

І.Б. Яців, Ю.І. Соловей

**УЧАСТЬ МАЛИХ ВИРОБНИКІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ
В ІНТЕГРОВАНІХ СТРУКТУРАХ**

Монографія

Львів 2019

Я-93

УДК 338.43:631.115:338.436

Автори:

І.Б. Яців, Ю.І. Соловей

Рецензенти:

М.Й. Малік – д.е.н., професор, академік НААН України
(Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» НААН
України)

І.В. Свиноус – д.е.н., професор (Білоцерківський національний аграр-
ний університет)

Рекомендовано до друку

*вченою радою Львівського національного аграрного університету
(протокол №1 від 28.08.2019 р.)*

Я-93 Яців І.Б., Соловей Ю.І.

Участь малих виробників сільськогосподарської продукції в інтегрованих структурах : монографія. Львів : Видавництво АТБ «НВК», 2019. 182 с.

ISBN 978-966-2042-38-2

У монографії висвітлено теоретичні аспекти формування інтегрованих структур у системі аграрного виробництва та участі в цьому процесі малих сільськогосподарських виробників. Викладено результати дослідження стану та умов розвитку інтегрованих структур малих сільгоспвиробників. Обґрунтовані заходи, направлені на стимулювання розвитку кооперативних структур та кластерних утворень за участю малих агровиробників, удосконалення інституційного забезпечення відповідних процесів.

Для наукових працівників, керівників сільськогосподарських підприємств та їх об'єднань, спеціалістів органів державного управління, викладачів і студентів закладів вищої освіти.

ISBN 978-966-2042-38-2

© Яців І.Б., Соловей Ю.І., 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ТОВАРОВИРОБНИКАМИ	6
1.1. Сутність і генезис інтегрованих структур у системі аграрного виробництва	6
1.2. Економічна суть малих виробників сільськогосподарської продукції та необхідність їхньої участі в інтегрованих структурах	25
1.3. Методика дослідження функціонування інтегрованих структур малих сільськогосподарських виробників	45
РОЗДІЛ 2. СТАН ТА УМОВИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР МАЛИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ	53
2.1. Місце малих агровиробників у сільському господарстві Івано-Франківської області	53
2.2. Інтегровані структури як складова організації системи аграрного виробництва	68
2.3. Середовище розвитку інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників	79
РОЗДІЛ 3. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР ЗА УЧАСТЮ МАЛИХ АГРОВИРОБНИКІВ	97
3.1. Розвиток кооперативних структур за участю малих виробників сільськогосподарської продукції	97
3.2. Участь малих агровиробників у кластерних утвореннях	118
3.3. Інституційне забезпечення участі малих агровиробників в інтегрованих структурах	134
ВИСНОВКИ	146
БІБЛЮГРАФІЧНИЙ СПИСОК	152
ДОДАТКИ	166

ВСТУП

Малі сільськогосподарські виробники є важливою складовою аграрного сектору економіки практично в усіх країнах, у тому числі в найрозвиненіших. В Україні до них відносимо малі сільськогосподарські підприємства, серед яких домінують фермерські господарства, та господарства населення. Вони виконують низку важливих економічних і соціальних функцій, які стосуються формування пропозиції агропродовольчої продукції, створення конкуренції в галузі, збереження сільських поселень, забезпечення соціального захисту сільського населення та ін. Однак ефективність виконання цих функцій вітчизняними малими агровиробниками залишається низькою, що пов'язано насамперед із проблемами обмеженого їхнього ресурсного забезпечення. Дієвим інструментом вирішення окреслених проблем є участь відповідних суб'єктів господарювання в інтегрованих структурах – обслуговуючих кооперативах, кластерних утвореннях, громадських об'єднаннях тощо.

Попри наявність переконливих аргументів щодо доцільності й необхідності розвитку інтегрованих структур, їхнє поширення в середовищі малих виробників сільськогосподарської продукції в Україні залишається недостатнім. Вплив цих структур на процеси, що відбуваються в аграрному секторі, не надто помітний. Реальна активність багатьох таких офіційно зареєстрованих об'єднань є вкрай низькою. Це означає, що існуючі моделі створення в сільському господарстві нашої країни інтегрованих структур потребують удосконалення.

Повніше використання потенціалу інтегрованих структур для вирішення проблем малих агровиробників передбачає формування сприятливого для їхнього функціонування інституційного середовища, знаходження можливості для фінансової та організаційної підтримки, підвищення інтересу самих суб'єктів господарювання до участі в інтеграційному процесі.

Проблемам розвитку малих сільськогосподарських виробників присвячені праці багатьох вітчизняних економістів, зокрема І.В. Прокони, О.М. Бородіної, Ю.Е. Губені, А.В. Збарської, В.К. Збарського, В.В. Липчука, Ю.П. Макаренка, І.В. Свиноуса, М.Г. Шульського, Т.І. Яворської та ін. Формування і функціонування інтегрованих бізнесових структур, у тому числі в сільському господарстві України, є предметом наукових досліджень М.П. Войнарника, Ф.В. Горбоноса,

А.О. Гуторова, І.М. Зеліско, В.В. Зіновчука, І.Г. Костирка, М.Ф. Кропивка, М.О. Кизима, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, Ю.О. Нестерчук, В.С. Ніценка, О.М. Одінцова, П.Т. Саблука, Н.С. Скопенко, І.Ф. Томича, Ю.О. Ульянченка та інших учених.

Дослідники сформулювали концептуальні положення щодо соціально-економічної ролі малих сільськогосподарських виробників, опрацювали засади вирішення їхніх проблем за допомогою інтегрованих структур, насамперед сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Однак недостатній рівень практичного втілення існуючих теоретико-методологічних положень вимагає продовження відповідних досліджень з урахуванням регіональних особливостей і тенденцій, що окреслилися в аграрному секторі.

Авторами здійснена спроба з'ясувати сутність та особливості генезису інтегрованих структур у системі аграрного виробництва, розглянути економічну суть та функції малих виробників сільськогосподарської продукції, показати необхідність їхньої участі в інтегрованих структурах. В аналітичній частині монографії висвітлено основні результати діяльності малих агровиробників Івано-Франківської області, з'ясовано роль інтегрованих структур в організації системи аграрного виробництва та особливості їхнього функціонування, охарактеризовано середовище розвитку інтегрованих структур, створюваних за участю малих сільськогосподарських виробників. За результатами дослідження обґрунтовано концептуальні положення розвитку кооперативних структур, створюваних малими виробниками сільськогосподарської продукції, опрацьовано питання участі малих агровиробників у кластерних утвореннях, сформульовані пропозиції щодо удосконалення інституційного забезпечення участі малих агровиробників в інтегрованих структурах.

Матеріали монографії можуть бути використані вченими економістами-аграрниками для подальших поглиблених досліджень проблем створення й функціонування інтегрованих структур малими виробниками сільськогосподарської продукції. Сформульовані за результатами дослідження рекомендації спрямовані на забезпечення позитивних змін у діяльності малих агровиробників, ефективніше використання їхнього ресурсного потенціалу, вирішення соціальних проблем села завдяки створенню робочих місць, зростанню доходів сільських домогосподарств від реалізації виробленої ними продукції.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ТОВАРОВИРОБНИКАМИ

1.1. Сутність і генезис інтегрованих структур у системі аграрного виробництва

Кожному суб'єкту господарювання, у тому числі сільськогосподарським виробникам, доводиться в процесі своєї діяльності долати численні проблеми, пов'язані з тиском конкурентів, обмеженнями адміністративного характеру з боку органів влади, недоліками у власному ресурсному забезпеченні тощо. Прагнучи зробити умови свого функціонування комфортнішими, безпечнішими, ці суб'єкти використовують інструменти, пов'язані з налагодженням тіснішої взаємодії з діловими партнерами, установами й організаціями, спроможними допомогти у вирішенні тих чи інших питань. Сукупність цих інструментів, як і процес їхнього використання, відображають терміном «інтеграція».

Інтеграція (від лат. *integratio* – злиття, або ж *integer* – цілий) у загальному трактуванні цієї дефініції відображає об'єднання в ціле будь-яких частин, об'єднання та координацію дій різних частин цілісної системи [18, с. 500]. Зазначена дефініція має універсальний характер, її вживають для відображення процесів у різних сферах суспільного життя – політичній, соціальній, господарській. Стосовно сфери економіки інтеграцію розглядають як поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їхньої взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення та ін.) [43, с. 668], розвиток зв'язків між ними [159, с. 239].

Процес взаємодії економічних суб'єктів на практиці проявляється в різних аспектах. Він, зокрема, стосується взаємного впливу й зближення аж до повного зрощування управлінських апаратів цих суб'єктів. Як правило, цей процес передбачає певне узгодження використання ресурсів – матеріальних (насамперед основних засобів) та нематеріальних (бренда, лобістських можливостей тощо), у тому числі організацію спільного їхнього використання. Інтеграційні відносини формуються на різних рівнях – суб'єктному (в рамках окремого суб'єкта господарювання між його підрозділами, службами), мікро-

рівні (охоплюють певну сукупність суб'єктів господарювання) з переходом на мезорівень (коли йдеться про суб'єкти різних галузей у рамках продуктового підкомплексу, регіону), національному, мега-рівні (стосується поглиблення інтеграційних зв'язків між економіками окремих країн і груп країн).

Зважаючи на широкий спектр прояву інтеграції як економічного явища, її роль в організації господарського життя, сформувалася думка про необхідність диференційованого розгляду окремих проявів її сутності. Опрацювавши низку літературних джерел [28, с. 34; 52, с. 25; 93, с. 26; 94, с. 37; 105, с. 113], дійшли висновку, що інтеграцію слід розглядати як економічний процес, як стан економічної системи та як метод (механізм, інструмент), що використовується економічними суб'єктами для вирішення певних власних проблем.

Інтеграція як економічний процес відображає дії з поглиблення зв'язків (виробничо-технологічних, комерційних, організаційних тощо) між зацікавленими суб'єктами. Цей процес відбувається в рамках окресленої економічної системи і передбачає набуття нею деяких кількісних і якісних змін. Він переважно визначається певним часовим періодом, протягом якого фіксуються відповідні події. Та цей період може бути доволі тривалим і не окресленим чітко, якщо йдеться про приєднання нових членів до об'єднання чи еволюцію (удосконалення) відносин між ними.

Інтеграція як стан економічної системи відображає результат інтеграції як процесу. Економічна система, утворена учасниками цього процесу, набуває певної організаційної форми. Вона має низку ознак – кількісних (відображають кількість учасників об'єднання, обсяг використовуваних ними ресурсів, здійснюваних господарських операцій тощо) та якісних (вказують на характер відносин між окремими учасниками інтеграції та інтегрованим об'єднанням). Стан системи може змінюватися, і в цьому проявляється діалектична єдність інтеграції як процесу та як його результатів.

Розглядаючи інтеграцію як метод розвитку економічних відносин, ми трактуємо її як інструмент, що його суб'єкти господарювання застосовують задля досягнення певних цілей. Тут інтеграція відображає алгоритм дій, принципи їхньої реалізації, визначає зміст відповідної стратегії, яку застосовують учасники інтеграції. Виділення окремої дефініції «інтеграція як метод» дає змогу глибше проникнути в

теоретико-методологічні аспекти цього явища, з'ясувати його концептуальну суть.

Трактування поняття «інтеграція» у трьох зазначених аспектах має певною мірою технічний характер, оскільки жоден з її проявів не можна розглядати цілком відірвано від інших. У рамках нашого дослідження ми розглядаємо інтегровані системи як результат інтеграційних відносин сільгоспвиробників, зміни в аграрному секторі економіки (реальні й очікувані) – як прояв процесу інтеграції, з'ясовуємо можливість удосконалення відповідних відносин, тобто розвиток інтеграції як методу.

Результатом процесу інтеграції є створення певного об'єднання суб'єктів господарювання, для ідентифікації якого в економічній літературі вживають термін «інтегрована структура». Для з'ясування суті цієї дефініції уточнимо зміст поняття «структура». Цей термін у сучасній українській мові відображає устрій, організацію або внутрішню будову, певний взаємозв'язок складників цілого [18, с. 1405]. У контексті тематики нашого дослідження дійшли висновку, що йдеться про сукупність суб'єктів господарювання із зазначенням їхнього складу, зв'язків між ними, принципів взаємодії. Термін «структура» підкреслює певну складність об'єднання, його керованість, визначеність статусу окремих учасників.

Деякі автори вживають термін «інтегрована бізнес-структура», виділяючи тим самим сферу її функціонування (підприємницька діяльність), мету створення (отримання певної економічної вигоди). У табл. 1.1 наведено низку визначень досліджуваної дефініції, опрацювання яких дає змогу виділити найсуттєвіші її ознаки.

Об'єднує ці та більшість інших визначень підхід, згідно з яким інтегрована структура розглядається як певна організаційна форма взаємодії суб'єктів, що вирішили консолідувати зусилля для вирішення своїх проблем. У більшості трактувань наголошується, що йдеться про об'єднання підприємств. Та досліджуючи перспективи інтеграції малих сільськогосподарських виробників, серед яких – суб'єкти, що не є юридичними особами, вважаємо, що прив'язка до статусу підприємства є зайвою. На нашу думку, це уточнення актуальне й для інших галузей і сфер економіки, в яких задіяні фізичні особи – підприємці.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «інтегрована структура» та схожих дефініцій

Визначення	Автор, джерело
Інтегрована структура – це система, утворена на основі сукупності господарюючих суб'єктів, сформованих на умовах повного або часткового об'єднання матеріальних і не матеріальних активів у процесі досягнення спільної мети на основі системної взаємодії.	Ніценко В.С. [94, с. 42]
Під інтегрованими структурами найчастіше розуміють сукупність підприємств (як з однієї галузі, так і різногалузевих), що функціонують як єдина система та мають мету господарювання. Поряд з цим підприємства, що входять до складу інтегрованої структури, є цілісними фінансово-майновими комплексами, які можуть самостійно виконувати виробничо-комерційні операції.	Скопенко Н.С. [137, с.11]
Інтегрована бізнес-структура – вертикальне й (або) горизонтальне об'єднання майново, технологічно, фінансово й (або) інформаційно пов'язаних компаній, що мають єдиний центр управління й логістики.	Ареф'єва О.В. [3, с. 45]
Інтегрована бізнес-група – певна сукупність економічних агентів (тобто юридичних і фізичних осіб, котрі здійснюють господарську діяльність), які мають такі характеристики: хоча би частина агентів, що творять цю сукупність, є комерційними організаціями; між агентами існують регулярні взаємозв'язки, тісніші, аніж просто ринкові, тобто ця сукупність у певних суттєвих економічних і управлінських аспектах виступає як єдине ціле; існує певний центр прийняття рішень, обов'язкових для всіх агентів зазначеного цілого.	Паппе Я.Ш. [103]
Сукупність підприємств і установ, координація дій яких виходить за межі звичайних контрактів, але відбувається при збереженні статусу партнерів як окремих суб'єктів господарювання та регулюється діючим на постійній основі координаційним центром.	Львов Д.С. [82, с. 208]
Інтегровані підприємницькі структури або інтегровані структури бізнесу – об'єднання економічно самостійних підприємств (організацій), що створюються на основі консолідації активів або реалізації договірних (контрактних) відносин для здійснення спільної діяльності та досягнення спільної мети.	Буряк П.Ю. [13, с. 151-152]
Інтегрована структура – об'єднання економічних суб'єктів, що здійснено на основі поглиблення їх взаємодії та розвитку зв'язку між ними зі створенням юридичної особи.	Пушкарь А.І., Жуков Ю.Є., Пилипенко А.А. [123, с. 37]

Інші суттєві ознаки інтегрованих структур, наведені у визначеннях, – наявність єдиного центру управління (керівного органу), спільні інтереси учасників, об'єднання матеріальних і нематеріальних активів для їхнього досягнення. Поділяючи підходи тих дослідників, які наголошують на збереженні більшою чи меншою мірою автономії учасників інтеграції, зазначимо, що може йтися лише про часткове об'єднання активів, не виключаючи в окремих формах об'єднань і відсутність такого.

У рамках нашого дослідження схилиємося до трактування інтегрованої структури як сукупності суб'єктів господарювання, установ і організацій, між якими існують системні постійні зв'язки, що регулюються з єдиного центру. Здебільшого взаємодія суб'єктів інтеграції пов'язана з їхньою господарською діяльністю, однак вона не обмежується звичайними контрактами, може бути спрямована на вирішення проблем некомерційного (соціального) характеру.

Окремі науковці, допускаючи існування різних за розмірами й принципами функціонування інтегрованих структур в аграрному секторі, досліджуючи їх, звертають увагу лише на великі об'єднання холдингового типу [36; 52; 137]. Іноді в публікаціях допускають повне ототожнення цих понять [19]. Вважаємо, обмеження розгляду інтегрованих структур організаційно-правовими формами об'єднань підприємств, зазначених у статті 120 Господарського кодексу України, як це нерідко спостерігаємо в наукових публікаціях, є нераціональним. Такого висновку доходимо, розглядаючи основні форми інтеграційних процесів за участю сільськогосподарських виробників. Зважаючи на їх різноманітність, доцільно подати класифікацію форм інтеграції (табл. 1.2).

Із різноманітних підходів, за якими пропонується здійснювати класифікацію форм інтеграції (у тому числі за участю агровиробників), слід виділити поділ відповідних процесів за складом учасників залежно від їхнього місця у виробничому циклі. За цією ознакою виділяють горизонтальну, вертикальну і конгломератну інтеграцію.

Терміном «горизонтальна інтеграція» окреслюють процес об'єднання підприємств однієї галузі, яких характеризує певна технологічна єдність і однорідність вироблюваної продукції [10, с. 376]. Вони діють на однаковій ланці виробничого ланцюга [105, с. 123]. За такої інтеграції відбувається об'єднання (взаємодія) сільськогосподарських товаровиробників з метою вирішення проблем ресурсного забезпе-

чення, удосконалення збуту продукції, лобювання інтересів у взаємодії зі суб'єктами інших галузей і сфер економіки. Найпоширенішими формами горизонтальної інтеграції в галузі є сільськогосподарські кооперативи та громадські об'єднання агровиробників. До них слід віднести й деякі великі компанії, створення яких здійснювалося приєднанням сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 1.2

Класифікація форм інтеграційних процесів*

Класифікаційна ознака	Форма інтеграції
За складом учасників (їхнім місцем у виробничому ланцюзі)	Горизонтальна, вертикальна, конгломератна
За профілем діяльності	Виробнича, маркетингова, фінансово-кредитна, освітньо-консультаційна, соціальна, екологічна
За метою співпраці	Комерційна, некомерційна
За рівнем інтегрованої діяльності	Однорівнева, багаторівнева (комбінована, комплексна)
За ступенем контролю над власністю	Повна, неповна (часткова), мінімальна (квазіінтеграція)
За ступенем самостійності учасників	М'яка, жорстка
За географічним охопленням	Місцева (локальна), регіональна, національна (загальнодержавна), міжнародна
За організаційно-правовою формою об'єднання	Асоційованих підприємств, кооперативна, контрактна, партнерська, кластерна, громадська

* Власні узагальнення з використанням джерел [27, с. 74-76; 33, с. 25; 39, с. 9-14; 78, с. 18-23; 105, с. 122-126].

Вертикальна інтеграція передбачає поглиблення зв'язків між підприємствами, що знаходяться на різних технологічних стадіях циклу виробництва певного товару (групи однотипних товарів). Їхні взаємовідносини визначаються зв'язком «постачальник – покупець» [4, с. 7]. У її рамках виділяють вертикальні інтеграційні зв'язки з підприємством постачальника (інтеграція вниз) або з підприємством споживача (інтеграція вгору) [62, с. 12]. У контексті маркетингових відносин виділяють вертикальну прогресивну інтеграцію, яка полягає в намаганні фірми поставити під контроль систему розподілу (реалізації продукції), та вертикальну регресивну, за якої ставиться завдання отримати контроль над постачальниками [159, с. 239]. Зазначимо,

що в аграрному секторі в окремих вертикально інтегрованих структурах поєднані суб'єкти, що забезпечують практично повний виробничий цикл, тому вектор інтеграції ідентифікувати буває складно.

Вертикальну інтеграцію за участю сільськогосподарських товаровиробників часто позначають терміном «агропромислова (аграрно-промислова) інтеграція». Академік В.Г. Андрійчук розглядає останню як «організаційне поєднання сільськогосподарського і технологічно пов'язаного з ним промислового виробництва з метою одержання кінцевої продукції з аграрної сировини і досягнення більшої економічної вигоди завдяки взаємній матеріальній зацікавленості і відповідальності всіх учасників агропромислового виробництва за кінцеві результати господарювання» [2, с. 402]. Дослідник А.Є. Данкевич підкреслює, що агропромислова інтеграція є еволюційним механізмом розвитку форм господарювання, в основу якого покладено максимізацію прибутку за рахунок використання синергетичного ефекту при об'єднанні відокремлених часток єдиного виробничого процесу [36, с. 7]. Ініціаторами створення структур вертикальної інтеграції часто є переробні підприємства, які прагнуть сформувати власні сировинні зони для забезпечення безперебійного функціонування.

Окрім горизонтальної та вертикальної, виділяють конгломератну інтеграцію, яка передбачає об'єднання підприємств, не пов'язаних між собою галузевими ознаками й виробничим циклом [52, с. 40]. Йдеться про об'єднання компаній з метою розміщення тимчасово вільних фінансових ресурсів у об'єктах, спроможних принести економічну вигоду. Конгломератна інтеграція дала поштовх розвитку в Україні низки агрохолдингових компаній. Яскравий її приклад – компанія «Ілліч-Агро Донбас» – дочірнє підприємство Маріупольського металургійного комбінату імені Ілліча. Конгломератна форма інтеграції відображає процес диверсифікації, здійснення якої є однією з найпоширеніших стратегій розвитку підприємницьких структур.

Класифікаційною ознакою інтеграційних процесів виступає вид (профіль) діяльності, в якому суб'єкти господарювання намагаються вирішити свої проблеми. Йдеться про інтеграцію у сфері виробництва (як правило, для вирішення техніко-технологічних питань), маркетингу (пов'язано зі збутом продукції), фінансування, кадрового забезпечення тощо. У переважній більшості випадків метою інтеграційних процесів є отримання економічної вигоди. Однак їх учасники можуть ставити перед собою й цілі некомерційного характеру – пов'язані з

вирішенням соціальних питань, удосконаленням інституційних умов функціонування. Такі завдання часто ставлять перед собою громадські об'єднання, створювані за участю сільськогосподарських виробників.

Доповнює в цьому плані з'ясування особливостей інтеграційних процесів класифікація їхніх форм за рівнем інтегрованої діяльності. Якщо інтегрована структура створюється для вирішення однієї певної проблеми, йдеться про однорівневу інтеграцію, у разі постановки ширших завдань – про багаторівневу. Щодо останньої виділяють комбіновану форму інтеграції (здійснюється за декількома функціональними напрямками) та комплексну (здійснюється за всіма функціональними напрямками діяльності підприємства) [27, с. 75-76]. Прикладом прояву такої класифікації є поділ обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів на спеціалізовані та багатофункціональні.

Як зазначено, створення інтегрованої структури передбачає певне об'єднання майнових і немайнових активів. Залежно від рівня цього об'єднання виділяють повну, неповну (часткову) й мінімальну форму інтеграції. Повна інтеграція за цією ознакою передбачає об'єднання активів суб'єктів господарювання в єдиний баланс. Якщо у зв'язку з цим втрачається спроможність суб'єкта господарювання, який набуває статусу підрозділу більшого підприємства, до самостійного функціонування, отримуємо суперечність із визначеннями інтегрованої структури, в яких така спроможність передбачена. Отже, повна інтеграція як окрема форма відповідного процесу, звичайно, існує, але діяльність утворених у результаті структур не є об'єктом нашого дослідження.

Учасники інтеграції створюють певний керівний центр, якому передають окремі координаційні функції, у тому числі з управління об'єднаними активами. Важливою класифікаційною ознакою є ступінь впливу цього центру на суб'єкти господарювання, які входять в об'єднання. Ті форми інтеграції, в яких зберігається висока автономія, господарська самостійність суб'єктів, відносяться до «м'яких». Натомість сильна адміністративна підпорядкованість керівному центру має місце в «жорстких» об'єднаннях. Останні, як правило, формуються на основі концентрації власності, тоді як у «м'яких» перехід прав власності охоплює відносно невелику частку активів.

До «найм'якших» інтегрованих систем належать асоціації у формі громадських об'єднань, кластерні формування. Так, у громадських

об'єднаннях, якими, наприклад, є «Асоціація фермерів та землевласників України», «Союз птахівників України», Федерація органічного руху України, їхні учасники зберігають повну незалежність, а взаємодія між ними рідко є тіснішою за консультаційні чи юридичні послуги, проведення деяких скоординованих акцій.

Кластер виступає формою вертикальної інтеграції, адже він є об'єднанням підприємств, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих виробничих і сервісних послуг, науково-дослідних і освітніх організацій, пов'язаних територіальною близькістю і функціональною залежністю [36, с. 41; 52, с. 68]. Оскільки організаційно-правова форма кластерів не є чітко окресленою, а їхні члени взаємодіють на основі двосторонніх і багатосторонніх договірних відносин без жорсткого диктату з боку певного центру [162, с. 307] та навіть конкурують між собою [78, с. 97; 151, с. 13], доходимо висновку про високу «м'якість» таких структур.

Дещо вищим рівнем жорсткості відзначаються кооперативні об'єднання. Сільськогосподарські кооперативи мають статус юридичних осіб. Вони поділяються на виробничі й обслуговуючі. Функціонуючі в сільському господарстві України виробничі кооперативи зазвичай є підприємствами, які не можуть вважатися об'єднаннями інших сільськогосподарських товаровиробників. У їхніх рамках інтеграція охоплює фізичних осіб – членів кооперативу, які не ведуть самостійної підприємницької діяльності. Тому віднесення таких кооперативів до інтегрованих структур агровиробників у загальновизнаному трактуванні цього поняття є спірним. Натомість обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи – класичні форми інтегрованих структур, члени яких, зберігаючи повну господарську незалежність, делегують об'єднанню виконання окремих функцій сервісного характеру. Зважаючи на принципи діяльності та характер організації управління обслуговуючим кооперативом, його можна вважати відносно «м'якою» формою інтеграції.

До «жорстких» форм інтеграції належать асоційовані об'єднання – концерни, агрохолдинги. Зокрема, концерни – це статутні об'єднання на засадах повної фінансової залежності від єдиного центру учасників, котрі узгоджено здійснюють основну діяльність [52, с. 56]. За визначенням Г.В. Черевка, агрохолдингами є підстави вважати групу організаційно і технологічно пов'язаних підприємств, у якій контрольний пакет акцій належить головній компанії і підприємства

якої використовують великі земельні площі з метою виробництва, переробки, транспортування, зберігання і реалізації сільськогосподарської чи виробленої з неї продукції [149, с. 4].

Важливою класифікаційною ознакою інтеграційних процесів виступає організаційно-правова форма об'єднання. Зокрема, структури агрохолдингового типу належать до асоційованих підприємств (господарських організацій), якими, за визначенням Господарського кодексу України, є групи суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі у статутному капіталі та/або управлінні [31].

Розвиток в Україні структур агрохолдингового типу відображає типові для сучасної економіки процеси концентрації і конгломератної диверсифікації виробництва. Чимало дослідників висловлюють занепокоєння щодо стрімкого характеру їхнього поширення в Україні. Попри певні безсумнівні технологічні й маркетингові переваги великих корпоративних утворень, їхня діяльність деформує ринкове середовище, звужує можливості виживання малих і середніх сільськогосподарських виробників, обмежує вільну конкуренцію, характеризується відсутністю соціальної орієнтації, веде до зменшення кількості зайнятих, вимивання коштів зі сільських територій, створює побоювання щодо негативних наслідків запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення тощо [78, с. 37; 79, с. 18-19; 147, с. 104].

Дієвою альтернативою інтеграції у формі асоційованих підприємств виступає кооперація сільськогосподарських товаровиробників. Привабливість цієї форми інтеграції для широкого кола суб'єктів господарювання (фізичних та юридичних осіб) забезпечують кооперативні принципи, які відображають загальнолюдські цінності – свобода діяльності, демократичність управління, взаємодопомога, соціальна справедливість тощо [30, с. 34]. Дослідники підкреслюють, що кооперативні формування якнайповніше відображають інтереси сільськогосподарських товаровиробників, бо не порушують їхньої самостійності [47, с. 26]. Зазначимо також: сільськогосподарська кооперація як особлива форма соціально-економічної діяльності є інституцією, що набула широкого розвитку практично в усіх економічних системах [80, с. 278], чого не можна сказати про деякі інші форми інтеграції в аграрному секторі.

Це, зокрема, стосується економічних кластерів. На відміну від багатьох інших інтегрованих структур ознаки кластера не мають чіткого визначення в чинному законодавстві нашої країни. Йдеться про форму співпраці доволі різних за галузевою належністю, розмірами і спеціалізацією суб'єктів підприємницької діяльності, об'єктів інфраструктури і навіть представництв громадських організацій, органів влади.

Відомий американський вчений М. Портер, який опрацював поняття економічного кластера, дає таке його ґрунтовне визначення: «Кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозв'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торгових об'єднань) у певних областях, які конкурують, але при цьому ведуть сумісну роботу» [107, с. 256].

Сільськогосподарські товаровиробники можуть бути учасниками аграрного (агропромислового) кластера. Вчені ННЦ «Інститут аграрної економіки» дають таке визначення: «... Кластер у сільському господарстві – це міжгосподарське територіальне об'єднання ... підприємств (як великого аграрного бізнесу, так і малого сільськогосподарського підприємництва), що співпрацюють між собою, формуючи замкнутий технологічний цикл великотоварного виробництва й реалізації конкурентоспроможної кінцевої продукції (товарів, послуг) при збереженні юридичної самостійності» [78, с. 99].

Контрактна форма інтеграції становить собою взаємодію організації та / або індивідуальних підприємців у рамках певного господарського договору (контракту) [95, с. 66]. Вона відзначається високою гнучкістю, мобільністю й оперативністю, адже на основі контрактів доволі легко регулюють характер і глибину взаємодії [130, с. 295]. Окремі дослідники вважають відносини контрактації квазі-інтеграційними [34, с. 16; 97, с. 27], тобто несправжніми, уявними, підкреслюючи тим самим низький рівень контрольованості власності в рамках взаємодії агровиробників.

В основі партнерської інтеграції, зазначають автори, лежить усна домовленість [36, с. 13; 95, с. 66; 130, с. 280], тому її результатом навряд чи може бути інтегрована структура з розглянутими ознаками. У наукових публікаціях можна знайти й інші ознаки класифікації

форм інтеграції, окрім тих, що узагальнені в табл. 1.2. Вважаючи їх формальними чи доволі умовними, не акцентуємо на них увагу.

Поширеність окремих форм інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки України суттєво різниться. Опрацювання доступної інформації дає підстави для висновку, що вплив вертикальної інтеграції на процеси розвитку сільського господарства нашої країни є значно помітнішим, аніж горизонтальної. Основною формою вертикальної інтеграції в галузі є агрохолдингові структури. За відсутності чіткої статистики дослідники вважають, що в Україні функціонує півтори сотні агрохолдингів, які контролюють близько 8,7 млн га (21%) сільгоспугідь країни та взяли під контроль понад 7 тис. сільськогосподарських підприємств традиційного типу [78, с. 46-47]. Натомість обслуговуючі кооперативи як найпоширеніша форма інтегрованих структур горизонтального типу, попри очевидні вигоди, які вони спроможні принести малим і середнім агровиробникам, не набули поширення. За інформацією Мінагрополітики України, у 2017 році в нашій країні налічувалося лише 589 діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [109].

Інша особливість поширення інтегрованих структур в аграрному секторі України – переважання «жорстких» їхніх форм над «м'якими». Як зазначено, «жорсткою» інтеграцією характеризуються ті самі агрохолдингові структури, вплив яких у вітчизняній економіці посилюється. Стосовно найм'якшої форми інтеграції – асоціацій у формі громадських об'єднань, то, попри доволі велику їхню кількість (зокрема, лише статус всеукраїнських структур має понад сотня інститутів громадянського суспільства, створених задля вирішення проблем сільського господарства і села), вплив таких утворень на реальний перебіг процесів у аграрному секторі не можна оцінити як достатньо вагомий. Хоча про створення аграрних (агропромислових, харчових) кластерів оголосили в різних регіонах України, тут також доводиться вести мову про процес, що є потенційно привабливим, але не набув помітного фактичного впливу.

Переважання вертикальної інтеграції над горизонтальною і «жорсткою» її форми над «м'якою» позначається й на поширенні видів інтегрованих структур, виділених за іншими ознаками. Так, спостерігаємо насамперед формування структур, створених за принципом «зверху вниз» (йдеться про формування агрохолдингів під тиском потужної організації, що виступає ініціатором інтегрування, створення

кластера чи обслуговуючого кооперативу за ініціативи регіональних органів влади). Натомість не так інтенсивно, як хотілося б, розвиваються взаємозв'язки, сформовані за принципом «знизу вгору», тобто за ініціативою самих сільськогосподарських товаровиробників.

Отже, дедалі частіше проявляються і наростають протиріччя між інтересами керівного ядра інтегрованої структури й окремими його учасниками, між суспільними і корпоративними інтересами. Для виправлення ситуації запропоновано різні інструменти, у тому числі такі кардинальні, як законодавче обмеження надмірної концентрації виробництва в рамках вертикально інтегрованих структур. Однак без альтернатив у вигляді посилення впливу «м'яких» і горизонтальних об'єднань адміністративні обмеження не дадуть бажаного ефекту.

Окремі форми горизонтальної й «м'якої» інтеграції спроможні взаємно підтримувати одна одну. Так, пропаганда розвитку кооперації, утворення кластерів може здійснюватися через громадські об'єднання (асоціації). Обслуговуючі кооперативи, створені на локальному рівні, об'єктивно зацікавлені в розвитку розгалуженої національної мережі кооперативних структур за прикладом економічно розвинених країн.

Досліджуючи генезис (походження і процес розвитку) інтегрованих структур, слід з'ясувати мотиви, якими керуються економічні суб'єкти. Як вважає А.А. Пилипенко, мета інтеграційних процесів полягає в забезпеченні раціональної та ефективної координації ресурсів і компетенцій [105, с. 88]; І.Г. Костирко та А.І. Бурак зазначають, що вона здійснюється для розв'язання управлінських, виробничих і рівневих задач [67, с. 29]; О.В. Ареф'єва вбачає мету створення інтегрованих структур у підвищенні конкурентоспроможності й ефективності виробництва, налагодженні раціональних технічних зв'язків, залученні інвестицій, розширенні ринків збуту [3, с. 46]. Натомість вчені ННЦ «Інститут аграрної економіки» акцентують увагу на раціональному використанні потенціалу, підвищенні темпів росту виробництва та якості продукції [78, с. 16]. Окрім підвищення ефективності виробництва, отримання додаткових конкурентних переваг, Н.С. Скопенко основну мету інтеграційних процесів вбачає у збільшенні вартості компанії [137, с. 48].

