательств, связанных непосредственно с сельскохозяйственным производством. Необходимо также предусмотреть создание специальных ипотечных банков, а также установить над ними государственный контроль и в связи с этим разграничить полномочия государственных органов по осуществлению данного контроля. Так, например, в Германии в соответствии с Законом 1899 года об ипотечных банках данные банки являются гражданско-правовыми кредитными институтами, деятельность которых направлена прежде всего на выдачу ссуд под залог земельных участков, находящихся внутри страны (а в настоящее время и в других странах Европейского Сообщества), и на выпуск долговых обязательств, т. е. ипотечных (закладных) листов на основании приобретенных ипотек. Закон устанавливает также, что государственный контроль над ипотечными банками в соответствии с предписаниями данного Закона и Закона о кредитах осуществляет федеральное ведомство надзора [183, С. 139-140].

Следующим важным средством стимулирования хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий является их льготное налогообложение. Уменьшение налогового бремени на аграрных товаропроизводителей, согласование налоговой политики с реальными потребностями сельскохозяйственного производства — важнейшая задача нашего государства в сложившейся кризисной ситуации.

В течение всей истории человечества налоговая система выполняла одну из основных функций — фискальную, состоящую в формировании доходов государственного бюджета. С течением времени появились и такие функции налоговой системы, как стимулирование — создание заинтересованности в выгодном для государства направлении, и регулирование — перераспределение доходов предприятий и поддержание определенных пропорций между потреблением и накоплением [75, С. 6]. Практика применения налогов указывает на главный принцип налогообложения: при любых, самых больших потребностях в финансовых средствах налоги не должны подрывать заинтересованность товаропроизводителей (в частности аграрных) в осуществлении хозяйственной деятельности.

К сожалению, на сегодняшний день главным недостатком действующей в Украине налоговой системы является отсутствие баланса интересов между налогоплательщиками и Государственным бюджетом. Экономический кризис, порождающий рост размеров неплатежей и другие негативные факторы, подтверждает, что налоговая система, основанная на взимании оборотных налогов на работу и капитал, неэффективна. Она способствует уклонению от уплаты налогов и ведению теневой хозяйственной деятельности [84, С. 32]. В программе «Украина — 2010» записано, что «...в целях обеспечения стабильного экономического роста в будущем тысячелетии принципиально важным является радикальное реформирование налоговой системы, снижение

уже в 1999-2000 гг. как минимум на 15-20% (совокупного) налогового бремени на товаропроизводителей и качественное изменение структуры бюджетных расходов» [147, С. 2]. Специфика же аграрного производства требует адекватной налоговой политики, которая исходит из статуса АПК как отрасли с замедленным оборотом авансовых средств и зависимостью производственно-хозяйственной деятельности аграрных товаропроизводителей от природных условий и биологических процессов, что обуславливает необходимость отображения в общегосударственной концепции особенностей налогообложения сельскохозяйственных предприятий (в том числе государственных). В связи с этим важной проблемой в совершенствовании механизма налогообложения аграрных товаропроизводителей и, следовательно, в повышении эффективности их хозяйственной деятельности является, во-первых, сокращение количества налогов, а во-вторых, уменьшение ставок налогообложения. По мнению академика И. И. Лукинова, для сельского хозяйства с учетом его особенностей максимальная ставка налогообложения не должна превышать 20% от дохода [84, С. 32].

Важным шагом на пути к разрешению этой проблемы стало принятие 17 декабря 1998 года Закона Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» [63], который сроком на 10 лет (до 1 января 2009 года) заменяет 7 налогов и сборов (в том числе налог на прибыль предприятий и земельный налог) фиксированным сельскохозяйственным налогом. При этом в соответствии с частью 2 п. 1 ст. 9 данного Закона для стабилизации сельскохозяйственного производства от уплаты фиксированного сельскохозяйственного налога до 1 января 2001 года освобождались сельскохозяйственные товаропроизводители, являющиеся в соответствии с настоящим Законом плательщиками этого налога. Однако при этом они не освобождались от уплаты средств на обязательное государственное пенсионное страхование и на обяза-

тельное социальное страхование и должны были осуществлять отчисления в размере и порядке, предусмотренными данным Законом. Иными словами, фактически данный Закон не освобождал сельскохозяйственных товаропроизводителей от уплаты налогов, а лишь предоставлял определенную льготу, уменьшая сумму налога, подлежащую уплате.

Вызывает сомнение и срок действия этой льготы — до 1 января 2001 года. Учитывая, что указанная в Законе «стабилизация аграрного производства» на данный момент еще не достигнута, а также низкий уровень рентабельности сельскохозяйственных товаропроизводителей и то, что большая часть из них в настоящее время и вовсе убыточна, представляется целесообразным продлить закрепленный в Законе срок относительно освобождения от уплаты фиксированного сельскохозяйственного налога еще на некоторое время, хотя бы в отношении низкорентабельных и убыточных предприятий с тем, чтобы дать им возможность стабилизировать свою хозяйственную деятельность.

К плательщикам фиксированного сельскохозяйственного налога ч. 1 ст. 2 указанного Закона наряду с другими аграрными товаропроизводителями относит и государственные сельскохозяйственные предприятия, занимающиеся производством (выращиванием), переработкой и сбытом сельскохозяйственной продукции, у которых сумма, полученная от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства и продуктов ее переработки за предыдущий отчетный (налоговый) год, превышает 75% общей суммы валового дохода предприятия.

В случае, когда в отчетном периоде валовый доход от операций по реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства и продуктов ее переработки составляет менее 75% общего объема реализации, предприятие в следующем отчетном периоде уплачивает налоги на общих основаниях (ч. 2 ст. 2 Закона Украины «О фиксированном сельскохозяйственном на-



логе» [63]). Данное положение представляется несколько дискриминационным и требует определенного урегулирования. Ведь если у государственного сельскохозяйственного предприятия общая сумма от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства составляет 65-74% валового дохода, но при этом имеется мощная база по переработке аграрной продукции животного и растительного происхождения (а, как известно, именно переработка сельскохозяйственной продукции может приносить больше дохода, чем ее производство), то на него действие указанного Закона уже не распространяется. Думается, что данная норма требует определенной корректировки, на что указывается и в специальной литературе [84, С. 34].

Главным же преимуществом данного Закона является упрощение процедуры его начисления и уплаты. Вместо уплаты целого ряда налогов и сборов государственные сельскохозяйственные предприятия уплачивают только один фиксированный сельскохозяйственный налог. Учтена и специфика аграрного производства, в частности, его сезонность, что нашло свое проявление в установлении сроков и размеров уплаты такого налога в течение года. Так, согласно ч. 2 ст. 5 Закона уплата производится в таких размерах: I и II квартал — по 10% от годовой суммы налога, III — 50%, IV — 30%. Это положение направлено на учет интересов аграрных товаропроизводителей, поэтому его также можно считать одним из преимуществ данного Закона.

В уплате фиксированного сельскохозяйственного налога имеется и свое ноу-хау — размер налога зависит не от валового дохода предприятия, а от земельной площади, которой владеет плательщик налога. В части 1 ст. 3 Закона Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» закреплено, что объектом налогообложения является площадь сельскохозяйственных угодий, переданных сельскохозяйственному товаропроизводителю в собственность или предоставленных ему в пользование, в том

числе на условиях аренды, а также земель водного фонда, используемых рыболовецкими, рыбными хозяйствами для разведения, выращивания и вылова рыбы во внутренних водоемах — озерах, прудах и водохранилищах. В соответствии с Законом пашни, сенокосы и пастбища облагаются налогом в размере 0,15% (многолетние насаждения — 0,09%, указанные земли водного фонда — 0,45%) от денежной оценки единицы площади по областям и Автономной Республике Крым. Для плательщиков налога, осуществляющих деятельность в горных зонах и на полесских территориях, установлена пониженная ставка налога — для пашни, сенокосов и пастбищ — 0,09%, для многолетних насаждений — 0,03%. Уплата фиксированного сельскохозяйственного налога осуществляется в соответствии с Положением о порядке уплаты и учета фиксированного сельскохозяйственного налога, утвержденным постановлением Кабинетом Министров Украины от 23 апреля 1999 года. По данным, указанным в литературе, в среднем по Украине надлежащая к уплате сумма фиксированного сельскохозяйственного налога составляла около 20 грн. с гектара [114, С. 13]. Таким образом, зная площадь своих земельных угодий и их денежную оценку, государственное сельскохозяйственное предприятие заранее информировано о том, какую сумму налога оно должно уплатить в бюджет и, следовательно, может с большей уверенностью планировать свою хозяйственную деятельность.

Однако в специальной литературе высказывается мнение о том, что введение фиксированного налога на землю для всех без исключения сельскохозяйственных предприятий является теоретически необоснованным [75, С. 7]. Действительно, как показывает практика, фиксированный сельскохозяйственный налог выгоден и на него перешли прежде всего прибыльные сельскохозяйственные предприятия, предприятия, имеющие высокие показатели доходности на единицу площади (в частности,

предприятия с овощеводческой и животноводческой специализацией, имеющие сравнительно небольшие угодья и высокие доходы), а также предприятия, обрабатывающие сравнительно немного земли. Относительно последних двух видов сельскохозяйственных предприятий все понятно: чем меньше земельная площадь, тем меньше фиксированный сельскохозяйственный налог. Что же касается первого вида предприятий, то если при прежней схеме налогообложения, чем больше был доход, тем большими были суммы налога на прибыль предприятия и НДС, то при введении фиксированного сельскохозяйственного налога ситуация изменилась. Теперь такие сельскохозяйственные предприятия могут смело и с выгодой наращивать объемы производства. Такая положительная тенденция имеет место. Так, по сравнению с 1998 года их доходы увеличились почти в четыре раза [114, С. 13].

