

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

11.13 – МКР. 1951 «С» 2023.10.26. 008 ПЗ

ГРИБАНЯ БОГДАНА СЕРГІЙОВИЧА

2024 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Економічний факультет

УДК 334.7:631.1

ПОГОДЖЕНО
Декан економічного факультету

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри економіки

_____ **Анатолій ДІБРОВА**
(підпис)
« _____ » _____ 2024 р.

_____ **Вікторія БАЙДАЛА**
(підпис)
« _____ » _____ 2024 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Розвиток малих форм господарювання
в аграрному секторі економіки»**

Спеціальність 051 «Економіка»
(код і назва)

Освітня програма «Економіка підприємства»
(назва)

Орієнтація освітньої програми _____ освітньо-професійна
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент

(підпис)

Тетяна ГУЦУЛ
(ім'я та прізвище)

**Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи**
д.е.н., доцент

(підпис)

Євгеній ЛАНЧЕНКО
(ім'я та прізвище)

Виконав

(підпис)

Богдан ГРИБАНЬ
(ім'я та прізвище)

Київ – 2024

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**
Економічний факультет

Завідувач кафедри економіки

д.е.н., проф. _____ **Вікторія БАЙДАЛА**
(підпис) (ім'я та прізвище)

**ЗАВДАННЯ
ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ СТУДЕНТУ**

Грибаню Богдану Сергійовичу
(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 051 «Економіка»
(код і назва)

Освітня програма «Економіка підприємства»
(назва)

Орієнтація освітньої програми _____ освітньо-професійна
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської роботи: «Розвиток малих форм господарювання в аграрному секторі економіки»

Затверджена наказом ректора НУБіП України від 26.10.2023 р. № 1951 “С”

Термін подання завершеної роботи на кафедру _____ 2024.11.15
(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської роботи: монографії, періодичні наукові видання, нормативно-правові акти, інформаційні дані Держстату України, підручники, навчальні посібники.

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні основи створення й особливості функціонування різних видів малих форм господарювання в аграрному секторі економіки.
2. Аналіз виробництва сільськогосподарської продукції і зайнятості населення в аграрних формуваннях.
3. Концептуальні напрями розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки України.

Дата видачі завдання «13» листопада 2023 р.

**Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи**

(підпис)

Євгеній ЛАНЧЕНКО
(ім'я та прізвище)

**Завдання прийняв до
виконання**

(підпис)

Богдан ГРИБАНЬ
(ім'я та прізвище)

РЕФЕРАТ

Магістерська робота на тему: «Розвиток малих форм господарювання в аграрному секторі економіки» викладена на 85 сторінці комп'ютерного тексту, містить 17 таблиць, 8 рисунків. Для написання магістерської роботи використано 64 джерела.

Метою магістерської роботи є обґрунтування напрямів розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки.

Об'єкт дослідження – процес розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки.

Предмет дослідження – теоретичні й науково-практичні засади розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки в умовах воєнного стану та подальшого післявоєнного періоду.

Методи дослідження: абстрактно-логічний, історичний, системний підхід, монографічний, статистико-економічний методи.

У першому розділі розглянуто соціально-економічну сутність малих форм господарювання, їхні організаційно-правові особливості функціонування та значення для розвитку підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки. Окрему увагу приділено їхньому впливу на зайнятість сільського населення, а також на формування конкурентоспроможності аграрної економіки. У цьому контексті розглянуто різні види підприємств, включаючи фермерські господарства та інші малі форми підприємницької діяльності, що господарюють в аграрній сфері.

Другий розділ присвячений аналізу поточного стану розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки України. Проаналізовано динаміку виробництва сільськогосподарської продукції, рівень зайнятості населення в малих аграрних підприємствах, а також основні проблеми, з якими вони стикаються в умовах ринкової економіки та політичної нестабільності. Також наведено оцінку впливу зовнішніх факторів, таких як законодавчі зміни та економічна ситуація, на розвиток малих аграрних підприємств. У третьому розділі визначено напрями розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки. Особлива увага приділяється питанням підтримки з боку держави, розвитку фермерських господарств, обслуговуючої кооперації та впровадженню інноваційних технологій. Окреслено ключові практичні засади, які сприятимуть підвищенню ефективності малих аграрних підприємств та забезпеченню сталого розвитку аграрної галузі України, зокрема у післявоєнний період відновлення економіки.

Ключові слова: малі форми господарювання, підприємництво, сільськогосподарське підприємство, фермерське господарство, сільське домогосподарство, кооперація.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	9
1.1. Організаційно-правові засади розвитку підприємництва та різних видів підприємств.....	9
1.2. Суть і значення сільськогосподарських підприємств і малих форм господарювання в аграрному секторі економіки	17
1.3. Особливості розвитку малих підприємств та їх підтримки в ринковій економіці.....	24
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	33
2.1. Аналіз розвитку малих підприємств в сільському господарстві України.....	33
2.2. Стан розвитку фермерських господарств і сільських домогосподарств населення.....	43
2.3. Факторний аналіз впливу на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві	51
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	58
3.1. Підтримка малих форм господарювання в аграрному секторі економіки.....	58
3.2. Розвиток обслуговуючої кооперації в аграрному секторі економіки ...	59
3.3. Маркетингова політика різних форм малого бізнесу у сільському господарстві	66
ВИСНОВКИ.....	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	80

ВСТУП

Виробництво трудомісткої сільськогосподарської продукції в державі більшою мірою забезпечується малими формами господарювання. Вони відіграють важливу роль у продовольчій безпеці, забезпеченні зайнятості сільського населення, формуванні життєвого середовища в громадах.

Останні десятиліття виробництво трудомісткої продукції (плоди, овочі, картопля, молоко, м'ясо тощо) поступово зміщувалося до малих форм господарювання в аграрному секторі економіки, які відіграють важливу роль у стабільній продовольчій безпеці народу України, забезпеченні зайнятості сільського населення, формуванні життєвого середовища в багатьох територіальних громадах тощо. Тому наукове економічне дослідження організаційно-правових і соціально-економічних засад розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки України раніше й особливо тепер, у період воєнного стану в державі та майбутнього повоєнного періоду, залишається актуальним.

У працях науковців приділяється значна увага розвитку малих форм агробізнесу. Мале підприємництво займає велику частку в структурі зайнятості населення будь-якої держави, впливає на розвиток регіонів і громад. А в аграрному секторі економіки України – додатково сприяє поліпшенню національної безпеки держави завдяки поліпшенню доступності до продовольчих товарів для населення, забезпеченню робочими місцями й трудовими доходами населення, заселеності (людності) сільських громад тощо.

Сільське господарство є однією із сфер економіки, де малі форми господарювання займають велику питому вагу у валовому виробництві і їх розвиток розглядається як шлях формування конкурентного середовища. У сучасних умовах цей бізнес має певні особливості, пов'язані як з розміром, так і тим, що до його основних суб'єктів у галузі належать різні організаційні

форми господарювання: особисті селянські та фермерські господарства, фізичні особи-підприємці.

В аграрному секторі економіки України постає об'єктивна необхідність ведення всіх видів бізнесу – малого, середнього і великого. Є категорії людей за психологічним складом, які продуктивно працюють у колективі, або ж можуть працювати ефективно тільки одноосібно, чи сімейно. Отже, повинні існувати різні форми сільськогосподарського виробництва: від дрібних особистих селянських господарств до великих сільськогосподарських підприємств.

Метою магістерської роботи є обґрунтування концептуальних напрямів розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки.

Завданнями магістерської роботи є:

- розглянути теоретичні й правові засади створення різних видів сільськогосподарських підприємств;
- визначити суть і види малих форм господарювання в аграрному секторі економіки;
- провести ретроспективний аналіз стану розвитку різних сільськогосподарських товаровиробників;
- установити соціально-економічний стан малих форм господарювання в аграрному секторі економіки;
- визначити інноваційно-інвестиційні заходи в малих формах господарювання в аграрному секторі економіки;
- запропонувати напрями ефективної кооперації малих форм господарювання в аграрному секторі економіки;
- обґрунтувати головні напрями державної підтримки розвитку малих сільськогосподарських підприємств.

Об'єктом дослідження є процес розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки.

Предмет дослідження – теоретичні й науково-практичні засади розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки в умовах воєнного стану та подальшого післявоєнного періоду.

Методи дослідження: абстрактно-логічний (для обґрунтування висновків і понять), історичний (для визначення етапів розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки), системний підхід (для формування напрямів розвитку сільськогосподарських підприємств), монографічний (для дослідження передового досвіду у фермерських господарствах), статистико-економічний (для побудови рядів динаміки, кореляційно-регресійного аналізу) методи.

Інформаційно-теоретичною базою проведеного науково економічного дослідження слугували монографії, нормативно-правові акти України, статистичні збірники й щорічники, підручники й навчальні посібники, наукові статті й тези конференцій, а також результати особистих досліджень.

У результаті виконання магістерської кваліфікаційної роботи щодо дослідження розвитку малих форм господарювання автор брав участь у двох наукових конференціях і опублікував у співавторстві, відповідно, 2 тези доповідей.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

1.1. Організаційно-правові засади розвитку підприємництва та різних видів підприємств

Підприємництво – це форма економічної діяльності й особливий стиль господарювання, що ґрунтується на принципах новаторства, ініціативи та орієнтації на нововведення. Його мета виходить за межі максимізації прибутку, зосереджуючись на безперервному пошуку та задоволенні потреб суспільства.

Суть підприємництва це безперервний пошук змін: підприємець постійно шукає нові потреби споживачів та способи їх задоволення. Завдяки високому рівню організації та впровадження нових технологій, підприємництво може досягти максимальної продуктивності та ефективності. Застосування інноваційних підходів та нових рішень є ключовим фактором успіху будь-якого підприємства.

Підприємництво не слід ототожнювати з "бізнесом" у вузькому сенсі. Більш вірно розглядати його як стиль ведення справ, що характеризується динамічністю, гнучкістю та готовністю до ризику.

Мотивація підприємця значно відрізняється від мотивації найманих працівників. Він орієнтований не лише на отримання прибутку, але й на самореалізацію, втілення своїх ідей та створення чогось нового.

Малі підприємці демонструють неабиякий талант, ентузіазм та відданість своїй справі. Вони прагнуть до постійного вдосконалення та задоволення потреб своїх клієнтів.

В українському законодавстві підприємець визначений як суб'єкт, діяльність якого спрямована на отримання прибутку та здійснюється на умовах його власної майнової відповідальності.

Підприємницьку діяльність можуть здійснювати:

1. Фізичні особи – громадяни України та інших держав.
2. Юридичні особи – товариства, кооперативи, державні підприємства тощо.

3. Об'єднання громадян – партнерства, спілки тощо.

Для успішного розвитку підприємництва необхідні певні умови:

- Різноманітність форм власності та господарювання.
- Стабільна економічна та політична ситуація в країні.
- Економічна свобода виробників та споживачів.
- Відкритість та урівноваженість ринку.
- Формування громадянського правового суспільства. Захист власності та прав підприємців.

- Пільговий режим оподаткування та кредитування.

Ключові риси підприємництва:

- Ризик: Підприємництво завжди пов'язане з певним ступенем ризику, адже успіх не гарантований.
- Мобільність: Підприємці повинні бути гнучкими та динамічними, щоб швидко реагувати на зміни ринку та потреб споживачів.
- Динамічність: Підприємництво – це постійний розвиток, впровадження нових ідей та технологій.

Підприємець не існує в вакуумі. Він змушений взаємодіяти зі:

- Споживачем: Основним контрагентом, чиї потреби він прагне задовольнити.
- Державою: Яка може виступати як помічник, так і регулятором.
- Підприємництво – це не лише спосіб заробляти гроші, але й рушійна сила економічного розвитку та соціальних змін.

Залежно від конкретної ситуації держава може бути гальмом розвитку підприємництва, коли вона створює вкрай несприятливу обстановку для розвитку підприємництва або навіть забороняє його; стороннім спостерігачем,

коли держава прямо не забороняє підприємницьку діяльність, але в той же час і не сприяє цьому розвитку.

На розвиток підприємницької діяльності великий вплив має зовнішнє середовище (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Характеристика факторів зовнішнього середовища, які мають вплив на підприємницьку діяльність [1]

Фактори	Основні характеристики
Природні	Рівень використання потенціалу природних ресурсів. Джерела паливо-енергетичних ресурсів і сировини. Екологічні показники, їх нормативи та рівень їх дотримання. Розвиненість системи державного контролю охорони навколишнього середовища і регулювання інтенсивності використання запасів палива, енергії і сировини
Демографічні	Структура, чисельність, щільність і відтворювальні характеристики населення. Народжуваність, смертність, стійкість сімейних союзів, релігія, етнічна однорідність
Економічні	Фінансовий стан робітників, службовців і пенсіонерів, їх купівельна здатність. Показники фінансово-кредитної системи. Економічна кон'юнктура і інфляція. Розвиненість системи оподаткування, її адекватність до споживчого кошика населення. Ціни і тенденції споживання, еластичність попиту
Політико-правові	Розвиненість правового захисту населення і законодавства, яке супроводжує підприємницьку діяльність. Наявність зовнішньополітичних союзів і програм, які забезпечують стійкість і стабільність формування і розвиток ринкових відносин. Роль громадських організацій в системі виробітку і прийняття державних і урядових рішень
Науково-технічні	Стан і розвиток НТП у базових галузях економіки. Ступінь впровадження нових технологій і рівень їх апробації в суспільному виробництві. Показники економічної і технічної безпеки існуючих і перспективних технологій
Соціально-культурні	Розвиненість ринкового менталітету населення, культурні і моральні показники споживачів, організаційна і споживча культура, стійкість традицій, звичок, обрядів, динаміка культури поведінки

Щоб реалізувати товар, необхідно його мати. Товар підприємець може виробляти сам, одержувати від інших, а потім реалізовувати. Таким чином, підприємництво можна розділити на три форми: виробниче, комерційне, фінансове. Будучи відносно самостійними видами діяльності, вони доповнюють один одного.

Виробниче підприємництво – це діяльність, направлена на виробництво продукції, надання послуг, виконання робіт, збір, обробку і надання інформації тощо, яка підлягає послідуєчій реалізації споживачам. Для реалізації необхідні фінансові і матеріальні ресурси.

Результатом даного виду підприємництва є виробництво продукту, який повинен бути реалізованим. Реалізація можлива за допомогою посередників-агентів, брокерів тощо або власними силами. Зусилля підприємця повинні бути зосередженими на укладанні угоди на поставку виготовленого продукту до початку його виробництва, щоб знизити ризик банкрутства. Необхідно слідкувати за кон'юнктурою, щоб своєчасно відреагувати на зміни попиту, що призводить до індивідуалізації товару (послуги) і формування ціни.

Під контролем підприємця повинні перебувати канали розподілу продукції (робіт, послуг) – оптова і роздрібна мережа, дилери, агенти тощо, швидкість обороту вкладених засобів у багатьох випадках визначається каналами розподілу.

Комерційне підприємництво характеризується тим, що його зміст становлять товарно-грошові, торгово-обмінні операції, тобто має місце перепродаж.

Важливою складовою будь-якої підприємницької діяльності є ретельне планування. Для купівлі-продажу товарів чи послуг, підприємець повинен розробити детальний маркетинг-план, який включатиме наступні.

Заходи з проведення угоди: чіткий опис всіх етапів угоди, від пошуку контрагента до оформлення документів.

Розрахунок цін: визначення закупівельної та продажної ціни, калькуляція витрат та очікуваного прибутку.

Визначення витрат: планування витрат на рекламу, транспорт, оформлення документів, оренду приміщень, заробітну плату персоналу тощо.

Джерела фінансування: визначення джерел коштів для здійснення угоди, обґрунтування залучення кредитів, якщо це необхідно.

Розрахунок податків: прогнозування податкових платежів, пов'язаних з угодою.

Встановлення термінів та виконавців: чіткий розподіл завдань та відповідальності за кожним етапом угоди.

Детально розроблений маркетинг-план слугує інструментом для оцінки вигідності чи збитковості угоди, допомагаючи приймати обґрунтовані рішення.

Фінансове підприємництво – це різновид комерційної діяльності, де товаром виступають гроші, валюта, цінні папери. Цей вид підприємництва має свої наступні особливості. Фінансовий ринок є динамічним та мінливим, тому підприємцю необхідно постійно аналізувати його тенденції та реагувати на зміни. Учасники ринку: учасниками фінансового ринку є банки, біржі, юридичні та фізичні особи. Маркетинг: важливим аспектом фінансового підприємництва є ефективний маркетинг, спрямований на пошук та залучення потенційних покупців фінансових продуктів. Фінансова діяльність завжди пов'язана з певними ризиками, тому важливо ретельно оцінювати фінансову спроможність контрагентів та вживати заходів для мінімізації ризиків.

Феномен підприємництва досліджується багатьма науковцями, які виокремлюють такі актуальні напрямки досліджень. Розвиток підприємництва: дослідження динаміки розвитку підприємництва в різних галузях та сферах.

Професійні траєкторії підприємців: вивчення особливостей кар'єрного розвитку людей, які займаються підприємництвом.

Вплив підприємництва на суспільство: дослідження соціально-економічних наслідків підприємницької діяльності.

Підприємництво в аграрному секторі має свої особливості, пов'язані зі специфікою сільського господарства. Важливими аспектами досліджень в цій галузі є наступне. Соціальна відповідальність аграрних підприємців: вивчення того, як аграрні підприємства впливають на розвиток сільських територій та рівень життя людей. Державне регулювання та підтримка: дослідження ефективності державних програм підтримки підприємництва в аграрному секторі [2-3].

Господарський кодекс України [62] визначає основні принципи підприємницької діяльності, до яких належать:

Вільний вибір видів діяльності: підприємець має право вільно обирати сферу діяльності, не обмежену законодавством.

Свобода підприємницької діяльності:

1. Підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яку не заборонено законом.

2. Особливості здійснення окремих видів підприємництва встановлюються законодавчими актами.

3. Перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, а також перелік видів діяльності, підприємництво в яких забороняється, встановлюються виключно законом.

4. Здійснення підприємницької діяльності забороняється органам державної влади та органам місцевого самоврядування.