Дослідники підкреслюють можливість оптимізації витрат суб'єктів господарювання. Зокрема, А.Є. Данкевич наголошує на необхідності скорочення через інтеграційні процеси витрат виробниц-

тва [36, с. 9]. Окремі автори основний мотив створення інтегрованих структур вбачають у прагненні зменшувати трансакційні й трансформаційні витрати [28, с. 34; 105, с. 43].

Узагальнюючи погляди різних авторів, зазначимо, що метою інтеграції є отримання суб'єктами господарювання певних економічних вигід за рахунок їхньої взаємодії з іншими зацікавленими у співпраці суб'єктами. Результатом цих вигід є зростання доходів учасників інтеграційних відносин, підвищення економічної ефективності їхнього функціонування, зміцнення конкурентоспроможності. Водночас досягнення таких результатів на практиці передбачає задіяння різних організаційних підходів, використання впливу різних чинників. Тому можна сформулювати доволі розлогий перелік переваг (ефектів), які отримують суб'єкти господарювання, галузеві підкомплекси за рахунок інтеграційних процесів. Основні з цих переваг, які повною мірою проявляють себе і в аграрному секторі економіки, систематизовані на рис. 1.1.

Особливо вагомими для товаровиробників є виробничо-економічні ефекти. Вони, зокрема, проявляються в можливостях поліпшення ресурсного забезпечення виробничого процесу – за рахунок спільного використання основних засобів, оптимізації процедури забезпечення матеріальними оборотними засобами, застосування передових технологій, зменшення витрат на залучення капіталу. Ефект масштабу, який проявляється внаслідок концентрації ресурсів та збільшення масштабу виробництва, дає змогу поліпшити умови реалізації продукції, здешевити її виробництво, що в підсумку забезпечує зростання прибутків, підвищення економічної ефективності господарювання.

Варто окремо звернути увагу на зниження трансакційних витрат. До таких найчастіше відносять витрати, пов'язані з: пошуком інформації комерційного характеру, веденням переговорів, оформленням контрактів та контролем за їхнім виконанням, вимірюванням кількості та якості товарів, захистом прав власності, опортуністичною поведінкою [105, с. 42; 145, с. 51]. Налагодження інтеграційних зв'язків у виробничому ланцюгу передбачає гармонізацію інтересів задіяних суб'єктів, відкриття доступу до інформації, налагодження тривалих контактів з чітко обумовленими умовами співпраці. Це, безумовно, сприяє зниженню трансакційних витрат, частка яких у структурі сукупних витрат аграрних підприємств становить від 10 до 30 % [67, с. 67].

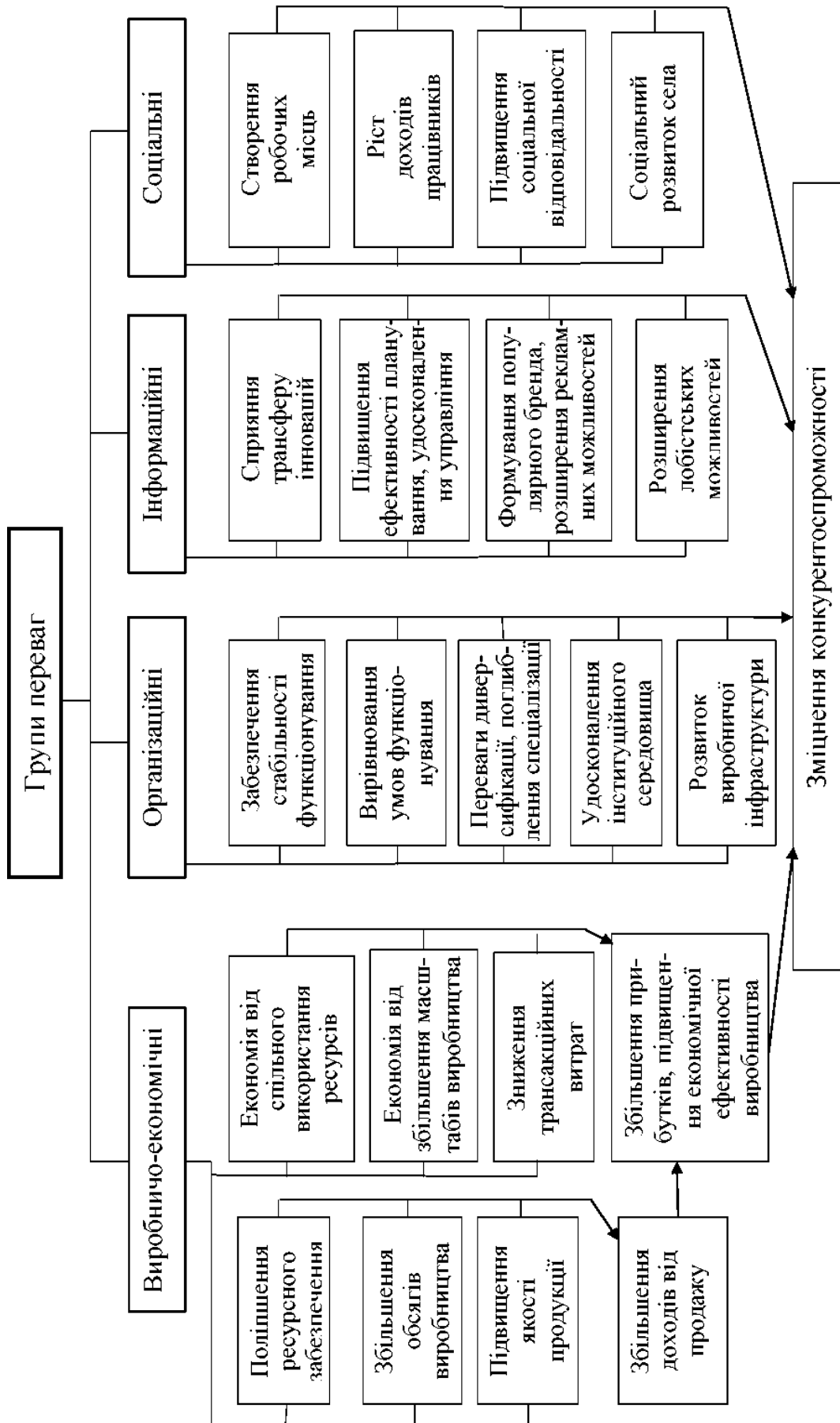


Рис. 1.1. Переваги, отримувані сільськогосподарськими виробниками від участі в інтеграційних процесах.

Формування виробничо-економічних переваг від інтеграції сільгоспвиробників забезпечується чинниками організаційного характеру. Наявність стійких взаємовигідних зв'язків між суб'єктами господарювання формує сприятливі умови для їхнього стабільного функціонування. Ці умови через запровадження єдиних стандартів для різних підприємств – учасників інтеграції вирівнюються.

Варто виділити удосконалення інституційного забезпечення в галузі, продуктовому підкомплексі, адже інтеграція передбачає вироблення єдиних норм поведінки для суб'єктів у рамках об'єднання. Відчутний ефект отримаємо, якщо йтиметься про розробку й поширення засад високої організаційної культури, соціальної відповідальності. А зважаючи на значущість окремих інтегрованих структур, можна вести мову про розвиток інститутів на мезо- і національному рівнях.

Участь у певному об'єднанні впливає на організаційну структуру суб'єкта господарювання. В одних випадках поліпшення ресурсного забезпечення, збільшення кількості партнерів дає змогу отримати вигоду від диверсифікації виробництва. В інших, навпаки, – передача окремих функцій чи виробничих процесів зовнішнім виконавцям створює умови для поглиблення спеціалізації. Хоча йдеться про діаметрально протилежні процеси, вони спроможні в конкретних умовах забезпечити значну економічну вигоду для сільськогосподарських товаровиробників. До переваг інтеграції слід віднести й розвиток виробничої інфраструктури в конкретній галузі, продуктовому підкомплексі на регіональному рівні, якщо функціонування інтегрованої структури передбачає створення спільної збутової мережі, комунікаційних та інших обслуговуючих служб, оптимізацію виробничих запасів.

Вважаємо за доцільне окремо виділити переваги учасників інтеграції, пов'язані з отриманням і поширенням інформації. Це дає змогу повніше з'ясувати потенціал інтеграції, можливості, які вона дає окремим виробникам. Отримувані вигоди доволі різнопланові. Створення єдиного інформаційного поля, інтенсивний обмін інформацією сприяють трансферу інновацій, підвищенню ефективності планування діяльності, удосконаленню управління на рівні як окремих суб'єктів господарювання, так і в рамках продуктових підкомплексів. Формується так званий колективний інтелект – спроможність сукупності економічних агентів формувати загальне світосприйняття, ко-

лективну пам'ять, виробляти й приймати колективні рішення [105, с. 78]. Інші переваги стосуються розширення рекламних можливостей, формування спільного популярного бренда, дотичність до якого підвищує імідж виробника. Посилюються лобістські можливості групи виробників – через створення власних ЗМІ, делегування своїх представників до органів влади.

Цінність інтеграції посилюють соціальні ефекти її використання в господарській практиці. Створення умов для стабільного функціонування, диверсифікації господарської діяльності сприяє збереженню наявних робочих місць і створенню нових. Зростання доходів суб'єктів господарювання дає їм змогу збільшити видатки на заробітну плату, інші заходи соціального характеру, що сприяє підвищенню їхньої соціальної відповідальності. До останньої слід віднести й підвищення якості агропродовольчої продукції завдяки удосконаленню технологій, запровадженню високих стандартів у рамках інтегрованого об'єднання. Діяльність таких об'єднань у сфері аграрного виробництва може забезпечити певний позитивний ефект через пряму чи опосередковану підтримку об'єктів соціальної інфраструктури сільських територій.

Звісно, не всі наведені на рис. 1.1 переваги можуть одночасно проявитися в кожному випадку інтеграції сільськогосподарських товаровиробників. Їхній набір залежить від виду інтеграції та організаційної форми об'єднання. Очевидним є тісний зв'язок між окремими проявами переваг, адже одні з них є умовою формування інших. Із урахуванням цього науковці відзначають виникнення синергетичних ефектів [3, с. 43; 4, с. 18; 137, с. 50]. Сукупність отримуваних переваг забезпечує зміцнення конкурентоспроможності підприємств – учасників інтеграції.

Поряд із безумовними перевагами дослідники вказують і на певні проблеми, які можуть виникнути за результатами інтеграції. Йдеться про ослаблення стимулів удосконалювати виробництво, яке може проявитися зі зниженням рівня конкуренції між інтегрованими суб'єктами господарювання, негативні наслідки монополізації у разі набуття об'єднанням виробників надмірної ринкової ваги, проблеми керованості територіально розосередженими структурами, які можуть бути створені внаслідок інтеграції [62, с. 14; 78, с. 19; 94, с. 50]. Зазначене підкреслює важливість дослідження інтеграції як методу розвитку економічних відносин.

З'ясувавши мету, яку ставлять перед собою учасники інтеграції, та вигоди, які вони можуть отримати, визначимо функції інтеграції як інструменту, що використовується для досягнення поставлених цілей. Вважаємо за доцільне виділити такі основні її функції – організаційну, узгоджувальну, ресурсного забезпечення, стимулюючу, контролюючу, соціальну (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Функції інтеграції

Функція	Форма прояву
Організаційна	Формування стійких і довготривалих відносин між учасниками інтеграції, створення інтегрованих структур із метою вирішення спільних проблем.
Узгоджувальна	Координація дій учасників інтеграції, погодження їхніх інтересів, визначення завдань для інтегрованих структур і шляхів їх реалізації.
Ресурсного забезпечення	Організація спільного використання матеріальних (основних засобів) і нематеріальних (інформаційних, менеджерських, лобістських) ресурсів, забезпечення матеріальними оборотними засобами, оптимізація використання сировини, сприяння удосконаленню технологій, залученню інвестицій.
Стимулююча	Стимулювання впровадження інновацій, освоєних раніше іншими учасниками інтеграції, удосконалення суб'єктами господарювання характеристик продукції до стандартів, прийнятих в інтегрованій структурі.
Контролююча	Контроль за поведінкою окремих учасників інтегрованої структури з позицій забезпечення досягнення поставлених цілей, моніторинг процесів у галузі, підкомплексі, регіоні та визначення засобів впливу на них.
Соціальна	Формування ціннісних орієнтирів у учасників інтеграції, утвердження принципів етичного кодексу соціально відповідальної підприємницької діяльності, спрямованість діяльності інтегрованої структури на вирішення соціальних проблем.

Більшість із зазначених функцій спрямовані на вирішення проблем господарського характеру і стосуються формування стійких зв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності, їхнього ресурсного забезпечення, впровадження ними інновацій тощо. Однак у доповнення до переліку таких функцій, які зустрічаємо в наукових публікаціях [93, с. 35-36; 95, с. 64], вважаємо за необхідне додати соціальну функцію. Вона проявляється в кількох аспектах, зокрема:

- налагодження тісних тривалих зв'язків між учасниками інтеграційних процесів сприяє виробленню певних культурно-ціннісних світоглядних орієнтирів, які визнають важливість взаємовигідної співпраці, формування поваги до інтересів партнерів по бізнесу, сприяють розвитку важливих неформальних інституцій;

- світоглядні орієнтири трансформуються у практичні дії з формування соціальної відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності, принципи якої в рамках інтегрованої структури набувають характеру усталеної норми;

- чимало інтегрованих структур в аграрному секторі ставлять перед собою завдання участі у вирішенні соціальних проблем села, створюючи робочі місця, виділяючи певні кошти на розвиток соціальної інфраструктури в сільській місцевості тощо.

Основним середовищем, в якому проявляються функції інтеграції як економічного інструменту, є інтегровані структури. Водночас наслідки цих функцій спостерігаємо й у зовнішньому стосовно них середовищі – в галузі, окремих продуктових підкомплексах, на локальному рівні та в регіоні.

Отже, інтегровані структури займають дедалі помітніше місце в аграрному секторі нашої країни. Участь у них створює умови для підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських товаровиробників, зміцнення їхньої конкурентоспроможності. Це зумовлено можливістю отримання учасниками інтегрованих структур різноманітних ефектів – техніко-технологічного, організаційного, інформаційного, соціального характеру.

Водночас окремі форми інтегрованих структур розвиваються неоднаковими темпами. Виділяються за масштабами діяльності агрохолдингові структури, утворені в результаті вертикальної інтеграції з доволі жорстким підпорядкуванням окремих суб'єктів господарювання керівному центру. Натомість недостатнім є розвиток обслуговуючої кооперації, партнерських форм інтеграції, агропродовольчих кластерів, спостерігається формалізм у функціонуванні багатьох асоціацій, створених за участю агровиробників. Це призводить до посилення певних протиріч у системі аграрного виробництва, зокрема між суспільними й корпоративними інтересами. У їхньому усуненні може відіграти позитивну роль поширення горизонтальних форм інтеграційних зв'язків, побудованих на принципах збереження автономії та врахування інтересів усіх категорій агровиробників.

1.2. Економічна суть малих виробників сільськогосподарської продукції та необхідність їхньої участі в інтегрованих структурах

Розмір суб'єкта господарювання є однією з найважливіших характеристик, що впливає на його поведінку, визначає кінцеві результати функціонування і перспективи розвитку. Він відображає обсяг задіяних суб'єктом виробничих ресурсів і результат їхнього використання – обсяг виробленої продукції, одержаного від її реалізації доходу. Розмір є параметром, що характеризує місце відповідного суб'єкта в галузі, населеному пункті, регіоні тощо.

Дефініція «економічний розмір суб'єкта» тісно пов'язана з категоріями «масштаб виробництва», «рівень концентрації виробництва». З погляду економічної теорії, масштаб відображає рівень застосування факторів виробництва [78, с. 8], якими і є задіяні ресурси. Зростання масштабу означає збільшення обсягу використовуваних ресурсів, результатом чого зазвичай є зростання обсягів виробництва і прояв низки ефектів у вигляді зміни якісних показників (ефективності) виробничої діяльності.

Концентрацію виробництва розглядають як зосередження засобів виробництва, робочої сили й обсягу виробництва на одних і тих самих підприємствах, що зумовлює збільшення їхніх розмірів [2, с. 575; 56, с. 161; 148, с. 329]. Професор В.Г. Андрійчук ототожнює показники концентрації виробництва і розміру аграрних підприємств, відносячи до таких площу сільськогосподарських угідь, авансований капітал підприємства, середньооблікову кількість працівників у еквіваленті повної зайнятості, обсяг виробництва і продажу продукції [2, с. 575]. Натомість І.В. Кошкалда вказує, що слід розмежовувати економічний розмір господарства, який відображає обсяги виробництва й реалізації продукції, та його фізичний розмір, критеріями якого є земельна площа, кількість працівників, які беруть участь у виробництві продукції [70, с. 19].

За розміром суб'єктів господарювання зазвичай поділяють на малих, середніх, великих. Співвідношення між відповідними групами є важливою характеристикою окремих галузей. Варіація виробників за їхніми розмірами в сільському господарстві України є дуже високою. Поряд із кількома мільйонами українець невеликих господарств населення функціонують сільськогосподарські підприємства, обсяги доходів яких можуть різнитися в тисячі разів. Попри тенденцію до

концентрації виробництва, роль у вітчизняному аграрному секторі малих сільськогосподарських виробників залишається дуже вагомою.

Поняття «малі виробники сільськогосподарської продукції» охоплює суб'єктів галузі, розміри яких за певними критеріями є меншими, аніж у виробників, віднесених до категорії середніх і великих. Зазначений термін в економічній літературі вживається поряд з іншими дефініціями – «малі форми господарювання», «малий бізнес», «мале сільськогосподарське підприємництво», «малі господарства».

Опрацювання літературних джерел засвідчує наявність певних розбіжностей у підходах до класифікації сільгоспвиробників за їхніми розмірами. Так, Т.І. Яворська розглядає малий бізнес як діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою реалізації їхнього власного економічного інтересу [160, с. 7]. До таких в аграрному секторі учена відносить господарства населення, фермерські господарства та сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм, що можуть бути віднесені до категорії малих [160, с. 279]. Натомість мале підприємництво дослідники [67; 46] пов'язують з діяльністю лише малих сільськогосподарських підприємств.

З іншого боку, М.Г. Шульський до малих форм господарювання в сільському господарстві відносить господарську діяльність, що ґрунтується на праці членів сім'ї з можливим залученням одного середньорічного працівника, зазначаючи, що під такий критерій підпадають особисті селянські господарства та класичні фермерські господарства [157]. Схожу позицію займає О.Т. Левандівський, відносячи до малих форм господарювання господарства населення і фермерські господарства [73, с. 144]. Обидва автори не згадують про інші категорії сільськогосподарських підприємств. Натомість дослідники М.М. Пітюлич, В.М. Бондаренко, К.М. Воронич до малих форм господарювання в сільському господарстві відносять особисті селянські господарства, домогосподарства, малі підприємства, індивідуальних підприємців, фермерські господарства, сільськогосподарські кооперативи [106, с. 374]. Схожий перелік пропонують А.В. Збарська і О.М. Талавира, відносячи до малих форм господарювання підприємницькі – фермерські господарства, малі підприємства, індивідуальних підприємців, сільськогосподарські виробничі кооперативи, а також домогосподарства, особисті селянські господарства, садово-городні кооперативи та ін. [49, с. 23]. Аналізуючи ці підходи, варто

уточнити, що особисті селянські господарства – форма господарювання частини домогосподарств, а фермерські господарства і сільськогосподарські кооперативи є окремими категоріями сільськогосподарських підприємств.

Зважаючи на дискусійність питання про притаманність господарствам населення підприємницької діяльності (що детальніше розглянемо далі), у визначенні мети і завдань нашого дослідження ми не оперували термінами «малий аграрний бізнес» або ж «мале аграрне підприємництво». Визначаючи суб'єктів господарювання, діяльність яких досліджували, терміном «малі виробники сільськогосподарської продукції», вважали за необхідне акцентувати увагу на їхній сфері діяльності – сільськогосподарське виробництво, в контексті якої термін «малі» визначає кількісні характеристики розмірів. Водночас погоджуємося з ученими, котрі зазначають, що в таких випадках основне не термін, який використовують, а зміст, функціональна належність відповідних господарств [84, с. 120; 160, с. 76].

Вважаючи визначальними кількісні характеристики, що окреслюють коло малих сільськогосподарських виробників, не можна відкидати й певні їхні якісні ознаки. До таких дослідники відносять незалежне управління, приватний капітал, локальну сферу діяльності [73, с. 143; 160, с. 11]. Особливо принциповою ознакою вважаємо незалежне управління, адже у разі злиття з іншим суб'єктом господарювання сільгоспвиробник, набувши статусу виробничого підрозділу аграрного чи іншого підприємства, втрачає здатність до самостійних дій, зокрема, вступу в кооператив, громадське об'єднання тощо.

До малих виробників сільськогосподарської продукції в Україні слід віднести господарства населення та частину сільськогосподарських підприємств, параметри діяльності яких дають змогу визначити їхні розміри як малі. Окрему групу виробників складають фізичні особи – підприємці, які в сучасній редакції Закону України «Про фермерське господарство» відносяться до категорії сімейних фермерських господарств без набуття статусу юридичної особи (стаття 8¹) [121]. Поділ малих сільськогосподарських виробників на групи за організаційно-правовою формою (рис. 1.2) є визначальним для з'ясування їхньої суті.

Зазначені групи виробників суттєво різняться за принципами організації діяльності та завданнями, які перед ними стоять. Основна відмінність полягає в тому, що господарства населення є виробничі-

ми осередками, заснованими на особистій праці без створення юридичної особи, натомість підприємства – комерційні організації зі статусом такої особи. Фізичних осіб – підприємців слід вважати проміжною між ними формою. Принципи здійснення господарської діяльності останніми роблять їх подібними до юридичних осіб. Зокрема, згідно з Господарським кодексом України передбачена державна реєстрація фізичних осіб – підприємців, вони зобов’язані вести облік результатів своєї діяльності відповідно до вимог законодавства, своєчасно надавати органам доходів і зборів інформацію про майновий стан і доходи, сплачувати податки та інші обов’язкові платежі, вони можуть бути визнані судом банкрутами тощо (стаття 128) [31]. З іншого боку, у приватних відносинах така особа залишається фізичною особою – громадянином [139]. Через відносно невеликі обсяги виробничої діяльності органи статистики включають їх до категорії господарств населення [136, с. 237].



Рис. 1.2. Класифікація малих виробників сільськогосподарської продукції за організаційно-правовою формою.

На практиці доволі складно провести чітку грань між окремими категоріями і групами малих сільгоспвиробників. З цим, зокрема, зіштовхуємося, намагаючись з’ясувати сутність господарств населення.

Визначення останніх наведено в офіційних виданнях Державної служби статистики України. До таких відносять домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як із метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції [136, с. 237]. Домогосподарство Держстат України трактує як сукупність осіб, які проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечуючи себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують і витрачають кошти [88, с. 9]. Як зазначає П.М. Макаренко, домогосподарства є соціальними утвореннями, які втілюють у життя насамперед позаекономічні цінності і цілі. Вони виконують виробничі процеси насамперед побутового характеру [84, с. 399].

До господарств населення відносять не тільки сільські домогосподарства, а й частину міських домогосподарств, що мають певний стосунок до аграрного виробництва. Дослідники вважають, що до господарств населення належать: особисті селянські господарства, виробники сільськогосподарської продукції на присадибних ділянках, виділених для будівництва і обслуговування житлового будинку і господарських будівель, на ділянках колективного й індивідуального садівництва і городництва та дачних ділянках, а також, як уже зазначено, фізичні особи – підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства [73, с. 144; 84; 122, с. 9]. Ці підходи відображені в схемі на рис. 1.2.

Основною категорією сільгоспвиробників у складі господарств населення є особисті селянські господарства. У Законі України «Про особисте селянське господарство» цим терміном визначена господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, котрі 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 із використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму [116]. Йдеться про домогосподарства, місце розташування яких зареєстроване на території сільських населених пунктів, а його членам надані земельні ділянки з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства» [135, с. 55].

В Україні за даними Державної служби статистики України налічується близько 4,6 млн сільських домогосподарств. На початку 2018 року в країні налічувалося 4031,7 тис. особистих селянських господарств, причому в динаміці їх кількість зменшується. У середньому на одне особисте селянське господарство припадало 0,63 га землі з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства» та 0,69 га – для ведення товарного сільськогосподарського виробництва [102]. Ці показники дають певне уявлення про розміри особистих селянських господарств та їхню домінуючу роль у сукупності господарств населення.

Різке зростання ролі господарств населення у вітчизняній системі аграрного виробництва спостерігали у 90-х роках минулого століття. Ця тенденція була пов'язана зі зuboжінням населення, яке вбачало в особистих господарствах важливе джерело продовольчого забезпечення і доходів сім'ї. Глибока криза в секторі аграрних підприємств вивела господарства населення в категорію основних виробників сільськогосподарської продукції в Україні та регіонах. Частка виробленої ними валової продукції сільськогосподарства в країні сягнула максимуму у 2003 році (66,3 %). У подальшому завдяки відродженню великотоварних форм господарювання вона зменшувалася, але лише у 2011 році підприємства галузі повернули собі статус основних агровиробників (дод. А).

Розвиток господарств населення у 90-х роках минулого та на початку поточного століття відбувався переважно на екстенсивній основі – через збільшення площ використовуваних угідь, поголів'я тварин, значні затрати праці за відносно низького рівня механізації виробничих процесів. В умовах економічної кризи особисті селянські господарства стали основним засобом подолання бідності на селі [32, с. 11], їхня діяльність позбавила державу багатьох клопотів щодо забезпечення жителів продуктами харчування [157, с. 239]. Однак, як зазначає В.С. Дієсперов, робота в обтяжливому господарстві стала вимушеним непродуктивним заняттям [40, с. 224]. Для особистих селянських господарств характерне переважання патріархальних форм праці [9, с. 161], тому їхнє функціонування не може забезпечити високу конкурентоспроможність вітчизняного аграрного сектору на світових агропродовольчих ринках.

У дод. Б наведені дані про роль особистих селянських господарств у формуванні доходів домогосподарств України в сільській

місцевості. З'ясовано, що упродовж останніх років частка доходів цих домогосподарств від сільськогосподарського виробництва в загальних їхніх доходах становила близько 20%. Відповідні доходи склалися з надходжень від продажу сільськогосподарської продукції та вартості спожитої продукції, виробленої в особистому господарстві. Частка доходів від реалізації сільськогосподарської продукції у грошових доходах домогосподарств України у сільській місцевості складала у 2017 році 10,1%. Це не надто високий показник, та слід врахувати, що він є усередненим. У сукупності сільських сімей є й такі, для яких особисте господарство повною мірою визначає спосіб життя та є основним джерелом доходів. З урахуванням цієї обставини дослідники пропонують поділяти особисті селянські господарства на певні групи.

Зокрема, П.М. Макаренко виділяє три групи в секторі господарств населення: дрібні, переважно натуральні господарства споживчого типу, відносно великі господарства з рівнем товарності понад 50% та середні господарства, які займають проміжне місце між першими двома групами [84, с. 424]. Науковці І.В. Прокопа та Т.В. Беркута виділяють серед господарств населення: переважно споживчі – здійснюють виробництво продукції в основному для власних потреб, реалізуючи її надлишки; змішані – господарства з диверсифікованим характером діяльності; переважно товарні, для яких доцільна трансформація в господарства підприємницького типу (фермерські господарства) [122, с. 228]. Схожу класифікацію пропонують й інші автори [87].

За твердженнями окремих дослідників, господарств, що їх можна вважати певною мірою комерціалізованими (такими, котрі отримують відносно значні доходи від реалізації агропродовольчої продукції), в Україні налічується близько чверті [11, с. 84]. За оцінкою М.Й. Маліка та В.М. Зайця, підприємницьке спрямування ведення господарства притаманне щонайменше 13,5% сільських домогосподарств [86, с. 93]. Очевидно, саме такі суб'єкти (особисті селянські господарства з товарним сільськогосподарським виробництвом за наведеною на рис. 1.2 класифікацією) найбільше зацікавлені у створенні інтегрованих структур, діяльність яких сприятиме зростанню їхніх доходів.

Потребує поглибленого розгляду питання, чи можна відносити особисті селянські господарства (принаймні окремі з них) до категорії

підприємницьких. Згідно із Законом України «Про особисте селянське господарство» діяльність, пов'язана з веденням такого господарства, не відноситься до підприємницької [116]. Уточнимо, що згідно з Господарським кодексом України підприємництвом є господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктом господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [31]. В особистих селянських господарствах відсутні формалізовані інструменти визначення витрат, що не дає змоги ідентифікувати отриманий ними прибуток. Однак наявність операцій реалізації виробленої продукції вводить їх у сферу бізнесової, комерційної діяльності. Професор Т.І. Яворська зазначає, що діяльність домогосподарств, які виробляють сільськогосподарську продукцію і реалізують її на ринку, відповідає основним принципам ведення підприємницької діяльності [160, с. 79]. На думку окремих дослідників, існує можливість отримання гідного доходу від праці в особистих селянських господарствах за умови раціонального обрання ними напряму діяльності, використання прогресивних засобів виробництва й технологічних схем [11, с. 91; 59, с. 69].

Отже, комерційна діяльність притаманна особистим селянським господарствам, а, зважаючи на їхній великий внесок у формування агропродовольчих ресурсів країни, її обсяги загалом є доволі значущими. Цю діяльність держава контролює значно меншою мірою, ніж торговельні операції, здійснювані підприємствами. На основі цього В.С. Дієсперов зазначає, що за своїм характером господарства населення є складовою тіньової економіки країни, тобто неконтрольованого суспільством виробництва, розподілу, обміну і споживання товарно-матеріальних цінностей і послуг [40, с. 226]. Погоджуючись із твердженням ученого, що ширше залучення в регульовану діяльність відповідає інтересам і цих господарств, і держави, зазначимо, що їхня участь в інтегрованих структурах сприяє вирішенню цієї проблеми.

Чинне законодавство визначає права й обов'язки особистих селянських господарств. Останні, зокрема, зобов'язані: дотримуватися вимог земельного законодавства та законодавства про охорону довкілля; дотримуватися чинних нормативів щодо якості продукції, санітарних, екологічних та інших вимог; надавати сільським, селищним, міським радам необхідні дані щодо їхнього обліку [116]. Стосовно здійснення комерційної діяльності члени особистого господарства мають право: вільно розпоряджатися виробленою сільськогосподар-

ською продукцією та продуктами її переробки; реалізовувати надлишки виробленої продукції; укладати особисто або через уповноважену особу будь-які угоди, що не суперечать чинному законодавству; самостійно здійснювати матеріально-технічне забезпечення власного виробництва; відкривати рахунки в установах банків та отримувати кредити; надавати послуги з використанням майна особистого селянського господарства; брати участь у конкурсах сільськогосподарських виробників для отримання бюджетної підтримки; об'єднуватися на добровільних засадах у виробничі товариства, асоціації, спілки з метою координації своєї діяльності, надання взаємодопомоги та захисту спільних інтересів та ін. [116]. Сукупність існуючих прав і обов'язків формує засади участі особистих селянських господарств у інтегрованих структурах.

Хоча за багатьма параметрами особисті селянські господарства не можуть конкурувати зі сільськогосподарськими підприємствами, їхні позиції в системі вітчизняного аграрного виробництва залишаються доволі міцними. Це пов'язано з різними обставинами. Слід виділити високу особисту мотивацію розвитку у власників частини господарств, особливо на територіях, де обмежені можливості знаходження альтернативних видів діяльності, додаткових доходів. Позитивними чинниками є висока економічна свобода таких господарств, їхня спроможність освоїти трудомісткі види діяльності, де важливим є індивідуальний підхід. Певним чином на динаміку процесів у секторі аграрної економіки, представленому особистими селянськими господарствами, впливають традиції сільського населення, спадковий характер способу життя, звичаїв, хоча інтенсивна трудова міграція послаблює цей вплив. Поділяємо думки вчених, котрі зазначають, що магістральним шляхом розвитку цього сектору є розширення діяльності дрібногалузевих господарств із високим рівнем товарності виробництва, повніше використання потенціалу кооперування [9, с. 162; 32, с. 142; 51, с. 25-26; 84, с. 432; 85, с. 182; 86, с. 93; 122, с. 232-233]. Він спрямований на розширення підприємницького сегмента в сукупності малих виробників сільськогосподарської продукції.

Основу зазначеного сегмента сьогодні складають малі сільськогосподарські підприємства, яких за певними параметрами розмірів (обсягом річного доходу, кількістю працівників та ін.) виділяють із загальної сукупності підприємств галузі. У середовищі малих сільгоспідприємств переважають фермерські господарства.

Зі статистичного бюлетеня «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік» [100] почерпнули таку інформацію: у тому році в нашій країні налічувалося 42949 сільськогосподарських підприємств, 34330 з яких (80,2%) відносилися за прийнятою Державною службою статистики України класифікацією до категорії малих. Із-поміж них 31321 підприємство (91,2%) мало статус фермерських господарств. Слід зазначити, що деякі фермерські господарства (2,5% від їхньої загальної кількості) належали до категорії середніх і великих. На жаль, у подальшому Державна служба статистики України перестала розміщувати у бюлетені «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах» дані, які давали б змогу конкретизувати роль фермерських господарств у середовищі малих сільськогосподарських підприємств. Маємо підстави для висновку, що ця роль залишається домінуючою, а серед інших категорій малих агропідприємств можна виділити приватні підприємства (засновником і власником є одна особа) та сільськогосподарські кооперативи.

За часткою фермерських господарств у загальному обсязі виробництва продукції сільського господарства можна дійти висновку про роль малих сільськогосподарських підприємств у системі аграрного виробництва України. Ця частка у 2017 році становила 8,7%, у тому числі у виробництві продукції рослинництва – 11,3%, тваринництва – 2,0% [136, с. 55]. Попри тенденцію до зростання відповідних показників, роль фермерства, а отже, й малих сільськогосподарських підприємств загалом в аграрному секторі економіки залишається не надто помітною.

Суть фермерських господарств, основні принципи їхнього створення і функціонування визначає Закон України «Про фермерське господарство». У ньому, зокрема, йдеться про сімейний їхній характер. Статусу сімейного набувають фермерські господарства за умови, що в їхній підприємницькій діяльності використовується праця членів такого господарства, що є винятково членами однієї сім'ї [121]. Водночас зазначено, що в разі виробничої потреби до роботи у фермерському господарстві можуть бути залучені й інші особи (стаття 27). Наведено визначення членів фермерського господарства (стаття 3), конкретизовано їхні права та обов'язки. Одне з прав – на одержання безоплатно у власність із земель державної і комунальної вла-

сності земельних ділянок у розмірі земельної частки (паю) [53]. Це положення дає змогу сформувати земельні ресурси фермерського господарства.

Враховуючи значення фермерських господарств як форми сімейного аграрного бізнесу для відродження села, задекларовано надання їм державної підтримки. Зокрема, Кабінет Міністрів України, органи виконавчої влади та місцевого самоврядування повинні щорічно передбачати в проектах Державного бюджету України та місцевих бюджетах кошти для таких цілей [121]. Це положення через діяльність Українського державного фонду підтримки фермерських господарств, реалізацію інших програм, у тому числі регіональних, виконується. Однак обсяг відповідних коштів останніми роками був невеликий, а порядок їхнього розподілу піддається критиці.