С другой стороны, фиксированный сельскохозяйственный налог оказался невыгодным для сельскохозяйственных предприятий с низким уровнем реализации и доходов и большими земельными площадями. Все это указывает на то, что в принципе необходим дифференцированный подход к налогообложению сельскохозяйственных предприятий. Как указывается в специальной литературе, проблема состоит не в разработке интегрального показателя нормы налога, а в сохранении и сопровождении его величины на всех стадиях движения сельскохозяйственной продукции животного и растительного происхождения, содействии ее реализации и изъятии соответствующих сумм в бюджет. Фискальная политика в части налогообложения должна использовать стандартизированные признаки доходности аграрных предприятий, их классификацию согласно потенциальному (стандартному) доходу с определением категории и класса плательщика налога, а не величину фактического дохода или убытков, или же стоимость земли, в оценке которой еще в меньшей

степени прослеживается связь с прибыльностью сельскохозяйственных товаропроизводителей [75, С. 7-8].

На первый взгляд, переход к простоте в налогообложении (введение только одного фиксированного сельскохозяйственно-го налога) имеет преимущества. Однако простота и кажущаяся справедливость не дает государству возможности дифференцированно воздействовать на сельскохозяйственные предприятия. Другими словами, переход к единому налогу на землю в зависимости от ее стоимости таит в себе несколько непредвиденных моментов. Во-первых, из-за отсутствия объективной оценки земли система налогообложения является далеко не справедливой. Во-вторых, государство теряет определенную сумму налога, так как высокоприбыльные предприятия, где эффективность достигнута благодаря капиталу и высокой производительности труда, будут платить незначительную (относительно своей прибыли) величину налога, а сельхозпредприятия с низкой эффективностью, но большими земельными площадями не будут его платить совсем, поскольку у них не будет достаточных для этого средств. А кроме того, по мнению отдельных авторов, введение единого налога не снизило суммарного налогового давления на сельскохозяйственные предприятия (в том числе и государственные), налоговый пресс остается на том же уровне [104, С. 26-27; 84, С. 34]. Хотя, согласно другим данным, при введении фиксированного сельскохозяйственного налога налоговое бремя на аграрных товаропроизводителей в целом снизилось почти в три раза — с 1,8 млрд. до 680 млн.

Вообще, в литературе высказывается мнение о том, что переход к единому налогу является нелогичным и необоснованным. Наиболее справедливым был бы постоянный расчет (и определение) равноценной нормы получения дохода на 1 га пашни, величина которой изменяется одновременно с изменением совокупного спроса (платежеспособности населения и гарантиро-

ванных экспортных зарубежных рынков) на сельскохозяйственную продукцию. Тогда при помощи налогов и их структуры действительно будет изыматься земельная рента у сельскохозяйственных предприятий, находящихся в лучших условиях хозяйствования, при существующем совокупном спросе на продукцию животного и растительного происхождения [75, С. 9].

В специальной литературе высказывается и другая точка зрения: предлагается внедрить на три года для сельскохозяйственных товаропроизводителей нулевую ставку на все виды налогов, кроме отчислений в пенсионный фонд, а кроме того, предусмотреть определенные нововведения в налоговом механизме для конкретных отраслей сельского хозяйства. Так, например, серьезной поддержкой для животноводства могло бы стать нововведение, предусматривающее, чтобы суммы НДС, начисленные на продажу продукции перерабатывающими предприятиями, направлялись в данную отрасль (на приобретение кормов и кормовых добавок для сельскохозяйственных животных, строительство необходимых для их содержания помещений и т. п.). Подобную схему можно было бы внедрить и в отношении другой сельскохозяйственной продукции [133, С. 22].

Представляется, что следует взвешенно подойти ко всем этим предложениям и на законодательном уровне закрепить такую модель механизма налогообложения сельскохозяйственных предприятий (в том числе государственных), которая бы отвечала принципу справедливости, в полной мере учитывала особенности аграрного производства, нынешнее состояние аграрного сектора экономики Украины, интересы сельхозпроизводителей и способствовала повышению эффективности их хозяйственной деятельности.

Необходимо отметить, что упрощение налогообложения в совокупности со снижением налогового давления на сельскохозяйственного производителя (в том числе на государствен-

ные специализированные сельскохозяйственные предприятия) в принципе должно содействовать повышению эффективности их хозяйственной деятельности и эффективному развитию отрасли в целом. Но, основываясь на оценках ее состояния по таким важным показателям, как производственный (изношенная материально-техническая база, отсутствие оборотных средств, убыточность, большая задолженность перед бюджетом и контрагентами) и корпоративный (отсутствие современной структуры управления, мотивации, технологий, низкая эффективность маркетинга), можно сделать вывод о том, что лишь за счет налогового регулирования проблем не решить — необходим комплексный подход. На это неоднократно указывалось и в специальной литературе [73, С. 95; 122, С. 125-133; 97, С. 77]. Поэтому наряду с перечисленными мероприятиями необходимо, во-первых, добиваться соблюдения эквивалентности обмена, достижения паритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Это первое и основное условие не только реформирования, но и нормального функционирования любой отрасли. Во-вторых, учитывая, что сельское хозяйство является кредитоемкой отраслью, стремиться обеспечивать агропромышленный комплекс доступными кредитными ресурсами путем внедрения новых форм кредитования. В-третьих, принимая во внимание специфику хозяйственной деятельности аграрных предприятий (зависимость ее результатов от ряда объективных факторов, неподконтрольных воле человека) и, следовательно, ее повышенный риск, обеспечить законодательно и применять страховую защиту сельскохозяйственных товаропроизводителей от потерь в связи с неблагоприятными природно-климатическими условиями и стихийными бедствиями. Как указывается в специальной литературе, это один из путей использования выделяемых аграрному сектору бюджетных средств [73, С. 95]. Так, Закон Украины «О стимулировании развития сельского хозяйства на

период 2001-2004 годов» [61] (ст. 15) предусматривал обязательное страхование урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений государственными сельскохозяйственными предприятиями, а по урожаю зерновых культур и сахарной свеклы — сельскохозяйственными предприятиями всех форм собственности. При этом в соответствии с ч. 2 данной статьи Закона частично страховые платежи по обязательному страхованию урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений компенсировались за счет Государственного бюджета Украины в размере 50% расходов, понесенных сельскохозяйственными предприятиями. В-четвертых, еще одним средством стимулирования хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий (в частности государственных) является активизация инвестиционной деятельности в данной сфере. В настоящих условиях требуется пересмотреть инвестиционную политику государства. По мнению многих авторов [118, С. 40; 152, С. 58; и др.], ведущая роль в активизации и направленности инвестиционных процессов должна принадлежать государству, которое мобилизует для этого средства бюджета и специальных внебюджетных фондов. Государственные инвестиции должны рассматриваться как официальный атрибут аграрной экономики [180, С. 112]. Кроме того, с целью преодоления инвестиционного кризиса следует создать благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций, а также стабильное и недискриминационное законодательство, дающее иностранным инвесторам определенные гарантии возврата их средств. Другими словами, для стимулирования хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий и, следовательно, повышения ее эффективности необходимо, кроме всего прочего, определить инвестиционные приоритеты в отрасли и создать условия для направления в нее финансовых и материальных потоков. Представляется, что комплексное использование всех перечислен-

ных средств стимулирования хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий обеспечит не только повышение эффективности их деятельности, но и будет способствовать выходу всей аграрной отрасли из кризиса, ее эффективному развитию, наполнению рынка продуктами питания, продовольствием и сырьем животного и растительного происхождения, а также удовлетворению потребностей населения и промышленности в данной сельскохозяйственной продукции.

Подводя итог вышесказанному и исследовав различные точки зрения, высказанные в юридической и экономической литературе, можно сделать вывод о том, что для стимулирования хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий необходимо разработать и принять ряд законов, таких как Законы «О государственной поддержке аграрных товаропроизводителей в Украине», «Об аграрной политике Украины», «О сельском хозяйстве Украины», «Об особенностях кредитования сельского хозяйства», «О паритете цен на сельскохозяйственную продукцию и продукцию промышленности, используемую в сельском хозяйстве», что позволит обеспечить:

1) совершенствование механизма ценообразования на сельскохозяйственную продукцию и продукцию промышленности, используемую государственными специализированными сельскохозяйственными предприятиями в процессе осуществления ими хозяйственной деятельности, с целью установления эквивалентного товарообмена между промышленностью и сельским хозяйством на основе паритетного ценообразования на их продукцию;

2) гарантирование нижней ценовой границы (цены закупок) на сельскохозяйственную продукцию животного и растительно-го происхождения и создание для выполнения этой функции государственных запасов или интервенционных фондов;



3) создание специального фонда, осуществляющего выделение из бюджета государственным специализированным сельскохозяйственным предприятиям специальных дотаций (компенсаций) для нормального ведения ими хозяйственной деятельности и покрытия затрат, не обеспечиваемых поступлениями от этой деятельности;

4) льготное кредитование государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий (путем установления льготной кредитной ставки, внедрения новых форм кредитования, в том числе под залог сельскохозяйственных земель, и т. п.) и создание для этих целей специального фонда кредитной поддержки сельскохозяйственных предприятий;

5) льготное налогообложение государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, а также совершенствование законодательства о налогообложении данных субъектов в части объекта налогообложения с целью установления дифференцированного подхода к налогообложению различных (по количеству земли, объемам прибыли и т. д.) сельскохозяйственных предприятий;

6) изменение инвестиционной политики государства в отношении сельского хозяйства с целью активизации инвестиционной деятельности в данной сфере, создание благоприятных условий (в первую очередь правовых) для привлечения иностранных инвестиций и гарантий их возврата;

7) страхование государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий от потерь производства в связи с неблагоприятными природно-климатическими условиями и стихийными бедствиями.

Следует отметить, что отдельные из предложенных выше и изложенных ранее автором в диссертационном исследовании «Правовое обеспечение производственно-хозяйственной деятельности государственных специализированных сельско-

хозяйственных предприятий» (2001 г.) нашли свое закрепление в принятом в 2004 году Законе Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины» [47] (например, ст. 4 указанного Закона закрепляет понятие и порядок определения минимальной закупочной цены [112, С. 149], ст. 8 посвящена бюджетной дотации [112, С. 148-149], ст. 10 — страхованию сельскохозяйственной продукции [112, С. 166], ст. 13 — кредитной поддержке производителей сельскохозяйственной продукции [112, С. 153-155]). И хотя данный Закон также не лишен недостатков, среди которых можно назвать и ориентацию его норм на производителей лишь отдельных видов сельскохозяйственной продукции (например, согласно п. 3.3.1. ст. 3 к объектам государственного ценового регулирования отнесен исчерпывающий перечень сельскохозяйственной продукции растительного происхождения — пшеница, жито, ячмень, овес и т. п., продукция животноводства вообще не включена в данный перечень), и временный характер такого вида государственной поддержки, как бюджетная дотация (ст. 8 Закона), и кредитная поддержка аграрных товаропроизводителей лишь в виде кредитной субсидии, а именно в субсидировании части платы (процентов) за пользование краткосрочными и среднесрочными кредитами, выданными банками в национальной валюте (ст. 13 Закона), все же принятие указанного Закона следует признать важным шагом на пути решения проблемы государственной поддержки аграрных товаропроизводителей всех форм собственности (включая и государственную) и стимулирования их хозяйственной деятельности.