Право найму працівників і соціальні гарантії щодо використання їх праці:

Підприємці – мають право укладати з громадянами договори щодо використання їх праці. При укладенні трудового договору (контракту, угоди) підприємець зобов'язаний забезпечити належні і безпечні умови праці, оплату праці не нижчу від визначеної законом та її своєчасне одержання працівниками, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне й медичне страхування та соціальне забезпечення відповідно до законодавства України.

Держава сприяє розвитку малого підприємництва, створює необхідні умови для цього.

Підприємці зобов'язані не завдавати шкоди довкіллю, не порушувати права та законні інтереси громадян і їх об'єднань, інших суб'єктів господарювання, установ, організацій, права місцевого самоврядування і держави.

За завдані шкоду і збитки підприємець несе майнову та іншу встановлену законом відповідальність.

Основною формою розвитку підприємництва є підприємство. *Підприємство* – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом України та іншими законами [62].

Підприємство, якщо законом не встановлено інше, діє на основі статуту або модельного статуту. Підприємства незалежно від форми власності, організаційно-правової форми, а також установчих документів, на основі яких вони створені та діють, мають рівні права та обов'язки.

Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків та може мати печатки, та не має у своєму складі інших юридичних осіб.

Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);
- спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами - суб'єктами співробітництва.

В Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законом.

У разі якщо в статутному капіталі підприємства іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями. Підприємство, в статутному капіталі якого іноземна інвестиція становить сто відсотків, вважається іноземним підприємством.

Види підприємств за формою власності та організаційною структурою

В українському законодавстві виділяють два основні види підприємств за формою власності:

1. Унітарне підприємство:

- Створене одним засновником.
- Статутний капітал не поділений на частки (паї).
- Засновник володіє всіма правами та обов'язками щодо підприємства.

Унітарні підприємства можуть бути державними, комунальними, заснованими на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

2. Корпоративне підприємство:

- Створене двома або більше засновниками.
- Статутний капітал поділений на частки (паї).
- Засновники володіють корпоративними правами та беруть участь в управлінні підприємством.

Корпоративними підприємствами можуть бути кооперативи, господарські товариства та інші підприємства, засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Структура підприємства:

1. Виробничі структурні підрозділи:

- Виробництва, цехи, відділення, дільниці, бригади, бюро, лабораторії тощо.
- Займаються безпосередньо виробничою діяльністю.
- Функціональні структурні підрозділи апарату управління:
- Управління, відділи, бюро, служби тощо.

- Забезпечують управлінську та адміністративну діяльність підприємства.
 - Підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розпис.
2. Відокремлені підрозділи:
- Філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи.
 - Не мають статусу юридичної особи.
 - Діють на основі положення про них, затвердженого підприємством.
 - Можуть відкривати рахунки в установах банків.

1.2. Суть і значення сільськогосподарських підприємств і малих форм господарювання в аграрному секторі економіки

Сільськогосподарське підприємство має свою унікальну специфіку, яка відрізняє їх від підприємств інших галузей та складається з таких факторів як:

- *залежність від природних умов.* Сільське господарство значно залежить від природних умов, таких як клімат, ґрунтова родючість та доступність води. Ці фактори можуть значно впливати на виробництво і врожайність.

- *сезонність робіт.* Багато сільськогосподарських процесів, таких як посіви, збирання врожаю, обробка ґрунту, є сезонними. Це означає, що роботи на сільськогосподарських підприємствах можуть значно змінюватися протягом року.

- *велика площа землі.* Сільськогосподарські підприємства часто мають великі площі землі для сівозміни, пасовищ та інших сільськогосподарських потреб.

- *використання механізації.* Сучасне сільське господарство використовує високотехнологічні сільськогосподарські машини та обладнання для

ефективного ведення господарства. Механізація грає важливу роль у підвищенні продуктивності та зменшенні трудовитрат.

- *управління ризиками*. Сільськогосподарські підприємства піддаються різноманітним ризикам, таким як погодні умови, хвороби рослин, шкідники та ринкові коливання цін. Управління цими ризиками є важливою частиною діяльності сільськогосподарських підприємств.

- *залучення фінансових ресурсів*. Запуск та утримання сільськогосподарського підприємства вимагає значних фінансових витрат. Здатність залучати фінансові ресурси для закупівлі землі, машин, насіння, добрив і т.д. є ключовою для успішного господарювання.

Ці особливості роблять сільськогосподарське підприємство унікальним видом бізнесу. Фермерські господарства відносять до складу сільськогосподарських підприємств, крім сімейних фермерських господарств, заснованих на базі фізичних осіб – підприємців. *Фермерське господарство* є формою підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства.

Фермерське господарство самостійно визначає напрями своєї діяльності, спеціалізацію, організує виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку та реалізацію, на власний розсуд та ризик підбирає партнерів з економічних зв'язків у всіх сферах діяльності, у тому числі іноземних. Фермерські господарства разом з іншими сільськогосподарськими товаровиробниками мають право створювати сільськогосподарські кооперативи, кооперативні банки, спілки, інші об'єднання, а також бути засновниками (учасниками) господарських товариств [8].

Позитивним явищем із 2016 р. було нормативне забезпечення створення сімейних фермерських господарств у формі юридичних або фізичних осіб –

підприємців. Останніми мають стати сільські родини, що господарюють на площі сільськогосподарських угідь від 0,5 до 20 га. Державна підтримка останніх має забезпечити створення формальних робочих місць і призупинити трудову еміграцію із сільських територій України.

Важливим є встановлення критерію віднесення до сільськогосподарського підприємства, що зазначено в Податковому кодексі України [62]: сільськогосподарським вважається підприємство, основною діяльністю якого є постачання вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, в якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менш як 75 % вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно.

У статистичній методології, збірниках і щорічниках Держстату України [10-21] зазначено, що сільськогосподарське підприємство – це суб'єкт господарювання, який має право юридичної особи, або відокремлений підрозділ юридичної особи, що здійснює систематичну виробничу діяльність у галузі сільського господарства, до їх складу включають фермерські господарства.

До малих форм господарювання на селі слід віднести сільські домогосподарства й особисті селянські господарства. *Сільські домогосподарства* – це один із видів товаровиробників сільськогосподарської продукції, де люди ведуть господарську діяльність, спрямовану на задоволення основних потреб свого власного сімейного об'єднання. Ці домогосподарства можуть бути невеликими родинними фермами або просто окремими господарствами, які забезпечують сім'ю продуктами для особистого споживання.

Основні риси сільських домогосподарств:

- *самозабезпечення*. Сільські домогосподарства зазвичай вирощують різні види продуктів для власного споживання, такі як продукти харчування, текстильні матеріали, деревина, тощо.

- *мала розмірність*. Сільські домогосподарства часто є невеликими за розміром, порівняно з комерційними сільськогосподарськими підприємствами. Вони можуть бути орієнтовані на самозабезпечення і мати обмежений обсяг виробництва.

- *мультифункціональність*. Багато сільських домогосподарств виконують різноманітні функції, такі як вирощування культур, тваринництво, виробництво різних товарів і послуг.

- *традиційні методи виробництва*. У багатьох випадках, сільські домогосподарства можуть використовувати традиційні методи обробітку землі та вирощування культур.

- *сімейне управління*. Управління сільським домогосподарством часто здійснюється членами сім'ї. Рішення щодо виробництва, використання землі та інших аспектів господарювання приймаються родинним колективом.

- *орієнтованість на місцевий ринок*. Продукція сільських домогосподарств часто спрямована на місцевий ринок або використовується для власного споживання, а не для масового комерційного продажу.

Із переходом аграрного сектору економіки України до роботи в ринкових умовах та формування багатоукладної економіки малі форми господарювання на селі набувають специфічних рис, характеризуються наявністю багатьох видів та типів приватних, і в першу чергу, одноосібних, підприємницьких структур. Складність і новизна досліджуваної проблеми вимагає уточнення ряду теоретичних положень. Насамперед це стосується суті поняття індивідуального сектора аграрної економіки, рівно як і поняття малих форм господарювання на селі.

Особисте селянське господарство - це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно

проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму (Закон України «Про особисте селянське господарство»).

Основні риси особистих селянських господарств:

- *самозабезпечення*. Основною метою особистих селянських господарств є задоволення потреб сім'ї в продуктах харчування, а також інших товарах і послугах для власного використання.

- *невеликі розміри*. Часто особисті селянські господарства мають невеликі площі землі і не розраховані на великі обсяги виробництва.

- *декілька видів діяльності*. Окрім сільськогосподарської продукції, особисті селянські господарства може займатися різними видами діяльності, такими як тваринництво, ручне виробництво товарів, робота на ринках тощо.

- *сімейне управління*. Управління та праця в особистих селянських господарствах зазвичай виконуються членами сім'ї або групою співробітників, які об'єднують зусилля для спільного виробництва.

- *екологічна орієнтованість*. Багато особистих селянських господарств приділяють увагу екологічно чистому виробництву, використанню органічних методів обробки ґрунту та вирощування рослин.

- *місцевий орієнтований ринок*. Особисті селянські господарства можуть спрямовувати свою продукцію на місцевий ринок або реалізувати її через спільні ініціативи.

- *соціальна функція*. Особисті селянські господарства часто грають важливу роль у забезпеченні продуктами харчування місцевих спільнот і підтримці сталого розвитку.

Ця форма господарювання може бути поширеною в різних країнах і виступати як засіб забезпечення продовольчої безпеки для місцевих громад.

Проблематику розвитку різних форм господарювання в аграрному секторі економіки, зокрема роль і місце малого підприємництва, фермерських

господарства, їх кооперації тощо розглянуто в багатьох наукових працях вчених. Багато вчених приділяють увагу у своїх наукових дослідженнях розвитку малих форм господарювання, зокрема в аграрному секторі економіки [22-31].

Ми приєднуємося до їхніх тверджень і відповідних аргументів, що малі форми господарювання є перспективними в українському агробізнесі, сільських територіальних громадах із точки зору зайнятості (соціальна безпека), забезпечення внутрішнього аграрного ринку трудомісткою продукцією (продовольча безпека на локальному, громадському рівні, рівні домогосподарств), заселеності сільських територій (територіальна безпека) тощо. Разом із тим російсько-українська війна актуалізує проведення ретроспективного аналізу статистичних макроекономічних даних, зокрема за останні три роки до 2021 р., і в ракурсі війни й повоєнного періоду (з 2022 р. та на найближчий період) визначити стратегічні напрями розвитку даної категорії сільськогосподарських товаровиробників – малих форм господарювання.

У визначенні стратегічних напрямів розвитку сільськогосподарських товаровиробників, зокрема малих форм господарювання, допоможуть такі аспекти.

1. Аналіз внутрішнього середовища:

– *Фінансовий аналіз:* оцінка фінансового стану господарства, визначення витрат та прибутковості.

– *Технічний аналіз:* оцінка використовуваного обладнання та технологій, визначення можливостей для їх модернізації.

– *Людські ресурси:* оцінка навченості та навичок працівників, визначення потреб у навчанні та розвитку.

2. Аналіз зовнішнього середовища:

– *Ринковий аналіз:* визначення попиту на продукцію, вивчення конкурентів, аналіз цінової політики.

– *Законодавче середовище:* врахування законодавчих аспектів, які можуть впливати на господарство.

3. *Визначення стратегічних цілей:*

– *Розширення продукції:* визначити, чи існують можливості для розширення асортименту продукції.

– *Розвиток ринків:* розглянути можливості для збільшення обсягів продажів на існуючих або нових ринках.

– *Ефективність виробництва:* зосередження на підвищенні ефективності виробництва та зменшенні витрат.

4. *Створення стратегічного плану:*

– *Розробка конкретних заходів:* створення конкретних і стратегічно важливих заходів для досягнення поставлених цілей.

– *Моніторинг та оцінка:* визначення ключових показників ефективності та механізмів моніторингу для постійного вдосконалення.

5. *Залучення зацікавлених сторін:*

– *Взаємодія з місцевими органами:* залучення до співпраці місцевих органів влади та інших зацікавлених сторін.

– *Співпраця з іншими фермерами:* можливість об'єднання з іншими малими фермерськими господарствами для спільного закупу та продажу.

Перебіг складних соціально-демографічних і політико-економічних процесів в Україні зобов'язує нас провести: організаційно-правову й статистико-методологічну ідентифікацію різних видів малих форм господарювання в аграрному секторі економіки, аналіз стану їх розвитку до війни з росією та обґрунтувати прогностичні напрями розвитку малих форм господарювання в аграрній сфері в новому ракурсі подій в державі.

Зважаючи на однорідність за масштабом виробництва продукції, чисельністю зайнятих осіб, площею, доходами, типовий характер ведення агробізнесу, до складу малих форм господарювання слід відносити такі чотири категорії сільськогосподарських товаровиробників: сільські домогосподарства, фізичні особи – підприємці в агробізнесі, фермерські господарства та малі підприємства. Схематично різні види малих форм господарювання в аграрному секторі економіки можна представити наступним чином (рис. 1.1).

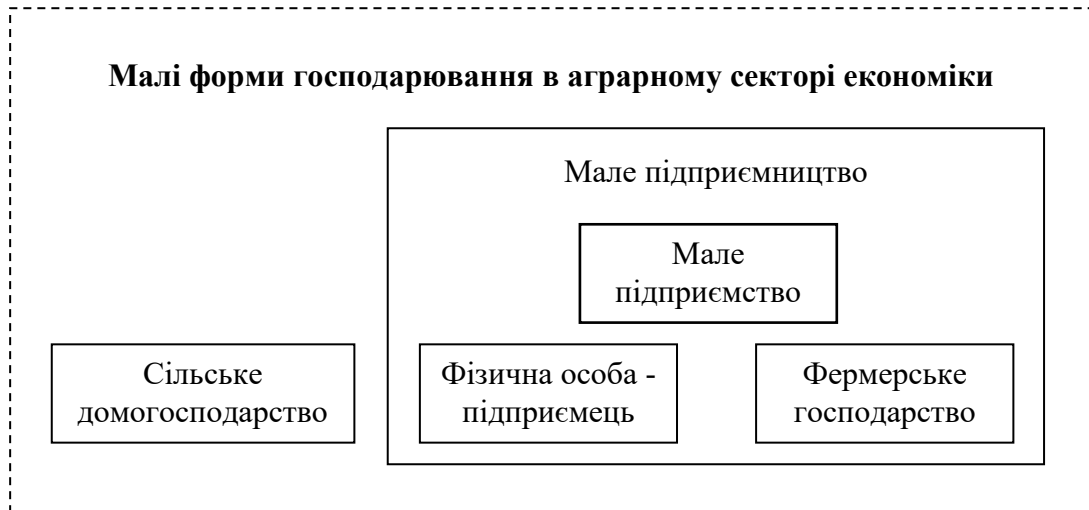


Рис. 1.1. Структурна схема різних видів малих форм господарювання в аграрному секторі економіки [34]

Для виокремлення неформального сектору аграрної економіки слід використовувати категорію «сільське домогосподарство» (тут присутні дефініції «сільське» й «господарство», яке ведеться на землі в домашніх господарствах родин і/або на землях особистого селянського господарства, земельних паях, садових, дачних земельних ділянках тощо). Воно більше відповідатиме вищезазначеній суті господарства, яке займається натуральним і/або товарним виробництвом сільськогосподарської продукції без юридичного оформлення господарської і трудової діяльності.

1.3. Особливості розвитку малих підприємств та їх підтримки в ринковій економіці

Суть понять малих підприємств, мікропідприємств, малого підприємництва тощо характеризує як особливий тип господарської діяльності, суб'єкти якого поєднують дві головні узагальнюючі якісні характеристики – суміщення в одній особі власника і безпосереднього керівника фірми, а також

інноваційний характер та підвищений рівень господарського ризику, що має місце на всіх стадіях підприємницької діяльності.

Основоположним принципом діяльності малих підприємств є принцип рівності умов їх господарювання незалежно від того, чи є такі підприємства державними, кооперативними, акціонерними або приватними.

Необхідно сказати декілька слів про місце і роль приватних підприємств, які повинні отримати саме широке розповсюдження в торгівлі, виробництві товарів народного споживання, переробці сільськогосподарської продукції, будівництві і в ряді інших галузей сільських поселень. Це дозволить вирішувати багато проблем, які тепер заганяються всередину і призводять до порушення законів і переведення нормальних по суті в умовах ринку економічних відносин у тіньові.

Наприклад деякі країни приділяють особливу увагу підтримці та стимулюванню фермерів і малих форм агробізнесу своєї країни, через різноманітні програми та ініціативи, зокрема:

- *Фінансова підтримка та кредитування.* У багатьох країнах існують спеціальні фінансові програми для фермерів, такі як низькі відсоткові ставки на кредити, субсидії чи гранти для розвитку нових проектів.

- *Освіта та консультації.* Фермерам надаються можливості отримати освіту та консультації з питань сільського господарства, вирощування рослин, тваринництва, а також ефективного використання ресурсів.

- *Технології та інновації.* Розвинені країни активно впроваджують сучасні технології в аграрний сектор, щоб підвищити продуктивність та зменшити вплив на навколишнє середовище.

- *Маркетинг та збут.* Фермерам надається підтримка в області маркетингу та збуту, щоб допомогти їм знаходити нових клієнтів, розширювати ринки і продавати свою продукцію.

- *Система якості та сертифікації.* Запровадження систем якості та сертифікації допомагає фермерам виконувати стандарти якості та безпеки

продукції, що робить їхню продукцію більш конкурентоспроможною на міжнародному ринку.

- *Об'єднання та кооперація.* Фермери можуть об'єднуватися у кооперативи для спільного закупівельного обладнання, ресурсів, а також для спільного маркетингу та продажу продукції.

- *Заохочення до екологічно чистого сільськогосподарського виробництва.* У деяких країнах надається підтримка для фермерів, які обирають екологічно чисті методи виробництва, що відповідає сучасним стандартам екологічної безпеки.

- *Електронна комерція та цифрові ринки.* В деяких країнах активно розвивається електронна комерція для продажу сільськогосподарської продукції. Фермерам надають можливість прямого доступу до споживачів через цифрові платформи, що сприяє ефективному збуту продукції та зменшує посередників.