Особливістю фермерських господарств, як і малих сільськогосподарських підприємств загалом, є професійний універсалізм їхніх працівників, тоді як для середніх і великих підприємств характерна вузька спеціалізація. Управління малим підприємством здійснює переважно його власник [67, с. 10]. Йому доводиться поєднувати функції менеджера і виконавця робіт, тоді як керівники великих підприємств, як правило, зосереджуються на виконанні певного спектра управлінських функцій.

Через менший масштаб господарської діяльності зв'язки малих підприємств з іншими суб'єктами господарювання не такі численні й різноманітні, як у великих. За твердженням В.В. Липчука, якщо великі підприємства беруть участь у багатьох організаціях для відстоювання своїх інтересів, то для малих підприємств активність у цьому плані не характерна [76, с. 25].

До позитивних характеристик малих сільськогосподарських підприємств, зокрема фермерських господарств, дослідники відносять надзвичайно високий рівень їхньої мотивації до ефективної праці, що пов'язано з поєднанням функцій власників бізнесу і виконавців основних виробничих операцій [85, с. 72-73; 160, с. 113]. Малим підприємствам притаманна висока мобільність, гнучкість у реагуванні на зміни ринкової кон'юнктури. Ці їхні характеристики в поєднанні зі спрощеною структурою управління визначають націленість малих підприємств на пошук і освоєння інновацій [26, с. 247; 67, с. 15; 141, с. 24], їхню схильність до творчої самодіяльності [49, с. 236].

Утім, реалізація цих переваг на практиці ускладнюється недоліками, притаманними малим сільськогосподарським підприємствам. Одні з цих недоліків пов'язані з особливостями відповідних форм господарювання, інші – породжені проблемами, поширеними у вітчизняній економіці. Серед перших виділимо відносно низьку здатність малих підприємств організувати повне використання потенціалу технічних засобів, особливо потужних, сформувані науково обґрунтовану сівозміну. Зважаючи на обмежені фінансові ресурси, їм значно важче, ніж великим підприємствам, закуповувати нову техніку, застосовувати прогресивні технології [84, с. 235-237]. Через малі розміри їм складніше залучити кваліфікованих працівників, вони чутливіші до ризиків [26, с. 244; 67, с. 21].

Дуже серйозними є й проблеми малого аграрного бізнесу, породжені недоліками економічних механізмів, що сформовані в нашій країні. Малі сільськогосподарські підприємства не можуть на рівних конкурувати з великими агроформуваннями в доступі до оренди земельних паїв, вигідних каналів збуту, державних дотацій, причому не завжди ця конкуренція ведеться суто ринковими методами. Держава не мотивує малих сільськогосподарських товаровиробників впроваджувати інновації, їхній зв'язок з науковими установами є слабким.

Попри низьку безсумнівних переваг великих агровиробників над дрібними, слід зазначити, що висока концентрація виробництва в сільському господарстві не набуває виняткової необхідності. За твердженням учених, у ньому цілком можливе ефективне виробництво і за відносно невисокої концентрації землі, капіталу і праці [50, с. 112; 85, с. 47]. В аграрному бізнесі є галузі й сектори, де особливого значення набуває індивідуальний підхід до виконання окремих замовлень, обмежується концентрація ресурсів через чинники природного, економічного чи технологічного характеру. Великі підприємства не проявляють інтересу до освоєння відповідних видів діяльності, що створює можливості для розвитку малих сільськогосподарських товаровиробників.

Займаючи певне місце в системі аграрного виробництва й економіки загалом, малі сільськогосподарські підприємства виконують різнопланові функції. Вважаємо за доцільне виділити дві основні, первинні їхні функції – економічну і соціальну, які конкретизуються в низці похідних (табл. 1.4). Малі сільськогосподарські підприємства й особисті селянські господарства розширюють пропозицію сільсько-

господарської продукції, створюють конкуренцію в галузі, дають поштовх до розвитку виробничої інфраструктури, сприяють збереженню сільських поселень, виконують виховну функцію тощо.

Таблиця 1.4

Функції малих сільськогосподарських підприємств

Основна	Похідна	Форма прояву
Економічна	Виробнича	Виробництво сільськогосподарської продукції, використання виробничих ресурсів галузі.
	Ринкова	Розширення пропозиції сільськогосподарської продукції за асортиментом і формами просування до споживача. Створення конкуренції в галузі.
	Організаційна	Можливість корегування моделі розвитку аграрного сектору економіки – через трансформацію у підприємницькі структури особистих селянських господарств, створення альтернативи великим і середнім підприємствам. Забезпечення структурної перебудови економіки через стимулювання розвитку суміжних зі сільським господарством галузей і сфер.
Соціальна	Соціального захисту населення	Створення робочих місць, вирішення проблеми зайнятості. Подолання крайньої бідності. Створення передумов для формування середнього класу в суспільстві.
	Розвитку сільських територій	Відтворення сільського населення. Стимулювання розвитку місцевого підприємництва. Поповнення місцевих бюджетів. Підтримка соціальних ініціатив місцевих громад.
	Виховна	Прищеплення любові до праці, формування професійних династій, особливо в підприємницьких господарствах сімейного типу.

Особливості виконання функцій пов'язані з ресурсним потенціалом суб'єктів господарювання, організацією їхнього функціонування. Якщо особисті селянські господарства розглядаємо як засіб подолання крайньої бідності, то підприємства створюють умови для формування середнього класу. Малі підприємства є платниками податків, їхні власники характеризуються високою соціальною активністю. Українською важливою вважаємо організаційну функцію малих сільськогосподарських виробників підприємницького типу. Вона проявляється в тому, що їхнє функціонування створює можливості для модерні-

зації існуючого механізму сільськогосподарського виробництва в інтересах суспільства.

Для глибшого розкриття сутності малих сільськогосподарських виробників пропонуємо їхні функції розділити на три групи (рис. 1.3): виконувані на мікрорівні (сім'ї членів господарства), на мезорівні (сільських територій, галузевому) та макрорівні (національному).



Рис. 1.3. Класифікація функцій малих сільськогосподарських виробників за рівнем їхнього прояву.

Деталізуємо прояв окремих функцій у контексті завдань нашого дослідження. Особисті селянські господарства та більшість малих сільськогосподарських підприємств є формуваннями сімейного типу. На мікрорівні визначальною для них є функція соціального захисту сімей їхніх власників. Функціонування підприємств – основне джерело доходів для їхніх власників, а особистих селянських господарств, які реалізують частину виробленої продукції, – додаткове. Особисті селянські господарства та певною мірою й малі підприємства сімейного типу забезпечують функцію задоволення потреб їхніх власників у продуктах харчування.

Особисте селянське господарство є й сферою зайнятості – основної чи додаткової – для значної частини сільського населення, що сприяє повнішому використанню трудового потенціалу сім'ї. Зайнятість в особистому господарстві дає змогу подолати пов'язані з безробіттям загрози для особистості – високу емоційну напругу, стрес, що можуть призвести до втрати фізичного і психічного здоров'я [32, с. 23]. Функціонування особистих господарств та суб'єктів малого аграрного бізнесу формує спосіб життя його власників, виконуючи при цьому виховну функцію, зберігаючи сімейні традиції та цінності.

У рамках галузі – сільського господарства – діяльність малих агровиробників забезпечує розширення пропозиції сільськогосподарської продукції, насамперед її асортименту та способів доведення до споживача. Для забезпечення функціонування цих господарств потрібна певна інфраструктура – виробнича і соціальна, функціонування якої справляє помітний вплив на соціально-економічний розвиток сільських територій. Окремі елементи виробничої інфраструктури можуть бути створені в рамках діяльності заснованих малими агровиробниками інтегрованих структур.

Соціальною функцією, виконуваною на мезорівні, є відтворення сільського населення, збереження сільської поселенської мережі. Розглядаючи цю функцію, виходитимемо з твердження І.В. Прокопа та Т.І. Беркути, які зазначають, що належність до селянства передбачає: проживання в сільській місцевості, участь у виробництві сільськогосподарської продукції, наявність у користуванні сільськогосподарських угідь і виробництво сільськогосподарської продукції саме на цих угіддях [122, с. 73]. Сьогодні відповідні умови забезпечують переважно особисті селянські господарства. Реалізовувана на мікрорівні виховна функція на рівні національному трансформується у функцію збереження культури і традицій українського народу.

Внесок малих сільськогосподарських виробників, які сукупно виробляють в Україні понад половину продукції сільського господарства, у формування продовольчої безпеки країни є дуже великим. Надходження виробленої ними продукції на внутрішній агропродовольчий ринок створює на макрорівні конкуренцію великим агровиробникам та імпортерам продовольства, що відіграє позитивну роль.

Доволі невеликі обсяги виробництва в господарствах населення у переважній більшості випадків не дають змоги сформувати високий рівень грошових і загальних доходів домогосподарств. Однак діяль-

ність останніх і досі дає змогу уникнути в країні гострих соціальних протестів, пов'язаних зі зuboжінням населення. Засобом підвищення соціальної стабільності в суспільстві є формування міцного середнього класу за рахунок розвитку малого підприємництва.

Активізації функцій малих сільськогосподарських виробників, як підприємств, так і господарств населення, сприяє їхня участь в інтегрованих структурах. Вона спрямована на вирішення їхніх основних економічних проблем. Якщо для великих підприємств інтегровані структури є насамперед інструментом збільшення економічної потужності, монопольної сили, нерідко – результатом злиття і поглинання, то для представників малого бізнесу – це інструмент, що дає змогу зберегти автономність, захистити від тиску монополістів.

Оскільки можливості (ресурсні, менеджерські, лобістські) малих сільськогосподарських виробників зазвичай доволі скромні, їхню потребу в об'єднанні для спільного вирішення існуючих проблем учені та господарники оцінюють як дуже високу. Водночас не всі види інтегрованих структур, що присутні в економічних моделях, спроможні ефективно задовольняти потреби малих агровиробників. Важлива умова – участь в інтегрованих структурах не повинна надмірно притіснити їхню господарську самостійність. Втрата такої не відповідає не тільки бажанням, а й природі малих виробників. Найперспективнішими для малих сільськогосподарських виробників формами інтегрованих структур є обслуговуючі кооперативи, кластерні утворення й громадські об'єднання.

Кооперація (від лат. *cooperatio* – співробітництво) – економічна категорія, якою позначають добровільне об'єднання власності (різних об'єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності [44, с. 75]. Значного поширення відповідний процес набув у сільському господарстві, що передусім пов'язано з кількісним переважанням у цій галузі відносно невеликих суб'єктів господарювання. Прагнучи захистити свої інтереси від монопольного тиску ділових партнерів, підвищити економічну ефективність функціонування за рахунок раціонального використання ресурсів, малі агровиробники створюють обслуговуючі кооперативи, принципи діяльності яких ґрунтовно опрацьовані у світовій практиці, закріплені в численних нормативних документах і методичних розробках.

Діяльність сільськогосподарських кооперативів в Україні регламентована низкою нормативно-правових документів, основним з яких є Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію». У ньому наведено визначення сільськогосподарського кооперативу – це «юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які є виробниками сільськогосподарської продукції, що добровільно об'єдналися на основі членства для провадження спільної господарської та іншої діяльності, пов'язаної з виробництвом, переробкою, зберіганням, збутом, продажем продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва чи рибництва, постачанням засобів виробництва і матеріально-технічних ресурсів членам цього кооперативу, наданням їм послуг з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування» [120].

У зазначеному Законі передбачено функціонування виробничих і обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, в офіційних матеріалах Держстату України, Мінагрополітики України можна знайти дані про діяльність обох цих видів підприємств. Та у виробничих кооперативах відбувається злиття ресурсів – грошей, майна, земельних паїв у єдине підприємство для спільної діяльності [30, с. 204]. Виробничий кооператив – це насамперед об'єднання фізичних осіб, що вирішили спільно вести господарську діяльність, прагнуть створити для себе робочі місця [35, с. 20]. Наведемо й доволі оригінальну думку дослідників, котрі вважають, що «виробничий кооператив формують здебільшого власники, які швидше за все не хочуть, аніж не можуть займатися індивідуальною господарською діяльністю» [60, с. 26].

Для з'ясування сутності кооперації наведемо визначення відомого її теоретика О.В. Чаянова, який зазначав: «Кооператив – це, перш за все, об'єднання господарств, і господарства, які належать до такого об'єднання, від цього не зникають, а залишаються дрібними трудовими господарствами. У кооперативах тільки частина виробництва – та частина, де велике господарство має переваги над дрібним, об'єднується в спільну організацію» [146, с. 8-9]. З урахуванням цих міркувань об'єктом нашого дослідження є насамперед обслуговуючі кооперативи.

Поширенню кооперації, зокрема сільськогосподарської, сприяють кооперативні принципи, які максимально враховують і гармонізують інтереси членів об'єднання. Основні з них закріплені в доку-

ментах Міжнародного кооперативного альянсу, зазначені в Законі України «Про кооперацію» і передбачають:

- добровільність вступу та безперешкодний вихід із кооперативної організації, відкрите членство;
- соціальну справедливість, взаємодопомогу і співробітництво, зокрема піклування про освіту членів кооперативу;
- демократичність управління, що реалізується через рівне право голосу під час прийняття рішень (один член кооперативу – один голос);
- незалежність і самостійність, вільний вибір напрямів і видів діяльності;
- демократичний контроль за діяльністю кооперативних організацій та їхніх посадових осіб з боку членів кооперативів;
- створення пайового капіталу підприємства лише його членами, безпосередню участь членів кооперативу в його економічній діяльності, розподіл прибутку між членами кооперативу пропорційно до обсягу виконаної роботи;
- формування місцевих, регіональних, національних та міжнародних кооперативних структур, що сприяє зміцненню й розширенню кооперативного руху [30, с. 159; 60, с. 13-14; 120].

Аналізуючи зміст наведених принципів, погоджуємося з В.В. Зіновчуком, який зазначає, що розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації слід розглядати як об'єктивно необхідний етап формування ринкової економічної системи та невід'ємну складову становлення демократичного суспільства в Україні [54, с. 23]. Однак варто звернути увагу й на твердження американського професора М. Шаарса, що кооператив є складовою системи конкурентного капіталістичного вільного підприємництва, а не агентства соціального забезпечення або добродійної організації [153, с. 21].

Обслуговуюча кооперація – ефективний інструмент для вирішення проблем малих сільськогосподарських виробників. Підтвердженням цієї тези є досвід фермерської кооперації в економічно розвинутих країнах. Зокрема, у країнах ЄС фермерські кооперативи забезпечують виробництво до 60% усієї кінцевої продукції, здійснюючи при цьому до 50% загального обсягу поставок засобів виробництва, виробниче обслуговування засобами, що належать кооперативу, заготівлю, переробку, збут продукції [35, с. 35]. Майже стовідсотковим охопленням фермерських господарств характеризується коопера-

тивний рух у Швеції, Данії, Норвегії, Ісландії, Фінляндії, Нідерландах. У Франції та Німеччині кооперативи об'єднують не менше ніж 80% усіх сільськогосподарських підприємств [122, с. 185]. Часто фермери є членами не одного, а кількох обслуговуючих кооперативів.

У США кооперативи постачають на ринки 30% від усієї товарної сільськогосподарської продукції, яку виробляють в країні. У Японії фермерські кооперативи переробляють і збувають близько 90% усієї продукції сільського господарства і постачають фермерам до 80% необхідних їм засобів виробництва [35, с. 35-36]. Оскільки середній розмір фермерських господарств у Японії значно нижчий, аніж у США, порівняння наведених показників ще раз підкреслює значущість кооперації саме для малих агровиробників.

Зростає увага до впровадження в Україні кластерної форми організації аграрного виробництва. Окремі автори вважають кластери найефективнішою формою організації та управління виробництвом [98, с. 64; 138, с. 292], фундаментом побудови цивілізованого громадянського суспільства [143, с. 95], а в контексті організації аграрного виробництва – найоптимальнішим варіантом ефективних відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками [21, с. 32].

Здебільшого дослідники розглядають функціонування великих агропромислових кластерів, що об'єднують суб'єктів різних галузей і сфер економіки – сільськогосподарських виробників, переробні підприємства, об'єкти інфраструктури (маркетингову мережу, наукові, освітні, фінансові установи, органи місцевого самоврядування). В окремих випадках у такі кластери входять і виробники сільськогосподарської техніки та устаткування [98, с. 58]. Ядро кластерів формують одне або кілька великих підприємств (лідерів, інтеграторів), які визначають довготривалу господарську й інноваційну стратегію об'єднання [78, с. 100; 97, с. 91-92; 131, с. 5]. З огляду на це виникає запитання: чи знайдеться в таких структурах місце для малих сільськогосподарських виробників?

Дослідники зазначають, що учасниками аграрних кластерів можуть бути, окрім великих та середніх, і малі сільськогосподарські підприємства [71, с. 5; 78, с. 100; 144, с. 13] й навіть особисті селянські господарства [104, с. 369]. Вони можуть бути задіяні в окремих сегментах великих кластерних формувань, але особливу увагу варто звернути на їхню участь у спеціалізованих локальних об'єднаннях. Підтвердженням цього є досвід функціонування низки вітчизняних

вузькоспеціалізованих кластерів – «Бджола не знає кордонів» у Запорізькій області, кластера з кролівництва у Черкаській області, «Першого аграрного кластера» з вирощування плодів і ягід у Чернівецькій області, кластера сільського зеленого туризму «Оберіг» у Хмельницькій області.

У процесі створення кластерів, визначення стратегій їхньої діяльності вагому роль можуть, а, на думку окремих авторів, і повинні відігравати громадські об'єднання [23, с. 246; 78, с. 120]. Закон України «Про громадські об'єднання» подає таке визначення: «це добровільне об'єднання фізичних осіб та/або юридичних осіб приватного права для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних, та інших інтересів» [112]. За організаційно-правовою формою їх поділяють на громадські організації (засновниками і членами є фізичні особи) та громадські спілки (засновниками є юридичні особи приватного права, а членами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи). Отже, громадське об'єднання є інструментом, що може залучати до вирішення приватних, корпоративних і суспільних проблем усі категорії малих сільськогосподарських виробників – як власників особистих селянських господарств, так і сільськогосподарські підприємства, у тому числі фермерські господарства.

Інтегровані структури здійснюють прямий і опосередкований вплив на діяльність малих сільськогосподарських виробників, активізуючи їхні функції. Обслуговуюча кооперація посилює економічні функції відповідних суб'єктів на усіх рівнях. На мікрорівні кооперативи сприяють збільшенню доходів, які отримують господарства. На мезорівні їхнє створення є способом розвитку інфраструктури сільських територій, конкретні види якої залежать від функцій кооперативу. Діяльність системи аграрної кооперації на макрорівні спрямована на збільшення пропозиції сільськогосподарської продукції, що сприяє підвищенню продовольчої безпеки країни, формує конкурентне середовище в системі аграрного виробництва.

Створення кооперативів є доволі складним процесом, який ґрунтується на підвищенні соціальної активності осіб, котрі виступають їхніми засновниками. У цьому проявляється соціальна функція кооперації, яка певною мірою активізує виховну функцію малих сільгоспвиробників на макрорівні, сприяє збереженню сільської поселен-

ської мережі, формує культурні цінності, що сприяють утвердженню засад взаємодопомоги, віри у власні сили.

Громадські об'єднання у формі громадських спілок, створених на рівні сільських громад, активізують функції малих агровиробників, дотичні до мети створення відповідних об'єднань. Виходячи з теоретичних положень створення й діяльності кластерів, доходимо висновку, що вони спроможні активізувати економічні функції господарств на мікро- і мезорівнях.

Підсумовуючи, зазначимо, що малі сільськогосподарські виробники, до яких відносимо невеликі за розмірами сільськогосподарські підприємства і господарства населення, виконують важливі економічні й соціальні функції, пов'язані з формуванням продовольчої безпеки країни, відтворенням сільського населення, забезпеченням соціального розвитку сільських територій. Однак за багатьма характеристиками вони суттєво поступаються середнім і великим підприємствам галузі. Серед заходів, спрямованих на зміцнення їхніх позицій на агропродовольчому ринку, важливе місце займає участь в інтегрованих структурах. Серед форм останніх за рівнем гармонізації зі засадами функціонування малих сільгоспвиробників виділяються обслуговуючі кооперативи, кластери та громадські організації.

1.3. Методики дослідження функціонування інтегрованих структур малих сільськогосподарських виробників

Інтегровані структури є об'єднаннями суб'єктів господарської діяльності, і їхнє функціонування в рамках нашого дослідження розглядаємо як економічний процес. Методика дослідження економічних процесів доволі ґрунтовно опрацьована у численних наукових і навчальних виданнях. Вона визначається сукупністю загальних (загальнонаукових) та конкретно-наукових методів, застосування яких у свою чергу передбачає дотримання низки підходів і принципів вивчення проблеми. Від обґрунтованості підбору відповідних методів, визначення питань, котрі необхідно прояснити, застосовуючи окремі з них, залежить об'єктивність і практична цінність результатів дослідження.

Фундаментальним загальнонауковим методом, на застосуванні якого побудоване й наше дослідження, є діалектичний. Він передба-

чає розгляд досліджуваних процесів і явищ, у тому числі економічних, у їхньому розвитку, у взаємозв'язках з іншими процесами та явищами [45, с. 47]. У його основі – принципи пізнаваності реального світу, об'єктивної причинної зумовленості явищ, взаємодії зовнішнього і внутрішнього, об'єктивного і суб'єктивного, зв'язок теорії і практики [155, с. 58]. Застосування методу враховує дію законів діалектики – кількісно-якісних змін, єдності та боротьби суперечностей, заперечення заперечення.

Використання діалектичного підходу в процесі дослідження функціонування інтегрованих структур малих сільськогосподарських виробників передбачає визнання як засадничих таких положень:

1. Малі сільськогосподарські виробники є складовою системи аграрного виробництва країни, окремих її регіонів. Вони активно взаємодіють із зовнішнім середовищем, а тому регулювання їхнього розвитку повинно враховувати чинники цього середовища, вектори та інтенсивність змін, що відбуваються в ньому.

2. Малі сільськогосподарські виробники в досліджуваному регіоні характеризуються певними особливостями розвитку, зумовленими низкою природних, економічних, культурних, історичних чинників. Ці регіональні чинники належить враховувати при обґрунтуванні перспективи розвитку малих сільгоспвиробників, однак вони лише уточнюють, а не ревізують дію фундаментальних положень, що визначають принципи функціонування економічних систем.

3. Створення інтегрованих структур супроводжується змінами в діяльності малих сільськогосподарських виробників, які виступають запереченням діючих економічних моделей і систем. Це заперечення викликає певну протидію, вступає у протиріччя з існуючими елементами цих моделей і систем, що пояснює доволі скромні результати розвитку деяких форм аграрної інтеграції. Водночас заперечення є діалектичним, оскільки без нього неможливі принципові й бажані зміни в аграрному секторі.

4. Розвиток системи інтегрованих структур у контексті переходу кількісних змін у якісні трактується як поступове перетворення явища з малопоширеного, нового для соціуму у вагомий чинник розвитку малих сільськогосподарських виробників і системи аграрного виробництва загалом. У міру свого поширення інтегровані структури дедалі активніше впливають на елементи зовнішнього середовища, змінюючи його економічні, соціальні, політичні характеристики.

Доповнює діалектичний метод дослідження економічних процесів принцип матеріалізму. У контексті нашого дослідження він передбачає з'ясування причини розвитку інтеграційних відносин залежно від досягнутого рівня еволюції продуктивних сил [90, с. 69]. Неспроможність малих сільгоспвиробників ефективніше використовувати свій ресурсний потенціал для досягнення поставлених цілей стимулює їх до зміни економічних відносин, зокрема до створення інтегрованих структур. Однак масштаб та інтенсивність відповідних процесів залежатимуть від економічного ефекту, отримуваного учасниками інтеграції. Відсутність чітко вираженого зв'язку між формою і змістом інтеграційних відносин призводить до того, що чимало створених в Україні обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, громадських об'єднань є такими лише на папері і реально не функціонують.

Досліджуючи невідповідність між бажаними і фактичними результатами розвитку інтегрованих структур, створених малими сільськогосподарськими виробниками, застосовували системно-діяльнісний підхід. Він передбачає розгляд інтеграційних процесів через взаємодію компонентів: потреба – суб'єкт, об'єкт – процеси – умови – результат [155, с. 65]. Зазначений підхід дає змогу конкретизувати окремі елементи процесу створення інтегрованих структур.

Системно-діяльнісний підхід є складовою системного методу, який широко використовують у наукових дослідженнях. Він передбачає розгляд об'єкта дослідження як системи, що об'єднує певну множину взаємодіючих елементів у єдине ціле, а система та її складові підпорядковуються діалектиці цілого і часткового [45, с. 46]. Системою, яку досліджуємо, виступає інтегрована структура, що об'єднує певну сукупність сільськогосподарських виробників, переймаючи окремі їхні функції. Застосовуючи системний метод, аналізуємо вплив чинників, які впливають на поведінку системи та окремих її складових, вивчаємо здатність системи адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища та змін, що виникають усередині самої системи.

Системоутворювальними чинниками у формуванні інтегрованих структур виступають потреби малих сільськогосподарських виробників, які не можуть бути задоволені суб'єктами господарювання самостійно, без зовнішньої підтримки. З іншого боку, існують чинники

суб'єктивного і об'єктивного характеру, які перешкоджають інтеграційним процесам.

Вивчаючи діяльність інтегрованих структур як певних систем, ми застосовували структурно-функціональний підхід. Він полягає у виділенні в системних об'єктах структурних елементів й окресленні їхньої ролі (функцій) у системі [155, с. 63]. Зокрема, в теоретичній частині нашого дослідження розглянуто функції інтеграції як інструменту досягнення поставлених цілей, а також функції малих сільськогосподарських виробників та можливість їхньої активізації за рахунок участі суб'єктів господарювання в інтегрованих структурах.

Розглядаючи малих сільськогосподарських виробників та їхні функції, здійснили класифікацію. Остання є методом дослідження, який передбачає розподіл об'єктів, котрі вивчаємо, на певні групи за суттєвими ознаками. Встановлення відмінностей та особливостей окремих груп дає змогу глибше пізнати суть досліджуваного явища.

Діалектичний метод дослідження складних і тривалих у часі суспільних явищ передбачає застосування історичного підходу. З'ясовуючи теоретичні аспекти і проблеми розвитку інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників, вивчали зарубіжний і вітчизняний досвід аграрної кооперації, функціонування кластерних формувань.

Обґрунтовуючи засади розвитку інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників, використовували інституційний підхід. Він передбачає усвідомлення виняткової важливості формування інституцій (норм, правил), якими повинні послуговуватися учасники інтеграційних процесів. Важливість фінансового та інших форм ресурсного забезпечення створення й функціонування інтегрованих структур не викликає сумніву. Водночас світовий та вітчизняний досвід (у тому числі аграрної кооперації в Західній Україні в період між світовими війнами) свідчить, що цю проблему не слід абсолютизувати. Більше занепокоєння викликає несформованість інституційного середовища, яке б забезпечило розвиток інтегрованих структур, створених малими сільгоспвиробниками. Таке середовище охоплює сукупність фінансових, політичних, соціально-правових правил та організацій, що через формальні й неформальні обмеження регулюють поведінку суб'єктів економіки [32, с. 32], у тому числі й малих сільгоспвиробників.

Виконуючи поставлені завдання, використовували спеціальні методи економічних досліджень. Серед них слід виділити статистико-економічний, який передбачає вивчення структурно-динамічних змін у досліджуваних процесах і явищах на основі опрацювання масивів цифрової інформації. Основними прийомами, сукупність яких формує зазначений метод, є статистичне спостереження, визначення середніх і відносних величин, рядів динаміки, групування, кореляційно-регресійний аналіз та ін.

До найпоширеніших методів економічних досліджень відноситься порівняльний аналіз. Його використання проявилось в порівнянні результатів функціонування окремих категорій сільськогосподарських виробників, характеристик середовища, в якому вони здійснюють свою діяльність. Наявність істотних соціально-економічних відмінностей між цими категоріями вимагала обґрунтування системи порівнюваних показників, врахування методики їхнього визначення.

У вивченні діяльності малих сільськогосподарських виробників особливу увагу приділяють їхньому розвитку – руху, в якому замість простих відносин простежуються складніші, окреслюються шляхи розширення інтеграційних зв'язків [9, с. 43]. Аналіз відповідних змін матиме практичну цінність, якщо супроводжуватиметься поясненням причин відповідних відхилень. Для їх виявлення встановлюють причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними ознаками, у тому числі за допомогою аналітичного групування, кореляційно-регресійного аналізу. Зокрема, аналітичне групування полягає в тому, що загальну сукупність суб'єктів господарювання розбивали на групи за певними ознаками і встановлювали залежності між окремими показниками в рамках виділених груп. Вибір прийомів аналізу зумовлюється тим, що між досліджуваними ознаками переважає стохастичний зв'язок.

До категорії спеціальних відносимо методи стратегічного аналізу. Із-поміж них у нашому дослідженні використали SWOT-аналіз для узагальнення зібраної та опрацьованої інформації про середовище розвитку інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників. Застосовуючи цей метод, згрупували окремі характеристики середовища за вектором їхнього впливу на суб'єкти господарювання. Результати аналізу дали змогу оцінити перспективи подальшого розвитку інтегрованих структур з урахуванням обставин позитивного та негативного характеру.

Усі чинники, що впливають на формування і функціонування інтегрованих структур, створених малими сільськогосподарськими виробниками, традиційно можна поділити на зовнішні і внутрішні. Зовнішні чинники формуються поза межами суб'єктів господарювання. Останні мають доволі обмежені можливості для їхнього корегування, однак повинні враховувати їх при плануванні своєї діяльності. Внутрішні чинники стосуються ресурсного забезпечення та організації діяльності суб'єктів господарювання, можуть бути ними змінені, однак така зміна передбачає ретельний прорахунок відповідних наслідків. Поділ чинників на зовнішні і внутрішні є елементом їхньої класифікації – методу дослідження, описаного раніше.

Для поглиблення аналізу функціонування інтегрованих структур у малих сільськогосподарських підприємствах застосовано монографічний метод дослідження. Він передбачає вивчення окремих одиниць загальної сукупності, з'ясування особливостей функціонування яких становить вагомий пізнавальний цінність. Застосуванням монографічного методу є розгляд у дослідженні функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів «Еком» і «Липівський».

Результати будь-якого наукового дослідження визначаються його інформаційним забезпеченням. Джерелами інформації про функціонування малих сільськогосподарських виробників – господарств населення і малих підприємств галузі – слугували офіційні дані Державної служби статистики України та її представницького органу в досліджуваному регіоні – Головного управління статистики в Івано-Франківській області.

У процесі дослідження довелося вирішувати проблему ідентифікації малих сільськогосподарських підприємств. Для виокремлення таких дослідники нерідко покликаються на визначення суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб, яке наведене в Господарському кодексі України [49, с. 86; 76, с. 40; 85, с. 33; 141, с. 26]. Йдеться про суб'єктів господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в 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.

Однак такі параметри викликають певні застереження. Сьогодні в галузі знайдеться небагато підприємств, у яких обсяг доходів вимірювався б сотнями мільйонів гривень, а використання сучасної по-

тужної техніки дає змогу обробляти значні площі сільгоспугідь, залучаючи всього кілька десятків працівників. Чимало сільськогосподарських підприємств подають у звітності дані про доходи в кілька десятків мільйонів гривень, використання тисяч гектарів угідь і доволі невелику кількість зайнятих у них працівників, а то й відсутність таких, що також ускладнює їхню класифікацію за розмірами.

Тому, враховуючи реалії економічної системи України, зокрема аграрного її сектору, вважаємо за доцільне орієнтуватися на класифікацію сільськогосподарських підприємств, яку застосовує Державна служба статистики України. Згідно з Методологічними положеннями з організації державних статистичних спостережень зі статистики сільськогосподарських підприємств, затвердженими наказом Держкомстату від 09.11.2011 №289, до середніх і великих відносяться сільськогосподарські підприємства, розмір яких дорівнює або перевищує порогові значення хоча б за одним із таких критеріїв: площа сільськогосподарських угідь – 200 га; поголів'я великої рогатої худоби – 50 голів; поголів'я свиней – 50 голів; поголів'я овець або кіз – 50 голів; поголів'я птиці – 500 голів; кількість працюючих у сільському господарстві – 20 осіб; обсяг виручки від реалізації продукції, робіт, послуг сільського господарства – 150 тис. грн. Виходячи з цього, підприємство, розмір якого менший від усіх зазначених порогових величин, є малим сільськогосподарським підприємством [89, с. 6-7].

Окремі з перелічених параметрів є дискусійними. Насамперед це стосується обсягу отриманої підприємствами у відповідному році виручки, яка для використання як критерію стосовно одного з розмірів підприємства є надто малою. Однак Державна служба статистики України застосовувала до останнього часу зазначену методику для виокремлення малих підприємств. Великі й середні сільськогосподарські підприємства зобов'язані звітувати за статистичною формою №50-сг, малі – звітують за формою 2-ферм.

Застосування методики Держстату України для виділення малих сільськогосподарських підприємств дає змогу використовувати офіційні дані цієї служби для дослідження процесів, що відбуваються у відповідному сегменті системи аграрного виробництва. Орієнтація на інші критерії значно ускладнює аналітичну роботу.

Офіційних матеріалів Державної служби статистики України недостатньо для забезпечення ґрунтовного аналізу стану й умов розвитку інтегрованих структур малих сільськогосподарських виробни-

ків. Для з'ясування низки вагомих обставин функціонування цих структур проведено анкетне опитування голів особистих селянських господарств, голів фермерських господарств та керівників інших малих сільськогосподарських підприємств. Ставилося завдання встановити погляди та наміри респондентів щодо участі в інтегрованих структурах.

Для здійснення опитування розроблені дві анкети – окремо для керівників підприємницьких структур і для власників господарств населення. Заповнені анкети отримано від 67 голів фермерських господарств і керівників малих сільськогосподарських підприємств та від 103 голів особистих селянських господарств. Респонденти проживають і здійснюють діяльність у Снятинському, Косівському та Верховинському районах Івано-Франківської області. Ці райони знаходяться в різних природних зонах області – відповідно в рівнинній, передгірській і гірській. Групування отриманих відповідей за районами дало змогу проаналізувати вплив зонального чинника на досліджуваний процес.

Відповіді на запропоновані анкети надала переважна більшість представників малого аграрного бізнесу (переважно голів фермерських господарств), що функціонують на території зазначених районів. Їх поведінка під час проведення анкетного опитування засвідчила зацікавленість цієї категорії підприємців у пошуку варіантів вирішення проблем. Інертнішими в цьому плані виглядали власники господарств населення, оскільки вони повернули придатними для подальшого опрацювання лише 2/3 зі 150 розповсюджених анкет.

Структурно-логічна схема дослідження інтегрованих структур малих виробників сільськогосподарської продукції складається з трьох послідовних етапів – розгляд теоретико-методичних основ формування цих структур, аналіз процесів, пов'язаних з об'єктом дослідження, та обґрунтування засад розвитку інтегрованих структур з урахуванням потреб сільгоспвиробників та суспільних інтересів. Комплексне застосування загальнонаукових і спеціальних методів дослідження було важливою умовою забезпечення об'єктивності отриманих результатів.