### 3.3. Гарантии защиты прав государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий

Известно, что всякое субъективное право представляет собой социальную ценность лишь постольку, поскольку его можно реализовывать, т. е. воспользоваться предоставленными этим субъективным правом возможностями для удовлетворения потребностей субъекта [81, С. 90]. В связи с этим представляется, что государственным специализированным сельскохозяйственным предприятиям для эффективного ведения хозяйственной деятельности необходимы определенные, законодательно закрепленные и обеспеченные на практике гарантии защиты их прав (имущественных, земельных и др.). Вообще, термин «гарантия» происходит от французского «garantie», что значит ручательство, обеспечение [163, С. 153]. Данный термин широко используется в специальной политической, экономической, идеологической, правовой литературе и определяется как сложный, многоаспектный. По мнению Н. А. Бобровой, «...в юридической науке нет другой такой категории, которая бы столь часто употреблялась и имела бы вместе с тем настолько широкую семантическую форму, что в нее вкладывается самое различное содержание. Категория эта — гарантии» [19, С. 8]. И действительно, гарантии как правовая категория применяются практически во всех отраслях права (гарантии прав и свобод человека и гражданина; гарантии прав наемных работников в трудовом праве; гарантии права собственности; гарантии предпринимательской деятельности; гарантии для иностранных инвесторов и т. д.). Однако, на наш взгляд, гарантии не являются достаточно изученными в науке как самостоятельная юридическая категория, хотя в целом ряде работ можно найти ее разработки.

Так, в теории права рассматривается понятие гарантий законности как условий общественной жизни и специальных мер,

принимаемых государством для обеспечения прочного режима законности и стабильного правопорядка в обществе [187, С. 351]. При этом данные гарантии подразделяются на общесоциальные (экономические, политические, идеологические) и юридические (правовые). К экономическим гарантиям, согласно мнению, высказанному в литературе, относится такая экономическая структура общества, в рамках которой при помощи определенных экономических и правовых средств устанавливаются эквивалентные отношения между производителями и потребителями материальных благ. При эквивалентных рыночных товароотношениях любой хозяйствующий субъект (в том числе государственное сельскохозяйственное предприятие) становится экономически свободным и самостоятельным. Поддерживаемый и охраняемый законом, он в полной мере реализует свои возможности в сфере материального производства, что является важнейшей гарантией законности и правопорядка в обществе [187, С. 351-352]. В свою очередь, под юридическими гарантиями понимают предусмотренную законом систему средств, посредством которых обеспечивается соблюдение и исполнение законов [173, С. 212-213].

В гражданском праве гарантия рассматривается как один из способов обеспечения исполнения обязательств (ст. 546 ГК Украины [188]).

В то же время процессуальные гарантии определяются как система правовых средств, установленных законом для обеспечения надлежащего отправления правосудия, осуществления задач судопроизводства по уголовным и гражданским делам [191, С. 58].

В отдельную группу в юридической литературе выделяют уголовно-процессуальные гарантии. По мнению В. М. Трофименко, — это система правовых средств обеспечения успешного решения задач правосудия и охраны законных интересов всех участвующих в деле лиц, предполагающая строгое соблюдение установленных законом форм и принципов судопроизводства,

закрепление прав участников процесса и условий их реализации, точное исполнение обязанностей должностными лицами и органами, осуществляющими уголовно-процессуальную деятельность [175, С. 171-172].

Под гарантиями в пенсионном обеспечении понимают закрепленные нормами материального и процессуального права способы обеспечения полноты и своевременности осуществления работником своих прав [9, С. 47].

В специальной литературе также дается определение правовых гарантий договорных субъектов в системе АПК. Под ними понимают систему правовых способов и средств, установленных законодательством и самими договорными субъектами, обеспечивающих соответствующим субъектам юридическую возможность осуществить заключение договоров, их оптимальное исполнение, а при необходимости — их расторжение и защиту нарушенных прав с целью компенсации имущественных интересов [170, С. 200].

На гарантии как на систему правовых способов и средств указывают и другие авторы [4, С. 444-445; 24, С. 44-47; 19, С. 4-5, 18; 30, С. 33-34]. Так, согласно одному из мнений, высказанному в литературе, гарантии как правовая категория — это подкрепленная силой государства система юридических средств и условий, усиливающих права управомоченных субъектов и обязанности обязанных субъектов правоотношений, обеспечивая их реализацию посредством особой процедуры (детализации регулирования, придания регулированию большей юридической силы и т. д.) [96, С. 12].

В Конституции Украины и в специальном законодательстве — гражданском, трудовом, аграрном, экологическом, процессуальном и других — также закреплены соответствующие гарантии осуществления и защиты определенных прав субъектов применительно к данным отраслям права. Кроме того, как

отмечается в литературе, в условиях становления рынка кроме законодательного закрепления правовых гарантий последние устанавливаются также и самими субъектами, в том числе и государственными сельскохозяйственными предприятиями в конкретных договорах, опосредующих их хозяйственную деятельность. По своей сущности гарантии, установленные законодательством или в договорах, обеспечивают нормальный процесс реализации соответствующими субъектами своих прав, что создает стабильность правоотношений, их устойчивость и правопорядок. Таким образом, социально-правовая значимость гарантий защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий не вызывает сомнений, поскольку правовые гарантии обеспечивают реализацию не только определенных прав, но и интересов этих субъектов [168, С. 33].

Вместе с тем необходимо указать, что аграрно-правовая наука до сих пор не выработала понятия гарантий защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий (равно как и других аграрных товаропроизводителей) при осуществлении ими своей хозяйственной деятельности. Несмотря на то, что проблема защиты прав предприятий в хозяйственных отношениях рассматривалась в отдельных трудах правоведов [74, 91, 103, 108], однако в своих исследованиях они ограничивались, как правило, способами и формами восстановления нарушенных прав, оставляя без внимания вопросы, связанные с гарантиями реализации и защиты прав предприятия (в том числе государственного специализированного сельскохозяйственного предприятия) в сфере осуществления его хозяйственной деятельности. Поэтому, давая определение понятия гарантий защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий, следует учитывать имеющиеся в юридической литературе наработки, положения норм аграрного, гражданского и иного законодательства, а также специфику самого аграрного производства, определяющую особенности хозяйственной деятельности данных субъектов.

Все это диктует необходимость научной разработки общих вопросов гарантий защиты прав, имеющих методологическую значимость (подходов к решению вопросов развития и применения гарантий защиты прав всех аграрных товаропроизводителей независимо от форм собственности). Однако поскольку в данном подразделе речь идет о гарантиях защиты прав государственных специализированных сельскохозяйственных предприятиях, то следует сконцентрировать свое внимание именно на этом.

На наш взгляд, с учетом изложенного, правовые гарантии защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий в сфере осуществления ими хозяйственной деятельности можно определить как совокупность правовых способов и средств, установленных законодательством Украины, а также самими государственными специализированными сельскохозяйственными предприятиями прежде всего в договорах, опосредующих их хозяйственную деятельность, и обеспечивающих юридическую возможность осуществления их имущественных и личных неимущественных прав, а в случае нарушения этих прав — их защиту уполномоченными на то государственными органами по предупреждению правонарушений либо по восстановлению нарушенных прав с целью эффективного осуществления хозяйственной и иной деятельности.

Из приведенного определения гарантий защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий вытекает, что их содержание составляет система правовых средств, состоящая из двух уровней. К первичному уровню следует отнести правовые средства, выполняющие функцию обеспечительного характера: предоставление и реализацию прав государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий в рамках действующего законодательства, обеспечивающих надлежащее осуществление хозяйственной деятельности. Они закрепляют права и обязанности, позволяющие определить меру возможного

и должного осуществления такой деятельности. К первичному уровню правовых средств гарантий защиты прав государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий следует отнести такие виды гарантий:

а) гарантии защиты имущественных и личных неимущественных (защита деловой репутации в порядке ст. 23 ГК Украины [188]) прав государственных сельскохозяйственных предприятий;

б) гарантии защиты земельных прав государственных сельскохозяйственных предприятий, предусмотренные земельным законодательством Украины, которые в свою очередь в специальной литературе [18, С. 49-51] подразделяют на следующие виды:

1. компенсационные (например, возмещение убытков в случае установления ограничений по использованию земельных участков (ст. 156 Земельного кодекса Украины [67]), возмещение потерь сельскохозяйственного и лесохозяйственного производства, причиненных установлением ограничений в землепользовании и ухудшением качества земель (ч. 1 ст. 207 ЗК Украины));

2. стимулирующие (право на льготы (освобождение) от платы за сельскохозяйственные угодья, на которых установлены ограничения по ведению сельского хозяйства (ст. 12 Закона Украины «О плате за землю» [55]), возвращение государством сельскохозяйственным товаропроизводителям части неполученного дохода вследствие консервации деградированных, малопродуктивных и техногенно загрязненных земель (ст. 27 Закона Украины «Об охране земель» [53]));

3. охранительные (например, запрет хозяйственной деятельности на отдельных земельных участках с целью их охраны от эрозий и оползней, осуществление ограничений хозяйственной деятельности на склонах от 3 до 7 градусов и т. п. (ст. 47 Закона Украины «Об охране земель»));

4. защитные (например, право на признание недействительными актов органов исполнительной власти или местного са-



моуправления, которыми установлены ограничения прав на земельные участки сельскохозяйственных товаропроизводителей (ст. ст. 154, 155 ЗК Украины [67]);

5. регулятивные (определение оснований установления ограничений прав на земельные участки сельскохозяйственных товаропроизводителей, использование аграрными товаропроизводителями земельных участков по целевому назначению и др.);

в) гарантии защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий от противоправного вмешательства в их деятельность государственных органов (статьи 6, 47 Хозяйственного кодекса Украины [32]).