- *Співпраця з міжнародними організаціями.* У деяких випадках, країни можуть отримувати підтримку від міжнародних організацій для розвитку сільського господарства. Це може включати технічну допомогу, обмін досвідом та інші форми підтримки.

- *Створення сприятливого правового середовища.* Важливо мати ефективне та прозоре законодавство, яке регулює агробізнес. Це дозволяє фермерам легше вести бізнес, отримувати кредити, укласти контракти та взагалі створювати сприятливі умови для розвитку.

За кордоном систему малого підприємництва обслуговує величезна кількість комерційних банків, а також різних посередницьких і дрібнооптових організацій. Всі елементи цієї системи органічно взаємопов'язані між собою. Розвиток прискореними темпами малих підприємств у нашій державі вимагає досить чіткої організації цього процесу. У принципі, участь в малому бізнесі повинна бути доступною і зрозумілою кожній людині.

Наприклад, в США засоби державного бюджету, які виділяються на субсидування діяльності малих підприємств, порівняно невеликі. Вони

використовуються головним чином для забезпечення гарантій і компенсацій комерційним банкам, які надають кредити малим підприємствам здебільшого під більш низькі відсотки, коли дрібні підприємці збираються розгорнути нову справу або ж здійснюють технічне переозброєння виробництва.

В Японії засоби малим підприємствам надаються спеціальними фінансовими компаніями. Ці засоби розподіляються перш за все пріоритетних напрямках діяльності і видаються на строк до одного року. Комерційний кредит в Японії малим підприємствам надають приватні банки на досить жорстких умовах, і відсоткові ставки тут не нижчі, а порою і вищі ніж для великих підприємств. Проте ця система кредитів забезпечується системою гарантій і страхувань, яка організується на регіональному рівні.

Слід сказати, що система фінансової підтримки достатньо відпрацьована. Вона поєднує широкі можливості одержання гарантованих кредитів, займів або позик переважно на поворотній основі при чіткому контролі, який здійснюється з боку як кредитних організацій, так і системи державних органів, які безпосередньо забезпечують підтримку малих підприємств.

Доцільно в систему державної підтримки включати також створення спеціальних «інкубаторів» по вирощуванню дрібних підприємств (така система розвинена у європейських країнах і в США). Цей «інкубатор» виглядить таким чином: на виробничих площах, що належать державі або орендованих державою, малі підприємства можуть одержати за невисоку орендну плату необхідні площі, обладнання і навіть централізовані бухгалтерські і управлінські послуги. Все це досить важливо в початковий період їх діяльності. І цим малі підприємства користуються до тих пір, поки вони не встануть на ноги і не зможуть самостійно придбати або орендувати необхідні виробничі площі і виконувати всі функції по своїй господарській діяльності. Такі «інкубатори» особливо популярні при налагоджуванні випуску нової продукції, в тому числі товарів народного споживання, і особливо при здійсненні нових перспективних технічних проектів.

Велику роль в становленні малих підприємств повинна відіграти підтримка їх діяльності на регіональному рівні. Малі підприємства особливо чутливі до різних непередбачуваних ситуацій, які можуть виникнути в результаті різкої зміни кон'юнктури, неплатоспроможності контрагентів або стихійного лиха. Тому у розвинених країнах використовується добре розгалужена і налагоджена система їх страхування. Таку систему страхування необхідно створити і у нас в країні. Вона повинна гарантувати нормальні умови розвитку малих підприємств, особливо в тих сферах, де великий комерційний ризик, створити необхідну стабільність і упевненість у підприємців, які ризикують власним або залученим капіталом [35].

Малі підприємства є важливим елементом ринкової економіки, відіграючи ключову роль у створенні робочих місць, стимулюванні інновацій і розвитку місцевих економік. В умовах ринкової економіки вони стикаються з численними викликами, включаючи доступ до фінансування, технологій, ринків збуту та адміністративних ресурсів. Цей підрозділ детально аналізує особливості розвитку малих підприємств, їхні основні проблеми та способи підтримки з боку держави і приватного сектора.

Малі підприємства в Україні часто стикаються з проблемами складної адміністративної процедури реєстрації, податкового обліку та звітності. Законодавча база має тенденцію до частих змін, що ускладнює адаптацію малих бізнесів до нових умов.

Доступ до фінансових ресурсів залишається однією з найбільших перешкод для малих підприємств. Багато з них мають обмежений доступ до кредитів через високі вимоги до забезпечення та ризику, які банки оцінюють як значні [1].

Малі підприємства часто мають обмежений доступ до сучасних технологій і інновацій, що ускладнює їхню конкурентоспроможність на ринку. Відсутність інвестицій у новітні технології та обладнання заважає підвищенню продуктивності [2].

Малі підприємства часто мають проблеми з виходом на нові ринки через недостатню інформацію про попит і конкуренцію, а також через відсутність ефективних каналів збуту та реклами [3].

Держава пропонує різноманітні програми підтримки для малих підприємств, включаючи пільгові кредити, дотації на інвестиції, консультаційні послуги та податкові пільги. Наприклад, програма "Державна підтримка розвитку малого та середнього бізнесу" забезпечує часткове відшкодування витрат на впровадження нових технологій [4].

Приватний сектор відіграє важливу роль у підтримці малих підприємств через інвестиційні фонди, венчурний капітал та партнерство. Бізнес-інкубатори і акселератори допомагають стартапам розвиватися, надаючи їм ресурси та експертну підтримку [5].

Освітні програми та консультаційні служби, що надаються як державними, так і приватними організаціями, допомагають підприємцям освоїти навички управління бізнесом, фінансового планування та маркетингу. Це включає семінари, тренінги та онлайн-курси [6].

Малі підприємства в Україні мають великий потенціал для розвитку, проте стикаються з численними викликами, такими як адміністративні бар'єри, фінансові труднощі, технологічні обмеження та проблеми зі збутом продукції (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Основні проблеми малих підприємств та способи їх подолання

Проблема	Опис	Спосіб подолання
Адміністративні бар'єри	Складність реєстрації і звітності	Спрощення процедур та електронна подача документів
Фінансові труднощі	Обмежений доступ до кредитів	Пільгові кредити, дотації, фінансові субсидії
Технологічні обмеження	Відсутність сучасних технологій	Інвестиції в технології, підтримка інновацій
Збутові проблеми	Недостатній доступ до ринків	Розвиток каналів збуту, маркетингові стратегії

Для подолання цих проблем необхідна комплексна підтримка з боку держави, приватного сектора та освітніх установ. Спрощення регуляторних процедур, розширення доступу до фінансових ресурсів, впровадження нових технологій та вдосконалення маркетингових стратегій можуть суттєво поліпшити умови для розвитку малих підприємств і сприяти їхній конкурентоспроможності на ринку.

Підприємницька діяльність в Україні ведеться двома видами суб'єктів: підприємствами (господарські організації, юридичні особи) та підприємцями (фізичні особи – підприємці, або ФОП). До першої групи суб'єктів відносять господарські товариства, приватні й інші підприємства, кооперативи тощо. Доволі чисельною є друга група, яка охоплює ФОП.

У багатьох країнах світу існують свої підходи до розмежування суб'єктів підприємництва на великі, середні й малі. Зазвичай, критеріями такого розмежування виступають: обсяги виробництва або реалізації продукції, кількість персоналу, вартість капіталу; у сільському господарстві, наприклад, можуть виступати критеріями також площі сільськогосподарських або оброблюваних угідь (рілля), поголів'я худоби й птиці тощо. Зокрема в нашій державі, суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік, можуть належати до суб'єктів великого (251 і більше осіб), середнього (51-250 осіб) й малого підприємництва (11-50 осіб), у тому числі мікропідприємництва (до 10 осіб).

У Господарському кодексі України [62] зазначено, що підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємництво є широким поняттям, що характеризує специфічний (особливий) напрям трудової діяльності, коли певна, традиційно менша, працєактивна частина населення, маючи у володінні й користуванні

виробничий капітал, провадить господарську діяльність, націлену на отримання позитивних соціально-економічних ефектів. У даному контексті різні види підприємств (господарських організацій), ФОП виступають формальними суб'єктами реалізації підприємництва на практиці.

Щодо сільськогосподарських підприємств, то ними визнаються суб'єкти господарювання – юридичні особи, або відокремлені підрозділи юридичних осіб, що здійснюють систематичну виробничу діяльність у галузі сільського господарства, до їх складу включають фермерські господарства [19]. Важливий критерій віднесення підприємств до сільськогосподарських наведено в Податковому кодексі: основною діяльністю є постачання вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, у якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менш як 75 % вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попереднього звітного року [62].

Мале підприємництво займає велику частку в структурі зайнятості населення будь-якої держави, впливає на розвиток регіонів і громад. А в аграрному секторі економіки України – додатково сприяє поліпшенню національної безпеки держави завдяки поліпшенню доступності до продовольчих товарів для населення, забезпеченню робочими місцями й трудовими доходами населення, заселеності (людності) сільських громад тощо.

У державах ЄС акцент робиться на розвиток несільськогосподарського підприємництва як важливого елемента багатofункціонального розвитку сільських територій. Україні зараз і в майбутньому буде важливим такий досвід. Вищезазначені напрями й аргументація ресурсного забезпечення мають сприяти, у першу чергу, розвитку фермерського руху в Україні.

У малих підприємствах завдяки налагодженій організації господарства, більш інтенсивним технологіям виробництва рослинницької продукції, кращій кормовій базі й ветеринарному обслуговуванню худоби й птиці отримують

більше продукції і кращої якості, що впливає на економічні показники розвитку малого агробізнесу.

У подальшому такі господарські одиниці можуть розширити площі обробітку земель через оренду, провести найм працівників, залучати інвестиційні ресурси тощо.

Для поліпшення організаційно-економічного механізму ведення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва в аграрному секторі економіки необхідно розвивати сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію та налагоджувати альтернативні маркетингово-логістичні механізми реалізації агропродовольчої продукції на внутрішньому й зовнішньому світовому ринку [57].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

2.1. Аналіз розвитку малих підприємств у сільському господарстві України

Малі підприємства характеризуються гнучким механізмом адаптації до мінливих умов ринкового середовища в економіці, а також неекономічних факторів впливу тощо. В умовах України до останніх можна віднести довготривалу воєнну загрозу рф, що значно впливає на умови функціонування суб'єктів малого підприємництва в сільському господарстві, оскільки від нього залежить задоволення первинних потреб населення в продовольстві, прикладанні робочої сили в сільській місцевості тощо.

В економіці розвинених держав світу велика питома вага формально зайнятого населення зосереджена в малому підприємстві, оскільки воно характеризується більш гнучким механізмом адаптації до мінливих умов ринкового середовища в економіці, а також неекономічних (політичних, екологічних і ін.) факторів впливу тощо.

В умовах розвитку економіки України до останніх можна віднести непередбачуваність і довготривалість агресії рф проти України, починаючи з 2014 р. і особливо з 24.02.2022 р., що вносить свої корективи в середовище функціонування багатьох економічних законів розвитку суспільства. І особливо актуальним для забезпечення продовольчої та соціальної безпеки держави має значення розвиток малого підприємництва в сільському господарстві, оскільки від нього залежить задоволення первинних потреб населення в продовольстві й прикладанні робочої сили (зайнятості) в сільській місцевості, отримання трудових доходів сільського населення, розвиток територіальних громад тощо.

Функціонування малого підприємництва як виду діяльності здійснюється у формі юридичних осіб: малих підприємств і мікропідприємств, а також фізичних осіб – підприємців без створення юридичних осіб. Традиційно в цій сфері наукових економічних досліджень розвитку малого бізнесу вдалими є визначення подібних і відмінних характеристик розвитку малого підприємництва й малого бізнесу, малих підприємств і суб'єктів господарювання тощо.

Учений Бакало Н.В. провівши історичний екскурс появи й розвитку підприємництва як специфічного економічного явища у сфері соціально-трудових відносин у XVII ст. і його генезису до сучасності, обґрунтував актуальність всебічної підтримки формування й функціонування малого підприємництва, зокрема в Україні для забезпечення формальної зайнятості й збільшення трудових доходів населення [55]. Дійсно, в кожній національній економіці присутні сегменти (ніші) господарської діяльності, де більш привабливою формою господарювання є мале підприємництво через його швидку адаптивність до ринкової кон'юнктури на ті чи інші товари, меншу капіталоємність виробництва продукції, мотивуючий позитивний вплив поєднання прав власності й трудової діяльності тощо.

Для аналізу поточного стану розвитку суб'єктів малого підприємництва в національній економіці слід визначити юридичні аспекти трактування категорій, що стосуються формування й функціонування підприємництва, підприємств і їх різних видів. Так, у Господарському кодексі України [62] зазначено, що підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємництво в Україні забезпечується двома видами суб'єктів: підприємствами як такими (господарські організації, юридичні особи), а також підприємцями (фізичні особи – підприємці, або ФОП). До першої групи

суб'єктів відносять господарські товариства, приватні й інші підприємства, кооперативи тощо. Доволі чисельною є друга група, яка охоплює ФОП.

У багатьох країнах світу існують свої підходи до розмежування суб'єктів підприємництва на великі, середні й малі. Зазвичай, критеріями такого розмежування виступають: обсяги виробництва або реалізації продукції, кількість персоналу, вартість капіталу; у сільському господарстві, наприклад, можуть виступати також площі сільськогосподарських або оброблюваних угідь (рілля), поголів'я худоби й птиці тощо. Зокрема в нашій державі, суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік, можуть належати до суб'єктів великого, середнього й малого (у тому числі мікропідприємництва) підприємництва.

Згідно з нормативно-правовою базою й статистичною методологією [10] ведення спостережень в економіці України суб'єктами малого підприємництва є підприємства будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, а також ФОП, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро за середньорічним курсом Національного банку України (на кінець 2023 р. – майже 400 млн грн). У складі малого підприємництва виокремлюють форми мікропідприємництва, у яких працює до 10 осіб та річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро. Суб'єктами середнього підприємництва є підприємства й ФОП, у яких працює 51-250 осіб та річний дохід становить суму, еквівалентну більше 10 й до 50 млн євро. До суб'єктів великого підприємництва відносять лише підприємства, у яких працює більше 250 осіб та річний дохід перевищує суму, еквівалентну 50 млн євро.

Ураховуючи вищезазначене, можна зробити узагальнення, що підприємництво є широким поняттям, що характеризує специфічний (особливий) напрям трудової діяльності, коли певна, традиційно менша, працеективна частина населення, маючи у володінні й користуванні виробничий капітал, провадить господарську діяльність, націлену на

отримання позитивних соціально-економічних ефектів. У даному контексті різні види підприємств (господарських організацій), ФОП виступають формальними суб'єктами реалізації підприємництва на практиці.

Щодо сільськогосподарських підприємств, то ними визнаються суб'єкти господарювання – юридичні особи, або відокремлені підрозділи юридичних осіб, що здійснюють систематичну виробничу діяльність у галузі сільського господарства, до їх складу включають фермерські господарства. Важливий критерій віднесення підприємств до сільськогосподарських наведено в Податковому кодексі: основною діяльністю є постачання вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, у якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менш як 75 % вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно [62].

Таким чином, наші наукові дослідження направлені на проведення аналізу господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва в сільському господарстві й на цій основі – виявлення перспективних напрямів їх розвитку. Розглянувши методологічні засади статистичного обліку, з'ясовано, що окремим і важливим є дослідження розвитку таких виробничих суб'єктів малого підприємництва аграрної економіки, як фермерських господарств.

У складі фермерських господарств, крім традиційно зареєстрованих як юридичних осіб, тут включено сімейні фермерські господарства, які нині мають право реєструватися у формі ФОП, що спрощує їм ведення бухгалтерського й податкового обліку тощо. До сімейних фермерських господарств у формі ФОП висуваються певні (податкові) вимоги за площею сільськогосподарських угідь, яка має становити в межах 0,5-20 га.

Провівши огляд і узагальнення теоретико-методологічних і нормативно-правових засад ідентифікації різних форм ведення малого підприємництва в аграрному секторі економіки та виходячи з наявної загальнодоступної

офіційної інформаційної бази (статистичних збірників і щорічників) Держстату України, сформовано наступний порядок економічного аналізу розвитку суб'єктів:

1) мікропідприємництва в сільському, лісовому й рибному господарствах (лісове й рибне господарства займають невелику частку в загальному підсумку показників);

2) малого підприємництва (крім мікропідприємництва) в сільському, лісовому й рибному господарствах;

3) фермерських господарств;

4) господарств населення, які включають ФОП у сільському господарстві;

5) сільських домогосподарств як потенційних суб'єктів формального сектору малого агропідприємництва.

За перший рік війни з РФ в Україні погіршилася ситуація з розвитком малого агропідприємництва: кількість основних його суб'єктів – мікропідприємств зменшилася на 34,5 % до 26,3 тис. од., а ФОП – на 11,3 % до 20,3 тис. од. (табл. 2.1). У мікропідприємствах галузі працює 22,2 % зайнятих працівників. У середньому в кожного такого товаровиробника працює 2-3 особи. Протягом досліджуваного періоду продуктивність праці на кінець 2022 р. зменшилась до 774,8 тис. грн і гіпотетично в мирний час вона могла б мати тенденцію до збільшення.

Розрахункова середньомісячна заробітна плата найманого працівника в мікропідприємствах галузі становить 3,4-4,4 тис грн і пояснюється тим, що в мікропідприємствах зазвичай практикується залучати сезонних працівників на періоди максимальної потреби в робочій силі в галузі (посівна кампанія, збір урожаю сільськогосподарських культур) орієнтовно з середини весни до середини осені.