РОЗДІЛ 2

СТАН ТА УМОВИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР МАЛИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

2.1. Місце малих агровиробників у сільському господарстві Івано-Франківської області

Сільське господарство є однією з основних галузей економіки в усіх областях України, у тому числі в Івано-Франківській. Його внесок у формування національного надбання протягом останніх років зростає як в абсолютному, так і у відносному вимірі. Тенденція до збільшення фізичних обсягів виробництва сільськогосподарської продукції є результатом масштабних інвестицій, які надходять у підприємства галузі. Водночас зростання частки галузі у формуванні валового національного продукту та валового регіонального продукту в областях зумовлено, окрім фізичного зростання випуску, й падінням обсягів виробництва в низці інших сегментів національного господарства.

Унаслідок структурних змін в економіці України частка сільського, лісового та рибного господарства зросла у випуску валового внутрішнього продукту з 9,9% у 2013 до 11,6% у 2017 році, у валовій доданій вартості – з 9,9 до 12,1%. Зріс внесок зазначених галузей протягом цього періоду й у формування валового регіонального продукту Івано-Франківської області: у його випуск – з 10,4 до 13,3%, у валовій доданій вартості – з 11,2 до 14,4% [16]. Темпи зростання частки сільського господарства у формуванні валового регіонального продукту Івано-Франківської області перевищують середні в Україні показники (дод. В), що підкреслює важливість галузі для економіки краю.

Слід зазначити, що на Прикарпатті кліматичні та ґрунтові умови, які впливають на розвиток сільського господарства, відзначаються різноманітністю. В області виділяють три природні зони: Західного Лісостепу (рівнинна територія), що охоплює Галицький, Городенківський, Рогатинський, Снятинський та Тлумацький райони; Передкарпаття (передгірська територія), де знаходяться Богородчанський, Долинський, Калуський, Коломийський, Косівський, Надвірнянський, Рожнятівський, Тисменицький райони; Карпати (гірська територія), куди входить Верховинський район [6, с. 129]. Найкращі умови для

сільськогосподарського виробництва в регіоні склалися в зоні Лісостепу. У Снятинському, Городенківському й частково в Тисменицькому районах є значні масиви чорноземних ґрунтів. Натомість рельєф та якість ґрунтів у гірській і передгірській зонах значно складніші для ефективного землеробства. Ці обставини впливають на спеціалізацію та розміри суб'єктів господарювання, а отже, й на місце малих сільськогосподарських виробників у системі аграрного виробництва області.

Основною категорією сільгоспвиробників Івано-Франківської області є господарства населення. На них у 2017 році припадало 67,0% обсягу виробництва продукції сільського господарства, у тому числі 62,0% – продукції рослинництва, 72,6% – тваринницької (дод. Д). Протягом останніх років простежується тенденція до зменшення цих показників. Сформувалася вона за рахунок зростання обсягів виробництва в підприємствах галузі. Обсяги виробництва продукції сільського господарства в господарствах населення упродовж останніх років зростали значно нижчими темпами (рис. 2.1).

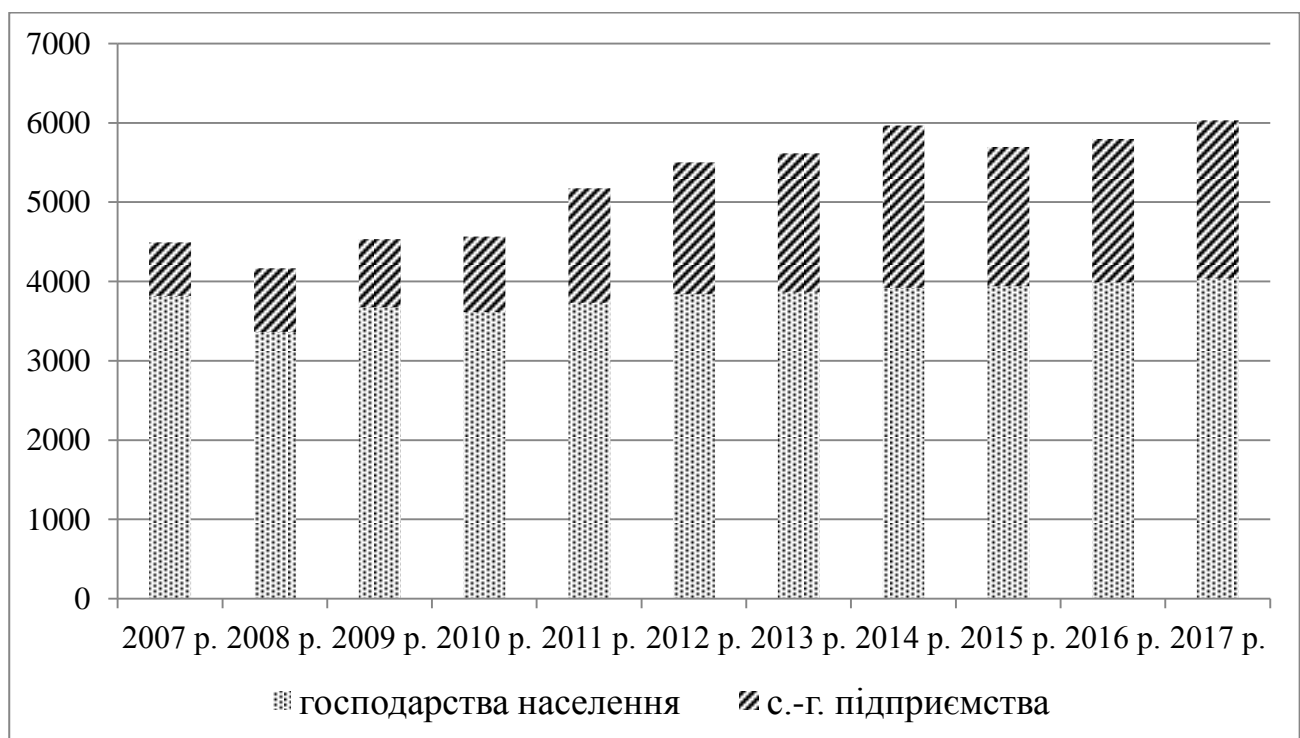


Рис. 2.1. Обсяг виробництва продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) основними категоріями сільгоспвиробників Івано-Франківської області, млн грн*.

* Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» за відповідні роки.

Динаміка обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції господарствами населення Івано-Франківської області деталізована в дод. Д. У структурі продукції сільського господарства дещо переважає виробництво тваринницької. Та якщо обсяг виробництва ними продукції тваринництва у 2017 році порівняно з 2010 роком зменшився на 3,1%, то рослинницької – зріс на 32,7%. У результаті частка тваринницької продукції у продукції сільського господарства, виробленої в господарствах населення області, зменшилася з 58,5% у 2010 до 50,7% у 2017 році.

Господарства населення Прикарпаття є основними виробниками продукції скотарства: їхня частка у виробництві в області молока становила у 2017 році 90,6%, яловичини і телятини в забійній вазі – 90,7%. Завдяки розвитку в регіоні потужних свинокомплексів (зокрема компанії «Даноша») частка виробництва ними свинини зменшилася з 48,3% у 2010 році до 26,5% у 2017 році. Розвиток в Україні й регіоні птахофабрик зумовив певне зменшення обсягів виробництва м'яса птиці. Та загалом позиції птахівництва в господарствах населення Івано-Франківської області є доволі стійкими: на них у 2017 році припадало 58,0% загального обсягу виробництва м'яса птиці та 70,4% – яєць.

Господарства населення залишаються основними виробниками картоплі, овочів, плодів і ягід в області. Вони останніми роками виробляли понад 90% цих видів продукції (картоплі – понад 99%), причому обсяги виробництва зростали. Слід зазначити, що сільськогосподарські підприємства поки що не приділяють значної уваги вирощуванню відповідних культур, зокрема через їхню трудомісткість. Натомість господарства населення, де переважає виробництво з високою часткою ручної праці, вважають вирощування картоплі та овочів, розвиток садівництва вигідним як для самозабезпечення продуктами харчування, так і для отримання доходів від їхньої реалізації.

Хоча основними виробниками зерна в області є сільськогосподарські підприємства, господарства населення протягом останніх років також нарощували його виробництво, орієнтуючись переважно на внутрішньогосподарське використання зернопродуктів, зокрема як концентрованих кормів. Натомість вирощування технічних культур у господарствах населення невелике чи взагалі відсутнє, воно зосереджене в сільськогосподарських підприємствах.

Доходимо висновку, що господарства населення проявляють інтерес до тих видів продукції, які їм потрібні для внутрішнього використання – як продовольства, кормів для тварин. Можливість вигідної реалізації також важлива, однак на спеціалізацію господарств населення впливає й пропозиція продукції з боку сільськогосподарських підприємств.

Внесок господарств населення Івано-Франківської області у виробництво сільськогосподарської продукції є значно вищим за середній в Україні. Так, в Україні протягом кількох останніх років основними її виробниками є сільськогосподарські підприємства, а на господарства населення у 2017 році припадало 43,5% виробництва продукції сільського господарства у постійних цінах 2010 р., що на 23,8% менше, ніж у досліджуваному регіоні [136]. Така ситуація пов'язана з низкою демографічних, історичних, соціальних причин. Івано-Франківщина відзначається доволі низьким рівнем урбанізації, вона входить у п'ятірку областей країни, в яких у 2017 році переважало сільське населення. Гірші умови для ефективного аграрного виробництва на Прикарпатті зумовили розвал у 90-х роках минулого століття переважної більшості сільськогосподарських підприємств, що призвело до перенесення виробництва в господарства населення.

Дослідники вказують на недоліки зосередження виробництва в господарствах населення регіону: переважання ручного обробітку, пустування частини площ, неконкурентоспроможність продукції [161, с. 94]. Однак перерозподіл ресурсів для сільськогосподарського виробництва, який відбувся в 90-х роках минулого століття, дається взнаки й донині. Насамперед це стосується зосередження земельних ресурсів у користуванні господарств населення. У 2016 році в розпорядженні цих господарств перебувало 58,1% від загальної площі сільськогосподарських угідь Івано-Франківської області, у т. ч. 65% ріллі (на жаль, відповідна інформація в офіційних матеріалах Державної служби статистики не оновлюється). Ці угіддя характеризуються великим подрібненням, здебільшого йдеться про клаптики землі площею до кількох десятків арів, які розміщені в різних місцях. Вони були виділені з масивів угідь аграрних підприємств у процесі розвалу й трансформації останніх наприкінці минулого століття. Учені зазначають, що розширення сільськогосподарських угідь в особистих селянських господарствах області було зумовлене бажанням сільських жителів працювати на власній землі [7, с. 156].

Однак частину цих угідь сьогодні використовують неефективно. За офіційними даними, якщо площа ріллі в користуванні господарств населення області в останні роки перевищувала 250 тис. га, то загальна площа посівів під урожай 2017 року становила лише 207,6 тис. га (табл. 2.1), тобто певну частину орних земель ці господарства взагалі не обробляли. Натомість сільськогосподарські підприємства використовують угіддя доволі інтенсивно, проявляють велике зацікавлення до збільшення площі землекористування. Однак організувати використання дрібних і розпорошених територіально ділянок, які нині занедбані, дуже складно.

Таблиця 2.1

**Ресурсний потенціал господарств населення
Івано-Франківської області***

Показник	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %
Загальна площа посівів під урожай поточного року, тис. га	217,1	213,1	211,7	212,0	207,6	95,6
Поголів'я на кінець року, тис. голів: великої рогатої худоби	177,1	157,3	146,3	140,4	129,4	73,1
у т. ч. корів	117,9	102,7	95,1	94,0	86,0	72,9
свиней	118,7	112,5	106,5	103,3	97,9	82,5
птиці всіх видів	2913,1	3106,2	3052,1	3051,0	3052,6	104,8

* Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» та статистичних бюлетенів «Посівні площі сільськогосподарських культур» за відповідні роки.

Іншим важливим елементом ресурсного потенціалу агровиробників є поголів'я тварин. Протягом останніх років у господарствах населення Івано-Франківської області темпи його зменшення є доволі вагомими. Зокрема, у 2017 році порівняно з 2010 роком поголів'я великої рогатої худоби в цих господарствах зменшилося на 26,9%, у т. ч. корів – на 27,1%. Попри те, як свідчать наведені в дод. Д офіційні дані органів статистики, зменшення виробництва населенням молока і яловичини за цей період було доволі невеликим, тобто скорочення поголів'я компенсували підвищенням його продуктивності. При цьому зазначимо, що надійний облік виробництва продукції в господар-

ствах населення відсутній, а обсяги реалізації ними продукції тваринництва переробним підприємствам, де такий облік налагоджений, як покажемо далі, зменшується.

За даними здійснюваного органами Державної служби статистики України вибіркового обстеження, у 2017 році частка домогосподарств Івано-Франківської області, які утримували будь-який вид худоби і птиці, становила 62,5%, утримували велику рогату худобу всього 26,9% [101, с. 43]. Якщо врахувати, що вони виробляють понад 90% продукції скотарства, скорочення поголів'я і кількості домогосподарств, які його утримують, може мати украй негативні наслідки.

За даними того самого обстеження, у 2017 році в Івано-Франківській області частка сільських домогосподарств, що мають техніку, становила всього 4,4%, зокрема мали трактор лише 3,1% домогосподарств. Однак застосовували трактори для обробітку земель 64,7% обстежених домогосподарств. Потреба в отриманні послуг з механізованого обробітку землі оцінюється як дуже велика. Очевидною є необхідність організації цього процесу, у т. ч. через створення інтегрованих структур.

Зростання обсягів виробництва господарствами населення Івано-Франківської області основних видів продукції рослинництва, темпи якого показані в дод. Д, відбувалося переважно за рахунок підвищення врожайності сільськогосподарських культур. Помітно зроста протягом останніх років і молочна продуктивність корів у цих господарствах (табл. 2.2). Це вказує на позитивні зміни у використуваних технологіях виробництва сільськогосподарської продукції. Їх можна вважати індикатором сприйняття господарствами населення прогресивних новацій.

Водночас рівень урожайності основних сільськогосподарських культур у господарствах населення області є нижчим, аніж у сільськогосподарських підприємствах, особливо середніх і великих (дод. Е). Слід зазначити, що сформувався таке співвідношення показників буквально останніми роками: якщо у 2010 році урожайність зернових у господарствах населення області була на 7% вищою, ніж у сільськогосподарських підприємствах, то у 2017 році – вже на 28% нижчою. Така сама ситуація характерна й для інших видів продукції рослинництва, окрім плодів і ягід, до виробництва яких підприємства поки що проявляють мало інтересу.

Таблиця 2.2

Урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність тварин у господарствах населення Івано-Франківської області*

Показник	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %,
Урожайність, ц/га: зернових	30,2	37,7	40,3	42,0	43,1	142,7
цукрових буряків	243	300	291	286	300	123,5
картоплі	127	153	158	164	169	133,1
овочів	121	152	157	161	167	138,0
плодів і ягід	53,0	55,3	61,4	63,8	67,2	126,8
Середній річний удій молока від однієї корови, кг	3650	4038	4336	4597	4606	126,2

* Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» за відповідні роки.

Нижчою, ніж у сільськогосподарських підприємствах, є в господарствах населення Івано-Франківської області й продуктивність корів молочного стада. Якщо середній річний удій молока від однієї корови в господарствах населення у 2017 році становив 4606 кг, то в сільськогосподарських підприємствах він сягнув 5208 кг, тобто був на 13% вищим. Загалом нижчі показники урожайності культур і продуктивності тварин є наслідком гіршого техніко-технологічного забезпечення господарств населення порівняно зі сільськогосподарськими підприємствами.

Як зазначено в першому розділі, основною складовою частиною господарств населення є особисті селянські господарства. Інформація про їхню кількість та задіяні ними ресурси наведена в табл. 2.3. На початку 2018 року в Івано-Франківській області налічувалося 261,5 тис. од. таких господарств. Простежується тенденція до їхнього зменшення, яка відповідає тенденції до скорочення чисельності сільського населення області. Варто звернути увагу на площу земельних ділянок особистих селянських господарств, призначених для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. В Івано-Франківській області вона характеризується тенденцією до зменшення і становила на 1 січня 2018 року 37,4 тис. га, або 15,8% всієї площі їхніх земельних ділянок. Із розрахунку на одне особисте господарство в

області припадає 0,14 га угідь для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, що значно менше за середній в Україні показник. Останнє можна пояснити нижчим рівнем землезабезпечення аграрного виробництва в Прикарпатті.

Таблиця 2.3

**Особисті селянські господарства Івано-Франківської області,
на 1 січня***

Показник	2011 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2011 р., %
Загальна кількість господарств, тис. од.	267,7	259,7	259,8	262,4	261,5	97,7
Площа земельних ділянок, тис. га	262,3	244,9	243,9	241,9	236,3	90,1
у т. ч. для ведення особистого селянського господарства	156,9	150,3	149,9	149,2	147,5	94,0
для ведення товарного сільськогосподарського виробництва	51,7	43,9	43,3	41,5	37,4	72,3
з них взято в оренду	2,4	2,1	2,0	2,0	1,9	79,2

* Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» за відповідні роки.

Окремі особисті селянські господарства для ведення товарного агровиробництва беруть в оренду земельні ділянки. Площа таких порівняно невелика – 1,9 тис. га на початку 2018 року. Водночас доходимо висновку про прагнення певної частини індивідуальних господарств орієнтуватися на підприємницьку діяльність.

Комерційну діяльність господарств населення відображають результати реалізації ними основних видів сільськогосподарської продукції. Дані Державної служби статистики України дають змогу визначити рівень товарності окремих із них – відношення обсягів реалізації продукції до обсягів її виробництва (табл. 2.4). У 2017 році господарства населення Івано-Франківської області реалізували кожну четверту тонну виробленого м'яса, плодів і ягід, кожну шосту – молока і овочів. Деяко нижчим був рівень товарності картоплі, однак, оскільки на господарства населення припадає понад 99% її виробництва, саме вони формують основну товарну пропозицію цієї продукції на місцевих ринках. Доволі низьким є рівень товарності виробництва

яєць, оскільки конкурувати зі спеціалізованими птахофабриками господарствам населення доволі складно. Утім попит на домашні яйця зберігається і є доволі стійким.

Таблиця 2.4

Реалізація основних видів агропродовольчої продукції господарствами населення Івано-Франківської області*

Продукція	2016 р.		2017 р.	
	обсяг реалізації тис. т	до обсягу виробництва, %	обсяг реалізації тис. т	до обсягу виробництва, %
М'ясо (у т. ч. м'ясопродукти в перерахунку на м'ясо)	11,0	24,9	11,0	24,7
Молоко (у т. ч. молокопродукти в перерахунку на молоко)	74,6	16,6	71,0	16,0
Яйця, млн шт.	10,6	4,3	10,8	4,3
Картопля	109,8	11,3	112,7	11,3
Овочі	26,6	16,2	27,1	16,2
Плоди, ягоди і виноград	10,5	23,3	11	23,3

* Розраховано за даними статистичних збірників «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» за відповідні роки.

Джерелом для наведених в табл. 2.4 даних є статистичні збірники «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» за 2016 та 2017 роки. В аналогічних збірниках за попередні роки була розміщена інформація про обсяги реалізації господарствами населення продукції лише заготівельним організаціям та на ринках (дод. Ж). На основі аналізу цієї інформації дійшли висновку, що темпи розвитку комерційної діяльності господарств населення виглядають значно гірше, аніж темпи розвитку здійснюваного ними аграрного виробництва.

Причини цього, вважаємо, різні. На ринках м'яса і картоплі відчувається конкуренція з боку підприємств і виробників з інших регіонів. Господарства населення втрачають інтерес до виробництва на продаж молока, переважно через високу трудомісткість і технологічну складність організації молочного скотарства. Натомість зростає зацікавленість у виробництві овочів, плодів і ягід. Хоча на ринку зерна домінують сільськогосподарські підприємства, певні доходи від його реалізації отримують і господарства населення (у статистичних збір-

никах за 2016 і 2017 роки інформація про баланс зерна і зернопродуктів у господарствах населення була відсутня).

Як зазначали, на господарства населення Івано-Франківської області припадає понад 90% виробництва продукції скотарства. Найдоцільнішим з урахуванням суспільних інтересів був би продаж ними сировинної продукції тваринництва переробним підприємствам. На перспективність інших каналів реалізації впливають обмеження санітарного характеру. Однак дедалі частіше худобу господарства населення реалізують через посередників. Упродовж останнього десятиліття простежувалася тенденція до зменшення обсягів реалізації ними молока на переробку за прямими зв'язками (табл. 2.5). Відповідно згортається мережа пунктів, що приймають від них продукцію.

Таблиця 2.5

Реалізація господарствами населення Івано-Франківської області продукції тваринництва переробним підприємствам*

Показник	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %
Продано тварин у живій вазі, т	7787	2120	276	305	829	10,8
Середня ціна реалізації тварин, грн/т: господарствами населення	11141	14420	20656	19430	27069	243,0
с.-г. підприємствами	13470	17965	24456	23752	30718	228,0
Реалізовано молока, т	53377	21732	12137	14176	20255	37,9
Середня ціна реалізації молока, грн/т: господарствами населення	2300	2229	2704	3249	4355	189,3
с.-г. підприємствами	2720	3411	4173	5244	6775	249,1
Кількість пунктів, що приймали молоко від господарств населення	507	165	148	88	78	15,4

* Розраховано за даними статистичних бюлетенів «Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства» за відповідні роки.

Відсутність заготівельної інфраструктури є не причиною, а наслідком зменшення продажу сировини господарствами населення на переробні підприємства. Визначальними є економічні результати її

реалізації. Привертає увагу той факт, що господарства населення продавали продукцію за значно нижчими цінами, ніж підприємства. Насамперед це пов'язано з гіршою якістю сировини. Зокрема, у 2017 році 63,2% молока, проданого переробним підприємствам господарствами населення області було зараховане II сортом, решта – несортове [91, с. 24]. Не надто успішно відстоювали свої інтереси господарства населення і при реалізації великої рогатої худоби.

Порівняння показників у табл. 2.4 і 2.5 свідчить про те, що реалізація продукції тваринництва переробним підприємствам не є основним напрямом її продажу господарствами населення Івано-Франківської області. Якщо у 2010 році на закуплене в цих господарствах молоко припадало 77% його надходжень на переробні підприємства, то у 2017 році цей показник зменшився до 57%. Однак не спостерігаємо повноцінної компенсації відповідних втрат нарощуванням виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами. Негативні тенденції мають місце і на регіональному ринку яловичини. Отже, підтримка товарного виробництва продукції скотарства в господарствах населення є украй важливою. Перспективним для господарств населення області є виробництво з метою реалізації овочів, картоплі, плодів і ягід. Окремі господарства можуть отримувати значні доходи, зайнявши вузькі ніші на ринках продукції свинарства і птахівництва.

Ресурсний потенціал малих сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області та їхній внесок у формування пропозиції агропродовольчої продукції значно менший, ніж господарств населення. У динаміці простежуємо тенденцію до зменшення кількості цих суб'єктів господарювання (табл. 2.6). Усього наприкінці 2017 року в області налічувалося 618 таких підприємств, що становило 86,6% від загальної кількості зареєстрованих підприємств галузі.

В офіційних збірниках і бюлетенях Державної служби статистики України відсутня інформація про використовувані ресурси і виробничі результати господарювання малих сільськогосподарських підприємств (тих, які звітують за формою 2-ферм). Таку інформацію до 2015 року можна було почерпнути зі статистичних бюлетенів Держстату «Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах». У них наведена інформація про всі сільськогосподарські підприємства України та окремо – про великі й середні, які звітують за формою №50-сг. Різницю між відповідними показниками можна було вважати

даними про діяльність малих сільськогосподарських підприємств. Інформація про результати діяльності відповідних суб'єктів господарювання Івано-Франківської області наведена в дод. 3. Інформацію за 2015 рік про діяльність сільськогосподарських підприємств, які звітують за формою 2-ферм, у згаданому статистичному бюлетені не розміщували, а після 2016 року його випуск припинили.

Таблиця 2.6

Кількість сільськогосподарських підприємств у Івано-Франківській області, на 1 листопада*

Показник	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %
Усього підприємств	781	766	762	759	714	91,4
у т. ч. середніх і великих	92	110	103	97	96	104,3
малих	689	656	659	662	618	89,7
Кількість фермерських господарств	561	551	550	507	516	92,0

* Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» за відповідні роки.

Переважну більшість малих сільськогосподарських підприємств складають фермерські господарства. Інформація про динаміку їхньої кількості та ресурсний потенціал наведена в табл. 2.7. Слід зазначити, що серед фермерських господарств Івано-Франківської області є кілька таких, які належать до категорії середніх і великих підприємств (звітують за формою №50-сг). Частина фермерських господарств реально не функціонує. Зокрема, за інформацією, наведеною у виданому Головним управлінням статистики в Івано-Франківській області «Довіднику сільськогосподарських товаровиробників Івано-Франківської області станом на 1 листопада 2017 року» в області налічувалося 519 фермерських господарств, у тому числі 457 діючих [41, с. 10].

Попри ці аспекти, наведені в табл. 2.7 дані є репрезентативними для відображення тенденцій і проблем розвитку малих сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області. У динаміці кількість фермерських господарств зменшується, що є свідченням значних труднощів, які доводиться долати їхнім власникам. Середній розмір землекористування фермерських господарств характеризується тенденцією до зростання. Близько 94% закріплених за фермерами

угідь – рілля, переважна більшість господарств має лише рослинницьку спеціалізацію.

Таблиця 2.7

**Динаміка кількості та розмірів фермерських господарств
Івано-Франківської області**

Показник	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %, +/- п.
Кількість господарств, на кінець року	561	551	550	507	516	92,0
Площа с.-г. угідь, надана в користування, тис. га	23,5	28,3	28,3	29,0	31,8	135,3
до загальної площі с.-г. угідь, %: в області	3,7	4,5	4,5	4,6	5,0	+ 1,3 п.
Площа с.-г. угідь з розрахунку на одне господарство, га	41,9	51,4	51,5	57,3	61,7	147,3
у т. ч. ріллі	39,3	48,3	48,3	53,5	58,0	147,6
Кількість працівників, осіб	1143	855	940	934
у т. ч. з розрахунку: на одне господарство	2,04	1,55	1,71	1,84
на 100 га с.-г. угідь	4,86	3,02	3,32	3,22

* Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» за відповідні роки.

У динаміці спостерігаємо й зменшення кількості працівників, зайнятих у фермерських господарствах. У певній кількості господарств, за офіційними даними, взагалі відсутні працівники, і це є свідченням явища фіктивності в середовищі фермерства.

У фермерських господарствах Івано-Франківської області з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь у 2016 році налічувалося 3,22 працівника. Це у півтора рази більше, ніж у середніх і великих підприємствах області, де у 2016 році цей показник становив 2,15 особи. На жаль, у 2017 році визначення чисельності працівників фермерських господарств державними статистичними спостереженнями не було передбачено. Та доходимо висновку, що функціонування фермерських господарств і малих сільськогосподарських підприємств загалом сприяє створенню робочих місць, що має важливе значення для забезпечення соціального розвитку сільських територій.

На фермерські господарства у 2017 році припадало 5,0% площі сільськогосподарських угідь в Івано-Франківській області і всього 3,8% виробленої цими підприємствами сільськогосподарської продукції (табл. 2.8). Встановлено, що за технологічною ефективністю аграрного виробництва фермерські господарства значно поступають великим і середнім сільськогосподарським підприємствам. Однак за більшістю параметрів урожайності сільськогосподарських культур фермерські господарства переважають господарства населення (дод. Е). Варто відзначити й помітне зростання упродовж останніх років показників урожайності культур у фермерських господарствах.

Таблиця 2.8

Виробництво сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами Івано-Франківської області*

Показник	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %, +/- п.
Обсяг продукції с. г. в постійних цінах 2010 р., млн грн	84,2	188,0	169,9	199,9	230,6	273,9
у т. ч. продукція рослинництва	68,9	170,0	154,1	180,5	210,2	305,1
продукція тваринництва	15,3	18,0	15,8	19,4	20,4	133,3
Питома вага фермерських господарств у виробництві продукції с. г., %	1,8	3,2	3,0	3,4	3,8	+ 1,6 п.
у т. ч. у с.-г. підприємствах	8,8	9,0	9,7	11,1	11,6	+ 2,3 п.

*Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» за відповідні роки.

На фермерські господарства останніми роками припадає менше 4% сільськогосподарської продукції від загального обсягу її виробництва в Івано-Франківській області. Приблизно так само – у кілька відсотків – можна оцінити і внесок малих сільськогосподарських підприємств в аграрне виробництво області. Близько 90% продукції, виробленої у фермерських господарствах, є рослинницькою.

Наведені в дод. И дані свідчать про те, що в динаміці спостерігається зростання обсягів виробництва більшості видів продукції рослинництва у фермерських господарствах області. Основною рослинницькою галуззю в них є зерновиробництво. Простежуємо тенденцію

до зростання обсягів виробництва продукції технічних культур. Спостерігається нарощування фермерами області обсягів виробництва молока і м'яса, однак їх вклад у формування пропозиції відповідної продукції залишається невеликим.

Варто звернути увагу на технічне забезпечення фермерських господарств (табл. 2.9). Станом на кінець 2017 року в Івано-Франківській області на 516 фермерських господарств припадав 351 трактор. Якщо врахувати, що в окремих господарствах налічується 2 і більше тракторів, доходимо висновку, що значна частина фермерів узагалі не мали у власності основного засобу механізації аграрного виробництва. Ще гіршою є забезпеченість фермерських господарств вантажними автомобілями, тракторними причепами, іншими видами сільськогосподарської техніки.

Таблиця 2.9

**Наявність техніки у фермерських господарствах
Івано-Франківської області, на кінець року***

Показник	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %
Трактори, всього	302	339	325	373	351	116,2
у т. ч. на одне господарство	0,54	0,62	0,59	0,74	0,68	125,9
на 100 га с.-г. угідь	1,29	1,20	1,15	1,29	1,10	85,3
Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	127	138	102	163	136	107,1
Причепи тракторні	145	166	139	170	140	96,6
Плуги	114	149	145	194	158	138,6
Культиватори	96	122	141	168	156	162,5
Борони	218	225	276	381	204	93,6
Сівалки	142	152	134	174	151	106,3
Розкидачі гною та добрив	35	50	46	75	61	174,3
Комбайни зернозбиральні	107	114	96	109	82	76,6
Доїльні установки та апарати	10	13	14	13	17	170,0

* Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» за відповідні роки.

Проблема технічного забезпечення малих сільськогосподарських виробників є дуже гострою. Малим підприємствам для забез-

печення власними засобами механізації доводиться виділяти значно більше коштів із розрахунку на одиницю земельної площі, на одного працівника, аніж великим і середнім, що призводить до здорожчання їхньої продукції. Вирішення цієї проблеми передбачає налагодження й розвиток партнерських зв'язків між суб'єктами господарювання, які дають змогу орендувати чи організувати спільне використання технічних засобів.

Отже, малі суб'єкти господарювання є основними виробниками сільськогосподарської продукції Івано-Франківської області. Більшість цієї продукції виробляють господарства населення, які загалом неспроможні забезпечити стабільний та ефективний розвиток системи аграрного виробництва регіону. Внесок малих сільськогосподарських підприємств, які як суб'єкти підприємництва мали би бути зацікавленими в розширенні виробництва, підвищенні якості та зниженні собівартості продукції, впровадженні інновацій для вирішення своїх проблем, залишається доволі невеликим. Тому в аграрному секторі продовжуватимуться зміни. Вони матимуть позитивний характер, якщо супроводжуватимуться повнішим використанням потенціалу малих сільськогосподарських виробників.

2.2. Інтегровані структури як складова організації системи аграрного виробництва

У системі аграрного виробництва серед різних форм інтегрованих структур за впливом на результати господарської діяльності їхніх учасників виділяються сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Потенційні можливості обслуговуючої кооперації добре відомі, і її розвиток розглядали серед пріоритетів у здійсненні аграрної реформи в Україні ще в 90-х роках минулого століття. Тоді ж практично в усіх регіонах нашої країни розпочався процес створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Станом на початок 2001 року в нашій країні налічувалося 734 таких кооперативи, причому 158 із них (щоп'ятий) були зареєстровані в Івано-Франківській області.

Згодом виявилось, що до обслуговуючих кооперативів відносили господарські товариства, малі підприємства, виробничі кооперативи. Після впорядкування їхнього обліку офіційна кількість сільсько-

господарських обслуговуючих кооперативів на Прикарпатті зменшилася у п'ятеро [60, с. 46-47]. Однак і сьогодні залишаються питання щодо об'єктивності показників розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та методики їхнього визначення.

За офіційними даними Державної служби статистики України, протягом останніх років простежується тенденція до збільшення кількості зареєстрованих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (рис. 2.2). Їхня кількість в Україні протягом 2011-2017 рр. зростає на третину, в Івано-Франківській області – у 2,1 раза. Досліджувана область за кількістю зареєстрованих на початку 2018 року сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (73) займає четверте місце серед областей України, за кількістю створених протягом 2011-2017 року підприємств відповідного типу (39) – друге.



Рис. 2.2. Динаміка зареєстрованих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, на початок року, од.^{**}

* Дані по Україні – без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та частини зони проведення антитерористичної операції.

** Розраховано на основі джерела [124] та з використанням ресурсів Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань.

Як відомо, сільськогосподарська кооперація поділяється на виробничу й обслуговуючу. Хоча процеси, що відбуваються у виробничій кооперації, не є об'єктом нашого дослідження, зазначимо, що, на відміну від обслуговуючої, у її розвитку чітко простежуються негативні тенденції. Так, загальна кількість зареєстрованих в Україні виробничих сільськогосподарських кооперативів протягом 2011-2017 років зменшилася на 23%, у тому числі в Івано-Франківській області – на 24%. Не спостерігаємо останніми роками прогресу у розвитку в регіоні й обслуговуючої кооперації, адже з 2014 року кількість зареєстрованих в області сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів характеризувалася тенденцією до зменшення.

Слід зазначити, що наведені дані не можуть беззастережно сприйматися як індикатор розвитку в нашій країні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Варто звернути увагу на інформацію, якою оперує Міністерство аграрної політики та продовольства України. За його даними, на початку 2017 року в Україні налічувалося 1097 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (дещо більше, аніж подає Державна служба статистики України). Однак із них лише 589 були діючими [109]. Частка зареєстрованих, але реально бездіяльних обслуговуючих кооперативів у сільському господарстві країни є доволі великою й характеризується тенденцією до зростання: якщо на початку 2010 року вона становила 34,3%, то у 2017 – 46,3% (табл. 2.10).

Більшість діючих в Україні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів зорієнтована на задоволення потреб виробників продукції рослинництва. На початку 2017 року частка у їхньому складі молочарських формувань становила 25,6%, м'ясних – 5,8%. Попри те, що в Україні понад 70% молока виробляють господарства населення, кількість діючих молочарських кооперативів останніми роками зменшувалася. Щочетвертий діючий обслуговуючий кооператив здійснює функції з обробітку землі та збирання врожаю, і це вкрай актуально для малих агровиробників.

Близько половини усіх діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів багатofункціональні. Серед спеціалізованих за видом діяльності виділяються кооперативи, що забезпечують реалізацію виробленої їхнім членами продукції. Очевидно, збутова діяльність поширена і в багатofункціональних структурах. Натомість невеликою залишається кількість переробних кооперативів, створення й

підтримка діяльності яких потребує значних коштів, залучення кваліфікованих фахівців.