При этом права государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий охраняются законом только тогда, когда они осуществляются с соблюдением требований законодательства.

Ко вторичному уровню гарантий защиты прав государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий необходимо отнести охранительные правовые средства, т. е. те, которые имеют целью обеспечить совершение такими предприятиями действий, во-первых, соответствующих содержанию первичного уровня системы правовых средств и, во-вторых, служащих одним из проявлений деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий по защите своих прав в случае их нарушения, а также деятельности компетентных государственных органов по предупреждению правонарушений. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения другой стороной своих обязанностей государственное специализированное сельскохозяйственное предприятие, имеющее право требования по обязательству (например, получить причитающуюся сумму за проданную аграрную продукцию), может в закрепленных способах и в установленных в законе или ином нормативном акте пределах своими действиями осуществить за-

щиту нарушенного права. В этом случае государственное специализированное сельскохозяйственное предприятие вправе обратиться за защитой права к соответствующему государственному органу (суду, хозяйственному или третейскому суду) или иному органу, уполномоченному государством осуществить принудительные меры защиты права. При этом следует различать материально-правовые и процессуально-правовые способы защиты права, различие между которыми состоит в конечном результате: при материально-правовых способах уполномоченное лицо само до конечного результата защищает свое право, а при процессуально-правовых — способы защиты права являются лишь процессуальной инициативой, т. е. способами возбуждения деятельности компетентных органов по защите права [174, С. 5] государственного сельскохозяйственного предприятия.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что ко вторичному уровню правовых средств гарантий защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий следует отнести гарантию порядка и пределов защиты нарушенного права государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий (ст. 4 ГПК Украины).

Для государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий нередко проблемой является правильный выбор и эффективное использование и применение предусмотренных законодательством способов защиты — тех правовых средств, с помощью которых предотвращается, пресекается, устраняется нарушение прав и которые позволяют компенсировать убытки, причиненные нарушением данных прав. Причиной этого, согласно мнению, высказанному в литературе, является тот факт, что некоторые из действующих охранительных правовых средств, в том числе меры защиты и ответственности, далеки от совершенства как по основаниям их применения, содержанию, так и по процедуре реализации, что в целом снижает их

действенность [157, С. 5]. Ведь само по себе наличие правовых средств, закрепленных в действующем законодательстве, не может обеспечить защиту прав государственных сельскохозяйственных предприятий в сфере осуществления их хозяйственной деятельности без соответствующего и отлаженного организационного механизма по их применению на практике, включающего наличие определенной организационной структуры, полномочий соответствующих органов, подготовку кадров и др. [157, С. 191].

Так, ст. 8 Конституции Украины [92] провозглашает, что в Украине признается и действует принцип верховенства права. Данное положение должно было стать особой гарантией защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий. Однако реальная ситуация такова, что не приходится говорить даже о верховенстве закона, так как не все законы и подзаконные нормативные акты в сфере регулирования хозяйственной деятельности аграрных товаропроизводителей исполняются в силу отсутствия соответствующего механизма реализации их положений на практике. Так, например, в соответствии с п. 15 Постановления Кабинета Министров Украины от 18 сентября 1998 года № 1461 «О мерах по стабилизации сельскохозяйственного производства» запрещается отключение электроэнергии и газа, поставляемых сельскохозяйственным и перерабатывающим предприятиям в период выполнения технологического цикла работ. Между тем, как известно, данное положение на практике не всегда соблюдается.

Как видим, одного формального признания в законодательстве каких-либо прав государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий (как и других аграрных товаропроизводителей) явно недостаточно. Представляется, что необходим определенный механизм реализации и защиты данных прав на практике, ведь, как справедливо отмечается в литературе, для эффективного функционирования правовых норм,

закрепляющих права соответствующих субъектов, в том числе и государственных сельскохозяйственных предприятий, а также для реального осуществления и защиты этих прав необходимы не только социальные предпосылки, но и четкие организационно-правовые гарантии [19, С. 5] механизма их реализации. Примером может быть Закон Украины от 15 мая 1992 года «О приоритетности социального развития села и агропромышленного комплекса в народном хозяйстве» [57], который только закрепил намерения законодателя установить такие приоритеты, но оставил без внимания механизмы их реализации. Следует согласиться с высказанным в литературе мнением, что многие положения указанного Закона носят декларативный характер. Целый ряд его норм был закреплен без учета экономических, правовых, организационных и социальных условий функционирования сельского хозяйства, а потому данные нормы преимущественно являются «мертворожденными с «нулевой» эффективностью [169, С. 41]

Четко обозначенные в законодательстве либо в договорах способы и формы защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий создают у данных субъектов уверенность в защите нарушенных прав и интересов. Поэтому представляется, что способы защиты прав, установленные в законодательстве, следует рассматривать как гарантии осуществления данных прав на практике.

Здесь уместно заметить, что в целях защиты прав от нарушений или восстановления нарушенного права государственного специализированного сельскохозяйственного предприятия компетентные органы могут применить меры защиты и меры ответственности. Так, гражданское законодательство Украины (ст. 16 ГК Украины [188]) закрепляет способы защиты гражданских прав, которые осуществляются в установленном порядке судом путем: а) возмещения убытков и другими способами возмещения имущественного вреда; возмещения морального (нематери-

ального) вреда, что следует отнести к мерам ответственности; б) признания этих прав; признания сделки недействительной; восстановления положения, существовавшего до нарушения права, и прекращения действий, нарушающих право; принудительного исполнения обязанности в натуре; прекращения или изменения правоотношения; признания недействительными решения, действия или бездействия органа государственной власти, органа власти Автономной Республики Крым или органа местного самоуправления, их должностных и служебных лиц, которые необходимо отнести к мерам защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий. Следует заметить, что перечисленные способы могут быть применимы и при защите прав иных аграрных товаропроизводителей.

В связи с этим представляется, что одной из важнейших правовых гарантий защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий является возмещение убытков, причиненных им виновной стороной. При этом следует отметить, что убытки государственному специализированному сельскохозяйственному предприятию могут быть причинены его работниками и иными физическими лицами, другими хозяйствующими субъектами (например, контрагентами по заключенным предприятием договорам) или государственными органами. В подобной ситуации законодательство Украины обеспечивает защиту нарушенных прав данных аграрных товаропроизводителей. Так, п. 7 ст. 66 Хозяйственного кодекса Украины [32] закрепляет, что государство гарантирует защиту имущественных прав предприятия (в том числе государственного сельскохозяйственного предприятия). Изъятие государством у предприятия имущества осуществляется только в случаях и порядке, предусмотренных законом. Убытки, причиненные предприятию в результате нарушения его имущественных прав гражданами, юридическими лицами и государственными органами, возмещаются предприятию

по решению суда или хозяйственного суда. Известно, что взыскание убытков является основной формой имущественной ответственности, применяемой при наличии ряда условий, включая и правонарушение. В определенных случаях законодательство допускает взыскание убытков и при отсутствии виновных действий или правонарушения (например, при возмещении убытков и потерь сельскохозяйственного производства в случае изъятия (выкупа) земель государственного сельскохозяйственного предприятия для нужд, не связанных с сельскохозяйственным или лесохозяйственным производством, в порядке, предусмотренном статьями 156, 157 ЗК Украины [67]). В специальной литературе обосновывается тезис, что одно и то же правовое явление может проявляться в различных аспектах; так, имущественная ответственность выступает в качестве разновидности юридической ответственности, она же является средством материального стимулирования улучшения деятельности предприятия [117, С. 207-227]. Вместе с тем следует согласиться с высказанным в литературе мнением о том, что в законодательстве об убытках как о гарантиях наблюдается некоторая непоследовательность. Так, в Гражданском кодексе Украины [188] взыскание убытков по обязательственному праву не относится к числу правовых гарантий, обеспечивающих исполнение обязательств, хотя неустойка, которая в соответствии со ст. 546 ГК Украины также является одной из форм имущественной ответственности, рассматривается в качестве такой правовой гарантии [168, С. 35]. Вместе с тем с учетом действующего законодательства, мнений исследователей этого вопроса, сущности правовых гарантий следует признать, что и взыскание убытков, и взыскание неустойки относятся к правовым гарантиям, обеспечивающим надлежащее исполнение обязательств, а следовательно, к правовым гарантиям защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий. Вообще, правовые гарантии в широком их понимании

по содержанию шире, чем ответственность, которая входит в состав правовых средств, обеспечивающих осуществление прав и исполнение обязанностей. Здесь следует также указать, что в специальной литературе дифференциация гарантий защиты прав субъектов и мер юридической ответственности проводится по трем критериям: основаниям применения, характеру неблагоприятных последствий и выполняемым ими функциям [157, С. 194].

И действительно, во-первых, в то время как меры юридической ответственности применяются лишь при наличии правонарушения, гарантии защиты могут применяться как при наличии правонарушения, так и при его отсутствии, они реализуются независимо от наличия вины правонарушителя (субъекта), а также при отсутствии некоторых иных элементов, составляющих состав правонарушения.

Во-вторых, применение мер юридической ответственности влечет за собой возложение на правонарушителя дополнительного бремени, данный субъект претерпевает определенные имущественные, моральные и иные лишения, а применение гарантий защиты прав, как правило, не сопровождается наложением дополнительных обязанностей, лишением прав.

В-третьих, в то время как основной функцией юридической ответственности является наказание правонарушителя и оказание на него, а также на других лиц воспитательного воздействия, основной функцией гарантий защиты прав является пресечение и предупреждение правонарушений, предотвращение их вредных последствий либо восстановление положения, существовавшего до правонарушения.

Следует также отметить, что право на свободную и самостоятельную хозяйственную деятельность включает в себя возможность защиты от неправомерных действий как других хозяйствующих субъектов, так и со стороны государства в лице

его органов, в том числе право на обжалование их решений или действий, ущемляющих это право.