Таблиця 2.1

Стан розвитку мікропідприємств в аграрному секторі економіки

Показник	Рік			2022/ 2020, ±
	2020	2021	2022	
Кількість мікропідприємств, од.	42042	40185	26338	-15704
Кількість зайнятих працівників у мікропідприємствах, тис. осіб	97,4	104,8	77,7	-19,7
Питома вага зайнятих працівників галузі в мікропідприємствах, %	16,9	18,2	15,9	-1,0
Середня кількість зайнятих працівників в 1 мікропідприємстві, осіб	2,3	2,6	3,0	0,6
Кількість фізичних осіб – підприємців, од.	23711	22866	20284	-3427
Кількість зайнятих працівників у фізичних осіб – підприємців, тис. осіб	37,3	36,8	31,0	-6,3
Питома вага зайнятих працівників галузі у фізичних осіб – підприємців, %	6,5	6,4	6,3	-0,1
Середня кількість зайнятих працівників в 1 фізичної особи – підприємця, осіб	1,6	1,6	1,5	0,0
Середньомісячна оплата праці 1 найманого працівника, тис. грн	3,4	3,6	4,4	1,0
Обсяг виробленої продукції, млн грн	99566,4	136611,7	84219,3	-15347,1
Продуктивність праці, тис грн на 1 зайнятого працівника	739,2	964,8	774,8	35,6
Рентабельність праці в мікропідприємствах, тис грн на 1 зайнятого працівника	110,3	239,7	83,3	-27,0

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України.

Значно погіршилися показники економічної ефективності господарської діяльності сільськогосподарських мікропідприємств. Зменшилися показники капіталовіддачі до 1,32 грн, рентабельності праці до 83,3 тис. грн на 1 працівника, норма прибутку до 2,8 % (табл. 2.2). Війна з росією негативно вплинула на загальний економічний стан мікропідприємств галузі, зокрема прибуткових підприємств на кінець 2022 р. залишилось 77,7 %, а чистий прибуток зменшився за 2022 рік у майже 4 рази.

Не так стрімко, але також за 2022 р. погіршилася ситуація з розвитком малих агропідприємств (крім мікропідприємств) (табл. 2.3).

Таблиця 2.2

Ефективність використання основних засобів у мікропідприємствах в аграрному секторі економіки

Показник	Рік			2022/ 2020, ±
	2020	2021	2022	
Основні засоби мікропідприємств, млн грн	56546,3	60800,0	62905,3	6359,0
Питома вага основних засобів у мікропідприємствах, %	13,5	13,0	13,5	0,0
Оборотні засоби мікропідприємств, млн грн	135890,0	150506,9	167578,4	31688,4
Виробничі засоби мікропідприємств, млн грн	192436,3	211306,9	230483,7	38047,4
Власний капітал мікропідприємств, млн грн	82608,7	98704,3	104008,9	21400,2
Власний капітал мікропідприємств, % у балансі	42,9	46,7	45,1	2,2
Капітальні інвестиції мікропідприємств, млн грн	715,4	1703,8	2708,7	1993,3
У % до основних засобів мікропідприємств	0,4	0,8	1,2	0,8
Капіталозабезпеченість зайнятого працівника в мікропідприємствах, тис. грн	580,6	580,2	809,6	229,0
Капіталовіддача в мікропідприємствах, грн	1,47	1,84	1,32	-0,1
Питома вага прибуткових мікропідприємств	82,3	87,1	77,7	-4,6
Чистий прибуток мікропідприємств, млн грн	10745,4	25121,2	6470,9	-4274,5
Норма прибутку, %	5,6	11,9	2,8	-2,8

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України.

Їх кількість зменшилася на 11,9 % до 4,8 тис. од. А ФОП тут налічується лише 149 од. на кінець 2022 р. У малих підприємствах (крім мікропідприємств) галузі працює 22,6 % зайнятих працівників. У середньому в кожного такого товаровиробника працює 23 особи.

Протягом досліджуваного періоду продуктивність праці у 2021-2022 рр. підвищилась і більш ніж у 2 рази перевищує рівень у мікропідприємствах (хоча капіталозабезпеченість була майже на одному рівні). Розрахункова середньомісячна заробітна плата найманого працівника в малих агропідприємств (крім мікропідприємств) становить 8,9 тис грн у 2022 р., що значно більше ніж у мікропідприємствах.

Таблиця 2.3

Стан розвитку малих підприємств (крім мікропідприємств) в аграрному секторі економіки

Показник	Рік			2022/ 2020, ±
	2020	2021	2022	
Кількість підприємств, од.	5240	5428	4784	-456
Кількість зайнятих працівників у підприємствах, тис. осіб	121,0	124,4	110,5	-10,5
Питома вага зайнятих працівників галузі в підприємствах, %	21,0	21,6	22,6	1,6
Середня кількість зайнятих працівників в 1 підприємстві, осіб	23,1	22,9	23,1	0,0
Кількість фізичних осіб – підприємців, од.	202	180	149	-53
Кількість зайнятих працівників у фізичних осіб – підприємців, тис. осіб	3,6	3,3	2,8	-0,8
Питома вага зайнятих працівників галузі у фізичних осіб – підприємців, %	0,6	0,6	0,6	0,0
Середня кількість зайнятих працівників в 1 фізичної особи – підприємця, осіб	17,7	18,3	18,8	1,1
Середньомісячна оплата праці 1 найманого працівника, тис. грн	6,3	7,4	8,9	2,6
Обсяг виробленої продукції, млн грн	172470,9	244491,3	194744,9	22274,0
Продуктивність праці, тис грн на 1 зайнятого	1384,5	1914,6	1718,8	334,4
Рентабельність праці в підприємствах, тис грн на 1 зайнятого	180,8	506,6	196,6	15,9

На початок і кінець досліджуваного періоду залишилися майже на одному рівні показники отриманого чистого прибутку, питомої ваги прибуткових підприємств, економічної ефективності господарської діяльності сільськогосподарських мікропідприємств: капіталовіддача, рентабельність праці, норма прибутку (табл. 2.4).

Розгляд даних про структуру виробничих витрат малих підприємств в сільському, лісовому й рибному господарствах свідчить про великі матеріальні витрати, а оплата праці займає невелику частку в собівартості продукції, особливо в мікропідприємствах (табл. 2.5).

Таблиця 2.4

**Ефективність використання основних засобів у малих підприємствах
(крім мікропідприємств) в аграрному секторі економіки**

Показник	Рік			2022/ 2020, ±
	2020	2021	2022	
Основні засоби підприємств, млн грн	94761,9	103757,9	105463,3	10701,4
Питома вага основних засобів у підприємствах, %	22,6	22,0	22,6	0,0
Оборотні засоби підприємств, млн грн	183823,9	218368,6	244162,4	60338,5
Виробничі засоби підприємств, млн грн	278585,8	322126,5	349625,7	71039,9
Власний капітал підприємств, млн грн	158820,4	213449,0	211971,8	53151,4
Власний капітал підприємств, % у балансі	57,0	66,3	60,6	3,6
Капітальні інвестиції підприємств, млн грн	15075,2	20887,1	13832,0	-1243,2
У % до основних засобів підприємств	5,4	6,5	4,0	-1,5
Капіталозабезпеченість зайнятого працівника в підприємствах, тис. грн	783,2	834,1	954,4	171,3
Капіталовіддача в підприємствах, грн	1,80	2,34	1,84	0,0
Питома вага прибуткових підприємств	82,6	88,0	78,3	-4,3
Чистий прибуток підприємств, млн грн	21874,3	63024,8	21728,8	-145,5
Норма прибутку в підприємствах, %	7,9	19,6	6,2	-1,6

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України.

Ураховуючи зменшення інвестиційних потоків у цілому по суб'єктах малого агропідприємництва та очікуваний песимістичний прогноз обсягів капітальних інвестицій у галузь у воєнний і початковий поствоєнний періоди, необхідно збільшувати обсяги виробництва менш капіталомістких і більш трудомістких видів сільськогосподарської продукції (скотарство, свинарство, плідівництво, овочівництво, вирощування нішевих сільськогосподарських культур). У даному контексті є передумови таких трансформацій, адже в Україні є багато сільських домогосподарств, які ведуть напівтоварний вид сільськогосподарської діяльності.

У розвинених європейських країнах акцент робиться на розвиток несільськогосподарського підприємництва як важливого елемента багатофункціонального розвитку сільських територій. Україні зараз і в недалекому майбутньому, коли набуде статусу члена ЄС, буде важливим такий досвід.

Таблиця 2.5

Структура витрат (собівартості) виробництва валової продукції в малих підприємствах аграрного сектору економіки

Показник	Рік			2022/ 2020, +
	2020	2021	2022	
Витрати на виробництво продукції в мікропідприємствах, млн грн	58405,9	70586,5	65984,2	7578,3
У т. ч., %				
матеріальні витрати	79,7	78,0	76,0	-3,7
амортизація	8,1	9,1	10,7	2,6
витрати на оплату праці	6,4	5,7	6,4	0,0
відрахування на соціальні заходи	1,7	1,6	1,6	-0,1
інші витрати	4,2	5,6	5,4	1,2
Витрати на виробництво продукції в малих підприємствах (крім мікропідприємств), млн грн	128121,6	148855,8	147333,4	19211,8
У т. ч., %				
матеріальні витрати	77,2	77,9	75,9	-1,3
амортизація	10,0	8,9	10,4	0,4
витрати на оплату праці	8,4	8,4	9,3	0,9
відрахування на соціальні заходи	1,8	2,0	2,0	0,2
інші витрати	2,5	2,7	2,4	-0,1

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України.

Необхідно всебічно підтримувати ведення малого бізнесу в сільському господарстві та суміжних галузях економіки: харчовій і переробній промисловості. Зокрема на рівні територіальних громад провести аграрний аудит і визначитись із ресурсною підтримкою майбутніх суб'єктів агропідприємництва: розвивати виробничу інфраструктуру, надавати в оренду комунальне майно господарського спрямування, земельні угіддя, фінансове забезпечення оборотних засобів тощо. Адже територіальні громади в результаті децентралізації влади у 2014-2020 рр. отримали додаткові фінансові ресурси й сільськогосподарські угіддя для свого розвитку й формування спроможних територіальних громад.

Для подальшого розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки необхідно проаналізувати стан розвитку головних представників – фермерських господарств і сільських домогосподарств в Україні.

2.2. Стан розвитку фермерських господарств і сільських домогосподарств населення

Складність формування методології дослідження й наукового пошуку резервів і перспектив розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки полягає в недостатності інформативної бази для комплексного аналізу розвитку всіх відповідних господарських одиниць, які офіційно зареєстровані у вигляді малих підприємств і ФОП. Крім згадуваних вище малих підприємств (у тому числі мікропідприємств), ФОП, фермерських господарств, у статистичних збірниках Держстату України наводиться інформація про вклад у розвиток сільського господарства України таких господарських одиниць, як господарств населення (підсобні господарства, особисті селянські господарства, домогосподарства). Оскільки вони включають ФОП, то розглянемо також їх стан розвитку.

Відрадним явищем є тенденція до збільшення кількості фермерських господарств як головних і перспективних суб'єктів малого підприємництва за 2020-2022 рр. до 49,6 тис. од. (табл. 2.6).

Проте вони більшою мірою фермерські господарства зосередили свою господарську діяльність на виробництві менш трудомісткої і орієнтованої на експорт (або продаж зернотрейдерами) продукції: зернові культури, соняшник [34].

Інший вид малих форм господарювання – господарства населення (домогосподарства) здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також ФОП, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства. Домогосподарство є сукупністю осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти.

Таблиця 2.6

Стан розвитку фермерських господарств

Показник	Рік			2022/ 2020, +
	2020	2021	2022	
Кількість господарств, од.	47803	48868	49567	1764
Питома вага у виробництві рослинницької продукції в державі, %:				
культури зернові та зернобобові	14,9	16,5	15,6	0,7
буряк цукровий фабричний	4,6	4,8	5,5	0,9
соняшник	18,8	20,2	18,3	-0,5
картопля	0,5	0,6	0,5	0,0
культури овочеві	3,0	2,4	1,3	-1,7
культури плодові та ягідні	4,5	7,2	7,1	2,6
Урожайність с.-г. культур, ц/га:				
культури зернові та зернобобові	37,4	50,4	41,8	4,4
буряк цукровий фабричний	445,1	549,6	587,4	142,3
соняшник	18,0	23,6	19,0	1,0
картопля	196,8	215,5	226,7	29,9
культури овочеві	373,9	346,7	269,8	-104,1
культури плодові та ягідні	86,8	154,9	154,4	67,6
Питома вага поголів'я худоби та птиці ФГ у державі, %:				
ВРХ	3,6	4,2	4,8	1,2
у т.ч. корови	2,6	3,0	3,4	0,8
свині	5,0	5,0	5,0	0,0
птиця	2,4	2,6	0,9	-1,5

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України.

Домогосподарства населення є одночасно суб'єктами споживання, а також і суб'єктом виробництва товарів. Зокрема домогосподарства в сільській місцевості (сільські домогосподарства) здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і виробництва товарної сільськогосподарської продукції. Більш ефективні домогосподарства завдяки підтримці з боку держави й територіальних громад гіпотетично можна й потрібно в подальшому трансформувати в малі форми агропідприємництва, зокрема на сьогодні найкращим варіантом спочатку є реєстрація сімейного фермерського господарства на основі ФОП, а в перспективі – того чи іншого виду підприємства: звичайне фермерське господарство, господарське товариство, приватне підприємство, кооператив тощо.

Отже, фактично й очевидно частина сільських домогосподарств, які мають у своєму розпорядженні земельні й виробничі ресурси, виробляють сільськогосподарську продукцію на продаж з метою отримання відповідних доходів. У сільській місцевості така господарська діяльність в аграрному секторі економіки в невеликому масштабі носить позитивний моральний характер і не вимагає обов'язкової легалізації даної комерційної діяльності. Проте зі збільшенням обсягів виробництва агропродукції, державної підтримки малого підприємництва в галузі в напрямі проведенні малої механізації робіт, удосконалення логістично-збутового механізму, здешевлення кредитів і будівництва виробничих споруд, то такі домогосподарства будуть умотивовані функціонувати як одна з форм малого підприємництва.

Задля розвитку внутрішнього ринку продовольства та формування партій поставок овочів, плодів, м'ясо-молочної продукції тощо за кордон слід переглянути важелі впливу державних установ, які формують аграрну політику, на виробництво овочів, плодів і ягід, яловичини, телятини й свинини, молока. Саме вказані продовольчі продукти виробляють багато господарств населення (табл. 2.7), сільських домогосподарств (табл. 2.8-2.9).

У складі господарств населення Держстат України наводить інформацію разом із фізичними особами – підприємцями, які працюють у галузі. Господарства населення зайняли свої ніші у валовому виробництві агропродовольчої продукції в державі (2022 р.): виробництво картоплі (97,9 %), овочів (94,1), плодів і ягід (82,3), м'яса (27,1), молока (66), яєць (51,5 %). Проте показники технологічної ефективності в господарствах населення значно поступаються сільськогосподарським підприємствам (2022 р.): урожайність по сільськогосподарських культурах – менша на (8,4-38,3 %), надій молока – менший майже на третину тощо.

Таблиця 2.7

Стан розвитку сільського господарства в господарствах населення

Показник	Рік			2022/ 2020, +
	2020	2021	2022	
Питома вага господарств населення у виробництві рослинницької продукції в державі, %:				
культури зернові та зернобобові	20,4	19,0	21,4	1,0
буряк цукровий фабричний	5,7	4,6	4,4	-1,3
соняшник	12,3	13,3	11,8	-0,5
картопля	98,1	97,7	97,9	-0,2
культури овочеві	84,6	85,9	94,1	9,5
культури плодові та ягідні	83,2	79,2	82,3	-0,9
Урожайність с.-г. культур, ц/га:				
культури зернові та зернобобові	31,9	38,8	34,4	2,5
буряк цукровий фабричний	350,5	363,3	362,3	11,8
соняшник	14,7	19,7	17,4	2,7
картопля	156,3	165,1	172,3	16,0
культури овочеві	190,8	199,4	196,7	5,9
культури плодові та ягідні	114,0	119,8	118,7	4,7
Питома вага господарств населення за поголів'ям худоби та птиці в державі, %:				
ВРХ	64,9	62,0	59,2	-5,7
у т.ч. корови	74,7	72,5	70,9	-3,8
свині	38,2	36,2	36,5	-1,7
птиця	45,3	43,9	43,6	-1,7
Середній річний удій молока від 1 корови, кг	4666	4604	4569	-97,0

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України.

Традиційно сільські домогосподарства виробляють агропродовольчу продукцію, у першу чергу, для задоволення потреби своїх сімей (98 % мають земельні ділянки та 69 % утримують худобу й птицю. Проте 10-13 % земельних площ, які обробляють сільські домогосподарства, використовується для виробництва й товарної сільськогосподарської продукції. А тому, зважаючи на розподіл земельних ділянок за площею серед сільських домогосподарств, можна спрогнозувати юридичне оформлення й господарювання нових суб'єктів малого підприємництва на базі тих домогосподарств, у яких є особи працездатного віку й вони обробляють більше 5 га (оптимістичний сценарій) або більше 10 га (реалістичний сценарій).

Таблиця 2.8

Земельні ресурси в сільських домогосподарствах

Показник	Рік			2022/ 2020, +
	2020	2021	2022	
Розподіл земельної площі (%) за видом її використання домогосподарством (серед домогосподарств, які мають земельні ділянки і використовують їх за напрямом): для вирощування продукції лише для власних потреб	15,8	16,5	15,9	0,1
для вирощування продукції для власних потреб і на продаж	10,0	11,7	13,1	3,1
здається в оренду	73,5	70,9	70,4	-3,1
тільки почали освоювати та інше	0,7	0,9	0,6	-0,1
Розподіл СДГ, які мають земельні ділянки (%), за розміром площі землі, яку вони використовують:				
10 соток і менше	4,6	4,1	4,5	-0,1
10,1 - 25 соток	17,1	17,4	19,5	2,4
25,1 - 50 соток	18,2	18,5	16,8	-1,4
50,1 - 100 соток	15,2	16,5	15,4	0,2
1,1 - 2 га	8,5	8,3	10,1	1,6
2,1 - 5 га	17,7	16,9	16,8	-0,9
5,1 - 10 га	11,9	12,1	11,4	-0,5
10,1 га і більше	6,8	6,2	5,5	-1,3

Примітка. СДГ – сільські домогосподарства .

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України.