Таблиця 2.10

Наявність в Україні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, на початок року*

Показник	2014 р.		2017 р.	
	кількість, од.	частка, %	кількість, од.	частка, %
Зареєстровані кооперативи	1017	х	1097	х
З них – діючі	668	100,0	589	100,0
У складі діючих кооперативів за напрямком діяльності: з обробітку землі та збирання врожаю	157	23,5	152	25,8
молочарські	199	29,8	151	25,6
м'ясні	16	2,4	34	5,8
плодоовочеві	85	12,7	76	12,9
зернові	36	5,4	75	12,7
інші	175	26,1	101	17,1
У складі діючих кооперативів за видом діяльності: переробні	28	4,2	25	4,2
заготівельно-збутові	208	31,1	149	25,3
постачальницькі	16	2,4	16	2,7
багатофункціональні	306	45,8	298	50,6
інші	110	16,5	101	17,1

* Сформовано за даними джерел [78, с. 87; 109].

За даними Мінагрополітики України, на початку 2017 року сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи об'єднували в нашій країні 24,8 тис. осіб. Вони створили на селі 1636 постійних робочих місць, реалізували у 2016 році 48,7 тис. т молока, 2,8 тис. т зерна, 0,2 тис. т м'яса, 3,2 тис. т плодоовочевої продукції, сплатили податків і зборів на суму майже 14 млн грн [109]. Доходимо висновку, що реальний вплив обслуговуючої кооперації на функціонування малих сільськогосподарських виробників залишається малопомітним. У ба-

гатьох адміністративних районах немає жодного діючого підприємства з відповідними функціями.

Спостерігаємо значну варіацію кількості зареєстрованих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у розрізі областей України: від 11 у Закарпатській до 94 – у Житомирській. Ми не встановили залежностей, які б пов'язували рівень розвитку обслуговуючої кооперації з питомою вагою малих суб'єктів господарювання у виробництві продукції сільського господарства, часткою сільського населення, природно-кліматичними умовами чи іншими ознаками. Створення і функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів залежить не стільки від стану й реальних потреб аграрного сектору, скільки від наявності мотивованих активістів кооперативного руху, конкретних ініціатив органів місцевого самоврядування і державної влади, спонсорської підтримки тощо.

Особливості розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, виділені за результатами аналізу процесів, що відбуваються на національному рівні, проявляються і на Прикарпатті. У виданий регіональним головним управлінням статистики «Довідник сільськогосподарських товаровиробників Івано-Франківської області станом на 1 листопада 2017 року» [41] увійшла інформація лише про 13 економічно активних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які здійснювали певну господарську діяльність, що знайшла відображення в їхній статистичній звітності. Ще п'ять кооперативів, створених для надання послуг агровиробникам, підпадали під визначення економічно неактивних. Йдеться про підприємства, які здійснювали господарську діяльність у попередні роки та/або мали в користуванні ресурси (земельні, сільськогосподарську техніку), однак упродовж 2017 року не подавали звітності в територіальні органи статистики. Інформація про відповідні утворення наведена в дод. К.

Засновником лише одного кооперативу з 18, наведених у цьому додатку, є п'ять фермерських господарств, причому йдеться про економічно неактивне підприємство (кооператив «Букачівський» у Рогатинському районі). У всіх інших випадках їхніми засновниками були фізичні особи (від 3 до 7), які нерідко перебувають у родинних зв'язках. Отже, на практиці створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – це не стільки масова ініціатива малих агровиробників, скільки зусилля вузького кола активістів. Майже всі зазначені кооперативи були створені у 2009-2013 роках, вони знаходяться

у 8 з 14 районів області, причому 6 (третина) із них – у Рогатинському. Ще один кооператив, інформація про який міститься в Довіднику [41], має назву виробничо-обслуговуючого (кооператив «Професіонал» у Тлумацькому районі). У реєстраційних документах він віднесений до категорії виробничих кооперативів і спеціалізується на вирощуванні зернових і технічних культур.

Переважає більшість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів при реєстрації зазначала кілька видів діяльності, якими мали намір займатися. Окремі з них не мають прямого стосунку до виробництва й переробки сільськогосподарської продукції (наприклад, обслуговування й ремонт технічних засобів, торгівля). Звичайно, на практиці далеко не всі ці наміри знайшли відображення в господарській діяльності.

У дод. К зазначений основний вид економічної діяльності кожного кооперативу, який встановлений на підставі даних державного статистичного спостереження. З'ясовано, що переважна більшість кооперативів області спеціалізувалася на обслуговуванні виробництва продукції рослинництва. Близько третини із них мали відношення до тваринницьких галузей. Зокрема, у 2017 році в області налічувалося два діючі кооперативи, що об'єднували бджолярів, два молочні кооперативи. Збутом тваринницької продукції займалися два заготівельно-збутові кооперативи в Косівському районі.

Як показано, в Івано-Франківській області наприкінці 2017 року налічувалося понад 70 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Йдеться про структури, внесені до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (ЄДР). Такі були зареєстровані в усіх без винятку районах області. Реально ж переважна більшість кооперативів не здійснювала господарської діяльності, а тому, за роз'ясненням укладачів «Довідника сільськогосподарських товаровиробників Івано-Франківської області станом на 1 листопада 2017 року», не потрапила в це видання.

Опрацювання даних ЄДР показало, що державну реєстрацію багатьох раніше зареєстрованих в області сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів припинено чи відбувається процедура її припинення. З одного боку, можна вести мову про наявність формальних інституційних умов для розвитку в Україні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, адже процедура реєстрації відповідних утво-

рень доволі проста. Однак інші чинники (економічного, соціального характеру) не сприяють реалізації її потенціалу.

Попри існуючі проблеми, в Івано-Франківській області є позитивні приклади функціонування обслуговуючих кооперативів, створених за участю малих агровиробників. Одним із таких підприємств є сільськогосподарський обслуговуючий кооператив (СОК) «Еком», зареєстрований у с. Чесниках Рогатинського району. Він здійснює збір молока, виробленого в господарствах населення, та його переробку на тверді сири, вершки, масло.

Цей кооператив був зареєстрований наприкінці 2012 року, розпочав діяльність у 2013 році. Ініціатором його створення та одним із засновників став голова місцевої сільської ради Олег Нагірняк. Сьогодні він є одним із членів правління кооперативу. Спершу діяльність об'єднання полягала у збиранні молочної сировини та реалізації гуртових її партій за вищою ціною. Частину продукції переробляли на кисломолочний сир, вершки, сметану. На початковому етапі за рахунок коштів з обласного бюджету придбали невеликий молоковоз.

Для забезпечення подальшого розвитку кооператив потребував зовнішньої підтримки. Він отримав її, взявши участь у конкурсі проектів, організованому Західноукраїнським ресурсним центром. СОК «Еком» став одним із переможців Програми економічного розвитку громад із проектом «Сільське молоко», досяг успіху і в наступному етапі конкурсу центру із проектом «Чесниківський сир». За отримані кошти закупили пастеризатор, обладнання для сироварні. За підтримки Західноукраїнського ресурсного центру зареєстрували торгову марку. Із освоєнням технології виробництва сиру допоміг швейцарський волонтер Норберт Бурра, який упродовж місяця перебував у с. Чесниках і ділився досвідом сироваріння [22]. Також кооператив став учасником проекту канадської неурядової організації Сокодеві, за сприяння якого в кількох селах Рогатинського району відкрито молочні пункти з необхідним для приймання і зберігання молочної сировини обладнанням.

СОК «Еком» є членом Кооперативного об'єднання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів «Рівноправність». До цієї багатофункціональної організації входить понад десяток кооперативних структур, що працюють у селах Західної України. Її діяльність пов'язана із захистом та представництвом інтересів членів об'єднання з питань виробництва, переробки, надання маркетингових, бухгалтер-

ських, менеджерських послуг, постачання засобів виробництва, допомоги у здійсненні некомерційної діяльності [65].

У 2017 році СОК «Еком» об'єднав 43 членів – жителів чотирьох сіл Рогатинського району. У період найвищих надоїв обсяг щоденно зібраного молока доходив до 1 тонни. Значну увагу приділяють забезпеченню якості молочної сировини. Щомісяця ветеринарний лікар проводить аналіз щодо захворювання корів на мастит, зразки молока відправляють до лабораторії Львівської аграрної дорадчої служби. Ціна закупівлі молока на 1,5-2 грн за літр перевищувала ту, за якої селяни могли би збути його іншим комерційним посередникам. Розрахунок із постачальниками здійснюють раз на тиждень. За підсумками року члени кооперативу отримують суттєву доплату залежно від обсягу зданої сировини. Кооператив реалізовує продукцію в торговельній мережі м. Рогатина та району, має постійних покупців твердого сиру за межами області. Протягом останніх років підприємство успішно брало участь у державних тендерах на постачання молочної продукції в заклади охорони здоров'я Івано-Франківської області.

Діяльність СОК «Еком» є прикладом успішного молочного бізнесу, що його можуть проводити малі сільськогосподарські виробники за допомогою кооперації. У його становленні й розвитку втілені підходи, що забезпечують такий успіх: участь місцевої влади у створенні кооперативу, фінансова підтримка органів влади, недержавних фондів через грантові програми, співпраця з волонтерами, постійний контроль якості продукції та вживання інших заходів, що забезпечують її конкурентоспроможність.

Заслуговує на увагу досвід діяльності іншого кооперативу, що функціонує в Рогатинському районі, – СОК «Липівський». Він був заснований у 2009 році особистими селянськими господарствами сіл Липівка, Кривня та Воронів. Кооператив спеціалізується на вирощуванні картоплі. Його засновники придбали за власні кошти трактор, картоплесаджалку та картоплекопачку, обприскувач. Завдяки підтримці держави (у той час існувала програма з надання техніки сільськогосподарським кооперативам на пільгових умовах) розширили матеріально-технічну базу. Кооператив налагодив зв'язки з Львівським національним аграрним університетом, Інститутом картоплярства НААН України, селекційними господарствами – виробниками елітної насінневої картоплі.

Через згортання фінансової підтримки з державного та місцевого бюджетів розпочали пошук можливостей отримання коштів з інших джерел. Кооператив взяв участь у конкурсі на здобуття гранту на вирощування органічної продукції, оголошеного Міжнародним благодійним фондом «Добробут громад». Він подав до розгляду бізнес-план із вирощування органічної картоплі, який став переможцем конкурсу. У рамках проекту родини членів кооперативу отримували насінневу картоплю, біологічні засоби захисту рослин, добрива. Фонд частково профінансував придбання картоплекомбайна і картоплекопача. В історії СОК «Липівський» – і участь у Проекті USAID «Агроінвест». Узявши участь у цьому конкурсі, кооператив отримав безкоштовно картоплесортувалку, сепаратор очистки зерна, сушилку і дробарку [132]. Було створено цех із передпродажної підготовки картоплі та зерна на базі складських приміщень кооперативу.

Селян приваблювали дешеві послуги з обробітку ґрунту, допомога у вирощуванні за прогресивними технологіями найпоширенішої в господарствах населення культури – картоплі. Надаються технічні послуги з вирощування й інших культур (зернових, овочів). Оригінальним елементом діяльності є спільне на кілька господарів картопляне поле, де кожен має власну ділянку. Висаджують картоплю й обробляють спільно, збирають урожай окремо. Матеріально-технічна база кооперативу дає змогу формувати для продажу партії продукції з привабливими товарними характеристиками.

На початку 2018 року в СОК «Липівський» налічувалося 132 члени, площа земельних паїв яких становила 156 га. У 2016 році обсяг отриманих доходів становив 382,4 тис. грн, у 2017 році він зріс до 603,32 тис. грн. Зважаючи на неприбутковий статус, практично таким самим був обсяг наданих ним послуг. У подальших планах – розвиток молочарського напрямку в діяльності кооперативу. Він надаватиме своїм членам послуги з догляду за пасовищами, заготівлі кормів, організації збирання молока, його зберігання й передпродажної підготовки.

Досліджуючи практику розвитку кооперативного руху, встановили, що на території, де здійснює діяльність СОК «Липівський», сформувалися структури, які можна ідентифікувати як родинно-сімейні кооперативи. Йдеться про неформальні об'єднання селян на родинному рівні, які не бажають проходити процедуру офіційної реєстрації через необхідність ведення обліку й подачі звітності.

У 2017 році в Івано-Франківській області налічувалося понад 50 зареєстрованих громадських об'єднань, створених за участю сільськогосподарських виробників [125]. Близько десяти з них мають статус обласних, решта – це структури районного та локального рівнів. Крім того, очевидно, чимало фізичних і юридичних осіб, причетних до аграрного виробництва, є членами всеукраїнських громадських об'єднань. Зазначимо також, що частина зареєстрованих раніше сільгоспвиробниками Прикарпаття громадських спілок і організацій з певних причин припинила діяльність і свідоцтва про їхню реєстрацію втратили чинність.

Серед діючих у регіоні громадських об'єднань варто виділити засновану у 2003 році Асоціацію фермерів та землевласників Івано-Франківської області. Її вважають регіональним відділенням Асоціації фермерів та приватних землевласників України. Крім того, в Івано-Франківській області як окремі громадські організації зареєстровані п'ять районних асоціацій фермерів. Також у п'яти районах області створені Ради сільськогосподарських товаровиробників. У трьох адміністративних районах створені і асоціації фермерів, і ради сільськогосподарських товаровиробників, в окремих – аналогічні об'єднання були створені в минулому, але офіційно припинили діяльність.

У чинній редакції статуту Асоціації фермерів та землевласників Івано-Франківської області визначена мета організації, яка передбачає: сприяння розвитку в області масового фермерського руху як конкурентоспроможного, високотоварного господарського укладу; захист соціальних, економічних та інших інтересів своїх членів. Виходячи з мети, визначені основні напрями діяльності Асоціації. Вони передбачають: співпрацю з органами влади, зокрема участь у розробці проектів нових законів, підзаконних актів, проектів доповнень та змін до чинних нормативних документів; захист законних прав фермерів і землевласників, зокрема через здійснення громадського контролю за дотриманням чинного законодавства щодо діяльності фермерських і особистих селянських господарств; сприяння організації фермерських господарств; участь у вирішенні соціальних проблем сільських населених пунктів.

Асоціація ставить перед собою завдання брати участь у порядку та в межах, визначених чинним законодавством, у формуванні державної політики у сфері земельних відносин та її реалізації. Йдеться,

зокрема, про взаємодію з органами влади з питань ефективного й раціонального використання земельних ресурсів. У 2018 році між об'єднанням і Головним управлінням Держгеокадастру в Івано-Франківській області було підписано Меморандум про співпрацю з питань використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення, в рамках виконання якого фермери отримують консультації від фахівців управління.

Серед задекларованих намірів Асоціації – допомога в утворенні агросервісних, виробничих, збутових та інших кооперативів і асоціацій, співпраця з міжнародними проектами і представництвами з питань організації діяльності обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, сільських кредитних спілок. Пряма чи опосередкована участь у підтримці створення й функціонування інтегрованих структур за участю фермерів і землевласників доволі виразно зазначена серед цілей і форм діяльності об'єднання.

Упродовж 2013-2017 років Асоціація фермерів та землевласників Івано-Франківської області провела п'ять обласних конференцій. Розглянуто близько 200 звернень від фермерів. Організуються спільні заходи з органами державної влади та місцевого самоврядування. Водночас рівень виконання об'єднанням статутних зобов'язань не можна вважати задовільним. Рівень активності багатьох членів асоціації дуже низький. Її функціонування залежить значною мірою від особистих зусиль керівника і засновника цієї громадської структури В. Слободяна.

Доволі поширеними серед громадських об'єднань є структури, створені за профільним видом діяльності їхніх членів. Зокрема, у 2017 році в Івано-Франківській області налічувалося 15 об'єднань пасічників (бджолярів) і 13 садівничих товариств. Окрім них, в офіційних реєстрах знаходимо об'єднання виробників м'яса, молока, органічної продукції. Серед інших структур привертає увагу створена у 2008 році Галицька районна організація “Комітет по захисту прав на земельний пай”.

В Івано-Франківській області створено чимало громадських спілок, які об'єднують жителів окремих сіл для вирішення їхніх актуальних соціальних проблем. В окремих адміністративних районах кількість таких утворень вимірюється десятками. Їх не можна вважати об'єднаннями сільськогосподарських виробників, оскільки інтеграція відбувається не за галузевою ознакою, а за належністю до пев-

ної локальної громади. Однак наявність таких спілок є індикатором соціальної активності сільського населення. А, крім того, ці об'єднання можуть долучатися і до вирішення питань, пов'язаних із сільськогосподарським виробництвом.

Велика кількість зареєстрованих в області громадських об'єднань, створених за участю малих сільськогосподарських виробників, не означає наявності помітного їхнього впливу на процеси, що відбуваються в аграрному секторі. Насправді цей вплив доволі невеликий. З іншого боку, факт реєстрації таких об'єднань можна розглядати як наявність суспільних запитів на розвиток інтеграційних процесів, спрямованих на вирішення численних проблем сільського господарства і села.

2.3. Середовище розвитку інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників

Створення інтегрованих структур є проектом, який виникає й розвивається в рамках певного середовища його функціонування. Проект є життєздатним, якщо його реалізують, виходячи з потреб відповідного середовища, і він враховує характеристики останнього, динаміку процесів, що відбуваються.

Середовищем функціонування інтегрованих структур є чинники (умови, обставини), що впливають на реалізацію проектів з їхнього створення. Традиційно їх поділяють на зовнішні і внутрішні. Зовнішніми є чинники, що формуються поза учасниками інтегрованих структур і ті мають обмежені можливості для контролю над ними. Натомість внутрішнє середовище формують чинники, які відображають ресурсний потенціал учасників інтегрованих структур (сільгоспвиробників), їхні наміри, компетенції, організацію управління на рівні окремих виробників та інтегрованих структур тощо.

Перспективи формування інтегрованих структур за участю особистих селянських господарств залежать від ролі здійснюваного в них сільськогосподарського виробництва у формуванні грошових і загальних доходів сільських домогосподарств. Наведені в дод. Б показники свідчать, що упродовж останніх років частка доходів від продажу сільськогосподарської продукції у грошових доходах цих домогосподарств та доходів від сільськогосподарського виробництва

в їхніх загальних доходах знижувалася. У всякому разі падіння рівня життя населення останніми роками не стало вагомим чинником для розвитку сільськогосподарського виробництва в індивідуальних господарствах. Сільське населення тепер віддає перевагу іншим варіантам вирішення своїх проблем, зокрема через трудову міграцію. Отже, чинники зовнішнього середовища, які визначають рівень і структуру доходів сільського населення, не надто стимулюють нарощування виробництва агропродовольчої продукції для власних потреб та для реалізації.

Умови реалізації сільськогосподарської продукції зазвичай відносять до зовнішнього середовища функціонування її виробників. Це пов'язано з тим, що існуючі моделі основних ринків, на які виходять зі своєю продукцією агровиробники, особливо малі за розмірами, не дають змоги останнім монополюно впливати на результат продажу. Індикаторами умов реалізації є рівень та динаміка цін на продукцію.

Наведені в табл. 2.11 дані свідчать про те, що середні ціни реалізації основних видів сільськогосподарської продукції господарствами населення Івано-Франківської області часто є вищими, аніж ціни їхнього продажу підприємствами, хоча в окремі роки ситуація може змінюватися. За відносно вищими цінами підприємства продавали овочі, оскільки вони є основними виробниками доволі дорогої тепличної продукції. Причини низьких цін реалізації молока господарствами населення переробним підприємствам були розглянуті в п. 2.1 монографії. Натомість у 2017 році господарства населення області продавали зерно за середньою ціною, вищою, аніж ціна його продажу сільськогосподарськими підприємствами, на 47%, яєць – на 50%, плодів і ягід – удвічі.

Помітна різниця в цінах пов'язана з реалізацією продукції на різних сегментах ринку. Господарства населення більшу частку продукції, ніж підприємства, продають у роздріб. При цьому їхня продукція часто позиціонується як вищої якості. Зазначимо, що темпи зростання цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами упродовж останніх років були загалом вищими, аніж цін реалізації продукції господарствами населення. Отже, останні не використовують достатньої мірою можливості, що виникають унаслідок коливань кон'юнктури на агропродовольчих ринках.

Розмежування сфер збуту основної частини продукції між підприємствами і господарствами населення дає змогу останнім уникну-

ти прямої конкуренції, що є вигідною обставиною для дрібних агро-виробників та мала б зацікавити їх у розвитку збутової кооперації.

Таблиця 2.11

**Середні ціни реалізації продукції сільського господарства
в Івано-Франківській області, грн/т***

Продукція	Категорія виробників	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2014 р, %
Зерно	сільгосп-підприємства	2037,1	2692,0	3182,1	3452,0	169,5
	господарства населення	3777,7	4688,6	4547,0	5081,8	134,5
Картопля	сільгосп-підприємства	3907,6	2843,5	2780,6	4880,4	124,9
	господарства населення	2357,0	3843,3	3539,4	3541,2	150,2
Овочі	сільгосп-підприємства	5097,3	7570,2	9130,2	9947,4	195,2
	господарства населення	2721,4	8305,9	5798,2	4764,6	175,1
Плоди і ягоди	сільгосп-підприємства	1419,1	2683,9	5835,1	6560,5	в 4,62 раза
	господарства населення	8817,6	10013,7	15435,1	13122,9	148,8
Тварини, жива вага	сільгосп-підприємства	20091,4	27366,3	24869,4	37598,1	187,1
	господарства населення	19424,8	26898,0	31288,3	33558,8	172,8
Молоко	сільгосп-підприємства	3228,5	3977,8	5451,9	6807,5	210,9
	господарства населення	3412,4	4590,2	5258,6	6452,0	189,1
Яйця**	сільгосп-підприємства	847,3	1199,6	1067,9	1430,9	168,9
	господарства населення	1461,4	2110,8	1963,6	2147,4	146,9

* Сформовано за даними джерела [136].

** За тисячу штук.

Зростання доходів від реалізації сільськогосподарської продукції можливе за рахунок збільшення обсягу товарного виробництва продукції та підвищення її якості через удосконалення технологічних процесів. У табл. 2.12 наведені дані про частку сільських домогоспо-

дарств Івано-Франківської області, які практикують окремі заходи ефективного ведення сільськогосподарського виробництва. Поширеність таких заходів є характеристикою внутрішнього середовища домогосподарств. Чим більшим є прагнення домогосподарств досягти підвищення технологічної ефективності господарювання, тим більшим може бути їхнє бажання отримати додаткову вигоду від участі в інтегрованих структурах.

Таблиця 2.12

Поширення окремих заходів з ефективного ведення господарства у сільських домогосподарствах Івано-Франківської області*

Показник	2010 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Частка господарств, що використовують:						
мінеральні добрива	72,5	80,2	77,3	83,5	77,5	78,4
засоби захисту рослин	67,0	81,8	79,4	80,1	86,9	80,5
районовані сорти с.-г. рослин	4,2	1,4	2,6	0,0	0,3	0,8
сівозміну	63,4	54,5	54,3	59,5	64,3	61,5
племінних плідників	1,5	0,0	0,0	0,0	1,1	0,9
штучне запліднення тварин	8,5	14,9	11,7	6,0	13,8	10,0
ветеринарні перевірки	43,9	56,0	50,5	43,9	47,4	41,5
санітарну обробку тваринницьких приміщень	5,9	10,2	9,7	6,9	22,8	20,8
санітарний контроль якості молока	4,1	10,9	8,7	6,7	8,9	10,9

* Розраховано за даними статистичних бюлетенів «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості» за відповідні роки.

Більшість сільських домогосподарств приділяють певну увагу удосконаленню технології виробництва продукції рослинництва. Позитивним наслідком стало підвищення урожайності основних культур, про яке згадували в п. 2.1, серед негативного – господарства майже не використовували насіння районуваних сортів сільськогосподарських культур. Однак вони нерідко закупували продукцію виробників насіння з інших регіонів України та іноземних.

Значно скромнішими є зусилля господарств населення з удосконалення умов і технологій виробництва продукції тваринництва. Враховуючи частку домогосподарств, які утримують худобу і птицю, отримуємо такі показники: у 2017 році санітарну обробку приміщень здійснювала лише третина господарств, які займалися тваринництвом, санітарний контроль молока – лише 26% господарств, які утримували корів. Доходимо висновку, що кількість господарств, які серйозно розглядають можливість отримання регулярних доходів від продажу продукції тваринництва, є відносно невеликою.

Складовою зовнішнього середовища функціонування малих агровиробників є обслуговуюча їх інфраструктура. До останньої відносимо й сільськогосподарські дорадчі служби, діяльність яких спрямована на задоволення потреб особистих селянських та фермерських господарств, інших сільськогосподарських підприємств у підвищенні рівня знань та практичних навичок прибуткового ведення господарства [117]. Дорадчі служби особливо важливі для малих суб'єктів господарювання, оскільки нечисленні їхні працівники не мають змоги самостійно здійснювати пошук і опрацьовувати інформацію зі широкого кола питань, пов'язаних із виробничою та комерційною діяльністю.

В Україні на початку 2019 році налічувалося близько 70 сільськогосподарських дорадчих служб, причому кілька з них мають організаційно-правову форму обслуговуючого кооперативу [42]. Дорадчі служби були створені в кожній області країни, у тому числі дві з них – на Прикарпатті: громадська організація «Івано-Франківська обласна сільськогосподарська дорадча служба» та ТЗОВ «Івано-Франківська сільськогосподарська дорадча служба». Обидві вони зареєстровані в обласному центрі. Їхніми засновниками є фізичні особи, котрі задекларували бажання на професійному рівні займатися сільськогосподарським дорадництвом.

Зазначені в статутах дорадчих служб напрями їхньої діяльності дотичні до забезпечення функцій, які покладаються на сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, інші інтегровані структури, сформовані агровиробниками. Йдеться про допомогу дорадників у вирішенні питань збуту продукції, налагодженні взаємовигідного партнерства між виробниками, переробниками, торговельними організаціями, створення об'єднань товаровиробників, громадських організацій тощо. Отже, діяльність дорадчих служб спрямована в тому числі

на забезпечення створення та обслуговування різних форм об'єднань малих сільськогосподарських виробників.

Згідно з вимогами чинного законодавства [117] центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері сільського господарства, створює і веде Реєстр дорадчих служб та Реєстр сільськогосподарських дорадників і експертів-дорадників. Станом на середину 2019 року в Реєстрі дорадчих служб налічувалося всього 10 структур, у тому числі ГО «Івано-Франківська обласна сільськогосподарська дорадча служба». У Реєстрі сільськогосподарських дорадників і експертів-дорадників на цей період налічувалося 445 осіб, з них 9 представників Івано-Франківської області.

Реальна активність дорадчих служб в Україні, як зазначають дослідники, доволі низька [46; 72, с. 136]. Серед причин такої ситуації – й неготовність селян платити за дорадчі послуги. Водночас аграрне дорадництво в Україні та досліджуваному регіоні розглядаємо як перспективний інструмент розвитку інтегрованих структур малих сільськогосподарських виробників, потенціал якого поки що не розкритий.

Важливим джерелом інформації про середовище розвитку інтегрованих структур стали результати здійсненого нами опитування представників малих сільськогосподарських виробників Івано-Франківської області. Мета опитування полягала у з'ясуванні поглядів досліджуваних суб'єктів господарювання на перспективи їхньої участі в інтегрованих структурах. Для його проведення було розроблено дві анкети (дод. Л і М). Першу анкету запропонували заповнити головам фермерських господарств та керівникам інших малих сільськогосподарських підприємств (відповіді на них отримано від 67 респондентів), другу – головам особистих селянських господарств (отримано 103 заповнені анкети, придатні для подальшого опрацювання). Опитування здійснили у 2017 році на території трьох районів Івано-Франківської області – Снятинського, Косівського та Верховинського. Ці райони знаходяться в різних природно-кліматичних зонах – відповідно в лісостеповій рівнинній, передгірській і гірській, що дало змогу встановити вплив чинника зональності на інтеграційні наміри малих сільгоспвиробників.

Насамперед з'ясовано рівень поінформованості суб'єктів малого сільськогосподарського виробництва різні види інтегрованих структур (об'єднань), членами яких вони могли би бути. Його можна оці-

нити як доволі високий, адже лише 6,0% керівників фермерських господарств та інших малих сільськогосподарських підприємств і 12,6% голів особистих селянських господарств зазначили, що нічого не чули або не мають чіткого уявлення про такі структури (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Поінформованість малих сільськогосподарських виробників про об'єднання для спільного вирішення проблем

Вид об'єднання	Голови фермерських господарств та власників інших малих с.-г. підприємств		Голови особистих селянських господарств	
	Кількість відповідей	Частка респондентів, %	Кількість відповідей	Частка респондентів, %
Сільськогосподарський кооператив	45	67,1	68	66,0
Засноване на тривалому зв'язку з певним суб'єктом (переробним підприємством, іншим партнером)	2	3,0	х	х
Кластерне об'єднання з представниками сільськогосподарської і суміжних галузей без утворення окремої юридичної особи	9	13,4	х	х
Неформальне об'єднання для вирішення господарських проблем без офіційної реєстрації	х	х	24	23,3
Громадська організація (спілка)	49	73,1	30	29,1
Інший варіант	3	4,5	-	-
Нічого не чув про жодні з варіантів	4	6,0	13	12,6
Всього	67	100,0	103	100,0

Відносно високою є поінформованість селян про діяльність сільськогосподарських кооперативів – про таку чули 67,1% керівників підприємницьких структур і 66,0% голів особистих селянських господарств. Переважна більшість голів фермерських господарств знає про можливості громадських спілок, що пов'язано з функціону-

ванням на обласному та районному рівнях асоціацій фермерів. Натомість про громадські організації, утворені жителями села для вирішення соціальних проблем, чули лише 29% респондентів з числа голів особистих селянських господарств. Останнє вважаємо індикатором низької самоорганізованості сільського населення.

Українським важливим з погляду мети соціологічного опитування було питання в обох анкетах: «Чи вважаєте Ви за доцільне брати участь у певній інтегрованій структурі (об'єднанні)?». Результати відповідей на нього наведені в табл. 2.14. Майже половина респондентів з числа як представників малого аграрного бізнесу, так і господарств населення дали на нього позитивну відповідь. Негативно на нього відповіли лише 12% опитаних підприємців, тобто більшість із них розуміє важливість і перспективність налагодження тривалих партнерських зв'язків для вирішення своїх проблем.

Таблиця 2.14

Відповіді представників малих сільськогосподарських виробників Івано-Франківської області на питання: «Чи вважаєте Ви за доцільне брати участь у певній інтегрованій структурі (об'єднанні)?»

Варіант відповіді	Голови фермерських господарств, інших малих с.-г. підприємств		Голови особистих селянських господарств	
	Кількість відповідей	Частка респондентів, %	Кількість відповідей	Частка респондентів, %
Так	32	47,8	51	49,5
Ні	8	11,9	29	28,2
Важко відповісти	27	40,3	23	22,3
Всього	67	100,0	103	100,0

Може видатися, що наведені в табл. 2.14 дані суперечать результатам інших аналогічних соціологічних досліджень (наприклад, [32; 58]), за якими частка селян, бажаючих об'єднатися в кооперативи, була значно меншою. Та слід зазначити, що в нашому опитуванні респонденти висловлювалися стосовно участі в діяльності не тільки кооперативів, а й інших інтегрованих структур.

Зокрема, з-поміж тих респондентів, котрі вважали за доцільне брати участь у певній інтегрованій структурі або вагалися з відповіддю, членство в сільськогосподарському кооперативі приваблювало

40,7% представників аграрного бізнесу (35,8% від усіх опитаних підприємців) та 54,1% голів особистих селянських господарств (33,8% від загальної їхньої кількості у вибірковій сукупності). Серед голів фермерських господарств та керівників інших сільськогосподарських підприємств майже чверть опитаних (23,9%) хотіли би взяти участь у кластерному об'єднанні і така сама їхня частка – набути статусу дочірнього підприємства у великій компанії. Серед голів особистих селянських господарств 25,7% респондентів приваблює участь у громадській організації, 20,3% – у неформальному об'єднанні без офіційної реєстрації. Допускаємо, що далеко не всі опитані мали чітке уявлення щодо принципів діяльності та можливостей відповідних інтегрованих структур, однак ідею застосування різних форм співпраці для вирішення існуючих проблем прихильно сприймає переважна більшість із них.

Респонденти давали відповідь на запитання про те, якої мети вони хотіли б досягти через участь в інтегрованій структурі (об'єднанні). Більшість голів фермерських господарств та керівників інших сільськогосподарських підприємств зазначили, що сподіваються таким чином отримати джерело фінансування (табл. 2.15). Цей варіант відзначила найбільша частка опитаних підприємців, що підкреслює насамперед гостроту проблеми. Серед інших варіантів підприємці виділили прагнення забезпечити зберігання і збут продукції (46,2% опитаних), виробничий процес – технікою, іншими матеріальними ресурсами, інформацією тощо (41,6%). Респонденти могли відзначити кілька варіантів відповідей.

Таблиця 2.15

Мета, якої хотіли б досягти керівники підприємницьких структур через участь в інтегрованій структурі

Варіант відповіді	Кількість відповідей	Частка респондентів, %
Забезпечення зберігання і збуту продукції	31	46,2
Забезпечення виробничого процесу (технікою, іншими матеріальними ресурсами, інформацією тощо)	28	41,8
Отримання джерела фінансування	41	61,2
Започаткування нового виду діяльності	1	1,5
Лобювання інтересів, захист бізнесу від недобросовісної конкуренції	2	3,0
Нічого, це неперспективно	9	13,4

Голови особистих селянських господарств (табл. 2.16) найбільше розраховують на забезпечення збуту виробленої продукції (61,2%) та виробничого процесу ресурсами (44,7%). Доходимо висновку про важливість розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації для цієї категорії господарств. Лише щоп'ятий респондент (21,4%) хотів би через участь у певному об'єднанні вирішувати соціальні проблеми свого села. Певну частку селян (15,5% респондентів) турбує питання вигідної передачі в оренду земельного паю, і вони хотіли б вирішувати його спільно з іншими односельцями.

Таблиця 2.16

Мета, якої хотіли б досягти власники особистих селянських господарств через участь в об'єднанні селян

Варіант відповіді	Кількість відповідей	Частка респондентів, %
Забезпечення збуту виробленої продукції	63	61,2
Забезпечення процесу виробництва (технікою, агрохімікатами, насінням, кормами, консультацією тощо)	46	44,7
Вирішення соціальних проблем свого села	22	21,4
Вигідно передати в оренду земельний пай	16	15,5
Утвердитися як фізична особа-підприємець	4	3,9
Нічого, це неперспективно	20	19,4

Важливе місце в дослідженні відводилося з'ясуванню причин, які, на думку респондентів, перешкоджають розвитку в Україні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. В анкеті для фермерів та керівників інших малих сільськогосподарських підприємств було визначено перелік існуючих проблем та запропоновано оцінити їхню гостроту градаціями – дуже суттєва, значна, невелика. Оцінивши окремі градації в балах (відповідно 3, 2 і 1), визначили з урахуванням кількості отриманих відповідей результати дослідження за трибальною шкалою (табл. 2.17).