Защита государственных сельскохозяйственных предприятий от вмешательства в их деятельность государственных органов имеет конституционную основу. В соответствии с ч. 2 ст. 55 Конституции Украины [92] каждому гарантируется право на обжалование в суде решений, действий или бездействия органов государственной власти, органов местного самоуправления, должностных и служебных лиц. А статья 56 Конституции Украины предусматривает, что каждый имеет право на возмещение за счет государства или органов местного самоуправления материального или морального ущерба, причиненного незаконными решениями, действиями или бездействием органов государственной власти, органов местного самоуправления, их должностных и служебных лиц при осуществлении ими своих полномочий.

В связи с этим представляется, что одной из важных и распространенных гарантий защиты прав хозяйствующих субъектов является признание судом или хозяйственным судом изданного государственным или иным органом незаконного акта недействительным (полностью или в части). Это отмечается и в специальной литературе [157, С. 42].

Гарантией защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий также является возмещение ущерба, причиненного предприятию его работниками вследствие нарушения ими возложенных на них трудовых обязанностей. Условия и порядок возмещения такого ущерба, причиненного государственному сельскохозяйственному предприятию, определяются трудовым законодательством Украины (глава 9 КЗоТ Украины), а также иными нормативными актами (так, например, возмещение убытков, причиненных животноводству, осуществляется в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Украины № 116 от 22 января 1996 года «О порядке определения раз-



мира убытков от хищения, недостачи, уничтожения (порчи) материальных ценностей» [138]).

Кроме того, думается, что при защите прав указанных субъектов используются не только материально-правовые, но и правовые гарантии процессуального характера, определяющие процедуру судебной защиты нарушенных прав. Данная точка зрения поддерживается и в специальной литературе [24, С. 45-46; 170, С. 208]. Процессуальные гарантии защиты прав государственных сельскохозяйственных предприятий закрепляются в законодательстве Украины. Так, в ст. 4 ГПК Украины предусмотрено, что всякое заинтересованное лицо вправе в порядке, установленном законом, обратиться в суд за защитой нарушенного или оспариваемого права, а также охраняемого законом интереса. При этом такая защита обычно осуществляется в судебном или административном порядке. Статья 124 Конституции Украины [92] закрепляет, что правосудие осуществляется исключительно судами, юрисдикция судов распространяется на все правоотношения, возникающие в государстве. Судебные решения являются обязательными к исполнению на всей территории Украины. Таким образом, Конституция Украины гарантирует всем юридическим и физическим лицам судебную защиту их прав и законных интересов. Эта форма защиты в полной мере относится и к государственным сельскохозяйственным предприятиям. Кроме того, судебная защита нарушенных или оспариваемых прав гарантируется и в тех случаях, когда устанавливается внесудебный порядок защиты. Порядок и формы защиты прав хозяйствующих субъектов, к которым относятся и государственные сельскохозяйственные предприятия, определяются прежде всего нормами Хозяйственного процессуального кодекса Украины (статьи 1, 2, 12, разделы 4, 8, 9, 11 и др.). В соответствии со ст. 1 ХПК Украины предприятия, учреждения, организации, другие юридические лица (в том числе иностранные), граждане,

которые осуществляют предпринимательскую деятельность без создания юридического лица и в установленном порядке приобрели статус субъекта предпринимательской деятельности, имеют право обращаться в хозяйственный суд в соответствии с установленной для него подведомственностью хозяйственных споров за защитой своих нарушенных или оспариваемых прав и охраняемых законом интересов. При этом хозяйственные споры решаются в порядке искового производства, а дела о банкротстве — с учетом особенностей, предусмотренных Законом Украины «О возобновлении платежеспособности должника или признании его банкротом» [46] (статьи 16-21 данного Закона).

Как видим, гарантии защиты прав государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, наряду со средствами стимулирования их хозяйственной деятельности, имеют определяющее значение для повышения эффективности этой деятельности. Они обеспечивают соблюдение, а в случае необходимости и защиту нарушенных прав данных аграрных товаропроизводителей в сфере осуществления ими хозяйственной и иной деятельности, что способствует ее стабилизации и, следовательно, повышению ее эффективности. Однако, учитывая изложенное, можно сделать вывод о том, что проблема гарантий защиты прав аграрных товаропроизводителей (в том числе государственных сельскохозяйственных предприятий) достаточно сложна, многоаспектна и требует отдельного исследования.

## ВЫВОДЫ

Проведенный анализ правового обеспечения хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий в условиях перехода к рыночным аграрным отношениям на основе исследования законодательства Украины и практики его применения позволил сделать следующие, достаточно аргументированные научно-практические выводы.

1. Научно обосновано положение о необходимости сохранения в аграрном секторе Украины в условиях становления рыночных отношений сельскохозяйственных товаропроизводителей государственной формы собственности, в частности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, особенно в сфере племенного животноводства и элитного семеноводства, таких как племенные государственные сельскохозяйственные предприятия, конезаводы, государственные сортоиспытательные станции и сортоучастки, элитно-семеноводческие хозяйства и т. п., так как данные отрасли аграрного производства особенно нуждаются в строгом контроле со стороны государства за качеством получаемых в ходе их хозяйственной деятельности результатов, а также требуют постоянных и крупных вложений материальных средств в их производство, что в настоящее время под силу разве что государству. Кроме того, это позволит государству решить одну из основных его задач — обеспечение продовольственной независимости и безопасности страны. Поэтому в настоящих условиях государство не должно отказываться от роли непосредственно хозяйствующего субъекта, в том числе в аграрном секторе.

2. Дано определение хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий в условиях становления рыночных отношений как

урегулированных нормами аграрного и других отраслей права общественных отношений, направленных на самостоятельное, систематическое производство на условиях самофинансирования и самоокупаемости необходимой государству сельскохозяйственной продукции растительного и животного происхождения (продуктов питания, продовольствия и сырья промышленного назначения), ее переработку и реализацию, а также изготовление других материальных ценностей и предоставление услуг с целью получения прибыли.

3. Рассмотрен вопрос о соотношении понятий «хозяйственная», «предпринимательская» и «коммерческая» деятельность государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий в условиях перехода к рынку. Аргументировано положение о том, что самым широким из указанных понятий является понятие хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий. Кроме того, с учетом специфики хозяйственной деятельности в аграрном секторе определены особенности и содержание предпринимательской и коммерческой деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий.

4. С учетом изменившейся в условиях перехода к рыночным отношениям роли государственного планирования были исследованы правовые основы внутрихозяйственного планирования как необходимой предпосылки осуществления хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий. Обосновано положение о том, что разработка стратегии и тактики хозяйственной деятельности на ближайший и отдаленные периоды в настоящее время является важнейшей задачей для любого предприятия, включая и государственные специализированные сельскохозяйственные предприятия. При этом аргументирован вывод, что сегодня наиболее приемлемой формой планирования деятельности данных това-

ропроизводителей является такая специальная форма плана, как бизнес-план.

5. Предложена структура бизнес-плана государственного специализированного сельскохозяйственного предприятия, а также его определение как специального комплексного документа, близкого по своей юридической природе к локальным нормативным актам, в котором обосновываются общие и специфические аспекты функционирования предприятия в условиях рынка, выбор стратегии и тактики конкуренции, оценка финансовых, материальных, трудовых ресурсов, необходимых для целей государственного сельскохозяйственного предприятия и который в условиях рыночных преобразований становится одним из наиболее важных средств повышения эффективности хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий.

6. Учитывая необходимость повышения эффективности хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, исследована проблема правовых средств повышения эффективности указанной деятельности, а также средств ее стимулирования (в сфере ценообразования, кредитования, налогообложения, страхования, инвестирования и т.д.). При этом правовые средства, влияющие на эффективность хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, предлагается рассматривать как множество юридически важных действий в законодательно закреплённом виде, исходящих из экономической целесообразности и осуществляемых самостоятельно предприятием с целью достижения уставных задач и целей, не противоречащих законодательству, а также интересам трудового коллектива и государства. Кроме того, обосновывается необходимость протекционистского подхода и государственной поддержки данных аграрных товаропроизводителей как субъектов,

занимающих сегодня невыгодное, по сравнению с другими хозяйствующими субъектами, положение на рынке.

7. Отдельно рассмотрен вопрос гарантий защиты прав государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий и дано их определение как совокупности правовых способов и средств, установленных законодательством Украины, а также самими государственными специализированными сельскохозяйственными предприятиями, прежде всего в договорах, опосредующих их хозяйственную и иную деятельность, и обеспечивающих юридическую возможность осуществления их имущественных и личных неимущественных прав, а в случае нарушения этих прав — их защиту уполномоченными на то государственными органами по предупреждению правонарушений либо по восстановлению нарушенных прав с целью эффективного осуществления хозяйственной деятельности.

8. В монографии с учетом развития рыночных отношений и специфики аграрного производства предложены рекомендации по совершенствованию правового обеспечения хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий, в первую очередь путем принятия специального Закона Украины «О государственном специализированном сельскохозяйственном предприятии», а также ряда законов и подзаконных нормативных актов в сфере внутривозвращенного планирования и стимулирования данной деятельности.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аграрне законодавство України: проблеми ефективності / За ред. В. І. Семчика. — К.: Наукова думка, 1998. — 244 с.
2. Аграрне право: Навчальний посібник / За ред. В. П. Жушмана. — Харків: Національна юрид. акад. України, 1997. — 230 с.
3. Аграрне право України: Підручник / За ред. акад. АПН, проф. В. З. Янчука. — К.: Юрінком, 1996. — 560 с.
4. Аграрне право України: Підручник / За ред. В. З. Янчука. — 2-е вид., перероб. та допов. — К.: Юрінком Інтер, 2000. — 720 с.
5. Аграрное право: Учебник для вузов / Под ред. Г. Е. Быстрова, М. И. Козыря. — М.: Юристь, 1998. — 532 с.
6. Адміністративне право України: Підручник для юрид. вузів і факультетів / За ред. Ю. П. Битяка. — Харків: Право, 2000. — 528 с.
7. Алексеев С. С. Теория права. — М.: Изд-во БЕК, 1994. — 224 с.
8. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирм: Учебно-методическое пособие. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 248 с.
9. Андрійів В. Поняття і класифікація процесуальних гарантій в пенсійному забезпеченні // Право України. — 1998. — № 8. — С. 47–49.
10. Багай Н. О. Структура аграрного законодавства України: проблеми розвитку // Стан та перспективи розвитку аграрного права: Матеріали Міжнар. наук.-теорет. конф., присвяченої 80-річчю д.ю.н., проф. В. З. Янчука, Київ, 26–27 травня 2005 р. / Під ред. В. М. Єрмоленка, В. І. Курила. — К.: Магістр — XXI сторіччя, 2005. — С. 54–59.
11. Баранова Л. Н. Обстоятельства, освобождающие от ответственности в гражданском праве: Дис... канд. юрид. наук

12. 00. 03 / Национальная юридическая академия Украины им. Ярослава Мудрого. — Х., 1998. — 158 с.