Таблиця 2.9

Характеристики сільських домогосподарств

Показник	Рік			2022/ 2020, +
	2020	2021	2022	
Кількість СДГ, тис. од.	4782,1	4734,1	4685,5	-96,6
Середній розмір СДГ, осіб	2,67	2,67	2,66	0,0
Кількість осіб у СДГ, тис. осіб	12768,2	12640,0	12463,4	-304,8
У т.ч. %				
працюючих осіб	58,4	59,6	60,0	1,6
осіб працездатного віку	26,8	32,6	30,1	3,3
СДГ, які мають земельні ділянки	98,4	98,4	98,0	-0,4
СДГ, які утримують худобу, птицю і бджіл	75,0	75,0	69,0	-6,0
Кількість працюючих осіб у с/г СДГ, тис. осіб	7337,3	7412,9	7328,5	-8,8
Кількість осіб працездатного віку в СДГ, які мають земельні ділянки, тис. осіб	3367,1	4054,7	3676,5	309,4
Трансформація СДГ до формальної зайнятості сільського населення в малому підприємстві, тис. осіб				
оптимістичний сценарій	629,7	742,0	621,3	-8,3
реалістичний сценарій	229,0	251,4	202,2	-26,8

Примітка. СДГ – сільські домогосподарства .

Джерело: складено й розраховано за даними Держстату України.

У подальшому такі господарські одиниці, як сільські домогосподарства можуть розширити площі обробітку земель через оренду, провести найм працівників, залучати інвестиційні ресурси тощо.

Отже, розглянуті форми малого підприємництва в сільському господарстві, що визначені в нормативно-правових актах України, статистичній методології обліку господарських одиниць і моніторингу розвитку галузі, а також роль і значення економічної діяльності частини більш активних сільських домогосподарств, які забезпечують велику питому вагу валового виробництва агропродукції, дозволяють розширити складові форми малого підприємництва в сільському господарстві й схематично представити їх набір таким чином (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Схема форм малого підприємництва в сільському господарстві

На рисунку наведено три головні суб'єкти малого агропідприємництва: підприємства, ФОП і сільські домогосподарства. Перші два є формальними формами ведення агробізнесу (зарєєстровані в різних державних реєстрах), а третій – неформальний суб'єкт, увагу на який слід зосередити на рівні громад, регіонів і держави для формування адаптаційного організаційно-економічного механізму їх перетворення у формальні суб'єкти малого агропідприємництва. Щодо фермерських господарств, то є випадки, коли фермерські господарства

орендують тисячі гектарів сільськогосподарських угідь і вони де-факто є середнім або великим агробізнесом.

У даному випадку з теоретико-методичних міркувань щодо віднесення до малих форм підприємництва саме в сільському господарстві, то пропонується врахувати в ідентифікації суб'єктів малого агропідприємництва два додаткові критерії: 1) площа сільськогосподарських угідь і/або ріллі, що в користуванні господарства (наприклад, до 200 га, 300 га – у Степу); 2) поголів'я худоби і птиці (наприклад, до 50 умовних гол. [56], або 50 голів ВРХ або корів, 200 гол. свиней, 2500 гол. птиці).

Ми приєднуємось до думок вчених [57], що для поліпшення організаційно-економічного механізму ведення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва в аграрному секторі економіки обґрунтовують їх обслуговуючу кооперацію. Вчені розробили теоретико-методологічні засади інституціонального забезпечення розвитку підприємницьких формувань і кооперативних відносин у сільському господарстві та відстоюють думку про те, що мале підприємництво покликане реалізувати концепцію соціальної відповідальності бізнесу в сільських територіальних громадах.

Мале підприємництво в аграрному секторі економіки забезпечує велику частку в структурі зайнятості населення, сприяє поліпшенню національної безпеки завдяки поліпшенню доступності до продовольчих товарів, забезпеченню робочими місцями й трудовими доходами населення, заселеності сільських територій. Мале агропідприємництво через його швидку адаптивність до ринкової кон'юнктури, меншу капіталоємність виробництва продукції, мотивуючий позитивний вплив поєднання прав власності й трудової діяльності виправдовує свою перспективу розвитку в сільських громадах, у яких нещодавно завершилась реформа децентралізації влади й отримали додатковий фінансовий і земельний ресурс для свого спроможного розвитку.

При формуванні методології дослідження розвитку малого агропідприємництва підтверджено складність проведення аналізу відповідних

господарських одиниць. При їх ідентифікації з'ясовано, що вони включають офіційно зареєстровані малі підприємства, у тому числі мікропідприємства, ФОП, фермерські господарства, а також неформальну частину сільських домогосподарств, які виробляють агропродукцію на продаж.

Економічний аналіз розвитку суб'єктів малого агропідприємництва засвідчив, що показник продуктивності праці у 2021-2022 рр. мав високий рівень, особливо в малих підприємствах із чисельністю 11-50 осіб і доходом 2-10 млн євро (1,7-1,9 млн грн на рік на 1 працівника), де він перевищував більш ніж у 2 рази рівень мікропідприємств з чисельністю до 10 осіб і доходом до 2 млн євро (хоча капіталозабезпеченість була майже на однаковому рівні).

Ураховуючи зменшення інвестиційних потоків у малому агропідприємстві необхідно збільшувати обсяги виробництва менш капіталомістких і більш трудомістких видів сільськогосподарської продукції. Саме такими напрямками виробництва агропродукції в Україні традиційно займаються сільські домогосподарства. Доведено, що більш активні такі домогосподарства претендують стати найближчим часом суб'єктами малого агропідприємництва. Для цього на рівні територіальних громад слід провести аграрний аудит і визначитись із ресурсною підтримкою майбутніх суб'єктів агропідприємництва: розвивати виробничу інфраструктуру, надавати в оренду комунальне майно господарського спрямування, земельні угіддя, фінансове забезпечення оборотних засобів тощо.

Проведено розрахунки щодо прогнозу юридичного оформлення й господарювання нових суб'єктів малого підприємництва на базі сільських домогосподарств, у яких є особи працездатного віку й вони обробляють більше 5 га (оптимістичний сценарій – більше 600 тис. осіб) або більше 10 га (реалістичний сценарій – більше 200 тис. осіб).

Узагальнюючи теоретико-методичні засади віднесення господарств до малих форм підприємництва в сільському господарстві, то пропонується врахувати в ідентифікації два додаткові критерії: 1) площа

сільськогосподарських угідь і/або ріллі, що в користуванні господарства;
2) поголів'я худоби і птиці.

У подальшому дослідженні розвитку малого підприємництва необхідно комплексно розглянути проблему пасивності сільськогосподарської кооперації в Україні. Адже активізація сільськогосподарської обслуговуючої кооперації забезпечує матеріально-технічне постачання та ефективну збутову діяльність суб'єктів малого агропідприємства.

2.3. Факторний аналіз розвитку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві

Виробництво сільськогосподарської продукції в Україні забезпечується як товарними суб'єктами господарювання (великі, середні, малі й мікропідприємства, фермерські господарства, фізичні особи – підприємці), так і напівтоварними або нетоварними домогосподарствами переважно сільського населення. Більшість останніх ведуть сільське господарство на земельних ділянках невеликого розміру, утримують невелике поголів'я худоби та птиці для забезпечення своїх родин продуктами харчування та реалізації надлишків на звичайних продовольчих ринках.

Вчені виявляють різні фактори впливу на розвиток малих форм господарювання, користуючись різними дослідницькими методами: кореляційно-регресійний аналіз, рейтингування, метод експертних оцінок тощо [64].

Аналіз малого бізнесу в сільському господарстві засвідчує, що на його діяльності позначається дія багатьох факторів організаційного, економічного, соціального і навіть політичного характеру, які часто неможливо обчислити кількісно. Ці фактори називаємо непрямими або опосередкованими. Досить часто для прийняття певного рішення важливо виявити вплив саме непрямих факторів, що дасть можливість підприємствам відповідно і своєчасно

реагувати на зміни в середовищі їх функціонування та формувати конкурентні переваги, що у довгостроковій перспективі забезпечать досягнення ними стратегічних цілей.

Потреба у дослідженнях процесів, що відбуваються у складних системах, таких як формування конкурентного середовища, механізм державної підтримки сільськогосподарського виробництва, підвищення ролі обслуговуючої інфраструктури тощо зумовили необхідність використання когнітивного підходу до проблеми підвищення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві.

Подальший сценарний підхід до аналізу системи впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві дають змогу виявити, які параметри потребують прискореного розвитку й визначити заходи з їх удосконалення. Основні фактори, які виявляють прямий чи опосередкований вплив на збільшення прибутковості суб'єктів малого бізнесу в сільському у господарстві, можна згрупувати за ознакою зовнішнього і внутрішнього середовища (табл. 2.10).

Названі елементи (надалі фактори) відображено на рисунку 2.2:

X_1 – маркетинг;

X_2 – спеціалізація виробництва;

X_3 – обслуговуюча кооперація;

X_4 – інтенсифікація виробництва;

X_5 – організаційно-технічна інфраструктура;

X_6 – ризики малого бізнесу;

X_7 – витрати виробництва;

X_8 – конкурентоспроможність на ринку;

X_9 – інформаційно-аналітичне забезпечення;

X_{10} – державна підтримка;

X_{11} – якість продукції;

X_{12} – фінансово-кредитне забезпечення.

Фактори впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві

Елементи зовнішнього середовища	Елементи внутрішнього середовища
Рівень розвитку обслуговуючої кооперації як фактора збільшення прибутковості суб'єктів малого бізнесу через зменшення витрат на придбання матеріально-технічних ресурсів і наданих послуг та отримання найбільш можливої ціни за одиницю реалізованої продукції	Стан розвитку маркетингу, який у сільському господарстві включає в себе закупівлю, зберігання, транспортування, переробку і розподіл продукції
Розвиток організаційно-технічної інфраструктури для потреб сільського господарства	Рівень розвитку спеціалізації виробництва
Підвищення ризиків для виробників сільськогосподарської продукції	Інвестиції в інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва
Можливість використання інформаційно-аналітичних послуг	Розмір понесених витрат на виробництво сільськогосподарської продукції
Недосконалість механізму державної підтримки сільського господарства, особливо підприємств з невеликими розмірами земельних угідь, недостатність бюджетної підтримки для гарантування мінімального рівня їх дохідності	Обсяг витрат на підвищення якісних параметрів сільськогосподарської продукції
Стан фінансово-кредитного забезпечення дрібних форм виробників сільськогосподарської продукції	Конкурентоспроможність на ринку

Джерело: [22].

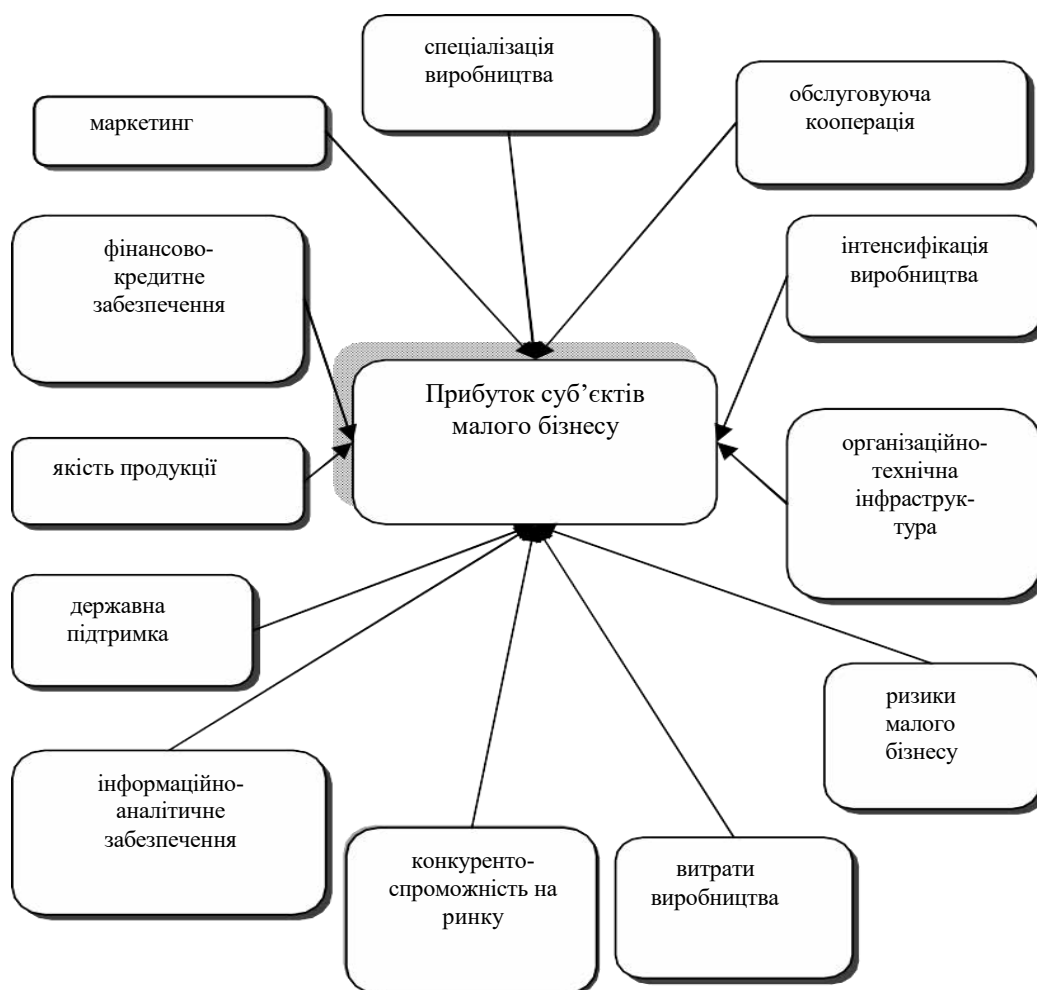


Рис. 2.2. Основні фактори впливу на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві

Джерело: [22].

При дослідженні параметрів і факторів складено карту (табл. 2.11), що відображає напрямок взаємозв'язків системи підвищення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві, де знак “+” означає односпрямовану зміну двох пов'язаних параметрів, а знак “-”, відповідно, різноспрямовану зміну двох пов'язаних параметрів.

Таблиця 2.11

**Карта взаємозв'язків підвищення прибутку підприємств малого бізнесу
в сільському господарстві**

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂
X ₁					+	-						
X ₂							-				+	
X ₃	+					-	-	+				
X ₄							+				+	
X ₅	+		+					+				
X ₆	-	-		-								-
X ₇				+							+	+
X ₈	+		+		+	-			+		+	
X ₉	+		+			-						
X ₁₀			+	+		+		+			+	-
X ₁₁						-	+	+		+		
X ₁₂				+		-	+				+	

Джерело: [22].

За даними рис. 2.2 опрацьовано модель системи – формування прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві та розглянуто їх взаємозв'язок з факторами (рис. 2.3).

З наведеної моделі видно, що безпосередньо впливають на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві такі фактори: X₃ – обслуговуюча кооперація, X₄ – інтенсифікація виробництва, X₆ – ризики малого бізнесу, X₇– витрати виробництва, X₈ – конкурентоспроможність на ринку. В свою чергу, на перелічені фактори впливають: X₁₀ – державна підтримка; X₁₂ – фінансово-кредитне забезпечення; X₉ – інформаційно-аналітичне забезпечення.

Розглянуто кілька сценаріїв регулювання головних чинників впливу на збільшення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві. Визначальними факторами, які сприятимуть підвищенню прибутковості суб'єктів малого бізнесу, є державна підтримка та спеціалізація виробництва. Усі розраховані сценарії підтверджують важливість та невідкладність

впровадження дієвих державних заходів підтримки малого бізнесу, особливо в умовах повноцінного функціонування ринку землі. Витрати виробництва неможливо суттєво знизити без збалансованого ціноутворення на продукцію сільського господарства.

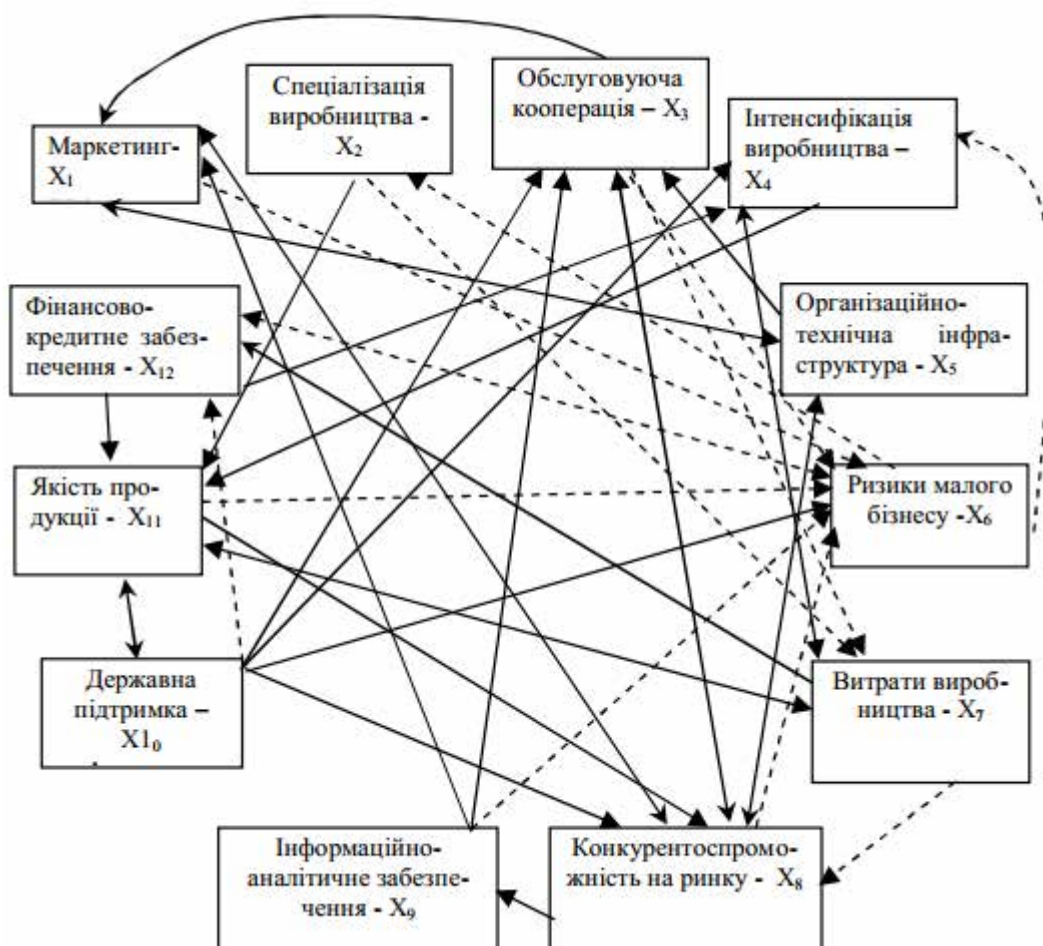


Рис. 2.3. Когнітивна модель впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на прибуток суб'єктів малого бізнесу у сільському господарстві

Джерело: [22].