Найзначущішими підприємці вважають проблеми, пов'язані з відсутністю коштів та недосконалим законодавством. Загалом доволі серйозно вони оцінюють відсутність бажання об'єднатися та боязнь втрати незалежності. Не відзначається, на їхню думку, особливою гостротою проблема непоінформованості про порядок створення та принципи діяльності кооперативів.

Таблиця 2.17

Оцінка фермерами та керівниками інших малих сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області причин, що перешкоджають розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації (за трибальною шкалою)

Проблема	За сукупністю респондентів	У т. ч. за районами		
		Снятинський	Косівський	Верховинський
Відсутність бажаючих об'єднатися	2,15	2,21	2,14	2,08
Непоінформованість про порядок створення, принципи діяльності	1,84	1,68	2,21	1,80
Боязнь певної втрати незалежності	2,19	2,86	2,29	1,40
Відсутність коштів для фінансування діяльності кооперативу	2,81	2,93	2,57	2,80
Недосконале законодавство	2,78	2,71	2,64	2,92

Встановлена помітна варіація відповідей на окремі питання в розрізі адміністративних районів, у яких проживають респонденти. Відмінності в оцінці поінформованості залежать, на нашу думку, від зусиль органів місцевої влади, інших організацій щодо пропаганди кооперативного руху, результатів його розвитку. Високу боязнь певної втрати незалежності після вступу в обслуговуючий кооператив відзначили фермери Снятинського району. Пов'язана вона зі значною конкуренцією в аграрному бізнесі в рівнинній зоні області, критичною оцінкою діяльності певних псевдокооперативних утворень. Натомість у гірському Верховинському районі через зональну специфіку аграрного підприємництва характер відповідей респондентів був зовсім іншим.

Голови особистих селянських господарств (табл. 2.18) також найгострішою проблемою, що перешкоджає об'єднанню селян, вважають відсутність коштів для організації відповідної діяльності (її відзначили 59,2% респондентів) та недосконале законодавство (43,7% опитаних). Кожен третій з числа опитаних серед основних проблем виділив непоінформованість про можливості об'єднань, порядок їхнього створення. Практично такою самою (35,0%) була частка рес-

пондентів, котрі звертають увагу на відсутність лідерів, ініціативної групи селян, які взяли б на себе відповідні організаційні клопоти.

Таблиця 2.18

Основні причини, які, на думку власників особистих селянських господарств, перешкоджають створенню об'єднань селян

Варіант відповіді	Кількість відповідей	Частка респондентів, %
Відсутність лідерів, ініціативної групи селян	36	35,0
Непоінформованість про можливості об'єднань, порядок їхнього створення	37	35,9
Відсутність коштів для реєстрації, започаткування роботи	61	59,2
Недосконале законодавство	45	43,7

Встановлено, що показники рівня поінформованості підприємців і власників особистих селянських господарств про можливості інтегрованих структур у розрізі окремих адміністративних районів загалом узгоджуються. Це підтверджує наявність відмінностей на місцевому рівні в ефективності просвітницької діяльності, спрямованої на підтримку інтеграційних процесів у середовищі малих агровиробників.

У процесі опитування представників підприємницьких структур ставили завдання з'ясувати, якою мірою прагнення зберегти господарську самостійність (незалежність) впливає на їхні наміри щодо участі в інтегрованих структурах (табл. 2.19). Встановлено, що більшість фермерів та керівників інших малих сільськогосподарських підприємств розуміють необхідність поступатися певними інтересами для спільного блага. Лише 10 респондентів (14,9% опитаних) заявили, що хочуть максимально зберегти незалежність. Та з них лише троє зазначили, що не хочуть брати участь у якихось об'єднаннях, інші вагалися з відповіддю чи допускали можливість свого членства в таких структурах.

Близько чверті опитаних не змогли дати чіткої відповіді на питання щодо готовності до координації дій з іншими учасниками об'єднання. Вважаємо, нечіткість та вагання у відповідях зумовлені значною мірою відсутністю досвіду практичної участі підприємців у інтегрованих структурах.

Таблиця 2.19

**Відповіді представників підприємницьких структур на питання
«Наскільки Ви готові до координації дій з іншими учасниками
об'єднання?»**

Варіант відповіді	Кількість відповідей	Частка рес- пондентів, %
Хочу максимально зберегти незалежність	10	14,9
Розумію необхідність поступатися певними інтересами для спільного блага	39	58,2
Готовий навіть на об'єднання з іншим підприємством, аби би уникнути банкрутства	1	1,5
Важко відповісти	17	25,4
Всього	67	100,0

Респондентам запропоновано висловити думку, якою повинна бути участь органів місцевого самоврядування, державного управління в організації й підтримці діяльності інтегрованих структур. Результати опитування наведені в табл. 2.20.

Таблиця 2.20

**Результати опитування малих сільськогосподарських виробників
Івано-Франківської області стосовно бажаного рівня підтримки
інтегрованих структур аграрного бізнесу з боку органів місцевого
самоврядування, державного управління**

Варіант відповіді	Голови фермерських господарств, інших малих с.-г. підприємств		Голови особистих селянських господарств	
	Кількість респондентів	Частка респондентів, %	Кількість респондентів	Частка респондентів, %
Допомога на початковому етапі – з організації, реєстрації	2	3,0	19	18,4
Допомога зі створення та постійна суттєва фінансова й організаційна підтримка	52	77,6	70	68,0
Допомога зі створення і постійна певна організаційна підтримка, а фінансові питання повинні вирішувати самі члени об'єднання	13	19,4	11	10,7
Всього відповідей	67	100,0	100*	97,1

* Три респонденти, що не вважають за доцільне брати участь в об'єднаннях, нічого не відповіли.

Переважна більшість опитаних – як підприємців, так і голів особистих селянських господарств – вважають, що держава повинна постійно надавати суттєву фінансову й організаційну підтримку інтегрованим структурам малого аграрного бізнесу. Лише щоп'ятий фермер і 11% голів особистих селянських господарств дотримуються думки, що в перспективі фінансові питання повинні вирішувати самі члени об'єднання. Надмірні сподівання на державну підтримку без розуміння необхідності самостійно вирішувати власні господарські питання вважаємо серйозною проблемою. Вона свідчить про нерозуміння більшістю селян реальних задач, які стоять перед інтегрованими структурами, принципів організації їхньої діяльності.

Як свідчать наведені в табл. 2.20 дані, погляди, що держава повинна взяти на себе значний тягар зі створення й підтримки функціонування інтегрованих структур, серед підприємців поширені більшою мірою, аніж у середовищі голів особистих селянських господарств. Пояснити це можна практикою державної підтримки сільгоспвиробників, про наявність якої керівники аграрних підприємств, звичайно, мають певну інформацію і вважають, що відповідні програми можуть бути розширені. З іншого боку, як було зазначено, респонденти (як підприємці, так і голови особистих селянських господарств) недооцінюють роль громадських організацій. Ці обставини вважаємо ознаками низької соціальної активності сільського населення. Останню у свою чергу розглядаємо як недолік середовища розвитку інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників.

Важливими для оцінки цього середовища, на нашу думку, є відповіді на питання анкети, запропонованої головам особистих селянських господарств, які стосуються оцінки ролі цих господарств у формуванні доходів сімей та намірів щодо їхнього подальшого розвитку. Понад половина респондентів зазначили, що грошові доходи їхніх сімей від реалізації виробленої в особистому господарстві продукції є невеликі. І лише 4% опитаних оцінили їх як дуже важливі. Значущішими ці доходи є для селянських сімей, що проживають у передгірській та гірській зонах. У рівнинній зоні (Снятинський район), очевидно, легше знайти альтернативні джерела доходів.

Лише щоп'ятий з опитаних голів особистих селянських господарств вказав, що у перспективі хотів би помітно збільшити обсяг виробництва продукції (рис. 2.3). Більшою є частка респондентів, які передбачають зменшити масштаби господарювання, близько ж поло-

вини респондентів суттєвих змін в обсягах сільгоспвиробництва не планують. Водночас велика кількість особистих селянських господарств та їхня величезна роль у формуванні агропродовольчих ресурсів області вказує на можливість розвитку інтегрованих структур в середовищі цієї категорії сільгоспвиробників.

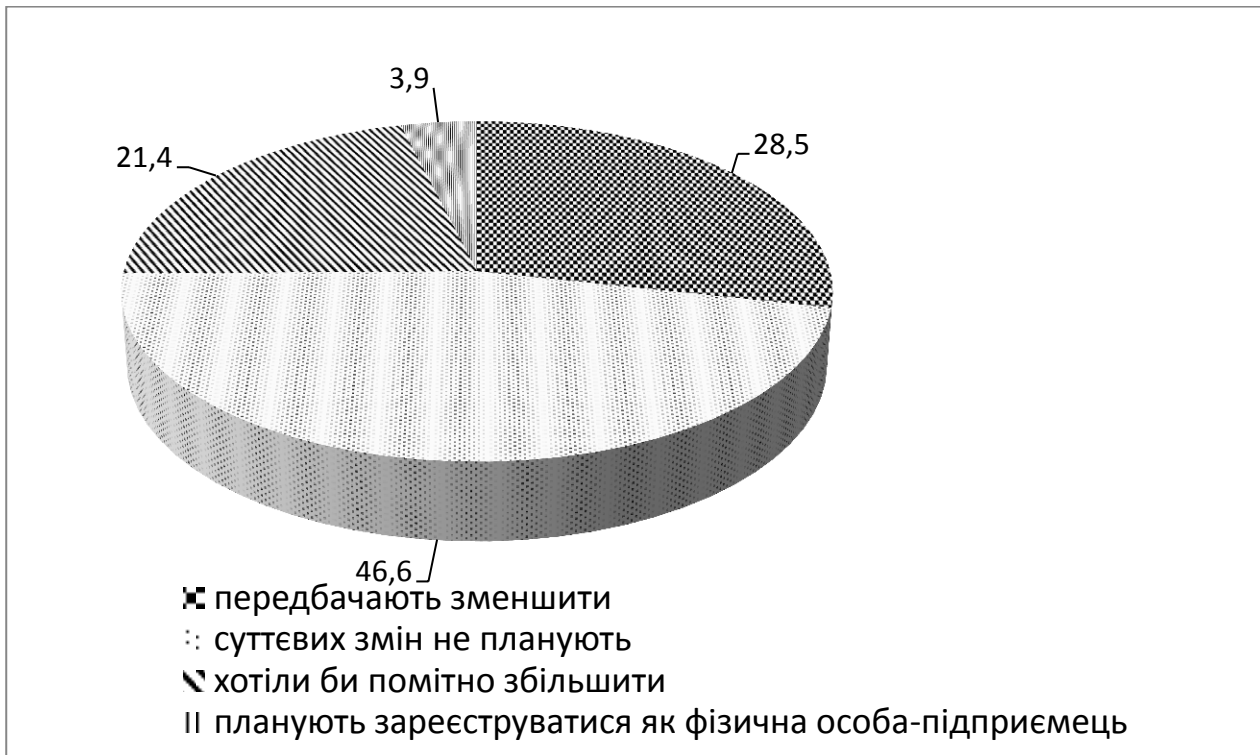


Рис. 2.3. Наміри голів особистих селянських господарств щодо зміни обсягів виробництва продукції в їхніх господарствах.

Найбільшою частка респондентів, котрі хотіли би збільшити обсяг сільськогосподарського виробництва, є в передгірському Косівському районі (40,6%). Ймовірно, жителі рівнинного Снятинського району більші сподівання покладають на доходи, не пов'язані з аграрним виробництвом. Усі четверо респондентів з числа голів особистих селянських господарств, котрі хотіли б зареєструватися як фізична особа-підприємець, проживають у Верховинському районі. Дорісимо висновку, що зональний чинник певною мірою впливав на відповіді голів особистих селянських господарств, оскільки організація виробництва в цих господарствах у різних зонах Івано-Франківської області – рівнинній і гірській – суттєво різниться. Ті селяни, які планують зменшити обсяги виробництва, дещо скептичніше оцінюють перспективи своєї участі в інтегрованих об'єднаннях.

Опрацювання отриманих результатів анкетування свідчить про те, що респонденти іноді переоцінюють свою поінформованість про суть, принципи діяльності інтегрованих структур, можливості, які вони відкривають для малих сільськогосподарських виробників. Привертає увагу висока варіація відповідей на окремі позиції анкети в розрізі адміністративних районів. Проаналізувавши їх, дійшли висновку про неоднорідність організаційних умов для створення інтегрованих структур, формування яких значною мірою залежить від органів місцевого самоврядування, діяльності громадських організацій на локальному рівні.

Результати дослідження середовища розвитку інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників узагальнені в матриці SWOT-аналізу (табл. 2.21). У ній традиційно розглядаються сильні та слабкі сторони як елементи внутрішнього середовища діяльності цих структур (визначаються насамперед ресурсним забезпеченням, проблемами й перевагами малих сільськогосподарських виробників, які їх створюють) і сприятливі можливості та потенційні загрози, що стосуються переважно зовнішнього середовища.

Слід вказати на двоїстий характер багатьох елементів, розміщених у матриці SWOT-аналізу. Відображаючи певну проблему чи загрозу, вони водночас виступають стимулом до розвитку інтегрованих структур. Наприклад, викликом для розвитку тваринництва в особистих господарствах (загрозою) є зростання санітарних вимог до виробництва відповідної продукції, яке відсікає від виходу з нею на ринки збуту багатьох дрібних суб'єктів господарювання. Функціонування ж обслуговуючої кооперації дає змогу вирішити ці проблеми. Отож, факт підвищення стандартів якості є зовнішнім стимулом для розвитку інтегрованих структур, тому ми розглядаємо його як сприятливі можливості для цього процесу.

Як зазначено, проблемою для малих сільгоспвиробників, а отже, й для створюваних ними інтегрованих структур, є конкуренція з боку великих підприємств, іноземних виробників. Однак її можна уникнути, орієнтуючись на ринкові ніші, що не становлять інтересу для великих агровиробників. Бажання вийти на відповідні ринкові сегменти і закріпитися на них – також додатковий стимул для розвитку інтегрованих структур.

Таблиця 2.21
SWOT-аналіз розвитку інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> ● усвідомлення сільгоспвиробниками можливостей вирішення низки проблем через участь в інтегрованих структурах ● високий рівень особистої мотивації малих сільгоспвиробників, їхня гнучкість у прийнятті господарських рішень ● різноманітність видів і напрямів діяльності інтегрованих структур, що можуть бути створені сільгоспвиробниками ● велика кількість особистих селянських господарств, частина з яких зорієнтована на отримання доходів від підприємницької діяльності ● високий попит на продукцію малих сільськогосподарських виробників 	<ul style="list-style-type: none"> ● нестача технічних і фінансових ресурсів у малих сільськогосподарських виробників ● брак кваліфікованих кадрів для організації діяльності інтегрованих структур ● низький рівень довіри до можливостей окремих інтегрованих структур, зокрема обслуговуючої кооперації, бо-язнь втраги незалежності ● низький рівень соціальної активності сільського населення, надмірні сподівання на патерналістську роль держави ● недостатня поінформованість про принципи і завдання діяльності окремих видів інтегрованих структур
Сприятливі можливості	Потенційні загрози
<ul style="list-style-type: none"> ● орієнтація на ринкові ніші, що не становлять інтересу для великих сільськогосподарських підприємств ● розгортання програм державної підтримки малих сільгоспвиробників ● активізація сільських громад у процесі територіальної адміністративної реформи в Україні ● розвиток грантової підтримки ініціатив сільських громад ● ріст цін на сільськогосподарську продукцію, популяризація брендів регіональних продуктів ● створення нових робочих місць, розвиток інфраструктури ● забезпечення відповідності зростаючим санітарним вимогам до виробництва тваринницької продукції в особистих селянських господарствах ● диверсифікація діяльності малих сільськогосподарських виробників за рахунок зростання попиту на регіональні продукти 	<ul style="list-style-type: none"> ● витіснення з ринку продукції малих сільгоспвиробників великими підприємствами та іноземними виробниками ● втрата інтересу до аграрного виробництва в частині сільського населення ● ризики, пов'язані з недосконалістю інституційних механізмів забезпечення функціонування малих суб'єктів господарювання ● погіршення демографічних характеристик сільського населення, що негативно позначиться на його підприємницькій активності ● конкуренція з боку посередницьких структур, що обслуговують агровиробників ● дискредитація інтеграційних процесів створенням псевдокооперативних структур, відходом від демократичних принципів функціонування кооперативів

Чимало слабких сторін і загроз у середовищі функціонування інтегрованих структур, пов'язані з проблемами в ресурсному забезпеченні малих сільськогосподарських виробників, можуть бути усунені завдяки зовнішній підтримці (регуляторній, матеріальній, консультаційній тощо) через самоорганізацію цих виробників. Однак перспективи розвитку інтегрованих структур залежать від прагнення самих суб'єктів господарювання до їхнього створення. Дуже серйозні виклики вбачаємо в низькій соціальній активності сільського населення, пасивності з різних причин представників малого підприємництва в ініціюванні спільних господарських проектів чи приєднанні до них. Виправлення такої ситуації – надзвичайно важливий напрям поліпшення середовища розвитку інтегрованих структур у системі малого аграрного виробництва.

Існує необхідність посилення роз'яснювальної роботи серед фермерів, голів особистих селянських господарств про суть, принципи діяльності різних форм інтегрованих структур, можливості, які вони відкривають для сільськогосподарських виробників. Це завдання лягає на органи виконавчої влади на місцях, громадські об'єднання, створені за участю представників закладів вищої освіти аграрного профілю дорадчі служби.

РОЗДІЛ 3

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР ЗА УЧАСТЮ МАЛИХ АГРОВИРОБНИКІВ

3.1. Розвиток кооперативних структур за участю малих виробників сільськогосподарської продукції

Із-поміж існуючих форм інтегрованих структур, які можуть бути використані для вирішення проблем малих сільськогосподарських виробників, найбільшого поширення набули кооперативні утворення. На кооперацію, зокрема обслуговуючу, покладаються й найбільші сподівання у формуванні моделі вітчизняної аграрної економіки, в якій малі виробники зможуть зайняти гідне місце поряд із великими підприємствами. Підставою для таких планів є як багатий світовий досвід, так і практика організації кооперативного руху в Україні, витоки якого сягають далекого ХІХ століття.

Потенційні можливості сільськогосподарської кооперації, як виробничої, так і обслуговуючої, розглянуті в десятках ґрунтовних монографій, підручників і навчальних посібників, у тисячах наукових статей, опублікованих в Україні за останні три десятиліття. Алгоритми створення сільськогосподарських кооперативів детально прописані в посібниках, інструкціях, нормативних актах, методичних рекомендаціях, розміщених на сайтах органів державної влади, поширюваних через бібліотеки, громадські організації тощо (див., наприклад, [29; 39; 69, с. 68-108; 142]). Водночас існуючий рівень розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні й окремих областях доводиться оцінювати як явно недостатній. Це означає, що існуючі напрацювання вчених і практиків потрібно систематизувати й доповнити інструментами, які б посилили ефективність механізмів розвитку кооперації у вітчизняному сільському господарстві, зокрема в його секторі, представленому малими виробниками.

Для того щоб процес розвитку сільськогосподарської кооперації набув стійкості й достатнього впливу на систему аграрного виробництва країни чи певного регіону, повинні бути сформовані певні передумови. Вони передбачають:

- утвердження в суспільній свідомості прогресивності ідеї кооперації, переконання в її спроможності вирішувати проблеми громад, окремих суб'єктів господарювання;

- відповідність кооперативного руху тій програмі розвитку аграрного сектору країни та села, що її не лише декларують, а й реально впроваджують органи державної влади, місцевого самоврядування;
- наявність нормативно-правового забезпечення розвитку кооперації, що враховує всі ключові аспекти відповідного процесу;
- усвідомлення окремими суб'єктами – учасниками кооперативного руху економічної вигоди кооперації та відповідальності за результати спільної господарської діяльності;
- наявність на локальному рівні ресурсів (матеріальних, фінансових, людських) для створення кооперативу й підтримки його діяльності.

Відсутність чи слабкість однієї зі зазначених передумов не може бути повноцінно компенсована іншими. Без належного ресурсного та інституційного забезпечення створювані кооперативи будуть нежиттєздатними, їх чекає швидке припинення діяльності чи трансформація в інші структури. Зазначимо також, що всі передумови повинні бути сформованими на локальному рівні – місці створення кооперативу.

На формування відповідних передумов повинні бути спрямовані зусилля зацікавлених у розвитку сільськогосподарської кооперації структур. Певні позитивні результати їхнього формування втілені в прикладах успішних кооперативів. Водночас очевидними є й численні проблеми розвитку в Україні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Їх можна звести в три основні групи: нормативно-правові, фінансового забезпечення та організаційні.

Прогалини в нормативно-правовому забезпеченні дослідники незмінно виділяють серед основних проблем, що перешкоджають розвитку в Україні сільськогосподарської кооперації. Ця думка набула поширення й серед селян. Як зазначено в п. 2.3, за результатами проведеного нами опитування малих сільськогосподарських виробників, респонденти до найзначущіших проблем, що перешкоджають розвитку кооперації, відносять недосконале законодавство. Наявність цієї проблеми в анкетах відзначили 43,7% опитаних голів особистих селянських господарств. Як дуже суттєву її оцінили 79,1% опитаних представників малого аграрного бізнесу.

Слід зазначити, що в Україні здійснюється певна діяльність з удосконалення законодавчого забезпечення розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації. Зокрема, у 2015 році до наведеного

в Податковому кодексі України переліку суб'єктів господарювання – неприбуткових підприємств, які не є платниками податку на прибуток, були повернуті обслуговуючі кооперативи, що дало змогу їхнім членам уникати подвійного оподаткування. Та певні проблеми все-таки залишаються. Сьогодні несприйняття серед селян викликає норма, за якою члени кооперативу, отримуючи певні доходи від користування його послугами, мають гірші можливості отримати субсидію на відшкодування комунальних витрат. Детальніше відповідну проблематику розглянемо у п. 3.3 монографії.

Прогалини в нормативному полі, які ускладнюють розвиток сільськогосподарської кооперації, можуть бути усунуті прийняттям відповідних нормативних документів. Водночас до проявів інституційної недосконалості, що перешкоджає розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації й малого аграрного бізнесу загалом, відносимо загрози невиконання в передбаченому обсязі державної підтримки відповідних процесів, перегляд раніше прийнятих норм (як у разі з неприбутковим статусом обслуговуючих кооперативів). Надмірний популізм у діях органів державної влади створює проблеми, значущість яких не можна недооцінювати.

Потенційні ризики пов'язуємо з політичною нестабільністю в країні, з певними процесами, що можуть виникнути після зняття мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення. Їхнє уникнення передбачає регулювання процесів, які виходять далеко за межі проблематики сільськогосподарської кооперації, але усвідомлюються суспільством і органами державної влади.

Невідпрацьованими повною мірою залишаються питання регуляторної взаємодії між сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами та органами місцевого самоврядування. Не виключаємо можливість упередженого чи байдужого ставлення до проблем сільськогосподарської обслуговуючої кооперації з боку окремих представників цих органів. Однак основним чинником, що перешкоджає гармонізації відповідних відносин, вважаємо брак досвіду та компетенцій. У вирішенні існуючих проблем активнішою повинна бути роль вищих навчальних закладів, дорадчих служб.

Фінансові проблеми розвитку сільськогосподарської кооперації пов'язані з необхідністю віднайти кошти для створення й започаткування діяльності кооперативу. Слід також виходити з того, що повинні існувати джерела доходів кооперативу, достатні для підтримання

його поточної діяльності, здійснення певних інвестицій у його інноваційний розвиток. Опитані нами представники малих сільськогосподарських виробників оцінюють проблему браку коштів для фінансування діяльності кооперативу як найскладнішу серед основних причин, що перешкоджають розвитку кооперації.

Дійсно, для створення оснащеного сучасним обладнанням, спроможного надавати якісні послуги підприємства потрібні значні видатки. Їхній обсяг залежить від профілю та масштабів діяльності кооперативу, можливості залучення технічних засобів, що належать його членам. У будь-якому разі для започаткування діяльності кооперативу з розрахунку на одного його члена потрібно буде знайти суму, яка для багатьох власників особистих селянських господарств, дрібних фермерів може видатися надто великою. Не менш важливою є наявність гарантій, що акумульовані кошти будуть ефективно використані.

Досвід створення в Україні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів показує, що проблеми фінансового забезпечення їхньої діяльності можуть бути вирішені на необхідному рівні скоординованими зусиллями зацікавлених сторін. Результатом цих зусиль є формування певного механізму, який включає завдання, принципи і правила фінансування відповідного процесу, інструменти, котрі при цьому застосовують. Основні складові цього механізму наведені на рис. 3.1.

Звичайно, створений в Україні механізм фінансового забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації потребує подальшого розвитку. Удосконалення повинні стосуватися насамперед застосування окремих інструментів фінансування на етапі створення кооперативу, під час забезпечення його поточної діяльності, у разі прийняття рішення про модернізацію кооперативу для підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Кошти (акумульовані ресурси) за джерелами їхнього походження традиційно поділяють на власні й залучені. До отриманих із власних джерел належать вступні, членські та цільові внески членів кооперативу, паї та додаткові паї, майно, добровільно передане кооперативу його членами [115]. Сюди ж відносимо кошти, отримані в результаті господарської діяльності кооперативу (поточні доходи), амортизаційні відрахування. Із власних джерел формують неподільний, пайовий, резервний та, за потреби, спеціальний фонди кооперативу.

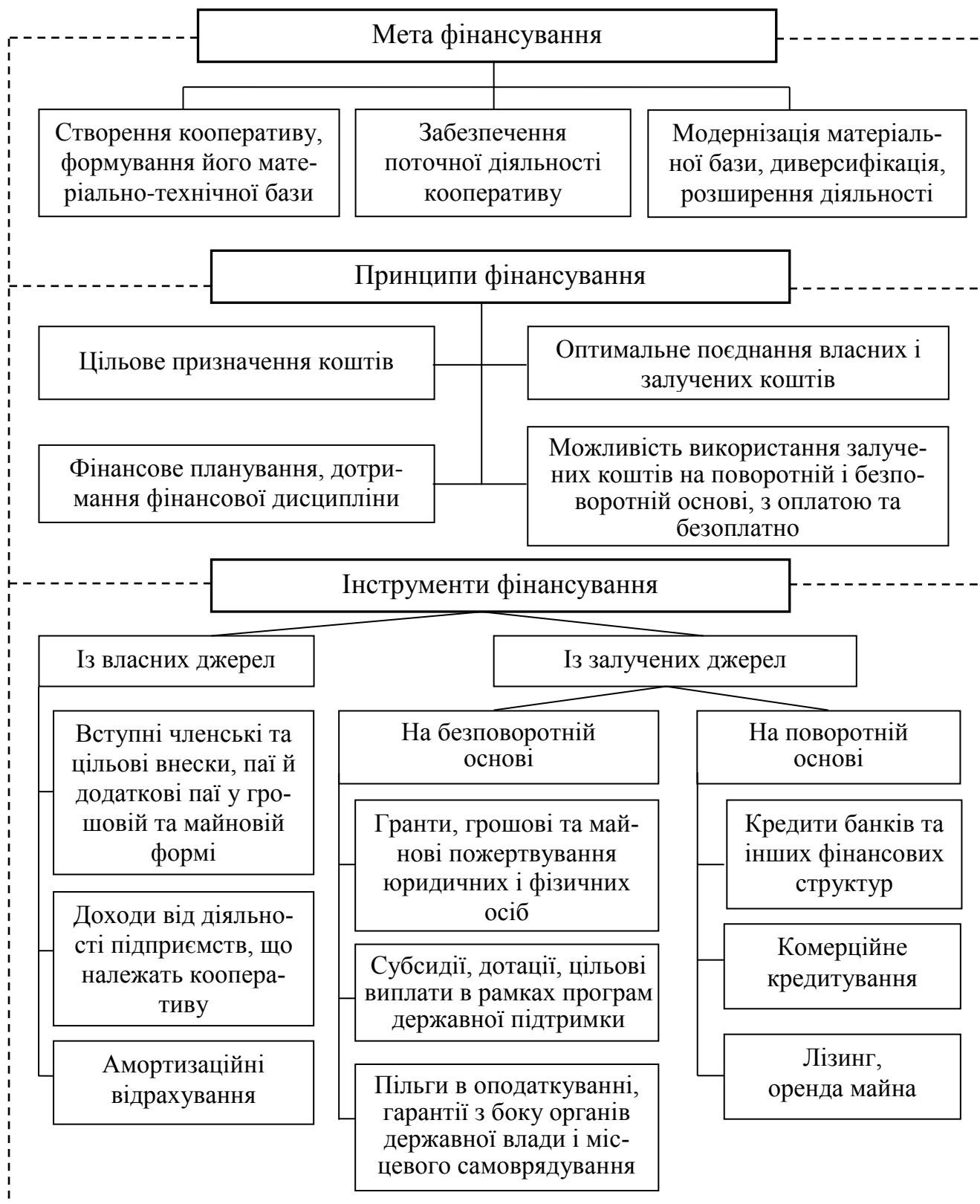


Рис. 3.1. Механізм фінансового забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

Варто уточнити, що згідно із Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» дохід сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів формується за рахунок надходжень від його членів

у вигляді оплати за надані послуги у процесі виробництва, заготівлі, переробки, постачання сільськогосподарської продукції. Виходячи з неприбуткового статусу, отримані надходження від продажу сільськогосподарської продукції, за дорученням членів кооперативу, не є його доходом [120].

Залучення ресурсів для розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації може здійснюватися на поворотній та безповоротній основі з різних джерел. Традиційно значні сподівання покладаються на кошти з державного (центрального) та місцевих бюджетів для формування матеріально-технічної бази кооперативу на етапі його створення. З цією метою можуть бути залучені й грошові та майнові пожертвування, благодійні внески, гранти, безоплатна технічна допомога юридичних і фізичних осіб, у тому числі іноземних [120].

Зважаючи на обмежені можливості центрального й місцевих бюджетів, активісти кооперативного руху сподіваються на безповоротну фінансову підтримку від громадських організацій і підприємницьких структур. В Україні діє чимало фондів і організацій, які надають гранти для реалізації проектів, котрі відіграють важливу роль у розвитку громад, мають виражене соціальне значення. Зарубіжні кооперативні структури і громадські об'єднання з власної ініціативи й за підтримки урядів своїх країн надають волонтерську допомогу, виділяють грантові кошти для стимулювання кооперативного руху в країнах, що розвиваються, у тому числі в Україні.

Успішним прикладом такої діяльності є реалізація проекту «Розвиток молочного бізнесу в Україні», яка розпочалася у 2014 році й повинна тривати до 2021 року. Проект фінансується Міністерство закордонних справ, торгівлі та розвитку Канади. До його реалізації залучаються й кошти Екофонду «Данон» в Україні, Міжнародного благодійного фонду «Добробут громад», Дніпропетровської та Львівської обласних державних адміністрацій. Безпосереднім впровадженням проекту опікується агенція «Сокодеві» з Квебеку – мережа кооперативів та спільних фондів, які діляться технічною експертизою та знаннями зі своїми партнерами у країнах, що розвиваються. Проект спрямований на подолання труднощів, які стоять перед малими і середніми виробниками молока України, через створення та розвиток кооперативів [127].

Прикладом дієвої підтримки сільськогосподарської обслуговуючої кооперації стала програма надання фінансової допомоги для ство-

рення нових чи розширення діючих кооперативів у областях Західної України від агрохолдингу «Мрія» (з 2018 року увійшов у компанію «Контінентал Фармерз Груп»). Реалізація відповідного проекту здійснюється через створений компанією фонд економічного розвитку сільських громад. Передбачається залучення до нього насамперед тих сільських громад, де проживають власники земельних паїв, що їх орендують підрозділи компанії. Отже, підтримка кооперативного руху – елемент взаємовигідної співпраці корпорації та сільських громад. Компанія не отримує від підтримки кооперативного руху прямої фінансової вигоди, однак, реалізуючи важливий соціальний проект, вона розраховує на продовження співпраці зі сільськими жителями, які здають їй в оренду земельні паї.

У 2017-2018 роках фінансову допомогу в рамках зазначеного проекту надавали на конкурсній основі. Передбачалося виділення безповоротних грантів та надання поворотних безвідсоткових позик. На безповоротній основі новостворений кооператив міг у 2017 році отримати до 100 тис. грн. У формі безвідсоткової позики терміном до двох років створюваний кооператив міг отримати до 200 тис. грн, уже діючий з досвідом діяльності від двох років для забезпечення свого розвитку – до 500 тис. грн. Обов'язковою умовою була частка у проекті власних коштів членів кооперативу: новоствореного – щонайменше 20%, уже діючого – щонайменше 50%. Бюджет проекту у 2017 році становив 4 млн грн. Передбачали за потреби організацію компанією навчальних семінарів з основ кооперації [1].

Очевидно, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не можуть повністю обійтися у своїй діяльності без зовнішніх запозичень у формі банківських чи лізингових кредитів. Такі позики є невід'ємною складовою аграрного бізнесу. Вони є платними, і розмір плати за користування ними формується в кожному конкретному випадку окремо. Очевидно, він залежатиме від стану ринків банківських кредитів чи лізингових операцій, термінів кредитування, інших кон'юнктурних чинників. Кооперативи можуть розраховувати на зниження вартості позик у разі участі у відповідних цільових програмах. Певні пільги їм можуть запропонувати комерційні партнери (переробні підприємства, постачальники тощо), зацікавлені у тривалій співпраці з кооперативом.

Актуальним є питання про частку власних джерел у формуванні ресурсів кооперативу. Утверджується думка, що без зовнішніх запо-

зичень на етапі створення об'єднання, при формуванні його матеріально-технічної бази не обійтись. Окремі дослідники вважають, що принаймні 80% початкових витрат повинні формуватися за рахунок державного бюджету, покликаючись на те, що такий механізм (80:20) використовував ще австрійський уряд, коли сприяв формуванню кооперативів на Галичині у XIX столітті [69, с. 26]. Очевидно, окрім коштів із державного та місцевого бюджетів, до фінансування витрат на створення кооперативу можуть залучатися й фінансові чи майнові ресурси інших структур – громадських організацій, фондів, підприємців тощо.

Для забезпечення операційної діяльності кооперативів при формуванні їхніх поточних витрат слід орієнтуватися на надходження коштів від власної господарської діяльності. За результатами проведеного опитування, як зазначено в п. 2.3, 77,6% респондентів з числа представників малого аграрного бізнесу та 68,0% респондентів з числа голів особистих селянських господарств вважали бажаною постійну суттєву фінансову підтримку інтегрованих структур з боку держави. Натомість думки, що фінансові питання повинні вирішувати самі члени об'єднання, дотримувався лише щоп'ятий фермер і щодесятий власник особистого селянського господарства.

Звичайно, на сільськогосподарські кооперативи повинні поширюватися існуючі елементи державної підтримки аграрного бізнесу – дотації, субсидії, інструменти непрямой фінансової підтримки (пільги в оподаткуванні, гарантії при залученні кредитів) та ін. Однак не слід розраховувати на обов'язкові постійні фінансові вливання в їхню поточну діяльність з державного та місцевих бюджетів. Формуючи фінансовий план діяльності кооперативу (прораховуючи відповідні доходи і витрати), слід виходити з того, що вона повинна бути самоокупною з урахуванням уже існуючих інструментів бюджетної фінансової підтримки агровиробників.