12. Батыгина Е. М. Правовое регулирование отношений в сфере оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией // Стан та перспективи розвитку аграрного права: Матеріали Міжнар. наук.-теорет. конф., присвяченої 80-річчю д.ю.н., проф. В. З. Янчука, Київ, 26–27 травня 2005 р. / Під ред. В.М. Єрмоленка, В. І. Курила. — К.: Магістр — XXI сторіччя, 2005. — С. 60–61.

13. Бейкун А. Державне регулювання діяльності агропромислового комплексу: поняття і суть // Право України. — 1997. — № 9. — С. 26–28.

14. Белых В. С. Предпринимательское право в системе права России // Известия высших учебных заведений. Правоведение. — 2001. — № 1. — С. 115–136.

15. Беляева З. С. Право и межхозяйственная кооперация. — М.: Юрид. лит., 1980. — 232 с.

16. Бизнес-план: Зарубежный и отечественный опыт. Новая практика разработки и документация: В 2-х ч. Ч.1 / Под общ. ред. В. М. Попова. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 175 с.

17. Бизнес-план: Зарубежный и отечественный опыт. Новая практика разработки и документация: В 2-х ч. Ч.2 / Под общ. ред. В. М. Попова. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 219 с.

18. Бобкова А. Г., Черкаська Н. В. Гарантії при встановленні обмежень прав сільськогосподарських товаровиробників на земельні ділянки // Стан та перспективи розвитку аграрного права: Матеріали Міжнар. наук.-теорет. конф., присвяченої 80-річчю д.ю.н., проф. В. З. Янчука, Київ, 26–27 травня 2005 р. / Під ред. В. М. Єрмоленка, В. І. Курила. — К.: Магістр — XXI сторіччя, 2005. — С. 48–52.

19. Боброва Н. А. Гарантии реализации государственно-правовых норм. — Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 1984. — 164 с.



20. Богдан А. И. Планирование как основная функция менеджмента // Проблемы создания новых машин и технологий: Науч. труды Кременчугского гос. политех. инст-та. — Кременчуг, 1999. — Вып. 1. — С. 406–409.

21. Боголепов Р. Д. Правовое положение подсобных предприятий и промыслов в сельском хозяйстве. — М.: Высшая школа МВД СССР, 1970. — 29 с.

22. Большой экономический словарь. 2-е изд-е, доп. и перераб. / Под ред. А. Н. Азриляна. — М.: Инст-т новой экономики, 1997. — 864 с.

23. Большой экономический словарь / Под ред. А.Я. Сухарева, В.Д. Зорькина, В.Е. Крутских. — М.: ИНФРА-М, 1998. — VI, 790 с.

24. Бриных Е. В. Правовые гарантии хозрасчетных интересов предприятия (вертикальный аспект) // Экономико-правовые проблемы перестройки хозяйственного механизма / Отв. ред. В. В. Лаптев. — М.: АН СССР, Инст-т гос-ва и права, 1989. — С. 44–47.

25. Быстров Г. Е. Вопросы теории аграрного права и методики его преподавания в юридических вузах России // Государство и право. — 1998. — № 11. — С. 58–71.

26. Бичкова Ц. Регулювання сільськогосподарської діяльності і співвідношення цивільного та аграрного законодавства // Право України. — 1996. — № 7. — С. 38–42, 46.

27. Вандерборг Р. Торговля и торговая политика. I Выпуск. — Спб.: Изд-во О. Н. Поповой, 1902. — 422 с.

28. Вебер Ю., Гельдель Х., Шеффер У. Организация стратегического и оперативного планирования на предприятии // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — № 2. — С. 105–110.

29. Веденин Н. Н. Приватизация и реорганизация предприятий АПК (Правовые вопросы) // Государство и право. — 1993. — 4. — С. 57–64.

30. Вовк О. О гарантиях прав собственников земельных участков и землепользователей // Бизнес-информ. — 1997. — № 15. — С. 33–34.
31. Гайворонский В., Жушман В. Предпринимательство, хозяйственная и трудовая деятельность // Предпринимательство, хозяйство и право. — 1998. — № 9. — С. 3–6.
32. Господарський кодекс України // Голос України. — 2003. — № 49–50. — 14 березня — С. 5–27.
33. Государственная власть и предприятие: от команды к партнерству / Под ред. Ю. М. Осипова. — М.: Международные отношения, 1991. — 368 с.
34. Грущинський І. М. Підприємництво і договір — взаємозумовлені фактори ринкової економіки // Підприємництво і право: Збірник наук. праць / Наук. ред. В. М. Селіванов. — К.: Інст-т приватного права і підприємництва АПрН України, 1998. — С. 163–168.
35. Гуторова Л. Как стать супербизнесменом. — Харьков: РИП «Оригинал», 1998. — 240 с.
36. Даль В. Толковый словарь живого великого русского языка: В 4 т. — М.: Русск. яз., 1980. — Т. 4. — 683 с.
37. Декрет Кабинета Министров Украины «О налоге на промысел» // Бюлетень законодавства і юридичної практики. — 2000. — № 3. — Ст. 243.
38. Декрет Кабінету Міністрів України «Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення» // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 23. — Ст. 247.
39. Демидов С. Ф., Васильев П. И. Методические основы планирования сельского хозяйства. — М.: Экономика, 1969. — 407 с.
40. Дем'яненко М. Кредитний механізм аграрного сектора економіки в період становлення ринкових відносин // Економіка України. — 1999. — № 4. — С. 15–24.

41. Дойников И. В. Предпринимательское право: Учебное пособие для юрид. и экон. вузов. — М.: Приор, 1998. — 368 с.

42. Єрмоленко В. М. До питання про предмет аграрного права // Стан та перспективи розвитку аграрного права: Матеріали Міжнар. наук.-теорет. конф., присвяченої 80-річчю д.ю.н., проф. В. З. Янчука, Київ, 26–27 травня 2005 р. / Під ред. В. М. Єрмоленка, В. І. Курила. — К.: Магістр — XXI сторіччя, 2005. — С. 74–79.

43. Задыхайло Д. В. Предпринимательское право в Украине: Сборник нормативных актов с комментариями. — Х.: Эспада синтекс, 1998. — 638 с.

44. Закон Украины «О безопасности и качестве пищевых продуктов» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1998. — № 19. — Ст. 98.

45. Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» // Ведомости Верховного Совета УССР. — 1991. — № 29. — Ст. 377.

46. Закон Украины «О возобновлении платежеспособности должника или признании его банкротом» // Голос України. — 1999. — № 159. — 31 серпня.

47. Закон Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 2004. — № 49. — Ст. 527.

48. Закон Украины «О зерне и рынке зерна в Украине» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 2002. — № 35. — Ст. 258.

49. Закон Украины «Об ипотеке» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 2003. — № 38. — Ст. 313.

50. Закон Украины «О коллективном сельскохозяйственном предприятии» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1992. — № 20. — Ст. 272.

51. Закон Украины «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 2000. — № 36. — Ст. 299.

52. Закон Украины «Об особенностях приватизации имущества в агропромышленном комплексе» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1996. — № 41. — Ст. 188.

53. Закон Украины «Об охране земель» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 2003 — № 39. — Ст. 349.

54. Закон Украины «О перечне объектов государственной собственности, не подлежащих приватизации» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1999. — № 37. — Ст. 332.

55. Закон Украины «О плате за землю» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1992. — № 38. — Ст. 560.

56. Закон Украины «О племенном деле в животноводстве» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1994. — № 2. — Ст. 7.

57. Закон Украины «О приоритетности социального развития села и агропромышленного комплекса в народном хозяйстве» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1992. — № 32. — Ст. 453.

58. Закон Украины «О сельскохозяйственной кооперации» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1997. — № 39. — Ст. 261.

59. Закон Украины «О семенах и посадочном материале» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 2003. — № 13. — Ст. 92.

60. Закон Украины «О собственности» // Ведомости Верховного Совета СССР. — 1991. — № 20. — Ст. 249.

61. Закон Украины «О стимулировании развития сельского хозяйства на период 2001–2004 годов» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 2001. — № 11. — Ст. 52.

62. Закон Украины «О фермерском хозяйстве» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 2003. — № 45. — Ст. 363.

63. Закон Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1999. — № 5–6. — Ст. 39.

64. Закон Украины «О хозяйственных обществах» // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1991. — № 49. — Ст. 682.

65. Замоийский И. Е. Эффективность хозяйственно-правовой работы. — К.: Наукова думка, 1982. — 170 с.
66. Запорожец А. М. Аграрное право: Учебное пособие. — Харьков: Консум, 1997. — 108 с.
67. Земельный кодекс України // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 3–4. — Ст. 27.
68. Зеркало недели. — 2001. — 14 апреля.
69. Знаменский Г. Л. Совершенствование хозяйственного законодательства: цель и средства. — К.: Наукова думка, 1980. — 188 с.
70. Знаменский Г. Л. Хозяйственное законодательство Украины: формирование и перспективы развития. — К.: Наукова думка, 1996. — 64 с.
71. Казьмин И. Ф. Производственно-хозяйственная деятельность колхозов: правовые вопросы. — М.: Юрид. лит., 1972. — 152 с.
72. Каландадзе А. М. Правовые формы хозяйственной деятельности колхозов. — М.: Гос. изд-во юрид. лит., 1959. — 112 с.
73. Калашников О. Налогообложение в аграрном секторе // Бизнес-информ. — 1999. — № 13–14. — С. 93–95.
74. Калинина Л. И. Защита прав и законных интересов аграрных предприятий и предпринимателей в арбитражном суде: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12. 00. 06. — Уфа, 1996. — 28 с.
75. Калінчик М. Податкова система в АПК на сучасному рівні // Економіка. Фінанси. Право. — 2000. — № 6. — С. 6–9.
76. Калмыков Ю. Х., Баринов Н. А. Правовые средства обеспечения имущественных потребностей граждан // Гражданское право в сфере обслуживания. — Свердловск, 1984. — С. 49–51.
77. Каминка А. И. Основы предпринимательского права. — Петроград: Трудь, 1917. — 345 с.
78. Каминка А. И. Очерки торгового права. Выпуск I. — Пб.: Изд-е юрид. книжного склада «Право», 1911. — 349 с.