Актуальним залишається і питання розвитку спеціалізації для суб'єктів малого бізнесу. Необхідність подальшої спеціалізації, що з часом забезпечить зниження витрат виробництва і відповідно збільшення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві.

Аналіз такого заходу як маркетинг свідчить про те, що він є досить важливим питанням, хоча і виконує дещо допоміжну функцію. Впровадженням

маркетингу у діяльність суб'єктів малого бізнесу неможливо досягти зменшення ризиків сільськогосподарського виробництва та суттєво знизити виробничі витрати. Отже, необхідно також задіяти й інші важелі впливу.

Таким чином, на прибуток суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві суттєвий вплив мають такі чинники: розвиток обслуговуючої кооперації та зменшення витрат виробництва, ризиків, властивих малому бізнесу. Цієї мети можна досягти шляхом регулювання важелів впливу на ситуацію, до яких належать: спеціалізація виробництва, маркетинг і державна підтримка [22].

Саме на такі напрями розвитку малих форм господарювання звернуто більш глибоку увагу в наступному розділі магістерської роботи.

РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

3.1. Підтримка малих форм господарювання в аграрному секторі економіки

Сьогодні, коли Україна переживає складні часи, питання розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки стає як ніколи актуальним. Малі форми господарювання, до яких відносяться фермерські господарства, особисті селянські господарства, садівничі та городні товариства, кооперативи та інші, відіграють значну роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни, зайнятості населення та розвитку сільських територій.

Перевагами малих форм господарювання є:

- гнучкість та мобільність: вони швидко адаптуються до мінливих умов ринку та потреб споживачів;
- ефективність та економія ресурсів: завдяки особистій зацікавленості власників та членів господарства вони більш раціонально використовують ресурси та досягають високих результатів;
- соціальна відповідальність: вони забезпечують зайнятість сільського населення, сприяють розвитку соціальної інфраструктури та збереженню традиційного укладу життя на селі тощо.

До проблемних аспектів розвитку малих форм господарювання можна віднести наступні:

- недостатній доступ до фінансових ресурсів: вони часто відчують недостатність кредитних коштів на покриття оборотних засобів;
- складність доступу до ринків збуту: стикаються з великою конкуренцією з боку великих агрокомпаній та мають труднощі з виходом на регіональні й міжнародні аграрні ринки;

– необхідність у модернізації та інноваціях: потребують оновлення матеріально-технічної бази, впровадження нових технологій та підвищення кваліфікації кадрів.

Враховуючи вищезазначене, малі форми господарювання потребують перманентної державної підтримки:

– створення сприятливих умов для ведення бізнесу: спрощення процедури реєстрації та ведення господарської діяльності, зниження податкового навантаження;

– забезпечення доступу до фінансів: надання доступних кредитів, грантів, субсидій та інших форм фінансової підтримки;

– сприяння виходу на ринки збуту: створення оптових ринків, організування ярмарків та виставок, допомога у просуванні продукції на регіональні та міжнародні ринки;

– підтримка модернізації та інновацій: сприяння впровадженню нових технологій, оновленню матеріально-технічної бази, підвищенню кваліфікації кадрів [63].

Розвиток малих форм господарювання потребує комплексного підходу при формуванні аграрної політики, яка має включати в себе економічні, соціальні, екологічні та інші аспекти. Важлива роль тут належить громадським організаціям, асоціаціям фермерів та кооперативам. Необхідно враховувати специфіку та особливості різних регіонів України при розробці та реалізації програм підтримки малих форм господарювання.

Розвиток малих форм господарювання в аграрній сфері є одним із головних напрямків розвитку сільських територій і громад України. Завдяки державній підтримці малі форми господарювання можуть забезпечити сільський розвиток, продовольчу безпеку на локальному рівні, розвиток територіальних громад [57].

Державна підтримка фермерських господарств є важливим інструментом для зміцнення аграрного сектору України, особливо в умовах сучасних викликів, зумовлених війною та економічними труднощами. Фінансова

допомога, пільгові кредити та компенсації витрат дозволяють малим агропідприємствам вижити і розвиватися.

Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки Програма передбачає компенсацію до 25% вартості техніки та обладнання вітчизняного виробництва. Це допомагає фермерам модернізувати свої господарства, збільшуючи продуктивність та ефективність виробництва, а також знижуючи залежність від іноземного імпорту (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Основні напрями державної підтримки малих фермерів в Україні
(2022-2024 рр.)

Програма	Опис та мета	Результати до 2024 року
Пільгове кредитування	Надання фермерським господарствам пільгових кредитів	Підтримано 25% фермерів
Компенсація за техніку	Відшкодування до 30% вартості с/г техніки	Закуплено 1200 одиниць
Програма AGRI-Ukraine	Інвестиції в насіння, добрива, техніку	14,000 фермерів отримали допомогу
Гранти на розвиток	Підтримка кооперативів та переробних підприємств	50 нових кооперативів

1. Програма "Доступні кредити 5-7-9%"

Ця програма продовжить діяти у 2024 році і передбачає здешевлення кредитів для малих господарств. Держава компенсує відсоткові ставки за кредитами, що дозволяє фермерам знизити витрати на залучення фінансування для розвитку бізнесу [13].

2. Підтримка сімейних фермерських господарств

Додаткова фінансова допомога надається сімейним фермерським господарствам для компенсації єдиного соціального внеску (ЄСВ) для членів таких господарств. Це стимулює малий бізнес, особливо в регіонах, де великі аграрні підприємства відсутні [14].

3. Субсидії на одиницю оброблюваних угідь
Новостворені фермерські господарства можуть отримати державні субсидії на одиницю оброблюваних угідь, що допомагає почати бізнес або розширити існуючі площі для обробітку [14].

Таким чином, державна політика в галузі агропідприємництва та міжнародна підтримка значною мірою сприяли розвитку малого фермерства в Україні, що є важливим елементом у відновленні аграрного сектору та економіки загалом. Збільшуються інвестиції в господарства (рис. 3.1).

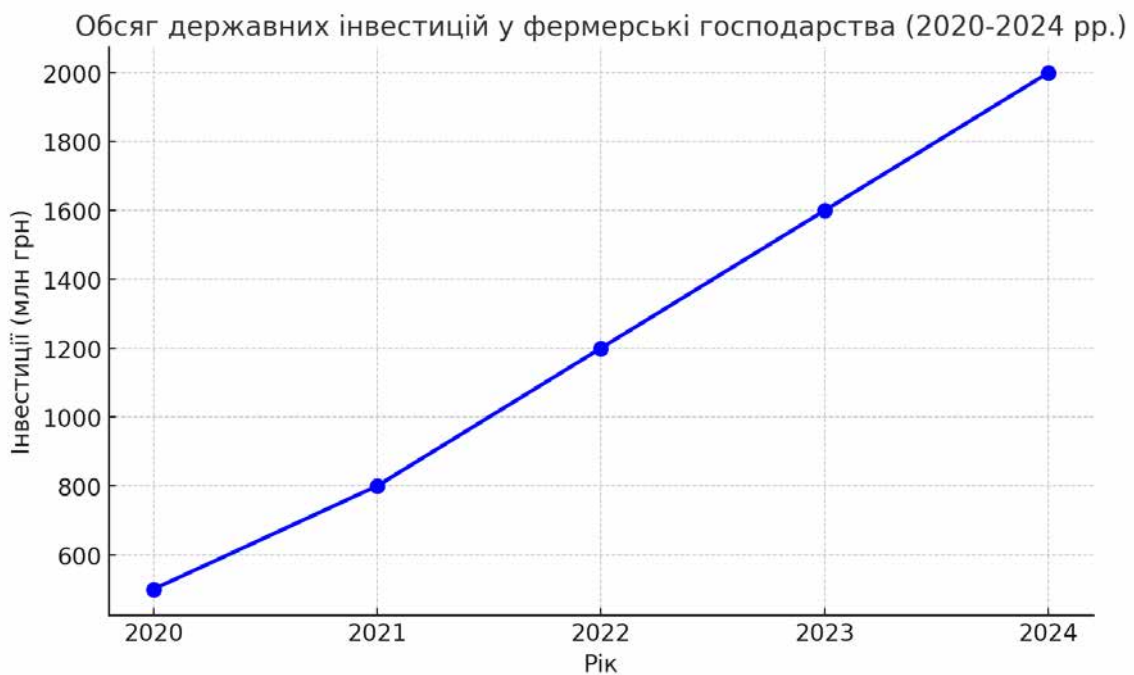


Рис. 3.1. Обсяг державних інвестицій у фермерські господарства (2020-2024 рр.)

У наступній таблиці представлена динаміка державної підтримки фермерських господарств з 2020 по 2024 роки.

Фінансування фермерських господарств також здійснюється через державні кредити. У 2024 році передбачено 80 млн грн на створення матеріально-технічної бази фермерів. Позики видаються на поворотній основі з відсотковими ставками, що покриваються частково державою [15].

Таблиця 3.2

Державна підтримка аграрного сектору, зокрема фермерських господарств, у 2018-2024 роках [13].

Рік	Обсяг держпідтримки, млрд грн
2018	6,3
2019	3,4
2020	4,0
2021	4,5
2022	4,6
2023	1,4
2024 (очікувано)	4,2

Ефективність державної підтримки фермерських господарств у значній мірі залежить від своєчасності та розмірів фінансових вливань. Продовження програм пільгового кредитування, субсидій та часткових компенсацій є ключем до сталого розвитку аграрного сектору. Рекомендовано також розширювати програми підтримки сімейних фермерських господарств для забезпечення зайнятості в сільських регіонах [13-15].

Ця підтримка сприятиме не лише економічному зростанню, але й соціальній стабільності сільських територій, що є надзвичайно важливим в умовах сучасних викликів.

Державна підтримка малих агропідприємств в Україні є стратегічно важливою для забезпечення продовольчої безпеки, сприяння економічному зростанню та підтримки сільського населення, особливо в умовах післявоєнного відновлення.

Впродовж останніх років уряд України активно впроваджує різноманітні програми підтримки фермерів, враховуючи вимоги ринкової економіки та нові виклики, зокрема вплив війни.

3.2. Розвиток обслуговуючої кооперації в аграрному секторі економіки

Обслуговуюча кооперація в аграрному секторі економіки України є важливим інструментом для підтримки малих форм господарювання, таких як фермерські господарства, сімейні ферми та інші дрібні підприємства. Кооперативи сприяють об'єднанню зусиль дрібних виробників для досягнення спільних економічних цілей, зокрема покращення ефективності виробництва, зниження витрат та підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Особливо актуальним розвиток кооперації є в умовах сучасних викликів для аграрного сектору України, пов'язаних з війною, економічною нестабільністю та змінами в законодавстві.

Обслуговуюча кооперація є організаційно-правовою формою, яка об'єднує аграрних виробників з метою забезпечення їх необхідними послугами, такими як збут продукції, зберігання, логістика, закупівля ресурсів та технічне обслуговування. Кооперативи дозволяють малим виробникам спільно користуватися ресурсами, отримувати доступ до новітніх технологій і ринків, що самотійно для них могло б бути фінансово недосяжним. Така модель господарювання сприяє зниженню виробничих витрат, покращенню умов праці та підвищенню рентабельності господарств [1].

Кооперативи забезпечують зниження трансакційних витрат для своїх учасників, зокрема через спільну закупівлю ресурсів (насілля, добрив, техніки), що дозволяє отримувати знижки на оптові обсяги товарів. Окрім цього, кооперативи допомагають малим виробникам отримати доступ до більш вигідних умов кредитування та страхування. Завдяки спільним зусиллям, кооперативи можуть ефективніше виходити на ринки збуту, забезпечуючи більші обсяги продукції та стабільну якість, що сприяє укладенню вигідніших контрактів з переробними підприємствами та торговими мережами [2].

Економічні переваги від участі малих аграрних підприємств в обслуговуючих кооперативах наведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Економічні переваги від участі малих аграрних підприємств в обслуговуючих кооперативах

Показник	До кооперації	Після вступу до кооперативу	Зміна, %
Середня ціна закупівлі насіння, грн/кг	50	40	-20%
Витрати на логістику, грн/тонна	800	600	-25%
Середня рентабельність, %	15	22	+7%

Кооперативи не тільки сприяють підвищенню економічної ефективності малих підприємств, але й сприяють розвитку сільських територій. Завдяки кооперації з'являються нові робочі місця, покращується соціальна інфраструктура, підвищується рівень доходів сільського населення. Крім того, кооперативи сприяють сталому розвитку, впроваджуючи екологічно безпечні практики ведення господарства та підтримуючи ініціативи щодо раціонального використання природних ресурсів [3].

Перспективи розвитку обслуговуючої кооперації в аграрному секторі України пов'язані з удосконаленням законодавчої бази та збільшенням державної підтримки. У 2023 році було запроваджено кілька програм державного фінансування кооперативів, що включають пільгові кредити, субсидії на розвиток інфраструктури та навчання для керівників кооперативів [4]. Однак залишається багато викликів, зокрема недостатня обізнаність фермерів про переваги кооперації та складності в організації спільної роботи через слабку культуру кооперації.

Розвиток обслуговуючої кооперації в аграрному секторі є важливим напрямком підтримки малих форм господарювання. Кооперативи сприяють підвищенню ефективності виробництва, зниженню витрат та поліпшенню умов праці на фермах. У майбутньому важливо продовжувати розвивати

кооперативний рух, забезпечуючи кращі умови фінансування, законодавчу підтримку та інноваційні підходи для аграріїв. Це сприятиме не лише зростанню економічної ефективності фермерських господарств, але й відновленню аграрного сектору України в умовах післявоєнного відновлення економіки.

Серед господарств багатьох країн Європи і Азії набуло поширення кооперування для спільного використання сільськогосподарської техніки. Найпростішою і найпоширенішою формою кооперування господарств у їх спільному використанні є сусідська допомога. Коли в одного із сусідів є одні технічні засоби, а в деяких з них – інші, які вони в разі потреби тимчасово можуть надати один одному в користування. Заслуговує на увагу практика створення кооперативних форм міжгосподарського використання техніки – „машинні гуртки”, „машинні ринги” тощо. Такі кооперативи проводять закупівлю, зберігання, ремонт і спільну експлуатацію сільськогосподарської техніки (Бельгія, Нідерланди, Німеччина). Об’єднуючи практично всіх фермерів (Швеція, Фінляндія, Данія, Норвегія), кооперативи відіграють провідну роль в економічних зв’язках аграрного сектору з іншими галузями національного господарства. Це стосується як збуту сільськогосподарської продукції та її переробки, так і виробничого забезпечення, кредитування й обслуговування фермерських господарств.

Необхідність кооперування особистих селянських господарств у сучасних умовах зумовлена розширенням площі земельних ділянок через приєднання до них виділених земельних часток, підвищенням рівня товарності сільськогосподарської продукції, посиленням впливу світової економічної кризи, що потребує об’єднання зусиль у збуті продукції, матеріально-технічному постачанні й обслуговуванні.

Кооперування доцільне у сфері реалізації сільськогосподарської продукції, постачальницькій діяльності, в отриманні ветеринарних, технологічних, транспортних та інформаційно-консультаційних послуг.

Тривалий час побутувала думка, що суб'єктам малого бізнесу в сільському господарстві (особистим селянським і фермерським господарствам) краще створювати кооперативи власними силами. За участі ж у них великих сільськогосподарських підприємств малі форми господарювання не будуть реально рівноправними членами кооперативу.

Новостворюваним сільськогосподарським кооперативам повинна надаватися фінансово-кредитна підтримка у вигляді фінансової допомоги при здійсненні організаційних витрат; цільових довгострокових бюджетних кредитів і субсидій на будівництво та ремонт приміщень, придбання устаткування, транспортних засобів, поповнення обігових коштів. Доцільним є створення Державного та регіональних фондів кредитних гарантій для сільськогосподарських кооперативів. Бюджетні ресурси на підтримку сільськогосподарської кооперації мають направлятися у вигляді субсидій в регіони і розподілятися за участю громадських організацій сільськогосподарських виробників на конкурсній основі з урахуванням ефективності використання ресурсів [64].

3.3. Маркетингова політика різних форм малого бізнесу у сільському господарстві

Учасниками діяльності малого бізнесу в сільському господарстві є невелика кількість працівників, яка згідно з вітчизняним законодавством не може перевищувати 50, а у мікропідприємствах – до 10 осіб. Участь у різних формах малого бізнесу є для населення засобом виживання за скрутних умов,

самореалізації, творчості, диверсифікації діяльності. Одержання прибутку є основною метою ведення будь-якого бізнесу, хоча його максимізація в сільській місцевості не є головною метою. Збільшити розмір прибутку можливо за умови забезпечення процесу виробництва необхідними матеріально-фінансовими ресурсами; аналізу виживання суб'єктів малого бізнесу в умовах зростаючої конкуренції; збільшення обсягу реалізації продукції; вдалого вибору партнерів по бізнесу, ведення маркетингової діяльності тощо.

Особливості сільського господарства як галузі відрізняють сільськогосподарський маркетинг від промислового, комерційного, банківського та інших його видів. Відмінності полягають у наступному:

- служба сільськогосподарського маркетингу має справу із товарами першої життєвої необхідності. Відповідно потрібно своєчасно, у необхідному обсязі й асортименті, з урахуванням віку, статі, національних традицій, стану здоров'я споживачів, задовольняти їхні потреби та інтереси;

- сільськогосподарська продукція представлена товарами, які швидко псуються, що вимагає оперативної її поставки, відповідної упаковки, сервісного обслуговування;

- спеціалісти по маркетингу мають враховувати сезонність сільськогосподарського виробництва і спрогнозувати зміни попиту споживачів, добре знати тенденцію його задоволення, ринкову кон'юнктуру тощо;

- різноманітність форм господарювання в аграрній сфері зумовлює багатоаспектну конкуренцію. Звідси різноманітність стратегій і тактик, постійне вдосконалення форм і методів сільськогосподарського маркетингу, пристосування їх до потреб та інтересів споживачів;

- вищий ступінь адаптованості, самоорганізації і самоуправління системи сільськогосподарського маркетингу порівняно з іншими видами маркетингу.