Самоокупність кооперативу як необхідна умова його функціонування передбачає наявність економічних стимулів у сільгоспвиробників для членства в кооперативі та достатніх доходів для покриття поточних витрат об'єднання. Умови досягнення самоокупності через застосування відповідних фінансових інструментів (умов розрахунку з членами, видатків на здійснення поточної діяльності) повинні бути достатньо переконливо відображені в бізнес-плані, розробленому для створення кооперативу.

Економічні стимули для участі в сільськогосподарському обслуговуючому кооперативі передбачають, що його члени отримуватимуть більшу вигоду від користування послугами об'єднання, аніж від співпраці з іншими структурами. Зокрема, йдеться про те, що ціна реалізації продукції заготівельному кооперативу повинна бути вищою, аніж її пропонують посередники, а вартість товарів чи послуг, що їх постачатиме (надаватиме) кооператив своїм членам, не може перевищувати аналогічні ціни, за якими працюють на ринку інші комерційні структури.

Порівняння цін (заготівельних чи реалізаційних), якими обслуговуються кооперативи та діючі на ринку комерційні структури, дає вагому, однак неповну інформацію про економічні вигоди, які отримують сільгоспвиробники від членства в кооперативі. Функціонування обслуговуючого кооперативу – це й певна гарантія для його членів стабільності економічних відносин у тій сфері, яку він охоплює. Виходячи з цього, агровиробники отримують додаткові аргументи для здійснення інвестицій у свій розвиток. Крім того, нерідко на ринку взагалі відсутні посередники, на співпрацю з якими можна розраховувати. Отже, участь в обслуговуючій кооперації формує джерела доходів, які до того селянам узагалі були недоступні.

Функціонування кооперативу потребує здійснення певних поточних витрат, які мають бути покриті пайовими внесками його членів. Пайові (а за потреби – й додаткові) внески повинні покривати як змінні, так і умовно-постійні витрати кооперативу. Рівень змінних витрат залежить від обсягу здійснюваних кооперативом операцій та умов придбання ресурсів (наприклад, пально-мастильних матеріалів), необхідних для їхнього виконання. До умовно-постійних витрат сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу слід віднести зарплату його штатних працівників зі соціальними нарахуваннями на неї, амортизацію основних засобів, що належать кооперативу, плату за оренду майна (приміщень), якщо така здійснюється, деякі інші накладні витрати.

Виходячи з обсягу умовно-постійних витрат, цін на послуги кооперативу та змінних витрат із розрахунку на одиницю наданих послуг, за традиційною схемою можна визначити мінімальний або критичний обсяг (вартість) операцій, що його необхідно здійснити кооперативу протягом певного розрахункового періоду. Цей мінімальний обсяг у свою чергу визначає кількість членів, що їх необхідно залучи-

ти до участі в кооперативі, сферу його дії. Наприклад, при організації молочарських кооперативів на Галичині у 20-30-х роках минулого століття виходили з того, що на молочарню повинно постійно надходити молоко щонайменше від двох тисяч корів [60, с. 106].

Обсяг умовно-постійних витрат закладається в розрахунки на етапі створення кооперативу. У подальшому за потреби він може бути відкоригований через зміну штату працівників, залученого обладнання тощо. Та важливо забезпечити виконання членами кооперативу своїх зобов'язань, які визначаються обсягом використання ними послуг (реалізації через кооператив продукції, закупівлі в нього ресурсів, отримання послуг з обробітку ґрунту тощо). Від дисциплінованості в цьому плані членів кооперативу залежатиме фінансова спроможність об'єднання.

Як запропоновано, доцільно виділяти в окрему групу організаційні проблеми, що перешкоджають розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Йдеться як про труднощі на етапі створення кооперативу, пов'язані з налагодженням результативних комунікаційних зв'язків між потенційними членами об'єднання, так і про внутрішні недоліки в організації діяльності вже діючого кооперативу.

Організаційні проблеми характеризуються різними формами прояву, зокрема: пасивністю сільських жителів на етапі створення кооперативу і в процесі його функціонування; відсутністю лідерів, спроможних очолити процес створення кооперативу й управління його діяльністю; недотриманням демократичних принципів кооперації, що проявляється у спробах керівника чи окремих груп використати об'єднання у своїх інтересах, у відмові окремих членів виконувати взяті перед кооперативом зобов'язання; некваліфіковане керівництво кооперативом, недотримання принципів планування, обліку результатів діяльності тощо.

Причини виникнення організаційних проблем на шляху розвитку сільськогосподарської кооперації можна розділити на три групи:

- незрілість неформальних інституцій (етичних норм поведінки), що регулюють відносини між учасниками кооперації;
- низька соціальна активність значної маси сільського населення в підтримці кооперативного руху;
- брак компетенцій.

Найскладнішими вважаємо проблеми, пов'язані з незрілістю чи несформованістю засад, що визначають етичні норми поведінки

суб'єктів підприємницької діяльності, учасників кооперативних відносин. Унаслідок цього зустрічаються випадки свідомого порушення принципів демократичного управління кооперативами, згідно з якими всі члени повинні мати рівні права в прийнятті рішень голосуванням, нехтування інтересами об'єднання в окремих кон'юнктурних ситуаціях. Нерідко спостерігаються випадки трансформації обслуговуючих кооперативів у комерційні підприємства, які не дотримуються принципів обмеження в отриманні прибутку, рівності усіх членів кооперативу в організації управління ним, усунення від управління кооперативами асоційованих членів та ін. Псевдокооперативні структури, які порушують відповідні вимоги, можуть спеціально створюватися задля задоволення інтересів окремих осіб, отримання державної фінансової підтримки тощо [54, с. 27; 60, с. 31]. У результаті відбувається дискримінація кооперації, яка створює серйозну загрозу для її розвитку.

Вирішення проблем, пов'язаних з недосконалістю поширених у суспільстві етичних норм, потребує тривалого часу й значних зусиль. Їх не можна вирішити прийняттям кількох нормативних актів чи простою домовленістю між певним колом людей. Йдеться про оздоровлення всієї системи суспільних відносин, для чого потрібні скоординовані дії державних органів, правоохоронних структур, громадських організацій, представників різних соціальних груп. З іншого боку, дослідники розглядають кооперативи як важливі форпости демократичного устрою суспільства [92, с. 106], тому їхнє створення є важливим інструментом формування тих суспільних цінностей, пріоритет досягнення яких задекларований у нашій державі.

Низька соціальна активність селян проявляється в недостатньому рівні їхнього зацікавлення увійти в ініціативну групу зі створення кооперативу. У вже створеному кооперативі ця проблема проявляється в нерегулярному відвідуванні засідань, інертності в підтримці проєктів його розвитку. На практиці непросто знайти у населеному пункті лідерів, наділених організаторськими здібностями й зацікавлених використати їх для розвитку кооперативного руху. Проблемою є й міграція найактивніших сільських жителів у міста і за кордон.

Водночас вважаємо, що соціальна пасивність не є рисою, притаманною нашому народові й українським селянам зокрема. Свідченням високої громадської зрілості є широка участь народних мас у демократичних революціях, що відбулися в новітній історії України,

розвиток волонтерського руху з підтримки української армії в критичний для нашої державності період. Тому слід вести мову про низьку соціальну активність селян саме в підтримці кооперативного руху, яка, на нашу думку, пов'язана з недостатньо розкритими перевагами, які можна отримати від розвитку сільськогосподарської кооперації. Причини такої ситуації – як у гіркому історичному досвіді колективізації в радянський період, розчаруванні невдачами ринкових трансформацій у 90-ті роки минулого століття, так і в недостатньо кваліфікованих і непослідовних зусиллях із пропаганди кооперативних ідей у теперішній час.

Брак компетенцій як комплекс причин, що перешкоджають розвитку кооперативних структур за участю малих сільськогосподарських виробників, проявляється у відсутності необхідних знань, недостатній підготовленості як осіб, котрим доводиться брати на себе управління кооперативами, так і державних службовців, на яких покладається функція підтримки кооперативного руху на локальному рівні. Відомі випадки, коли менеджмент сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів не зумів припинити внутрішні конфлікти, визначити оптимальні параметри діяльності об'єднань. Нерідко в кооперативах через брак належної підготовки допускають значні недоліки в обліковій роботі, при підготовці господарських договорів тощо. При цьому проблема браку компетенцій може бути вирішена відносно швидко і з меншими зусиллями, аніж інші проблеми, про які йшлося.

Відсутність необхідних знань у керівництва кооперативу може бути компенсована допомогою, отримуваною з боку дорадчих служб, через консультації, надавані фахівцями закладів вищої освіти, державних структур. Вагоме значення має практика навчальних семінарів для керівників кооперативів, досвід проведення яких накопичений у багатьох регіонах України. Оскільки ефективний менеджер повинен володіти не лише вибірковими знаннями з економіки і права, доцільно запровадити підготовку таких фахівців у закладах вищої освіти. Досвід такої підготовки є в Національному університеті біоресурсів і природокористування України, де за підтримки Міністерства закордонних справ, міжнародної торгівлі і розвитку Канади розроблена й реалізовується магістерська програма спеціалізації «Менеджмент кооперативних формувань».

Певну інформацію про оцінку самими селянами вагомості причин виникнення організаційних проблем на шляху розвитку сільськогосподарської кооперації отримали в результаті проведеного нами опитування малих сільськогосподарських виробників Івано-Франківської області. Лише третина опитаних власників особистих селянських господарств серед основних причин, що перешкоджають створенню об'єднань, назвали відсутність лідерів, ініціативної групи селян, причому в Косівському районі частка респондентів, які відзначили в анкетах відповідну позицію, становила всього 9%. Вважаємо, селяни дещо недооцінюють проблему низької соціальної активності.

За баченням представників малого аграрного бізнесу, відсутність бажаних об'єднань – не найскладніша проблема на шляху розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, хоча й доволі вагомим (за 3-бальною шкалою респонденти оцінили її значущість у 2,15). Практично на такому самому рівні (зі середньою оцінкою у 2,19 бала) відзначили фермери проблему можливої втрати незалежності, яку, вважаємо, можна пов'язати з недосконалістю етичних норм поведінки суб'єктів підприємницької діяльності. Водночас, як зазначено, більшість респондентів розуміють необхідність поступатися певними власними інтересами задля досягнення спільного блага. І найнижче на тлі інших оцінена серйозність проблеми браку компетенцій (зокрема, непоінформованості), оскільки фермери значною мірою вже мають певну спеціальну підготовку та бачать можливості для її підвищення.

Описані проблеми потрібно вирішувати на різних рівнях організації кооперативного руху. На макро- і мезорівні приймають нормативно-правові акти, які регулюють розвиток сільськогосподарської кооперації, розробляють програми підтримки процесів створення і функціонування кооперативів та виділяють кошти на їхню реалізацію. Основна ж діяльність розгортається на мікрорівні, оскільки жодні зовнішні стимули не забезпечать створення життєздатного кооперативу без усвідомлення необхідності й наявності бажання його створити у самих сільськогосподарських виробників.

Процес створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу доволі детально відпрацьований у теоретичному плані, отримав в Україні практичну апробацію. Узагальнення методичних напрацювань і практичного досвіду дає змогу виділити основні етапи його створення, визначити їхній зміст (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Процес створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу за участю малих сільськогосподарських виробників*

Зміст етапу	Питання, що потребують вирішення	Способи вирішення
1	2	3
Етап 1. Діагностика середовища		
Встановлення наявності умов для створення кооперативу	З'ясування економічної доцільності створення кооперативу, наявності для цього ресурсів, умотивованих людей.	Аналіз ресурсного потенціалу і результатів діяльності малих сільськогосподарських виробників. Пошук неформальних об'єднань малих сільськогосподарських виробників. Неформальні бесіди для виявлення осіб, спроможних сформулювати ініціативну групу.
Етап 2. Підготовча робота		
Організація ініціативної групи та проведення просвітницької роботи	Поширення інформації про можливість створення кооперативу та потенційні результати його діяльності.	Розповсюдження друкованих матеріалів, організація лекцій, проведення навчальних семінарів для лідерів.
	Встановлення (ідентифікація) кола осіб, зацікавлених вступити в кооператив.	Неформальне спілкування та анкетування.
	Формування ініціативної групи та конкретизація нею ідей кооперативу.	Консолідація ініціаторів. Збори ініціативної групи, на яких приймається протокол про наміри. Обґрунтування ініціативною групою концепції кооперативу (конкретизація напрямів діяльності, території функціонування, принципів формування ресурсного потенціалу).

Продовження таблиці 3.1

1	2	3
Етап 3. Організація кооперативу		
Розроблення необхідних документів та реєстрація кооперативу	Розроблення проекту кооперативу, установчих документів.	Розробка бізнес-плану, статуту, правил внутрішньогосподарської діяльності, інших необхідних документів із залученням до цього процесу дорадчих служб, консультативних центрів, волонтерів та ін.
	Офіційне оформлення діяльності.	Проведення установчих зборів, формування органів управління кооперативом, державна реєстрація кооперативу, відкриття розрахункового рахунка в банку, отримання коду ЄДРПОУ тощо.
Етап 4. Організація господарської діяльності		
Початок господарської діяльності та формування механізму розвитку кооперативу	Формування ресурсного потенціалу кооперативу.	Формування основних і обігових фондів через вступні та пайові внески, оренду майна, залучення зовнішніх джерел фінансування. Конкретизація обов'язків членів правління. Комплектування штату найманих працівників. Залучення нових членів.
	Створення економічного механізму діяльності кооперативу.	Укладання господарських договорів із партнерами кооперативу. Організація облікової, планової, маркетингової роботи. Коригування діяльності кооперативу залежно від досягнутих результатів.

* Власні узагальнення з використанням джерел [29; 30; 69; 142].

Створення кооперативу починається з появи кооперативної ініціативи, носіями якої можуть бути як самі сільськогосподарські виробники певного населеного пункту (території), так і інші зацікавлені особи – члени дорадчих служб, волонтери громадських організацій, представники органів місцевої влади, сільської інтелігенції. Відповідні суб'єкти є основною рушійною силою першого етапу – діагностики середовища, на якому слід встановити наявність економічних і соціальних умов для створення кооперативу. Проведення відповідного аналізу потребує певної кваліфікації, тому вже на цьому етапі, як і на наступних, дуже важливою є зовнішня допомога.

Звичайно, без мотивованих до об'єднання сільськогосподарських виробників кооператив не функціонуватиме, хоча й може бути формально зареєстрований. На наявність умотивованих до створення кооперативу господарників вказують приклади неформальних об'єднань, коли кілька осіб на основі усних домовленостей уже намагаються вирішувати певні спільні проблеми. Якщо буде виявлена група принаймні з кількох сільськогосподарських виробників, котрі могли би сформувати ініціативну групу зі створення кооперативу, можна вважати перший етап успішним.

Другий етап створення кооперативу (підготовча робота) передбачає покладання організаційної відповідальності за цей процес на групу активних селян, які повинні прийняти низку концептуальних рішень щодо діяльності майбутнього об'єднання і, сформувавши на зборах ініціативну групу, прийняти протокол про наміри. Окрім суто організаційної роботи, члени ініціативної групи мають взяти на себе й функцію переконання інших селян у правильності й привабливості їхніх дій [39]. Зовнішня підтримка на цьому етапі може полягати у проведенні дорадниками й волонтерами просвітницької роботи, допомозі в обґрунтуванні певних параметрів майбутнього кооперативу.

Важливе питання, яке потребує з'ясування на вказаному етапі, стосується визначення функцій, що покладатимуться на обслуговуючий кооператив. Дискусій щодо того, в якій галузі сільського господарства функціонуватиме кооператив (буде він молочарським, м'ясним, плодоовочевим, зерновим тощо), як правило, не виникає, адже зі самого початку очевидна сфера зацікавлення виробників. За виконуваними функціями серед обслуговуючих кооперативів виділяють постачальницькі, заготівельно-збутові, переробні, з технічного обслуговування та ін. Окрему групу складають багатофункціональні коопе-

ративи, які надають своїм членам кілька видів послуг. Частка таких серед діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні найбільша, їх близько половини [109].

Водночас на думку окремих дослідників, багатофункціональні кооперативи є менш ефективними, аніж ті, що займаються одним видом діяльності [60, с. 120]. Вузька спеціалізація забезпечує нижчу собівартість надаваних послуг [80, с. 307], дає змогу уникнути конфлікту інтересів між окремими підрозділами. Для заснування багатофункціонального кооперативу потрібно більше коштів, організаційних зусиль, управлінського досвіду [39]. Результативним, як свідчить світовий досвід, може бути об'єднання в кооперативі суміжних функцій, наприклад, постачання та збуту. Однак, вважають науковці, на початковому етапі недоцільно занадто захоплюватися диверсифікацією кооперативної діяльності, а рухатися при створенні кооперативів потрібно від простіших форм до складніших [80, с. 307].

Пересвідчившись в ефективності простіших форм діяльності, можна будувати плани з розширення діяльності кооперативу на нові території, створення ним власного підприємства, диверсифікації його функцій тощо. Ці плани реалізують на етапі організації господарської діяльності кооперативу. У цього етапу немає фіксованого періоду завершення, адже зміцнення ресурсного потенціалу кооперативу, удосконалення економічного механізму його функціонування, у тому числі за рахунок укладання нових господарських договорів, є постійним процесом.

Обґрунтовуючи заходи в рамках реалізації в Україні програм розвитку сільськогосподарської кооперації, доцільно повніше використовувати багатий зарубіжний досвід, який може бути імplementований у вітчизняній практиці.

Як зазначено, існують побоювання, що в Україні кооперативи можуть створюватися задля задоволення приватних інтересів окремих осіб. Варто врахувати, що в багатьох країнах законодавство регламентує склад адміністративних кооперативів, кількість і статус їхніх членів. Адміністративні органи вибираються на конкретний термін (від 1 до 4 років), вони обов'язково звітують про свою діяльність перед загальними зборами кооперативу та контролюючими органами [35, с. 44]. Кооперативи в Європі є членами аудиторських союзів, які перевіряють їхню діяльність, пропонують низку послуг у покращанні фінансової діяльності [35, с. 38].

Класичний кооператив – важлива, але не єдина форма інтегрованої структури, що обслуговує фермерів. Зокрема, як свідчить зарубіжний досвід, технічне обслуговування виробничих процесів можуть здійснювати машинні товариства, механізовані бригади (ринги) тощо. Вони не мають статусу юридичної особи, створюються за згодою учасників, часто – на основі усної домовленості. Гарантія отримання техніки в строк, взаємні зобов'язання учасників оцінюються як дещо нижчі, ніж у кооперативі [60, с. 121-122]. Однак за належного рівня етики ведення бізнесу вони демонструють доволі високу ефективність. Створення схожих структур фермери України можуть практикувати як перший крок на шляху утворення повноцінного обслуговуючого кооперативу.

У Данії спостерігаємо приклади дієвої консалтингової кооперації. Фермерські господарства створюють службу, яка встановлює систему консультування, обслуговуючи практично всі види діяльності. При цьому обсяг і характер консультаційних послуг встановлюють самі фермери [60, с. 152].

У країнах Євросоюзу існує норма, за якою члени кооперативу зобов'язані реалізовувати свою продукцію лише чи переважно через кооперативну мережу. Тоді вони можуть розраховувати на серйозні преференції з бюджету (дотації тощо). У Польщі затверджений перелік мінімальних обсягів продукції за окремими видами, який фермери зобов'язані реалізовувати через кооператив. За невиконання відповідних вимог об'єднання не може називатися кооперативом і втрачає права на преференції [152]. Такі норми спрямовані на зміцнення кооперативних структур в умовах мінливої ринкової кон'юнктури.

Як зазначено, в Україні та Івано-Франківській області зокрема зроблені певні кроки щодо забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації. Та, судячи з наявних результатів, суттєвого поступу в цьому процесі не досягнуто. Це спричинено як недостатнім ресурсним забезпеченням відповідних зусиль, так і неузгодженістю, незавершеністю окремих із них. Зважаючи на це, ми обґрунтували систему заходів зі створення на регіональному рівні сприятливого для розвитку сільськогосподарської кооперації середовища, виділивши в ній завдання з формування відповідних інституційних, економічних і соціальних умов (табл. 3.2). Ці заходи можуть бути вжиті для розробки цільової програми розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Івано-Франківській області.

Формування середовища, сприятливого для розвитку сільськогосподарської кооперації в області

Завдання	Заходи
1	2
Формування інституційних умов	Прийняття обласною радою цільової програми розвитку сільськогосподарської кооперації.
	Формування у структурі департаменту агропромислового розвитку облдержадміністрації центру відповідальності (відділу) за розвиток сільськогосподарської кооперації з функціями: <ul style="list-style-type: none"> - забезпечення ефективного використання створених на обласному рівні важелів економічної підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації; - організації консультування з відповідних питань; - організації продукування й поширення інформації з проблематики розвитку сільськогосподарської кооперації, ведення бізнесу малими агровиробниками; - моніторингу розвитку кооперативного руху та ін.
	Забезпечення результативної співпраці сільськогосподарських кооперативів з державними структурами (підприємствами, установами, службами), що мають стосунок до формування й обслуговування аграрного бізнесу.
	Прийняття на районному рівні (об'єднаних територіальних громад) нормативно-правових документів, спрямованих на підтримку й конкретизацію напрямів реалізації обласної програми розвитку сільськогосподарської кооперації.
	Залучення представників кооперативного руху до розробки програм соціально-економічного розвитку області.
Формування економічних умов	Виділення в обласному бюджеті коштів на формування системи грантів для підтримки створення сільськогосподарських кооперативів та забезпечення їхнього інноваційного розвитку.
	Фінансування з обласного та місцевих бюджетів програм підтримки окремих видів діяльності малими сільськогосподарськими виробниками, об'єднаними в кооператив.
	Залучення міжнародних і вітчизняних недержавних грантодавців до підтримки кооперативного руху.
	Цільова передача місцевими органами влади майна (приміщень) створюваним кооперативам на безоплатній чи пільговій основі.
	Забезпечення доступу продукції сільськогосподарських кооперативів або об'єднаних ними виробників до ринків збуту через розвиток відповідної інфраструктури.
	Формування замовлень у закладах вищої освіти на підготовку кваліфікованих кадрів для потреб розвитку сільськогосподарської кооперації.

1	2
Формування соціальних умов	Активізація громадських організацій, діяльність яких здійснюється за участю та в середовищі малих сільськогосподарських виробників.
	Пропагування ідей кооперації через організацію семінарів для активістів громадських організацій, представників малого аграрного бізнесу, органів місцевого самоврядування.
	Проведення соціологічних досліджень з метою виявлення осіб, спроможних виступати ініціаторами створення кооперативів.
	Розвиток партнерства, консолідація учасників кооперативного руху через проведення регулярних конференцій, нарад, зустрічей.
	Участь діючих сільськогосподарських кооперативів у виставковій діяльності, відзначенні державних свят, пам'ятних дат, інших громадських заходах.

Важливим елементом формування інституційних умов стане затвердження обласною радою й реалізація цільової програми розвитку сільськогосподарської кооперації. В Івано-Франківській області прийнята Комплексна програма розвитку агропромислового комплексу та сільських територій на 2016-2020 рр., в якій передбачене лише часткове співфінансування міжнародних технічних проектів, спрямованих на розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації і дорадництва [114]. Вважаємо, перелік заходів з підтримки на обласному рівні сільськогосподарської кооперації доцільно розширити. Координатором виконання програми виступатиме департамент агропромислового розвитку Івано-Франківської облдержадміністрації. Відповідні виконавчі функції можуть бути покладені на відділ бухгалтерського обліку, економіки та розвитку сільських територій зазначеного департаменту після певної його реорганізації.

Важливим завданням відділу буде організація консультування з питань розвитку сільськогосподарської кооперації. Відповідні функції слід покласти на штатного працівника відділу. Водночас доцільним є залучення департаментом до співпраці консультантів з-поміж працівників вищої школи, громадських організацій. Позитивний досвід такої співпраці накопичений у Львівській області, де в департаменті агропромислового розвитку облдержадміністрації створений відділ розвитку кооперації та підприємництва. У вирішенні проблем кооперативного руху він тісно співпрацює зі Львівською аграрною

дорадчою службою, громадською організацією “Львівська аграрна палата”. У 2018 році в департаменті агропромислового розвитку ЛОДА відкрито консультаційно-дорадчий центр для аграріїв, до роботи в якому залучені на громадських засадах працівники закладів вищої освіти аграрного профілю, науково-дослідних інститутів, бізнесових структур.

Департамент агропромислового розвитку Львівської облдержадміністрації спільно з Львівською аграрною палатою видають вісник «Агрофорум», у якому серед іншого публікують матеріали з питань розвитку сільськогосподарської кооперації. У такий спосіб департамент виконує важливу функцію продукування й поширення інформації з відповідної проблематики, і це лише один із напрямів його роботи з пропаганди та інформаційної підтримки кооперативного руху.

Заходи з формування економічних умов, сприятливих для розвитку в області сільськогосподарської кооперації, значною мірою конкретизують економічні важелі, застосування яких передбачене формуванням інституційних умов. Вони спрямовані на підтримку ресурсного забезпечення сільськогосподарських кооперативів, насамперед за допомогою фінансових інструментів. Передбачено як виділення коштів з обласного й місцевого бюджетів, так і стимулювання їхнього надходження з інших джерел.

За рахунок коштів з обласного бюджету доцільно сформувати систему грантової підтримки сільськогосподарських кооперативів. За поданими на конкурс заявками найперспективніші об’єднання могли б отримувати гранти на придбання оргтехніки, покриття інших витрат на етапі створення кооперативу та для підтримки інноваційного розвитку вже діючих структур. Інший напрям фінансової підтримки з боку органів влади – виділення в обласному й місцевих бюджетах коштів для підтримки соціально значущих видів діяльності малих агровиробників, здійснюваних через кооперативні форми. Йдеться про дотації молочним кооперативам, виробникам органічної продукції, часткову компенсацію відсотків за отримані сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами кредити тощо.

До організаційно-економічних заходів з підтримки сільськогосподарської кооперації відносимо створення ефективної системи збуту продукції, виробленої кооперативами чи їхніми членами. Звичайно, продукція кооперативів повинна доводити свою конкурентоспроможність за якісними і ціновими характеристиками поряд з продукцією

інших виробників. Водночас слід удосконалювати інформаційну підтримку діяльності сільськогосподарських кооперативів, сприяти їм у налагодженні контактів з комерційними партнерами.

В окрему групу пропонуємо виділяти заходи, спрямовані на формування соціальних умов, необхідних для забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації в області. Аналоги таких заходів зустрічаємо в низці програмних документів і наукових праць з відповідної проблематики. Однак ця ділянка роботи є менш опрацьованою порівняно з інституційними й економічними заходами в методологічному і практичному плані. Важливо підкреслити соціальний характер відповідних заходів, тобто такий, що стосується способу життя людей, їхнього добробуту, безпеки. Ці заходи спрямовані на утвердження в суспільній свідомості демократичних ідей кооперації, перспективності кооперативного руху.

Формування соціальних умов для розвитку кооперації не може базуватися лише на діях з боку органів державної влади. Важливою є активність громадських об'єднань, дорадчих, волонтерських служб, авторитетних представників сільських громад, самих сільськогосподарських кооперативів та їхніх членів.

Отже, забезпечення розвитку в Україні й окремих регіонах сільськогосподарської кооперації передбачає вживання системи заходів зі створення сприятливих для цього процесу умов. Відповідні заходи (інституційні, фінансово-економічні, організаційні, соціальні) спрямовані на вирішення різних проблем кооперативного руху. Комплексне їхнє застосування зі залученням кваліфікованих фахівців спроможне забезпечити відчутний синергічний ефект.

3.2. Участь малих агровиробників у кластерних утвореннях

Серед варіантів інтегрованих структур в аграрному секторі економіки є об'єднання, які, сприяючи їхнім учасникам у вирішенні певних технологічних і комерційних проблем, зберігають за ними високу господарську самостійність. До таких відносимо кластерні форми інтеграції, інтерес до створення яких в Україні, окрім сільськогосподарських виробників, проявляють суб'єкти суміжних галузей, представники органів державного управління, наукові заклади.

У науковій літературі зустрічаємо численні визначення дефініції «кластер» («економічний кластер»), котрі як узгоджуються з наведеним у п. 1.1 монографії хрестоматійним визначенням М. Портера, так і помітно різняться від нього. Погоджуємося з дослідниками, які відзначають складність, багатовимірність природи економічних кластерів, їхній нечіткий характер, що й породжує варіацію відповідних дефініцій [25, с. 27; 63, с. 39; 83, с. 73]. Із урахуванням цього вважаємо за доцільне в рамках нашого дослідження вести мову про кластерну форму інтеграції, яка охоплює різні за видами об'єднання суб'єктів господарювання, що характеризуються певними визначальними для цієї форми ознаками.

Опрацювання численних літературних джерел [25, с. 29-30; 78, с. 100-101; 83, с. 72-73; 97, с. 90-94; 150, с. 20] та інформації про практичний досвід створення в аграрному секторі України кластерних утворень дає змогу виділити характеристики (атрибути), що є обов'язковими для визначення сутності відповідних об'єднань. До таких слід віднести: галузеву спеціалізацію з формуванням певного технологічного ланцюжка, географічну близькість (територіальне зосередження), структурованість кластера з виділенням його ядра, добровільність участі у створенні та діяльності кластера, паритетність економічних відносин з поєднанням кооперації та конкуренції, зорієнтованість на інноваційний розвиток.

У виділенні кластера окреслюється економічна сфера (галузь, вид діяльності), з якою пов'язане його функціонування. Предметом нашого дослідження є участь малих сільськогосподарських виробників у аграрних (агропродовольчих, агропромислових) кластерах. Важливий аспект – відповідна структура повинна обслуговувати певний технологічний ланцюжок (ланцюжок створення вартості), складовими якого є залучення різних видів ресурсів, виробництво сільськогосподарської сировини та її переробка, продаж та маркетинг продовольчої продукції, що включають логістику й різні форми обслуговування споживачів. Отже, кластер є вертикальним інтеграційним об'єднанням, хоча й допускає наявність горизонтальних зв'язків між учасниками. Обслуговування повного виробничого циклу чи значної його частини передбачає участь у кластері, окрім сільськогосподарських виробників, підприємств і організацій інших галузей (переробки, матеріального та фінансового забезпечення, ринкової інфраструктури тощо).

У контексті галузевої спеціалізації зазначимо, що за продуктовою ознакою виділяють гомогенні та гетерогенні кластери. Найперспективнішою вважаємо участь малих сільськогосподарських виробників у гомогенних кластерах, які обслуговують виробництво одного певного виду продукції. До таких, наприклад, відносимо молочний, овочевий, бджільницький кластери тощо.

Малі сільгоспвиробники, окрім аграрних, можуть брати участь і в туристично-рекреаційних кластерах. Йдеться про зайнятість особистих селянських господарств, фермерських господарств сімейного типу у сфері сільського зеленого туризму, їхню причетність до розвитку екологічного та етнотуризму. Створення відповідних кластерів перспективне у тих гірських і передгірських районах Прикарпаття, що відомі як центри зимових видів спорту, рекреації, проведення етнофестивалів.

Як відомо, кластери формуються за наявності достатньо значущої маси суб'єктів господарювання, розташованих у географічній близькості один від одного [38, с. 18]. Географічна близькість передбачає певну територіальну локацію учасників кластерного утворення, що визначає економічну доцільність і технічну можливість налагодження між ними тривалих і тісних господарських зв'язків. Попри те, що сфера діяльності окремих кластерів може поширюватися на цілі регіони країни і навіть території кількох країн, малих сільськогосподарських виробників слід розглядати насамперед як активних учасників невеликих кластерів, зорієнтованих на виробництво продукції переважно для сегментів локальних ринків. Може йтися про об'єднання виробників на рівні адміністративного району (кількох районів) чи навіть окремих сільських населених пунктів. Обсяг територіального покриття відповідного кластера визначається насамперед організаційним потенціалом ініціаторів його створення.

Кластер відзначається певною структурою, в якій прийнято виділяти ядро (головну ланку) та блоки інших його учасників. Як ядро аграрного кластера може виступати потужне підприємство-інтегратор, переважно переробне. Воно визначає зміст інтеграційних зв'язків у рамках кластера, забезпечує чи координує їхнє формування й підтримання. Водночас, як вважають дослідники, як ініціатор та ядро кластера можуть виступати громадські організації [23, с. 247], університети або групи науково-дослідних структур [150, с. 38].

Серед кластерів, у яких можуть брати участь малі сільськогосподарські виробники, варто виділити структури, утворені довкола переробних підприємств (молокопереробних, м'ясопереробних, цукрових заводів тощо), зацікавлених у формуванні стійкої сировинної зони, спроможної забезпечити постачання якісної продукції. Зацікавленим у співпраці з малими агровиробниками й ініціатором створення відповідної кластерної структури може бути підприємство гуртової торгівлі (агропродовольчий ринок), потужний постачальник засобів виробництва [78, с. 97]. При створенні локальних кластерів у сільській місцевості, де відсутнє потужне підприємство-інтегратор, ініціатива може виходити від органів місцевого самоврядування та громадських об'єднань. Вони й перейматимуть функції ядра кластера, пов'язані з розробкою стратегії його розвитку, організацією промощійних заходів, інформаційним забезпеченням учасників об'єднання, налагодженням зв'язків зі структурами, що не входять у кластер.

Важливою ознакою кластера є добровільність участі у ньому. Ця обставина виглядає привабливою для багатьох малих сільськогосподарських виробників, які, як зазначено, не надто охоче приєднуються до інтегрованих структур зі статусом юридичної особи. Кластер не є юридичною особою, а відносини між його учасниками ґрунтуються на системі двосторонніх контактів (зокрема, між підприємством-інтегратором та блоком сільгоспвиробників), на укладених меморандумах про співпрацю, програмних документах, затверджених органами державної влади і навіть усних домовленостях.

Обов'язковим атрибутом кластера є забезпечення паритетності економічних відносин між його учасниками. Входження у кластер не передбачає повного уникнення конкуренції, а лише згладжує найгостріші її прояви, доповнює економічне суперництво відносинами кооперації. Відхід від цього принципу означатиме трансформацію кластера в жорсткішу форму інтеграції з іншими завданнями й інструментами економічної взаємодії. Відзначимо й важливість створення ефективного й демократичного механізму, який забезпечував би усунення господарських суперечностей між учасниками кластера.

Створення кластера передбачає забезпечення позитивних змін у діяльності його учасників у формі удосконалення технологій та організації виробництва, розширення асортименту і підвищення якості продукції, полегшення виходу на нові ринки збуту тощо. Тому до обов'язкових атрибутів економічних кластерів слід віднести їхню ін-

новаційність. В окремих випадках ця ознака стає профільною їхньою характеристикою. Йдеться про створення інноваційних кластерів, зорієнтованих на швидке й ефективно поширення нових технологій і матеріалів, наукових розробок і винаходів, продукування і трансфер яких забезпечують самі учасники кластера. У провайдингу інновацій необхідна участь наукових установ, структур, що забезпечують їхню комерціалізацію. В Івано-Франківській області функціонують два коледжі, що входять у структуру Львівського національного аграрного університету, зареєстровані дві дорадчі служби. Це визначає певні передумови для посилення інноваційної складової в діяльності тих аграрних кластерів, які можуть бути створені в регіоні.

