



International Science Group

ISG-KONF.COM

VIII

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL
CONFERENCE "PROBLEMS AND TASKS OF MODERNITY
AND APPROACHES TO THEIR SOLUTION"**

Tokyo, Japan

March 02-05

ISBN 978-1-63732-146-1

DOI 10.46299/ISG.2021.I.VIII

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Бойко Людмила Олександрівна,

к.с.-г.н., доцент

Херсонський державний аграрно-економічний університет

Агеєва Вікторія Володимирівна,

здобувач вищої освіти

Херсонський державний аграрно-економічний університет

Інноваційний розвиток соціально орієнтованого сільськогосподарського виробництва тісно пов'язаний з веденням бізнесу в сільській місцевості. На практиці підприємництво є каталізатором стійкості аграрного сектору та ключем до вирішення соціальних проблем і збільшення доходів фермерів. Процес змін призвів до створення різних категорій виробників залучених до задоволення потреб споживачів сільськогосподарською продукцією та постачання її як на внутрішній так і зовнішні ринки. У довгостроковій перспективі ринкових змін основними виробниками сільськогосподарської продукції є малі форми господарювання – дрібні фермери, сімейні фермерські господарства, одноосібники [1,2].

Найбільш вразливими на сьогодні виявились саме одноосібники. З одного боку, вони не є бюджетонаповнювачами, на відміну від фермерів, бо працюють «у тіні». З іншого – альтернативної роботи у селах просто нема, і це єдиний спосіб вижити, крім, хіба ще останнього варіанту – виїхати на заробітки за кордон. виправити ситуацію можна було б, якби малі виробники об'єдналися у кооперативи, але люди самі такої ініціативи не виявляють. Одноосібники не поспішають створювати кооперативи, бо є недовіра до всіляких об'єднань – тут і пам'ять про те, як заганяли у колгоспи, та й останні тридцять років далися взнаки, коли люди втрачали все і влазили у борги через фінансові піраміди, банки, афери з будівництвом житла [3].

Збут сільськогосподарської продукції на сьогодні є найскладнішим питанням в агропромисловому комплексі, особливо проблемним питанням є організація продажу продукції що виробляються на невеликих фермах та малими формами господарювання [4,5]. Дрібні виробники сільськогосподарської продукції, особливо фруктів та овочів, вирощених на невеликих територіях ручною працею, не в змозі використовувати сучасні технології. Крім того, дрібні виробники не мають фінансових ресурсів будувати сучасні овочеві та фруктові склади. В результаті вони змушені продати значну частину своєї продукції прямо з поля або утримувати її в необладнаних будівлях (сараях, гаражах тощо).

У цивілізованих країнах світу фермери не самі безпосередньо продають сільгосппродукцію, цим займаються кооперативи, в які входять 80% усіх

фермерів. У них є свої кооперативні торгові об'єкти, які продають продукцію як оптом, так і в роздріб. Це прибирає посередника, і ціна для споживачів формується більш прийнятна. Якби українські фермери пішли цим шляхом, кооперативи б регулювали ринок, не було б такої кількості перекупників, стихійних точок продажів та захмарних цін.

Негативний вплив на збутові можливості дрібних фермерів мають й інші причини. Зокрема, це невеликі обсяги виробництва; обмеженість застосування сучасних технологій, якісного насіння, засобів захисту рослин тощо через незнання або відсутність на це коштів. Також, малий виробник виконує всі функції на підприємстві: і технолога, і тракториста, і агронома, і зоотехніка, і менеджера, і бухгалтера, і маркетолога. Відповідно, виконувати всі ці функції якісно на відповідному рівні не виходить. Малий виробник, як правило, не вивчає ринок і його потреби, відтак, не може їх прогнозувати і приймати адекватні рішення.

Кожне фермерське господарство ставить за мету підвищення прибутковості діяльності на основі виробництва, переробки і реалізації товарної сільськогосподарської продукції за умови ефективного використання всіх видів ресурсів. Проте значний потенціал фермерства використовується неефективно, показники їх розвитку низькі, на противагу світовим тенденціям. Крім того, дослідження ефективності використання земельних ресурсів фермерських господарств значно актуалізується в умовах проведення земельної реформи і прогнозованого високого рівня конкуренції на ринку земель сільськогосподарського призначення [6].

Між колективними сільськогосподарськими підприємствами та невеликими формами господарювання немає тісних зв'язків. Необхідно розвивати передові напрями та форми співпраці такі як франчайзинг, аутсорсинг тощо, які допоможуть малим та великим підприємствам отримувати вигоду одне від одного на комерційній основі. Найбільш раціональними формами організаційно-економічного об'єднання малих, середніх та великих підприємств є інтеграція, кооперація та кластеризація, що в принципі мають ряд відмінностей.

Список літератури:

1. Voiko V. O., Voiko L. O. Features of farm functioning under conditions of a competitive environment. *Економіка АПК*. 2018. № 3. С. 56–62
2. Бойко, Л. (2020). Перспективи розвитку сімейних фермерських господарств в умовах конкурентного ринку. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (2), 78-85.
3. Овочевий рай чи пастка для виробників? <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3018601-ovocevij-raj-ci-pastka-dla-virobnikiv.html>
4. Voiko, V., Kwilinski, A., Misiuk, M., & Voiko, L. (2019). Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland. *Economic Annals-XXI*, 175(1-2), 68-72, doi:<https://doi.org/10.21003/ea.V175-12>
5. Бойко В.О., Бойко Л.О. Сучасні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність аграрних підприємств». *Фінансовий простір*. 2019. № 3(35). С. 23–31. DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.3\(35\).2019.190153](https://doi.org/10.18371/fp.3(35).2019.190153)

6. Аверчев О., Аверчева Н. Напрями підвищення ефективності використання земельних ресурсів у фермерських господарствах. Економіка та держава. 2020. Вип. 5. С. 15–22