Це пояснюється в першу чергу ідентичністю сільськогосподарської продукції, що загострює конкуренцію, особливостями попиту споживачів тощо;

– нижчий рівень науки і мистецтва маркетингової діяльності у сільському господарстві порівняно з іншими галузями і сферами.

Для багатьох видів сільськогосподарської продукції виникає необхідність застосування неповного маркетингового підходу. Це трапляється тоді, коли товарна політика не може бути достатньо гнучкою через технологічні особливості галузі (наприклад садівництво, лісівництво) або нормативні фактори (дотримання специфічних вимог тощо). У деяких випадках, наприклад з метою збільшення обсягу споживання яловичини при зменшенні ринкового попиту, необхідно вживати заходи для повторного завоювання або утримування позицій на вже завойованих сегментах ринку, а не модифікації продукту.

Маркетинг закупівлі властивий більшою мірою великим сільськогосподарським підприємствам. Суб'єктам малого бізнесу в сільському господарстві доцільно більше приділити увагу маркетингу продажу, який поділяється на маркетинг сільськогосподарської сировини та маркетинг кінцевої продовольчої продукції (рис.3.2-3.3). Нині фермерські господарства, особисті селянські господарства та фізичні особи-підприємці, зайняті в сільському господарстві, переважно займаються виробництвом сільськогосподарської сировини (соняшник, основна частка зерна, цукрові буряки, молоко тощо). І тільки невелика частина суб'єктів малого бізнесу, здебільшого господарства населення, виробляють продукцію кінцевого споживання (овочі, фрукти, мед тощо).

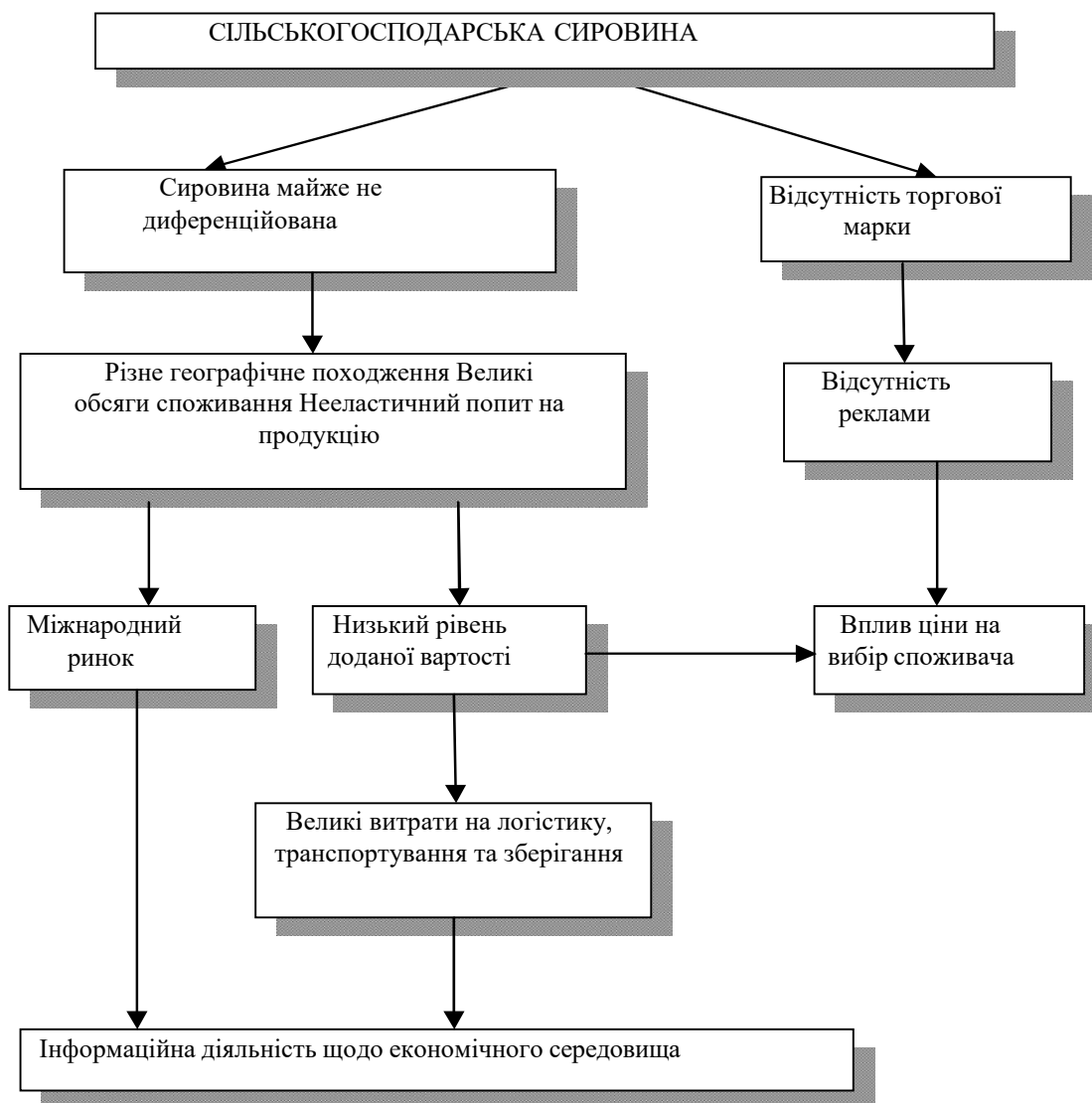


Рис. 3.2. Маркетинг сільськогосподарської сировини

Для виконання відповідних завдань підприємства застосовується система елементів маркетингу, найважливішими з яких є так звані 4P маркетингу: product (товар), price (ціна), place (розподіл, місце, збут), promotion (просування). Ці чотири елементи формують комплекс маркетингу (marketing mix – маркетингова суміш). Основою маркетингу є вміння правильно поєднувати елементи маркетингу для розв’язання практичних завдань.

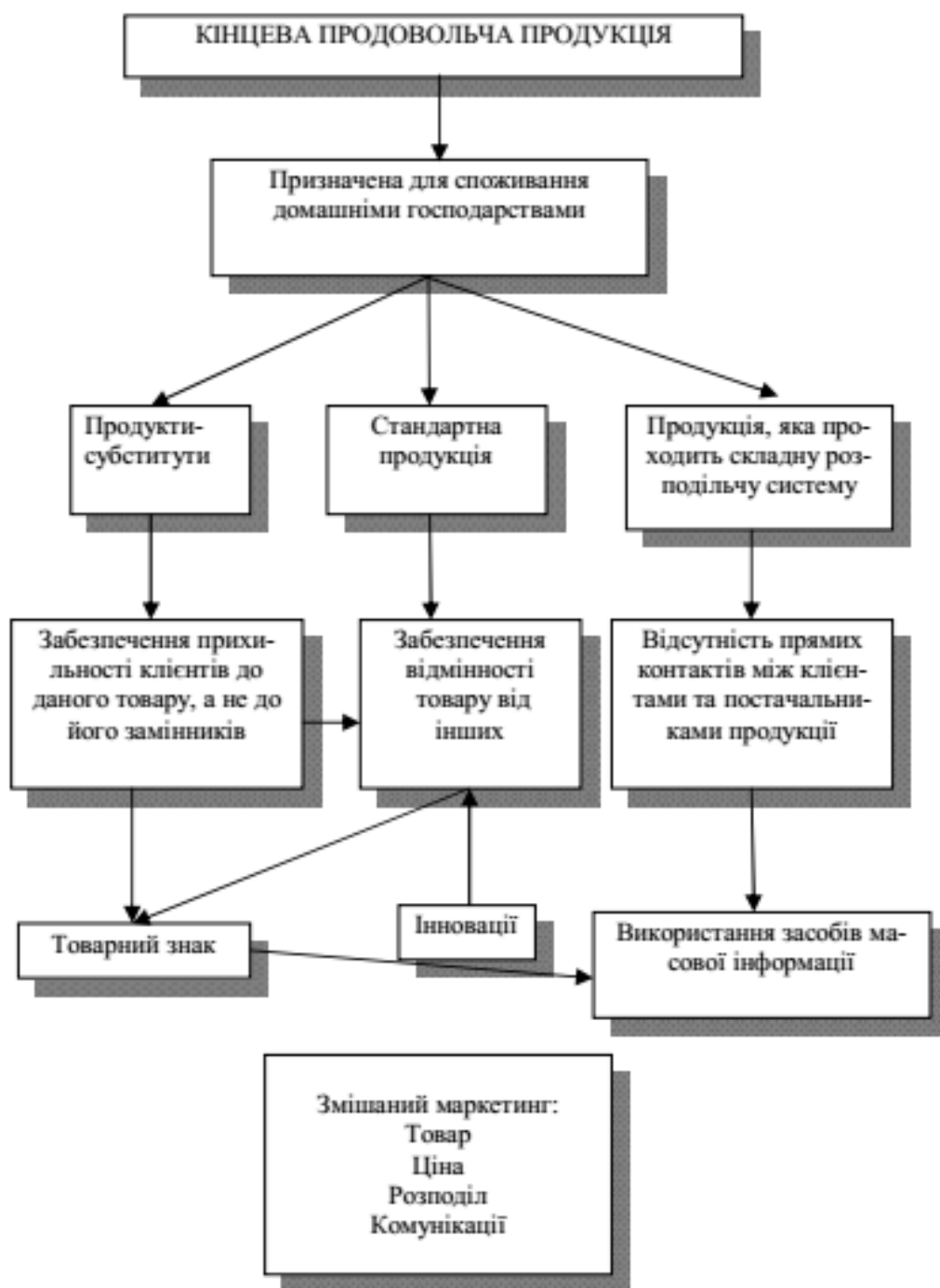


Рис. 3.3. Маркетинг кінцевої продовольчої продукції

Кожен елемент включає самостійний комплекс заходів, проведення яких формує відповідну політику у сфері маркетингу. Головним елементом маркетингової суміші є товар, або продукт. Основним інструментом маркетингової діяльності сільськогосподарського підприємства є якість продукції, різноманітність, зовнішній вигляд, властивості, параметри,

габарити тощо. Використання цих та інших інструментів формує товарну політику підприємства.

Визначення ціни є одним із найскладніших завдань комплексу маркетингу. З одного боку, ціна має бути такою, щоб її зміг заплатити потенційний покупець, з іншого – забезпечити прибутковість. Продукція сільського господарства характеризується на ринку нееластичним попитом, тому важливим для аграрного підприємства є визначення ціни, яка б забезпечувала прибутковість виробництва продукції. Однак, у сучасних умовах постає потреба розглядати другий елемент маркетингу не тільки з позиції формування ціни, тобто цінової політики, а й з урахуванням кредитної політики, системи знижок і надбавок, політики диференціації цін, стратегії високих та середніх цін тощо.

Третій елемент маркетингової суміші формує політику розподілу, що здійснюється з метою своєчасної доставки продукції з місця її виготовлення до одержувача. Вона проводиться за рахунок таких заходів, як аналіз і обґрунтування каналів реалізації, маркетинг-логістиці, організації торгівлі, поставок, складування готової продукції, розміщення продуктивних сил, місцезнаходження споживачів і ринків тощо.

Четвертий елемент маркетингової суміші передбачає просування продукції, або комунікативну політику. Її завданням є організація взаємодії підприємства – виробника продукції зі всіма суб'єктами маркетингової схеми для забезпечення стабільної й ефективної діяльності з формування попиту і просуванню товару на ринок з метою задоволення потреб споживачів і одержання прибутку.

Маркетинг як комплексна система оптимальної організації виробництва та збуту продукції і послуг зорієнтована на стабільне задоволення потреб конкретних споживачів з метою одержання найбільшого в умовах, що створилися, прибутку. Тобто ведення будь-якого виду бізнесу забезпечить максимальну прибутковість тільки з використанням маркетингової політики.

Спробуємо виділити її інструменти, які можуть бути властиві різним організаційним формам малого бізнесу в сільському господарстві (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Інструменти маркетингової політики різних форм малого бізнесу в сільському господарстві

Вид маркетингової політики	Особисті селянські господарства	Фізичні особи - підприємці й фермерські господарства
Товарна політика	Якість продукції	Якість продукції, диверсифікація
Договірна політика	Кредитна політика, умови поставки продукції	Цінова політика, кредитна політика, умови поставки продукції, політика диференціації цін (за якістю продукції)
Політика розподілу	Форми торгівлі	Аналіз і вибір каналів розподілу продукції, складування і транспортування, вибір посередницьких організацій з розподілу продукції, форми торгівлі
Комунікативна політика	Особиста реалізація	Взаємовідносини з партнерами, конкурентами і споживачами, організація зв'язків з громадськістю, особиста реалізація

Джерело: [22].

Як можна переконатися, найбільш обмеженими у інструментах застосування маркетингу є особисті селянські господарства. Вони спроможні дотримуватися товарної політики, в основному забезпечуючи якість продукції за естетичними, біологічними показниками, показниками екологічності, транспортабельності тощо. Особисті селянські господарства менш схильні до диверсифікації виробництва на відміну від фізичних осіб-підприємців та фермерських господарств. Також вони мають значні обмеження при кредитуванні й одержанні доплат.

Використання маркетингових підходів для розвитку особистих селянських господарств, які займаються реалізацією продукції, може передбачати такі напрями: товарна політика: поліпшення якості продукції через участь в обслуговуючих кооперативах, одним з обов'язків яких є контроль за якісними параметрами продукції;

– договірна політика: кредитування особистих селянських господарств через їх участь у створенні кредитних спілок, заохочення державою надання пільгових кредитів приватними банками та іншими кредитними установами; укладання прямих договорів на реалізацію продукції між переробними підприємствами і власниками особистих селянських господарств (особливо на продукцію тваринництва);

– політика розподілу: можливість особистим селянським господарствам самостійно обирати форми торгівлі – через систему договорів, роздрібна торгівля на міських ринках, організація оптових сільськогосподарських ринків, реалізація продукції через сільськогосподарський обслуговуючий кооператив тощо;

– комунікативна політика особистих селянських господарств може реалізовуватися тільки через особисту реалізацію виробленої в них продукції. В основному проводити її мають змогу особисті селянські господарства, розміщені поблизу великих населених пунктів (міст, селищ тощо).

Нині особисті селянські господарства функціонують за умов відсутності організаційно-правових основ, які б регламентували їх діяльність та захищали від дискримінації. Позбавлення селянських господарств правового статусу обмежує доступ на ринок, до міжрегіональних, інформаційних, фінансових ресурсів, виключає укладання договорів. Ведення господарства поодинці знижує обсяги виробництва й негативно позначається на їх розвитку. Дослідженнями доведено, що без об'єднання зусиль на кооперативній основі практично неможливо ефективно господарювати.

Реаліями сьогодення є те, що значна частина сільськогосподарської продукції повсякденного споживання – овочі, фрукти, молоко та м'ясо – виробляється особистими селянськими господарствами, які не мають системних маркетингових каналів збуту такої продукції. Вирощена продукція, особливо у віддалених від приміської зони селах, згодовується худобі або псується. В кращому випадку потрапляє до споживачів через посередників або

її продають на узбіччях доріг, вулицях міст, поза межами ринків. Основну частину доданої вартості на вироблену продукції отримують посередники, а селяни мають збитки.

Тому здійснення ефективної маркетингової політики особистими селянськими господарствами можливе тільки у двох випадках: зміна їхнього правового статусу із фізичної на юридичну особу (фізична особа-підприємець, фермерське господарство) та/або участь у діяльності обслуговуючого кооперативу. Створення кредитно-маркетингових кооперативів особистих селянських господарств дасть змогу розширити комплекс послуг і суттєво зменшити ризики.

Фермерські господарства та фізичні особи-підприємці, зайняті у сільськогосподарському виробництві, мають порівняно однаковий набір інструментів маркетингової політики і більші можливості їх застосування, ніж особисті селянські господарства. Передусім це пов'язано з наявністю в них певного юридичного статусу [22].

Один з існуючих методів забезпечення функціонування підприємства, толінг (*англ. "tolling", «toll» (мито)*) сутність якого полягає у виробництві продукції на давальницькій сировині, поєднує елементи внутрішньої організації й оптимізації управління (спрощення структури керування) і елементи адаптації до зовнішнього середовища (кооперація з фірмою, що проводить більш ефективну маркетингову політику). Саме поняття толінгу, як оплата за послугу з перероблення давальницької сировини готовою продукцією набуло поширення у світовій економічній практиці й визнано Світовою організацією торгівлі (СОТ) у якості однієї з форм міжнародного поділу праці.

У зв'язку із недостатністю виробничих потужностей, необхідних для виробництва продукції із власної сировини, підприємства звертаються до послуг інших осіб (переробників), які можуть забезпечити виробництво готової продукції. Цей спосіб співпраці між контрагентами є взаємовигідний для обох сторін, бо одним (замовникам) він дає можливість отримати готову продукцію,

при цьому заощадивши частину оборотних коштів, іншим (переробникам) – забезпечити свої потужності певним обсягом робіт. Такі відносини між суб'єктами господарювання в цьому випадку будуватимуться на умовах договору підряду, за яким роботи виконуються з матеріалів замовника.

Учасниками операцій з давальницькою сировиною є замовник – суб'єкт господарської діяльності, що передає сировину для переробки, і виконавець – суб'єкт господарської діяльності, що займається переробкою давальницької сировини. Взаємовідносини при здійсненні операцій з давальницькою сировиною полягають у такому (рис. 3.5):

- замовник передає власну сировину виконавцю на переробку;
- виконавець переробляє цю сировину в готову продукцію (напівфабрикат) і передає таку готову продукцію замовнику;
- замовник оплачує послуги виконавця з переробки давальницької сировини.