79. Карич Д. Маркетинг на підприємствах АПК // Економіка АПК. — 1995. — № 2. — С. 70–78.

80. Кашанина Т. В. Предпринимательство (правовые основы). — М.: Юрид. лит., 1994. — 176 с.

81. Кизлова Е. Конституционные гарантии осуществления гражданских прав // Юридический вестник. — 1999. — № 2. — С. 90–91.

82. Кісіль М. І. Розробка інвестиційних проектів, бізнес-планів та контрактів у АПК // Економіка АПК. — 1995. — № 3. — С. 53–56.

83. Кичев С. С. Стратегическое планирование деятельности предприятия — сетевой подход // Бизнес. — 1999. — № 1–2. — С. 32–33.

84. Ковалева Т. Опыт внедрения единого сельскохозяйственного налога // Бизнес-информ. — 1998. — № 19. — С. 32–35.

85. Ковальчук М. І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 1997. — 224 с.

86. Козырь М. И. Актуальные правовые проблемы совершенствования хозяйственного механизма в АПК // Экономико-правовые проблемы совершенствования хозяйственного механизма / Отв. ред. В. В. Лаптев. — М.: Инст-т гос-ва и права АН СССР, 1984. — С. 146–153.

87. Козырь М. И. Государственная поддержка сельского хозяйства. Специфика государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств // Предпринимательская деятельность в сельском хозяйстве России: Правовые вопросы. — М.: ИГП РАН, 1998. — С. 77–92.

88. Козырь М. И. Имущественные отношения колхозов в СССР. — М.: Наука, 1966. — 375 с.

89. Колхозное право: Учебник для вузов / Н. Д. Казанцев, И. В. Павлов, Г. В. Иванов и др. — М.: Юрид. лит., 1976. — 400 с.

90. Коммерческо-посредническа діяльність на товарному ринку: Учебне посібня / Под ред. А. В. Зар'янова. — Екатеринбург, 1995. — 282 с.

91. Кондратьев Р. Колхозно-правовий спосіб охорони собствених сільськогосподарських артелів: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.06 / Ленингр. гос. ун-т ім. А. А. Жданова. — Ленинград, 1965. — 20 с.

92. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.

93. Краткий экономический словарь. — М.: Политиздат, 1989. — 397 с.

94. Кризис аграрной отрасли. Пути к ее возрождению и развитию: Материалы междунауч.-практ. конференции. — К.: Славянский Комитет Украины, 2000. — 184 с.

95. Круглова Н. Ю. Хозяйственное право. — М.: Русская деловая литература, 1997. — 604 с.

96. Крупа Л. К вопросу о юридическом содержании понятия специальный правовой режим // Підприємництво, господарство і право. — 2001. — № 2. — С. 10–13.

97. Курман Т. В. Пільгове оподаткування сільськогосподарських товаровиробників як засіб їх державної підтримки // Проблеми законності: Респ. міжвід. наук. зб./ Відп. ред. В. Я. Тацій. — Х.: Нац. юрид. акад. України, 2005. — Вип. 72. — С. 72–78.

98. Курман Т. Удосконалення механізму ціноутворення в АПК як засіб державної підтримки аграрних товаровиробників // Підприємництво, господарство і право. — 2003. — № 5. — С. 53–55.

99. Курман Т. В. Щодо кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств як засобу стимулювання їх господарської діяльності // Проблеми законності: Респ. міжвід. наук. зб./ Відп. ред. В. Я. Тацій. — Х.: Нац. юрид. акад. України, 2004. — Вип. 67. — С. 90–96.

100. Курман Т. В. Щодо планування маркетингу в АПК // Підприємництво, господарство і право. — 2004. — № 2. — С. 62–64.

101. Лаптев В. В. Предпринимательское право: понятие и субъекты. — М.: Юристъ, 1997. — 140 с.

102. Лаптев В. В. Хозяйственное право — право предпринимательской деятельности // Государство и право. — 1993. — № 1. — С. 36–40.

103. Ларкин И. Гражданско-правовые способы охраны колхозной собственности: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Акад. обществ. наук при ЦК КПСС. — М., 1955. — 16 с.

104. Леонідов Ю. Селяни сплачуватимуть єдиний податок — за землю // Галицькі контракти. — 1998. — № 32. — С. 26–27.

105. Липницкий Д. Право и предотвращение хозяйственных правонарушений // Хозяйство и право. — 1979. — № 5. — С. 15–20.

106. Лишанский М. Л., Маслова И. Б. Финансы в сельском хозяйстве. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. — 430 с.

107. Лозо И. О. Подсобные производства и промыслы в колхозах. — М.: Юрид. лит., 1974. — 56 с.

108. Лопатина М. Н. Правовое регулирование возмещения убытков землепользователям и потерь сельскохозяйственного производства при изъятии земель для государственных или общественных нужд: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12. 00. 06. — М., 1980. — 24 с.

109. Лукінов І., Шепотько Л. Продуктивні сили села — основа його відродження і прогресу // Економіка України. — 1993. — № 3. — С. 3–12.

110. Любанова Т. П., Мясоедова Л. В., Грамотенко Т. А., Олейникова Ю. А. Бизнес-план: Учебно-практическое пособие. — М.: Изд-во «Приор», 1998. — 204 с.

111. Лямцева Т. В. О коммерческой деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий // Проблеми законності: Респ. міжвід. наук. зб./ Відп. ред. В. Я. Тацій. — Х.: Нац. юрид. акад. України, 2000. — Вип. 44. — С. 104–108.



112. Лямцева Т. В. Правовое обеспечение производственно-хозяйственной деятельности государственных специализированных сельскохозяйственных предприятий: Дис... к. ю. н.: 12.00.06 / Нац. юрид. акад. Украины. — Х., 2001. — 203 с.

113. Малый толковый словарь русского языка: Около 35000 слов. — М.: Русский язык, 1990. — 704 с.

114. Малиновський Б., Терен С. Фіксований податок — природний відбір для аграріїв // Галицькі контракти. — 2000. — № 2–3. — С. 13.

115. Мамутов В. К. Хозяйственное законодательство и повышение эффективности производства // Советское государство и право. — 1977. — № 3. — С. 25–32.

116. Марченко С. І. Організаційно-правове забезпечення державної цінової підтримки сільськогосподарських товаровиробників / Організаційно-правові проблеми розвитку аграрного і земельного ринків в Україні: Тези доп. і наук. повідомл. на наук.-практ. конф. (м. Київ, 8 липня, 2003 р.). — К., 2004. — С. 102–104.

117. Масевич М. Г., Покровский Б. В., Сулейменов М. К. Правовые вопросы стимулирования предприятий. — Алма-Ата: Инст-т философии и права АН Казахской ССР, 1972. — 293 с.

118. Махмудов О. Інвестиційна політика виходу з депресії // Економіка України. — 1998. — № 5. — С. 37–44.

119. Медведев Ж. Мировой опыт земледелия и аграрная реформа в России // Сельская жизнь. — 1994. — 17 февраля.

120. Мельникова К., Лидовский Ю., Носков В. От рыночной стихии — к планированию и прогнозированию // Бизнес-информ. — 1999. — № 17–18. — С. 34–37.

121. Мінк А. Економіко-правові аспекти ризику в підприємницькій діяльності: Матеріали наук.-практ. конференції «Правове регулювання підприємництва в Україні» // Право України. — 1998. — № 1. — С. 39–52.

122. Молдаван Л. В. Комплексный подход к реформированию в агропромышленном секторе как выход из кризиса // Кризис аграрной отрасли. Пути к ее возрождению и развитию: Материалы междунауч.-практ. конференции. — К.: Славянский Комитет Украины, 2000. — С. 125–133.

123. Мусияка В. Л. Правовые основы предпринимательской деятельности. — Харьков: АО «Бизнес информ», 1995. — 90 с.

124. Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности: Учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 324 с.

125. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. Н. Ю. Шведовой. 15 изд., стереотип. — М.: Рус. яз., 1984. — 816 с.

126. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 70000 слов. 23 изд-е, испр. / Под общ. ред. Н. Ю. Шведовой. — М.: Рус. яз., 1991. — 918 с.

127. Пацкалев А. Ф., Платохин В. В. Инвестиционные процессы в АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 1996. — № 2. — С. 15–18.

128. Пензенник В. М. Азбука полного хозрасчета. — Львов: Выща школа, Изд-во при Львовском гос. ун-те, 1989. — 197 с.

129. Пензина Н. В. Формирование бизнес-плана / Уткин Э. А. Бизнес-план компании. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Изд-во ЭКМОС, 2000. — С. 11–33.

130. Первушин А. Г. Хозяйственный договор в деятельности предприятий сельского хозяйства. — М.: Юрид. лит., 1976. — 224 с.

131. Підприємництво і право: Збірник наукових праць / Наук. ред. В. М. Селіванов. — К.: Інст-т приватного права і підприємництва АПрН України, 1998. — 340 с.

132. Полтавский Ю. Создание хозяйственного механизма реформированных сельхозпредприятий: Методические основы // Бизнес-информ. — 1999. — № 17–18. — С. 121–125.

133. Поплавська Ж., Поплавський В. АПК України: проблеми і стратегія розвитку // Вісник Національної академії наук України. — 1999. — № 7. — С. 18–22.

134. Попов А. А. Лекции по правовым основам предпринимательской деятельности в Украине. — Харьков: Консум, 1997. — 104 с.