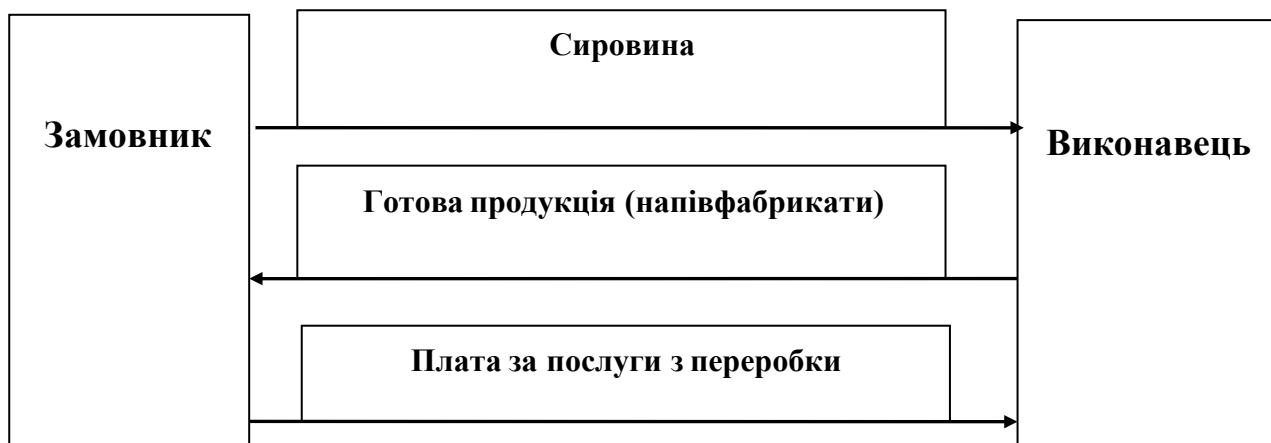


Рис. 3.5. Взаємовідносини при здійсненні операцій з давальницькою сировиною [64].

Якщо сторонами операцій з давальницькою сировиною є підприємства – резиденти України, то практично жодних особливих вимог до укладання договору немає. Єдине, що при укладанні договору слід враховувати, – це загальні вимоги.

Ряд науковців вважає, що толінг є:

- одним з різновидів зустрічної торгівлі, який передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектувальних виробів для їх подальшої переробки та/або складання у країні торгового партнера і зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту;

- схемою виробництва продукції, за якої підприємство безоплатно одержує сировину, переробляє її, а потім здійснює розрахунки з власником сировини;

- виробництвом продукції з давальницької сировини, як одна з форм кооперування підприємств та поглиблення їх спеціалізації.

Виокремлюють два види толінгу: внутрішній, який передбачає придбання іноземною фірмою сировини в Україні і зовнішній, що зумовлюється ввезенням сировини з-за кордону. Толінгові операції здійснювані за кордоном мають характер як активного, так і пасивного перероблення, де активне – це перероблення наданих ресурсів іноземними партнерами (толінгерами) на підприємствах країни-переробниці, а пасивне за якого перероблення сировини здійснюють підприємства країни-переробниці для іноземного замовника [64].

Отже, маркетингова діяльність в малих формах агробізнесу має забезпечити їх конкурентоспроможність, головним критерієм якої є якість продукції. Великі сільськогосподарські підприємства мають можливості створювати відділи маркетингу, тоді як суб'єкти малого бізнесу не мають можливості повноцінно займатися маркетингом. У такому випадку необхідно задіяти всі інструменти маркетингової політики при закупівлі сировини, насіння, пального тощо та при збуту продукції за різними каналами реалізації.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки зроблено низку ключових висновків.

Встановлено, що малі форми господарювання, такі як фермерські господарства та інші малі підприємства, є важливою складовою аграрної економіки України. Вони забезпечують зайнятість сільського населення, сприяють стабільному розвитку аграрного сектору та мають значний потенціал у формуванні конкурентоспроможного середовища. Для ефективного функціонування таких підприємств важливими є організаційно-правові умови, які повинні враховувати особливості ринкової економіки.

Проаналізовано стан розвитку малих аграрних підприємств в Україні, виявлено основні перешкоди та виклики, що стоять перед ними. Зокрема, малим підприємствам бракує фінансових ресурсів, сучасних технологій і доступу до ринків збуту. Проте виявлено перспективи їхнього розвитку в умовах відновлення економіки, особливо через активне залучення державної підтримки та впровадження інноваційних рішень.

За перший рік війни з РФ в Україні погіршилася ситуація з розвитком малого агропідприємництва: кількість основних його суб'єктів – мікропідприємств зменшилася на 34,5 % до 26,3 тис. од., а ФОП – на 11,3 % до 20,3 тис. од. У мікропідприємствах галузі працює 22,2 % зайнятих працівників. У середньому в кожного такого товаровиробника працює 2-3 особи. Протягом досліджуваного періоду продуктивність праці на кінець 2022 р. зменшилась до 774,8 тис. грн і гіпотетично в мирний час вона могла б мати тенденцію до збільшення.

За 2022 р. погіршилася ситуація з розвитком малих агропідприємств (крім мікропідприємств). Їх кількість зменшилася на 11,9 % до 4,8 тис. од. А ФОП тут налічується лише 149 од. на кінець 2022 р. У малих підприємствах

(крім мікропідприємств) галузі працює 22,6 % зайнятих працівників. У середньому в кожного такого товаровиробника працює 23 особи. Протягом досліджуваного періоду продуктивність праці у 2021-2022 рр. підвищилась і більш ніж у 2 рази перевищує рівень у мікропідприємствах (хоча капіталозабезпеченість була майже на одному рівні).

Господарства населення зайняли свої ніші у валовому виробництві агропродовольчої продукції в державі (2022 р.): виробництво картоплі (97,9 %), овочів (94,1), плодів і ягід (82,3), м'яса (27,1), молока (66), яєць (51,5 %). Проте показники технологічної ефективності в господарствах населення значно поступаються сільськогосподарським підприємствам (2022 р.): урожайність по сільськогосподарських культурах – менша на (8,4-38,3 %), надій молока – менший майже на третину тощо.

Ураховуючи зменшення інвестиційних потоків у малому агропідприємництві необхідно збільшувати обсяги виробництва менш капіталомістких і більш трудомістких видів сільськогосподарської продукції. Саме такими напрямками виробництва агропродукції в Україні традиційно займаються сільські домогосподарства. Доведено, що більш активні такі домогосподарства претендують стати найближчим часом суб'єктами малого агропідприємництва. Для цього на рівні територіальних громад слід провести аграрний аудит і визначитись із ресурсною підтримкою майбутніх суб'єктів агропідприємництва: розвивати виробничу інфраструктуру, надавати в оренду комунальне майно господарського спрямування, земельні угіддя, фінансове забезпечення оборотних засобів тощо.

Висвітлено основні напрями державної підтримки та розвитку малих форм господарювання, включаючи кооперацію і фермерські господарства. Встановлено, що обслуговуюча кооперація є дієвим інструментом підвищення ефективності виробництва та зниження витрат для малих підприємств. Подальший розвиток кооперації вимагає удосконалення законодавчої бази та розширення програм державної підтримки.

Маркетингова діяльність в малих формах агробізнесу має забезпечити їх конкурентоспроможність, головним критерієм якої є якість продукції. Великі сільськогосподарські підприємства мають можливості створювати відділи маркетингу, тоді як суб'єкти малого бізнесу не мають можливості повноцінно займатися маркетингом. У такому випадку необхідно задіяти всі інструменти маркетингової політики при закупівлі сировини, насіння, пального тощо та при збуту продукції за різними каналами реалізації

Таким чином, організаційна та фінансово-матеріальна підтримка малих форм агропідприємництва дозволить зменшити безробіття, підвищити продуктивність праці та доходи сільського населення, а також сприятиме сталому розвитку сільських територій і громад. Результати цього дослідження можуть бути застосовані для формування аграрної та регіональної політики, а також у процесі розробки державних і місцевих програм розвитку аграрного сектору економіки та сільських територій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лендел М.А., Збарський В.К., Талавиря М.П., Газуда Л.М. Розвиток кооперативних відносин в аграрному секторі України: монографія. За ред. професора, член-кор. НААН М.А. Лендела. К.: НУБіП України, 2016. 331 с.
2. Ільчук М.М., Ус С.І., Дмитрук М.І. Теоретичні засади розвитку підприємництва. Економіка АПК. 2020. № 3. С. 100–110.
3. Ланченко Є.О. Формування системи соціально-трудова відносин у аграрному секторі економіки: монографія. К.: ЦП «Компринт», 2019. 556 с.
4. Ланченко Є.О. Розвиток соціально-трудова відносин в аграрній сфері: монографія. К.: ЦП «Компринт», 2022. 266 с.
5. Ланченко Є.О., Івченко В.М. Розвиток малих форм господарювання в аграрному секторі економіки. Економічний вісник університету. 2023. Вип. 56. С. 19–28.
6. Ланченко Є.О., Івченко В.М. Перспективи розвитку малого підприємництва в сільському господарстві. Економіка і управління бізнесом. 2024. Том 15, № 1. С. 71–91.
7. Могильний О.М. Трансформація організаційно-правових форм сільського господарства: від багатокладності до латифундації. Економіка АПК. 2021. № 1. С. 15–27.
8. Збарський В.К., Грибова Д.В. Малі форми господарювання як середовище формування середнього класу на селі. Науковий погляд: економіка та управління. 2019. № 3 (65). С. 198–206.
9. Збарська А.В., Алексеєва Ю.Ю. Розвиток малих форм господарювання на селі в умовах формування територіальних громад. Економіка і суспільство. 2018. № 16. С. 335–342.
10. Збарський В.К., Алексеєва Ю.Ю. Розвиток малих форм господарювання на селі в умовах формування територіальних громад. Економіка АПК. 2017. № 7. С. 23–29.

11. Баланюк І.Ф., Неміш Д.В. Розвиток особистих селянських господарств та їх трансформація у сімейні фермерські. Економіка АПК. 2020. № 2. С. 54–67.
12. Батюк Г., Ціцька Н. Роль і теоретична сутність малих форм господарювання у виробництві сільськогосподарської продукції. URL: http://visnuk.kl.com.ua/joom/images/archive/econ/22-1_2015/5.pdf.
13. Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Теоретико-методологічні засади розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. Економіка АПК. 2021. № 8. С. 31–39.
14. Шпикуляк О.Г., Алексєєва О.В. Розвиток фермерських господарств в організаційно-економічному забезпеченні зайнятості населення. Економіка АПК. 2021. № 4. С. 95–107.
15. Золотницька Ю.В. Становлення та розвиток сімейного фермерства у Польщі: досвід для України. Економіка АПК. 2020. № 2. С. 45–54.
16. Русанюк В.В. Сутність і цілі державної підтримки малого та середнього підприємництва в аграрному секторі. Економіка АПК. 2021. № 2. С. 102–111.
17. Порядок підтримки фермерських господарств в Україні. Вебсторінка. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=8a5b1e5a-f1a6-4871-b7f0-508a0b2f9059&title=PorjadokPidtrimkiFermerskikhGospodarstv>.
18. Порядок надання державної підтримки малим формам господарювання. Вебсторінка. URL: <https://www.minfin.gov.ua/zakonodavstvo/porjadok-nadannja-derzhavnoji-pidtrimki-malym-formam-gospodarjuvannja>.
19. Статистична інформація, експрес-випуски, публікації. Вебсторінка Держстату України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
20. Аналіз тенденцій розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки України. Вебсторінка. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
21. Розвиток кооперативів в Україні: сучасний стан та перспективи. Вебсторінка. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

22. Яворська Т.І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. 384 с.
23. Урядовий портал України: розвиток малих форм господарювання. Вебсторінка. URL: <https://www.kmu.gov.ua/uk/news/rozvitok-malikh-form-gospodaryuvannya>.
24. Статистичний огляд діяльності сільськогосподарських підприємств. Вебсторінка. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
25. Статистичні дані про діяльність фермерських господарств в Україні. Вебсторінка. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
26. Стан та перспективи розвитку малих форм господарювання на селі. Вебсторінка. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
27. Соціально-економічний розвиток сільських територій: статистичний огляд. – Вебсторінка. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
28. Аграрний сектор України: тенденції розвитку та державна підтримка. Вебсторінка. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
29. Оцінка впливу державної підтримки на розвиток сільськогосподарських кооперативів. Вебсторінка. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
30. Тенденції та перспективи розвитку малих форм господарювання в Україні. Вебсторінка. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
31. Ільчук М.М., Ус С.І., Дмитрук М.І. Малі форми господарювання в аграрному секторі економіки: тенденції та перспективи. Вісник аграрної науки. 2022. № 2. С. 12–25.
32. Олійник Л.А. Інноваційний підхід до розвитку фермерських господарств в Україні. Аграрна економіка. 2021. № 1. С. 34–47.
33. Бобровська О.В. Роль мікропідприємств у розвитку сільських територій України. Економіка і управління агробізнесом. 2020. № 6. С. 85–97.
34. Тарасенко Н.В. Аналіз ефективності державної підтримки фермерських господарств в Україні. Економіка АПК. 2023. № 3. С. 52–63.

35. Черняк О.П. Механізми розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі: сучасний стан і перспективи. Сільське господарство і лісівництво. 2022. № 4. С. 45–60.

36. Гончарова О.В., Сєдих С.І. Інституційні аспекти розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі. Економічний журнал. 2021. № 7. С. 89–103.

37. Левченко А.А., Бондар О.В. Розвиток фермерських господарств в Україні: проблеми та перспективи. Економіка АПК. 2019. № 6. С. 76–84.

38. Мельничук І.О., Шевчук І.А. Сучасні тренди розвитку малого підприємництва в аграрному секторі. Вісник аграрної науки. 2023. № 1. С. 22–35.

39. Кравчук В.П. Підходи до державного регулювання розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі. Вісник державного управління. 2020. № 2. С. 19–29.

40. Кулініч М.В., Литвиненко О.А. Аналіз механізмів державної підтримки фермерських господарств. Економіка і організація агробізнесу. 2022. № 8. С. 48–57.

41. Грекова Н.О., Лісовий В.П. Розвиток інфраструктури для малих форм господарювання в сільських районах. Аграрна економіка. 2019. № 5. С. 67–80.

42. Гончарук В.В. Вплив державної підтримки на розвиток малих форм господарювання в аграрному секторі. Економіка та управління агробізнесом. 2021. № 4. С. 15–27.

43. Крамаренко А.В., Костенко Ю.В. Фінансове забезпечення розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі. Вісник аграрної науки. 2022. № 5. С. 92–104.

44. Супрун М.Г., Бондаренко І.Ю. Технологічні інновації у малих формах господарювання. Аграрна наука і практика. 2021. № 3. С. 23–39.

45. Романова О.О., Чекалюк Р.І. Аналіз механізмів державної підтримки малого агробізнесу. Економіка АПК. 2023. № 5. С. 11–22.

46. Соловійова А.В., Дерев'янюк О.В. Переваги та недоліки малих форм господарювання в аграрному секторі. Аграрна економіка. 2020. № 7. С. 78–88.
47. Андрійчук С.А., Василенко Н.В. Інституційна підтримка малих форм господарювання в Україні. Економіка і управління бізнесом. 2022. № 6. С. 67–79.
48. Лагутіна Н.І. Проблеми та перспективи розвитку фермерських господарств в Україні. Вісник аграрної науки. 2023. № 2. С. 31–44.
49. Савченко О.В. Роль державного фінансування у розвитку малих форм господарювання. Економіка та фінанси. 2021. № 7. С. 56–67.
50. Петрова І.А., Шилова І.Ю. Розвиток малих агробізнесів в Україні: досвід і проблеми. Аграрний вісник. 2022. № 1. С. 49–60.
51. Гриценко Л.М. Сільськогосподарські кооперативи як форма підтримки малих форм господарювання. Економіка АПК. 2020. № 4. С. 31–42.
52. Бойко Н.М., Лисенко В.О. Інноваційний розвиток фермерських господарств в умовах реформ. Аграрна наука. 2023. № 3. С. 12–25.
53. Гуральчук І.М., Коваленко Т.П. Розвиток малих форм господарювання: досвід країн ЄС та його адаптація в Україні. Економічний журнал. 2021. № 4. С. 40–52.
54. Черненко В.С., Бондаренко В.О. Перспективи розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі в умовах глобалізації. Вісник аграрної науки. 2022. № 3. С. 65–76.
55. Шарко О.В., Гриневич Т.П. Малі форми господарювання в сільському господарстві: проблеми та рішення. Економіка та управління. 2023. № 6. С. 90–102.
56. Степаненко О.В., Кузьменко І.М. Розвиток малих форм господарювання в аграрному секторі: дослідження та практичні рекомендації. Аграрний вісник. 2023. № 5. С. 14–25.
57. Ланченко Є. О., Грибань Б. С., Задонський Д. О. Перспективи розвитку малого агропідприємництва для відновлення економіки України. *Бізнес-моделі для сталого розвитку: виклики та цифрова трансформація:*

Міжнар. наук.-практ., м. Харків, 15-16 лютого 2024 р.: матеріали конф. Харків, 2024. С. 50-52.

58. Грибань Б. С. Переваги й підтримка малих форм господарювання в аграрному секторі економіки. ЕКОНОМІЧНІ ДНІ – 2024: Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 10 квітня 2024 р.: матеріали конф. Київ, 2024. С. 103-104.

59. Бакало Н.В. Управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. 175 с.

60. Методичні рекомендації щодо проведення розрахунків витрат кормів худобі та птиці у господарствах усіх категорій. URL: https://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2008/18/metod.htm.

61. Розвиток підприємництва і кооперації: інституціональний аспект: монографія / Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Заяць В.М. та ін. К.: ННЦ «ІАЕ», 2016. 432 с.

62. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.

63. Облік і фінанси АПК: освітній портал. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/rozvitok-fermerstva-v-krainah-evrosoyuzu-yogo-finansuvannya-u-opodatkuvannya.html>.

64. Газуда М.В., Волощук Н.Ю. Регіональний розвиток сфери малого підприємництва. Ужгород: Видавництво «ФОП Сабов А.М.», Ужгород. 2017. 254 с.