135. Попов А. А. Торговое право: Краткий курс лекций. — Харьков: РА, 1998. — 140 с.

136. Попов В. К. Договорные отношения и эффективность сельскохозяйственного производства. — Харьков: Вища школа, Изд-во при Харьковском ун-те, 1976. — 141 с.

137. Поповская Е. В. Анализ зарубежного опыта стратегического планирования // Методы хозяйствования в условиях планово-рыночной экономики: Сб. науч. тр. — М.: Изд-во НИИУ при Минэкономике СССР, 1991. — 103 с.

138. Постанова Кабінета Міністрів України від 22. 01. 96 р. № 116 «Про затвердження Порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей» // ЗП. — 1996. — № 6. — Ст. 192.

139. Постановление Кабинета Министров Украины от 05.08.97 г. № 848 «О Концепции развития биржевого рынка сельскохозяйственной продукции» // Урядовий кур'єр. — 1997. — 30 жовтня.

140. Постановление Кабинета Министров Украины от 16.06.98 г. № 922 «Об особенностях проведения санации предприятий агропромышленного комплекса» // Офіційний вісник України. — 1998. — № 24. — Ст. 890.

141. Постановление Кабинета Министров Украины от 17.11.95 г. № 916 «Об ускорении организации биржевого сельскохозяйственного рынка» // Урядовий кур'єр. — 1996. — 9 січня.

142. Право власності в Україні: Навчальний посібник / За ред. О. В. Дзери і Н. С. Кузнецової. — К.: Юрінком Інтер, 2000. — 812 с.

143. Предпринимательская деятельность в сельском хозяйстве России: Правовые вопросы / Отв. ред. З. С. Беляева, И. А. Иконническая. — М.: ИГП РАН, 1998. — 168 с.

144. Предпринимательское право: Курс лекций / Под. ред. Н. И. Клейн. — М.: Юрид. лит., 1993. — 480 с.

145. Проблеми права власності та господарювання у сільському господарстві / Під ред. В. І. Семчика. — К.: Інст-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2001. — 215 с.

146. Проблемы экономических взаимоотношений государства с колхозами. — К.: Наукова думка, 1974. — 291 с.

147. Програма «Україна — 2010» // Урядовий кур'єр. — 1999. — № 8. — С. 2.

148. Примірний статут колгоспу: Науково-практичний коментар / За ред. В. З. Янчука. — К.: Урожай, 1988. — 304 с.

149. Пугинский Б. И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях. — М.: Юрид. лит., 1984. — 224 с.

150. Пугинский Б. И. Правовые средства в структуре хозяйственного механизма // Экономико-правовые проблемы совершенствования хозяйственного механизма / Отв. ред. В. В. Лаптев. — М.: ИГП АН СССР, 1984. — С. 40–44.

151. Пугинский Б. И. Правовые средства обеспечения эффективности производства. — М.: Юрид. лит., 1980. — 144 с.

152. Радченко В. Рыночные проблемы инвестирования агробизнеса // Економіка України. — 2000. — № 2. — С. 56–65.

153. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 496 с.

154. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд-е, исправл. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 512 с.

155. Российская газета. — 1997. — 26 июля.

156. Саблук П. Т. Стратегия трансформирования агропромышленного комплекса и обеспечения продовольственной безопасности Украины // Кризис аграрной отрасли. Пути к ее возрождению и развитию: Материалы межд. науч.-практ. конференции. — К.: Славянский Комитет Украины, 2000. — С. 3–12.

157. Саниахметова Н. А. Защита прав предпринимателей: Учебное пособие. — Харьков: ООО «Одиссей», 1998. — 272 с.

158. Селіванов В. М., Марченко В. О. Ринок, підприємництво та їхнє правове забезпечення // Правова держава: Міжвід. зб. наук. праць. Вип. 4. — К.: Наукова думка, 1993. — С. 40–48.

159. Семчик В. І. Правове забезпечення підприємництва в АПК України // Підприємництво і право: Збірник наук. праць. — К.: Інст-т приватного права і підприємництва АПрН України, 1998. — С. 127–134.

160. Сеперович Н. Сучасний стан цінових відносин в АПК України // Економіка. Фінанси. Право. — 2000. — № 10. — С. 11–16.

161. Сільські вісті. — 2006. — № 57. — 19 травня. — С. 1.

162. Словарь современной экономической теории / Общ. ред. Дэвида У. Пирса. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 608 с.

163. Словарь иностранных слов / Под общ. ред. И. В. Лехина, С. М. Локшиной, Ф. Н. Петрова. — М.: Гос. изд-во иностранных и национальных словарей, 1959. — 820 с.

164. Собрание кодексов и законов Республики Беларусь: экологическое право, природоресурсное право, земельное право, аграрное право / Сост. В. Г. Гавриленко. — Мн.: Право и экономика, 2005. — 561 с.

165. Современная экономика. Общедоступный учебный курс / Под ред. О. Ю. Мамедова. — Ростов-на-Дону: Феникс, 1995. — 608 с.

166. Стати М. Методика планирования маркетинговой деятельности фирмы // Маркетинг. — 1998. — № 1. — С. 27–34.

167. Статівка А. М., Курман Т. В. До питання про раціональне використання сільськогосподарських угідь у процесі аграрного виробництва // Екологічний вісник. — 2004. — № 1–2. — С. 15–16.

168. Статівка А. М. Поняття гарантій суб'єкта договірних відносин в АПК та їх класифікація // Право України. — 1998. — № 5. — С. 33–36.

169. Статівка А. М. Про протекціонізм сільського господарства України у сучасних умовах (деякі організаційно-правові питання) // Стан та перспективи розвитку аграрного права: Матеріали Міжнар. наук.-теорет. конф., присвяченої 80-річчю д.ю.н., проф. В. З. Янчука, Київ, 26–27 травня 2005 р. / Під ред. В. М. Єрмоленка, В. І. Курила. — К.: Магістр — XXI сторіччя, 2005. — С. 41–44.

170. Статівка А. Н. Договори в агропромисловому комплексі України в умовах ринку. — Харків: Право, 1997. — 240 с.

171. Стратегическое планирование / Под ред. Э. А. Уткина. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Изд-во ЭКМОС, 1998. — 440 с.

172. Таланов Ю. Н. Правовое регулирование организации подсобных производств и промыслов колхозов и реализации их продукции: Дис... канд. юрид. наук: 12. 00. 06. — Харків, 1985. — 166 с.

173. Теория права и государства: Учебник / Под общ. ред. О. Ф. Скакун. — Х., 1997. — 496 с.

174. Тертышников В. И., Тертышников Р. В. Формы защиты и осуществления субъективных прав: Учебное пособие. — Харків: Консум, 1999. — 176 с.

175. Трофименко В. М. Уголовно-процессуальные гарантии и их система // Проблемы совершенствования украинского законодательства и повышение эффективности правоприменитель-

ной деятельности: Темат. сб. науч. тр. / Отв. ред. Н. И. Панов. — Харьков: Нац. юрид. акад. Украины, 1997. — 170–172 с.

176. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» // Офіційний вісник. — 1999. — № 49. — Ст. 2400.

177. Урядовий кур'єр. — 2000. — 18 листопада.

178. Уткин Э. А. Бизнес-план компании. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Изд-во ЭКМОС, 2000. — 96 с.

179. Уткин Э. А. Профессия — менеджер. — М.: Экономика, 1992. — 176 с.

180. Файзуллин Г. Г., Агапов А. В. О совершенствовании правового регулирования государственного протекционизма в области возрождения и о развитии национальных форм сельского хозяйства в России // Государство и право. — 1999. — № 2. — С. 110–117.

181. Фастов Л., Ципенко Г. Право і організація діяльності радгоспів. — К.: Вид-во політ. літ-ри України, 1975. — 134 с.

182. Філоненко В. А. Планування маркетингу — сучасне програмне забезпечення — прийняття обґрунтованих рішень // Маркетинг в Україні. — 2000. — № 2. — С. 30–31.

183. Фомина Л. П. Банковский кредит под залог сельскохозяйственных земель // Предпринимательская деятельность в сельском хозяйстве России: правовые вопросы. — М.: ИП РАН, 1998. — С. 135–151.

184. Халфина Р. О. Правовое регулирование поставки продукции в народном хозяйстве. — М.: Изд-во АН СССР, 1963. — 267 с.

185. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. — М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1991. — 254 с.

186. Холод Л. И. Возможные пути реформирования финансово-кредитного механизма в АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 1996. — № 10. — С. 8–11.

187. Хропанюк В. Н. Теория государства и права: Учебное пособие для вузов. 2-е изд-е, доп., исправл. / Под ред. В. Г. Стрекозова. — М.: Интерстиль, 1999. — 380 с.

188. Цивільний кодекс України // Голос. України. — 2003. — № 45–46. — 12 березня. — С. 5–28; № 47–48. — 13 березня. — С. 5–13, 20–27.

189. Шершеневич Г. Система торговых действий (критика основных понятий торгового права). — Казань: Типография Императорского ун-та, 1888. — 346 с.

190. Экономика, организация и планирование материально-технического снабжения и сбыта / Под ред. А. А. Иотковского и Н. Д. Фасоляка. — М.: Экономика, 1974. — 474 с.

191. Юридический энциклопедический словарь. / Глав. ред. А. Я. Суханов. — М.: Сов. энциклопедия, 1984. — 415 с.

192. Юрчишин В. В. Проблемы комплексного обеспечения эффективного развития аграрных отношений // Кризис аграрной отрасли. Пути к ее возрождению и развитию: Материалы междунауч.-практ. конференции. — К.: Славянский Комитет Украины, 2000. — С. 12–16.

193. Янчук В. З. Проблемы теории колхозного права. — М.: Юрид. лит., 1969. — 199 с.

194. Янчук В. З. Чи потрібен Закон про колгоспи? // Голос України. — 1991. — 6 вересня.



Монография

Курман Т. В.

**ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ  
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Компьютерная верстка: В. В. Чмырева*

*Дизайн обложки: С. А. Кабанов*

Сдано в набор 19.09.2006. Подписано в печать 10.11.2006.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная.

Гарнитура Таймс. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 12,1. Тираж 500 экз.

Издательство СПД ФЛ Чальцев А. В.