Ми розглянули основні обов'язкові атрибути економічних кластерів та особливості їхнього прояву в аграрних інтегрованих структурах. Водночас варто виділити й характеристики, які є вагомими, а тому – бажаними в діяльності кластерних утворень, однак, зважаючи на широкий спектр останніх, не можуть бути віднесені до числа обов'язкових. До таких характеристик відносимо наявність бранда кластера, спільної дистрибуційної мережі, а також участь у його діяльності наукових організацій та органів влади. Дотичність до створення й діяльності кластерів органів виконавчої влади та місцевого самоврядування посилює принцип високої соціальної відповідальності в діяльності цих утворень, що виділяє їх серед інших форм інтегрованих структур.

Саме соціальні аспекти визначають зацікавленість органів влади у створенні й підтримці діяльності кластерів. Вона пов'язана з вигодами, які можуть отримати території, де функціонують відповідні інтегровані структури. Йдеться про створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень завдяки розвитку підприємництва, ефективніше й повніше використання місцевих природних ресурсів. Однак кластер буде життєвим лише тоді, коли приносить відчутну вигоду для суб'єктів господарювання, що є його учасниками.

Основний ефект від діяльності кластерів дослідники вбачають у зниженні трансакційних витрат. Останні для суб'єктів господарювання виникають у процесі пошуку партнерів, веденні перемовин про комерційну угоду, її укладання та контроль за виконанням досягнутих домовленостей [97, с. 44]. Трансакційні витрати збільшує висока вартість економічної інформації [23, с. 57], а інтенсивний обмін нею,

підвищення якості (цінності) отримуваних даних є вагомими позитивними екстерналіями створення кластера.

Малі сільськогосподарські виробники можуть отримати від участі у кластері відчутну вигоду у формі зниження трансакційних витрат. У них, як правило, доволі обмежені можливості для зберігання продукції, а часто така продукція взагалі не підлягає тривалому зберіганню, що зумовлює необхідність організації швидкого її продажу. Як відомо, сільське господарство потерпає від монопольного тиску представників суміжних галузей. Малі агровиробники відчувають проблеми з доступом до фінансових ресурсів, з якісним юридичним обслуговуванням. Залучення до кластерних структур може оптимізувати їхні відносини з діловими партнерами, органами державного управління.

Із наукових публікацій, повідомлень у ЗМІ отримуємо інформацію про створення й функціонування в Україні різних кластерів за участю сільськогосподарських виробників. Очевидно, далеко не всі вони є реально діючими ефективними структурами. Відомо про практику створення кластерів адміністративним шляхом для отримання преференцій щодо використання бюджетних коштів [25, с. 52]. Попри те, формування кластерних утворень у системі аграрного виробництва слід розглядати як реальність, що має перспективи подальшого розвитку.

Ми не зустрічали повідомлень про створення в Івано-Франківській області аграрного кластера. Та це не означає, що відсутні передумови й доцільність їхнього створення. Зазначимо також, що вчені розглядають існування потенційних (латентних, неформальних) кластерів. Йдеться про виробничі структури, створені групою підприємств, зорієнтованих на інноваційний розвиток, між якими існують сталі господарські зв'язки, відбувається обмін інформацією. Ці підприємства й утворюють певний латентний кластер, який офіційно ніде не відображений [48, с. 49; 150, с. 17]. Тому актуальним є питання ідентифікації таких потенційних кластерів в аграрному секторі області.

Для виявлення потенційних кластерів пропонується застосовувати коефіцієнт локалізації, що враховує структуру зайнятості у певному регіоні (області) й визначається за формулою:

$$LQ_{ij} = \frac{E_y}{E_j} : \frac{E_{in}}{E_n}, \quad (3.1.)$$

де LQ_{ij} – коефіцієнт локалізації для i -ї галузі j -ї області; E_y – кількість зайнятих у галузі i в j -ій області; E_j – загальна кількість зайнятих в j -ій області; E_{in} – кількість зайнятих у галузі i в країні; E_n – кількість зайнятого населення в країні [23, с. 258].

Значення $LQ > 1$ відображає спеціалізацію області в певній галузі. Чим вище це значення, тим кращі регіональні можливості для формування відповідного кластера [201, с. 310]. За формулою 3.1 з використанням даних Державної служби статистики України про кількість зайнятих ми визначили коефіцієнти локалізації для Івано-Франківської області.

Коефіцієнт локалізації, визначений з урахуванням загальної кількості зайнятих у сільському, лісовому і рибному господарстві, становив у Івано-Франківській області у 2017 році 1,64, що мало би свідчити про наявність у регіоні доволі високого потенціалу для створення аграрних кластерів. Однак аналогічний показник, визначений з урахуванням кількості найманих працівників сільськогосподарських підприємств, становив у області в цьому самому році всього 0,34.

Державна служба статистики до числа зайнятих у сільському, лісовому та рибному господарстві відносить осіб, котрі працювали в особистому селянському господарстві з метою реалізації продукції, причому вони складають більшість у відповідній категорії економічно активного населення. Доходимо висновку, що виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області є відносно низький для створення аграрних кластерів, тому відсутність таких у регіоні не випадкова. Однак з урахуванням потенціалу малих сільськогосподарських виробників можливості для створення таких кластерів значно зростають.

Як зазначено, малі сільськогосподарські виробники, серед яких переважають господарства населення, можуть бути задіяні насамперед у невеликих кластерних утвореннях, що спеціалізуються на виробництві продуктів з регіональним брендом. Для виявлення продуктових підкомплексів, у яких створення аграрних кластерів особливо перспективне, проаналізуємо внесок Івано-Франківської області у виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції (табл. 3.3).

У 2017 році частка продукції сільського господарства, виробленої в Івано-Франківській області, становила 2,4% від загального обсягу її виробництва в Україні. На область припадає 3,2% населення країни, отже, через порівняно складніші природно-кліматичні умови рі-

вень технологічної ефективності аграрного виробництва тут відносно низький. Це, втім, не означає відсутності в регіоні перспектив для створення аграрних кластерів. Однак ці перспективи будуть вищими в тих галузях, частка виробництва продукції яких є відносно високою. До них належать картоплярство, скотарство, свинарство, окремі сегменти овочівництва і садівництва. Окремо варто виділити ті види продукції, виробництво якої на одну особу в Івано-Франківській області перевищує середні в країні показники. Ними є картопля, продукція скотарства, свинина. Зважаючи на необхідність реалізації частини продукції за межі області, економічна потреба у створенні кластерів у відповідних продуктових підкомплексах особливо висока.

Таблиця 3.3

**Значущість окремих сільськогосподарських галузей
Івано-Франківської області, 2017 р.***

Продукція	Частка області в загальному обсязі виробництва продукції в Україні, %	Виробництво продукції на одну особу, кг	
		Івано-Франківська область	Україна
Картопля	4,5	725	523
Капуста	3,2	40,8	39,6
Буряки столові	3,7	22,3	19,7
Морква	2,4	14,9	19,7
Зерняткові плоди	3,1	27,7	29,4
М'ясо всіх видів у забійній вазі	3,5	58,2	54,6
у т. ч. яловичина і телятина	7,7	20,4	8,6
свинина	5,0	26,8	17,3
Молоко	4,5	336	242

* Сформовано за даними джерел [128; 140].

Основними виробниками картоплі, молока, яловичини і телятини, овочів, плодів у Івано-Франківській області є господарства населення. Тому створення кластерів передбачатиме повніше використання їхнього виробничого і підприємницького потенціалу. У молокопродуктовому і м'ясному підкомплексах підприємствами-інтеграторами кластерів можуть виступати переробні підприємства, зацікав-

лені у формуванні стійкої сировинної зони. У картоплярстві й овочівництві формування кластера буде можливим у разі налагодження організованого збуту продукції. У попередньому підрозділі ми показали доцільність розвитку для вирішення цієї проблеми сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Кооперативи входитимуть у кластер, а за певних умов можуть виступати інтеграторами їхнього створення, тобто формуватимуть ядро певного локального аграрного кластера.

Застосування розглянутих підходів до виявлення потенційних кластерів дає підстави для висновку про наявність значних можливостей для розвитку таких об'єднань у сфері сільського зеленого туризму. Зокрема, у 2017 році в Україні із 377 садиб сільського туризму, власниками яких були фізичні особи-підприємці, 306 (81,2%) були зареєстровані в Івано-Франківській області. З усіх осіб, котрі відвідали агрооселі країни, 66,7% припадали саме на Прикарпаття [64, с. 57-58]. Йдеться про офіційно зареєстрованих суб'єктів відповідної діяльності, яка в регіоні динамічно розвивається (дод. Н), тоді як справжня їхня кількість набагато більша. Відносно висока готовність підприємців зареєструватися у відповідному бізнесі дає підстави для висновку про наявність передумов для створення ними кластера. Зазначимо також, що станом на липень 2019 року з 172 чинних членів всеукраїнської громадської організації «Спілка сільського зеленого туризму» 30 (17,4%) припадало на Івано-Франківську область [126].

Рівень кластеризації аграрного сектору економіки України доволі низький. Як наслідок, небагато у вітчизняній практиці прикладів ефективного залучення до кластерних утворень малих сільськогосподарських виробників. Це пов'язано з комплексом різних за походженням і сферою прояву чинників. Опрацювання літературних джерел [17, с. 121; 21, с. 30-31; 23, с. 345; 24; 38, с. 19-20; 78, с. 127; 150, с. 72-73] та власні спостереження дають підстави для виділення трьох груп причин гальмування розвитку кластерних ініціатив в аграрному секторі – нормативних, організаційних та ментальних.

Проблеми нормативного характеру пов'язані з прогалинами у формальному інституційному забезпеченні, недоліками в практичній діяльності органів державної влади як на національному, так і на регіональному (обласному, районному) рівнях. Зазначимо, що йдеться не тільки про відсутність нормативних документів, які безпосередньо стосуються створення й діяльності кластерів. На розвиток кластерних ініціатив негативно впливає недостатня державна підтримка ведення

бізнесу загалом, зокрема малого, впровадження інновацій. Хоча на національному й регіональному рівнях розроблено чимало програм розвитку аграрного сектору економіки та окремих його складових, їхнє фінансове забезпечення, контроль за виконанням та моніторинг наслідків реалізації є недостатній. Це породжує невпевненість у суб'єктів господарювання в доцільності участі у кластерних програмах.

Обставини організаційного характеру пов'язані з недостатньою взаємодією між суб'єктами, що можуть створити кластер, та нерозвиненістю інфраструктури для забезпечення такої взаємодії. Дослідники вказують на відірваність освіти і науки від аграрного виробництва, відсутність між ними тісної взаємодії [17, с. 121; 21, с. 30; 23, с. 345; 38, с. 20]. Доводиться зважати на нерівномірність економічного розвитку суб'єктів господарювання, які можуть ставити перед собою різні цілі. На розвиток кластерних ініціатив впливають сильні позиції холдингових структур у вітчизняному аграрному секторі. Менеджмент цих структур розуміє важливість координації дій суб'єктів, що представляють різні ланки технологічного ланцюжка, але схильний забезпечувати її в рамках контрольованих з єдиного центру підприємств, що не відповідає засадам утворення кластерів. До прогалин в інфраструктурному забезпеченні слід віднести недостатнє поширення інформації про можливості кластерів, принципи їхнього функціонування, позитивні приклади діяльності таких утворень у вітчизняній практиці.

Не менш значущими, аніж нормативні та організаційні, є чинники ментального характеру, що гальмують розвиток в Україні кластерних ініціатив. Йдеться про небажання суб'єктів господарювання долучатися до співпраці через брак довіри як до потенційних і фактичних партнерів, так і до органів влади. Ця обставина негативно впливає на формування й інших видів інтегрованих структур в аграрному секторі. Чимало підприємців не впевнені в дієвості підходів до ведення бізнесу, що можуть бути реалізовані у рамках кластера, оскільки звикли покладатися лише на себе в існуючих реаліях ведення бізнесу в Україні. Дотичними до цієї проблеми є низька ефективність діяльності громадських організацій, ігнорування у вітчизняній практиці високих стандартів бізнес-культури.

Зазначені проблеми визначають складність процедури створення аграрних кластерів і підтримки їхнього ефективного розвитку. Попри

достатньо велику кількість публікацій, присвячених діяльності аграрних кластерів, методологічне забезпечення відповідного процесу в Україні не можна вважати достатнім. Існуючі напрацювання здебільшого мають загальний характер і для практичного застосування їх слід конкретизувати з урахуванням специфічних обставин – продуктової спеціалізації кластера, складу учасників, що можуть бути залучені до нього, та індивідуальних прагнень окремих із них, динаміки змін кон'юнктури на відповідних ринкових сегментах тощо.

Покажемо особливості програмно-цільового підходу до реалізації кластерної ініціативи на прикладі алгоритму створення в досліджуваному регіоні скотарського кластера за участю малих сільськогосподарських виробників. Економічна доцільність його створення ґрунтується на відносно високій значущості галузі скотарства в системі аграрного виробництва Івано-Франківської області, зокрема в тій її частині, що представлена господарствами населення. Водночас скорочення виробництва молока і яловичини зумовлює актуальність вирішення проблем галузі, зокрема й через створення кластера.

Прогнозуємо переважання в скотарському кластері діяльності, що стосується молокопродуктового підкомплексу. Виробництво молока, як свідчить практика, приносить селянам більше доходів, ніж м'ясне скотарство. Останнє в діяльності агровиробників Прикарпаття здебільшого виступає доповняльною до молочного скотарства галуззю. Однак технологічно й економічно обидві ці галузі в процесі сільськогосподарського виробництва тісно пов'язані, що й доводить доцільність формування єдиного скотарського кластера. Його діяльність, на наше переконання, сприятиме відродженню в регіоні м'ясного скотарства, яке без зовнішньої підтримки сьогодні забезпечити неможливо.

Які б аргументи про доцільність створення кластера не наводились, його життєздатність залежатиме від умотивованості економічних суб'єктів до співпраці в рамках відповідної структури. Умотивованість існуватиме у разі усвідомлення цими суб'єктами вигід, які вони можуть отримати від функціонування кластера, сприйняття ними напрямів і форм співпраці з партнерами. Виявлення таких суб'єктів, з'ясування їхніх очікувань від участі в кластері визначає зміст першого етапу створення цього об'єднання (табл. 3.4).

Виконання першого етапу забезпечують ініціатори створення скотарського кластера. Ними не обов'язково повинні бути суб'єкти,

що формують його ядро. Як зазначено, роль ядра аграрного кластера можуть виконувати переробні підприємства. Однак вони, вважаємо, не готові виступити з ініціативою створення в регіоні об'єднання відповідного профілю. Більшою мірою на підтримку переробних підприємств можна буде розраховувати на наступних етапах відповідного процесу.

Таблиця 3.4

Процес створення аграрного кластера

Зміст етапу	Питання, що потребують вирішення	Способи вирішення (заходи)
1	2	3
Етап 1. Діагностика середовища		
Встановлення наявності умов для створення кластера	З'ясування економічної доцільності створення кластера, наявності для цього умотивованих суб'єктів.	Організація експертних оцінок ініціатором створення кластера. Опитування потенційних учасників кластера для з'ясування їхніх очікувань від участі в об'єднанні, встановлення потенційних форм співпраці.
Етап 2. Підготовча робота		
Визначення складу учасників кластера, обґрунтування цілей та завдань об'єднання	Формування групи прибічників (потенційних учасників) кластера.	Промоціювання ідеї кластера. Ознайомлення його потенційних учасників з інформацією про очікувані вигоди від співпраці в рамках об'єднання. Визначення кола суб'єктів, що бажають стати учасниками кластера. З'ясування очікуваного рівня інтеграції окремих учасників у кластер, форм їхньої співпраці з партнерами по об'єднанню.
	Обґрунтування місії та засад діяльності кластера.	Проведення ініціатором створення кластера маркетингових досліджень для визначення перспективних форм і напрямів діяльності об'єднання. Аналіз ресурсів потенційних учасників кластера для обґрунтування завдань об'єднання. Розробка стратегії розвитку кластера: мети, завдань з конкретизацією програмних заходів для окремих учасників.

Продовження табл. 3.4

1	2	3
Етап 3. Формування структури кластера		
Розроблення необхідних документів, оголошення про створення кластера.	Формування системи взаємодії учасників кластера, управління об'єднанням.	Розробка пакета документів, що регламентують принципи діяльності кластера, права та обов'язки його учасників, координацію їхньої діяльності, співпрацю бізнесу з органами влади, науковими структурами тощо. Створення органу управління кластером (ради кластера), механізму вирішення спорів між його учасниками.
	Офіційне оголошення про створення кластера та засади його діяльності.	Підписання меморандуму (договору) про створення кластера. Прийняття стратегії (програми) розвитку кластера.
Етап 4. Організація діяльності кластера		
Розширення господарської діяльності учасників кластера, їхній інноваційний розвиток	Розвиток інтеграційних зв'язків між учасниками кластера.	Формування системи обміну інформацією, зокрема через розвиток комунікаційної мережі між учасниками кластера. Розвиток системи двосторонніх договорів та підприємницьких контактів між учасниками кластера.
	Забезпечення розвитку суб'єктів господарювання та сільських територій у сфері функціонування кластера.	Створення і промоціювання бранда кластера. Відпрацювання технологій взаємодії між учасниками кластера на прикладі пілотних проектів. Реалізація спільних інноваційних проектів учасниками кластера. Формування корпоративної культури кластерного об'єднання. Аналіз результатів функціонування кластера. Коригування його діяльності залежно від досягнутих результатів.

Ініціаторами створення скотарського кластера можуть виступити органи виконавчої влади, що здійснюють управління агропромисловим розвитком регіону. Вони повинні організувати експертну оцінку наявності передумов для створення відповідної структури. Відносно вузьке коло експертів (керівників кількох сільськогосподарських і

переробних підприємств, представників системи торгівлі продуктами харчування, громадських організацій аграрного профілю) висловлюють свої погляди щодо перспективності створення в області скотарського кластера.

У разі отримання висновку про наявність передумов (ресурсних, ринкових, мотиваційних) для реалізації такого проекту ініціатори створення кластера організують опитування широкого кола потенційних учасників об'єднання – сільськогосподарських виробників, менеджерів переробних підприємств, представників дорадчих служб, фінансових установ тощо. До них доводять результати оцінки ситуації експертами та пропонують через заповнення анкети викласти свої міркування щодо перспектив власної участі в роботі кластера, питань, у вирішенні яких вони були б зацікавлені.

Коли набудуть чіткого підтвердження перспективи створення кластера та буде окреслене коло його потенційних учасників, ініціатору створення об'єднання доцільно організувати низку наступних досліджень. Йдеться про вивчення процесів на ринках молочних і м'ясних товарів та в суміжних із відповідними продуктовими підкомплексами галузях, аналіз ресурсів економічних суб'єктів, що можуть увійти в кластер. На основі цієї інформації визначають перспективні напрями співпраці підприємств у рамках кластера, розробляють стратегію його розвитку. Проведення цих досліджень може бути доручене науковим установам, що виявлять бажання увійти в кластер.

Відповідну дослідницьку діяльність відносимо до другого етапу створення кластера, який можна назвати підготовчим. Поряд із нею здійснюють активну промоцію ідеї створення кластера, вивчають наміри окремих суб'єктів щодо рівня і форми інтеграції в об'єднання.

Наступний етап – формування кластера як певної структури із внутрішніми зв'язками. Він передбачає розроблення пакета документів, що визначають принципи взаємодії учасників об'єднання. Управлінські функції покладаються на раду кластера (координаційну раду), в якій будуть представлені всі категорії його учасників. При раді створюють комісію з вирішення конфліктів між суб'єктами, що увійшли в кластер.

Скотарський кластер не є юридичною особою, а тому не передбачена його офіційна реєстрація. Окремі суб'єкти господарювання чи їхнє об'єднання можуть приєднатися до нього в будь-який час. Однак слід офіційно оголосити про створення кластера через підписання

меморандуму між учасниками, котрі виступають його засновниками. У рамках відповідної процедури приймають напрацьовані нормативні документи, стратегію розвитку кластера.

Ґрунтовна робота на попередніх етапах створення кластера забезпечить ефективне його функціонування в наступному періоді. Об'єднання не виступає безпосереднім продуцентом чи продавцем товарів. Воно сприяє налагодженню тривалих взаємовигідних зв'язків між окремими учасниками. Результатом діяльності скотарського кластера може бути створення системи двосторонніх договорів між переробним підприємством і виробниками сировини, які б визначали принципи ціноутворення і розрахунку за поставлену продукцію, зобов'язання щодо забезпечення певних параметрів її якості тощо. Окремо налагоджують контакти в рамках виробництва молочної і м'ясної продукції, що підкреслює низький рівень централізації в діяльності кластера. Серед інших перспективних напрямів діяльності – створення і промоціювання брэнда кластера, організація виставок продукції, ведення каталогів, створення системи оперативного обміну ринковою інформацією, організація навчання персоналу тощо.

Створення аграрного кластера у скотарстві передбачає співпрацю в рамках такого об'єднання сільськогосподарських підприємств і господарств населення. Оскільки в Івано-Франківській області господарства населення виробляють понад 96% молока і близько 90% яловичини і телятини, без залучення їхнього виробничого потенціалу відповідний кластер не може повноцінно функціонувати. З іншого боку, сільськогосподарські підприємства можуть бути задіяні для зоотехнічного й ветеринарного обслуговування малих агровиробників, постачання їм кормів, зокрема концентрованих. Обмін послугами й ресурсами між сільськогосподарськими підприємствами і господарствами населення відбуватиметься у рамках розподілу між ними технологічних операцій, що є однією з функцій кластерних утворень.

Відсутність жорстких адміністративних важелів впливу на учасників інтегрованої структури з боку ради кластера, на яку покладаються переважно узгоджувальні та планувальні функції, породжує питання про спроможність об'єднання долати внутрішні конфлікти і зовнішні виклики. Тому вкрай важливо сформуванню певний неформальний інститут – корпоративну культуру об'єднання. Йдеться про систему цінностей, принципів, норм і поглядів, які відображають індивідуальність кластера та поділяються працівниками підприємств,

що в нього входять [150, с. 208]. Очевидно, слід ставити завдання культивувати відносини взаємоповаги, відповідальності перед партнерами, ініціативності, професіоналізму, інноваційності в діях як менеджменту, так і кожного виконавця.

Реалізація принципів корпоративної культури здійснюється у відносинах між учасниками кластера та на внутрігосподарському рівні. Щодо останнього, йдеться про забезпечення соціального захисту працівників, підтримання здорового психологічного клімату в колективі. Співпраця суб'єктів господарювання з підприємствами, які дотримуються відповідних засад, сприятиме утвердженню високих стандартів ведення бізнесу й управління персоналом.

Управління кластером та планування його розвитку повинно опиратися на результати аналізу ефективності функціонування об'єднання. Функцію аналізу доцільно покласти на фахівців наукових установ, що є учасниками інтегрованої структури. Результати аналізу розглядаються на засіданнях ради кластера. Здійснюючи відповідний моніторинг, звертають увагу на технологічну, економічну, соціальну ефективність скотарського кластера.

Критеріями технологічної ефективності є продуктивність тварин, якість продукції – сировини (жирність молока, вгодованість тварин) та продовольчих товарів (сортність). Зростання відповідних критеріїв – результат впровадження технологічних інновацій суб'єктами кластера.

Економічна ефективність функціонування кластера проявляється в рівні витрат виробників продукції. Підприємства, які ведуть бухгалтерський облік, визначають собівартість продукції, зміни в її структурі. Господарства населення спроможні визначити вартість окремих виробничих ресурсів і послуг (концентрованих кормів, ветеринарного й зоотехнічного обслуговування та ін.). Порівняння динаміки собівартості й ціни продукції дає змогу оцінити зміни в рентабельності її виробництва. Серед інших критеріїв економічної ефективності виділимо зміну частки кінцевої продукції кластера (молочних і м'ясних товарів) у загальному обсязі реалізації відповідних продуктів у регіоні. Зростання частки свідчить про зміцнення ринкових позицій учасників кластера.

Оцінку соціальної ефективності діяльності кластера здійснюють, враховуючи кількість додатково створених завдяки його функціонуванню робочих місць, динаміку заробітної плати працівників підпри-

ємств – учасників кластера, інвестиції цих підприємств у реалізацію регіональних проектів соціального характеру. Насамперед як соціальний ефект розглядаємо зростання доходів господарств населення від реалізації продукції скотарства в рамках кластера.

Наведений алгоритм може бути використаний для організації кластерних утворень різного профілю – від локальних об'єднань довкола окремого переробного підприємства до гетерогенних кластерів на обласному рівні. Введення до відповідної програми дій дослідницьких заходів (експертних оцінок, маркетингового аналізу тощо) дасть змогу максимально врахувати інтереси учасників кластера, що забезпечить його життєздатність і практичний внесок у розвиток аграрного сектору регіону.

3.3. Інституційне забезпечення участі малих агровиробників у інтегрованих структурах

Принципи діяльності господарюючих суб'єктів, у тому числі малих сільськогосподарських виробників, у певних об'єднаннях регламентуються сукупністю регуляторних інструментів – норм і правил. Останні в науковій літературі розглядаються як інституції – правила поведінки, установки, стійкі суспільні обмеження і стимули, які визначають відносини між людьми, економічними суб'єктами [77, с. 188; 96, с. 12; 99, с. 94; 156, с. 348].

Слід зазначити, що серед науковців відсутня одностайність у трактуванні зазначеної дефініції. Іноді норми і правила поведінки трактуються як інститути. Окремі автори пов'язують це з недоліками в перекладі основоположних праць теоретиків інституціоналізму – Т. Веблена, Д. Нортонна [8, с. 60; 61, с. 13]. Інститути, на думку дослідників, є організаційним оформленням інституцій, їхніми типовими комплексами у вигляді організацій, моделей [23, с. 16; 156, с. 14].

Виходячи з цих трактувань, дефініцію «інституційне забезпечення» розглядаємо як здатність існуючих норм, правил поведінки («правил гри») створювати умови для ефективного функціонування суб'єктів, котрі послуговуються відповідними нормами, вирішувати існуючі конфлікти, забезпечувати гармонію суспільних та індивідуальних інтересів. Прогалини в інституційному забезпеченні, недосконалість відповідних регуляторних інструментів створюють так звані

інституційні пастки, які знижують ефективність функціонування суб'єктів суспільних відносин. Їх втіленнями є ухиляння від сплати податків та інші неплатежі, корупція, рейдерство, торгівля неякісними продовольчими товарами тощо. За твердженням дослідників, інституційні пастки (бар'єри) – доволі поширене явище в аграрному секторі економіки [57, с. 31; 99, с. 97; 129, с. 74]. Очевидно, їхній негативний вплив присутній і у сфері діяльності інтегрованих структур, створених за участю агровиробників.

Проблеми інституційного забезпечення діяльності інтегрованих структур доцільно розглядати в контексті різних видів інституцій. Принциповим є їхній поділ на зовнішні та внутрішні, формальні й неформальні (рис. 3.2). Зовнішніми є норми і правила, сформовані поза об'єднаннями. Вони визначають відносини в рамках макроекономічних систем – галузей і сфер економіки, національних і міжнародних ринків, що впливають на функціонування окремих суб'єктів господарювання та їхніх об'єднань. Внутрішніми є інституції, сформовані в рамках інтегрованої структури, вплив яких поширюється лише на її учасників. До формальних інституцій відносять норми, закріплені в офіційних документах, тоді як неформальні відображають добровільно прийняті норми поведінки, умовності, традиції, звичаї.

Ведучи мову про формування інституційного середовища функціонування економічних систем, дослідники зазвичай основну увагу приділяють формальним зовнішнім інститутам. Йдеться про норми, втілені в Законах України, постановах Уряду, Указах Президента України, наказах міністерств та інших відомств центральної виконавчої влади, правових актах і програмах, прийнятих органами місцевої державної влади та місцевого самоврядування, документах, що відображають зобов'язання зовнішньоекономічного характеру.

В Україні діє чимало нормативно-правових актів, які регламентують діяльність інтегрованих структур, створених за участю сільськогосподарських виробників. Більшість із них визначають загальні засади функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, організацій (наприклад, Господарський кодекс України), інші встановлюють принципи функціонування окремих категорій об'єднань. Процес доповнення й удосконалення відповідної нормативно-правової бази відбувається практично постійно, однак це не означає, що оперативно вирішуються найактуальніші проблеми, які формують інституційні бар'єри у відповідній сфері.



Рис. 3.2. Система інструментів інституційного регулювання функціонування інтегрованих структур за участю сільськогосподарських виробників.

Показовим у цьому плані є процес змін і доповнень у нормативно-правових актах, що стосуються діяльності сільськогосподарських кооперативів. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» був прийнятий у 1997 році. Однак він не забезпечив бажаного розвитку сільськогосподарської кооперації, зокрема обслуговуючої, і однією з основних проблем експерти називали невирішеність питання про неприбутковий статус відповідних структур, який давав би змогу уникати подвійного оподаткування. Лише у 2012 році в новій редакції Закону було чітко зазначено, що сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи здійснюють обслуговування своїх членів – виробників сільськогосподарської продукції, не маючи на меті одержання прибутку, і є неприбутковими організаціями (стаття 9) [120]. У попередній редакції Закону було доволі розпливчато зазначено, що «обслуговуючі кооперативи, здійснюючи обслуговування членів кооперативу,

не ставлять за мету отримання прибутку» [118], а таке формулювання не задовольняло фіскальні органи.

Попри те, проблема подвійного оподаткування не була вирішена, оскільки відповідна норма не зазначена в Податковому кодексі України. Лише у липні 2015 року Верховна Рада України внесла зміни до цього документа, згідно з якими сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи та їхні об'єднання можуть бути віднесені до неприбуткових організацій [111].

Згідно з роз'ясненнями Державної фіскальної служби України (лист від 08.09.2015 р.) сільськогосподарський обслуговуючий кооператив може бути визнаний неприбутковою організацією і звільнений від оподаткування податком на прибуток у разі наявності в його установчих документах (зокрема статуті) положень щодо заборони розподілу доходів (прибутків) кооперативу серед його засновників (учасників), членів, працівників, а також, якщо кооператив буде внесений до Реєстру неприбуткових установ та організацій. Станом на липень 2018 року із 13 економічно активних сільськогосподарських кооперативів Івано-Франківської області, перелічених в дод. Л, у зазначений реєстр було внесено лише два. Доходимо висновку, що труднощі з вирішенням проблеми уникнення подвійного оподаткування сільськогосподарських кооперативів пов'язані не лише з формальними зовнішніми, а й із внутрішніми формальними і неформальними інституціями.

Необхідність подальшого удосконалення нормативно-правової бази, що регулює кооперативні відносини в аграрному секторі України, втілена в проекті нової редакції Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію». У ньому, зокрема, запропоновано відмовитися від поділу сільськогосподарських кооперативів на виробничі й обслуговуючі. Кооперативи, які діють з метою одержання прибутку, матимуть право здійснювати операції з особами, котрі не є їхніми членами або асоційованими членами, за умови, що сумарна вартість таких послуг та операцій не перевищує 20% виручки кооперативу. Ці кооперативи не матимуть обмежень щодо переходу права власності на продукцію своїх членів. Надається можливість сільськогосподарському кооперативу передбачити статутом варіант участі члена кооперативу в загальних зборах через надання свого волевиявлення щодо голосування з питань порядку денного у письмовій формі (заочне голосування), прийняття деяких рішень загальних зборів сільськогос-

подарського кооперативу шляхом письмового опитування [119]. Ці та низка інших важливих нововведень, на думку авторів законопроекту, стимулюватимуть розвиток існуючих та утворення нових сільськогосподарських кооперативів, збільшення їхньої частки у виробництві й реалізації сільськогосподарської продукції, що сприятиме посиленню конкурентоспроможності малих і середніх виробників.

Водночас увагу фахівців привернула норма, зазначена в п. 3 статті 4 і п. 14 статті 16 законопроекту, де йдеться про те, що статутом кооперативу може бути передбачено, що при прийнятті рішень його члени мають додаткову кількість голосів, пропорційну до їхньої участі в господарській діяльності такого кооперативу чи кооперативного об'єднання [119]. Таке положення означає відхід, хоча і з певними обмеженнями, від класичного принципу кооперативного руху, який визначає рівність усіх його членів при прийнятті рішень щодо управління об'єднанням. Висловлюються побоювання, що зазначена норма узаконить явище псевдокооперації, про яке ми згадували. Побоювання небезпідставне, зважаючи на незрілість та неефективність неформальних інституцій у нашому суспільстві.

Дискусії довкола нової редакції Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» показують важливість процедури широкого публічного обговорення проектів нормативно-правових документів та змін до них. Його проведення передбачає представлення відповідної інформації цільовій аудиторії, встановлення явних чи прихованих конфліктів інтересів суб'єктів, яких стосується інституційна новація, з'ясування можливостей вирішення цих конфліктів. Алгоритм відповідної процедури добре відомий. Однак важливо забезпечити активне залучення до процедури публічних слухань та обговорень усіх зацікавлених суб'єктів. Активність останніх у цьому плані, вважаємо, залежить від зрілості неформальних інституцій.

В Україні прийнято значну кількість нормативно-правових документів, які регулюють процеси в системі аграрного виробництва. Їхні положення серед іншого декларують державну підтримку сільськогосподарських товаровиробників. У цих документах прописані форми і програми такої підтримки. Однак з огляду на фінансові труднощі далеко не всі задекларовані заходи виконуються. Існуюча державна підтримка має несистемний характер, оскільки застосовувані інструменти часто змінюються. Виходячи з цього, удосконалення формальних інституцій розвитку аграрної сфери має бути спрямоване

на: забезпечення прозорості розподілу бюджетних коштів у рамках реалізації програм підтримки агровиробників, спрощення адміністрування цих програм, оптимізацію інструментів контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів. Відповідні підходи повинні бути застосовані й до удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників.

У чинних прикінцевих положеннях Бюджетного кодексу України передбачено, що у 2017-2021 роках щорічний обсяг коштів Державного бюджету України, які спрямовуються на державну підтримку сільськогосподарських товаровиробників, повинен становити не менше одного відсотка випуску продукції у сільському господарстві [14]. При цьому проблемою залишаються нерівні умови доступу різних категорій агровиробників до цих коштів. Зокрема, на малих сільськогосподарських виробників останніми роками припадало близько 40% випуску сільськогосподарської продукції у фактичних цінах, тоді як частка коштів державної підтримки, що надходила до них, була доволі невеликою.

З іншого боку, кошти державної підтримки повинні надходити до суб'єктів господарювання, спроможних ефективно їх освоїти. Перспективний варіант – широке залучення до участі в конкурсах на отримання відповідних коштів за окремими цільовими програмами сільськогосподарських кооперативів, створених малими агровиробниками. Обслуговуючі кооперативи, зокрема, можуть претендувати на компенсацію вартості придбаного обладнання зі зберігання та переробки сільськогосподарської продукції.

Формальні внутрішні інституції регулюють різні види відносин у рамках інтегрованої структури: між учасниками об'єднання та самою структурою (кооперативом, кластером, громадською спілкою тощо); на внутрігосподарському рівні (між підрозділами і службами, адміністрацією і працівниками підприємства чи організації, що уособлює інтегровану структуру); між інтегрованою структурою та її партнерами – суб'єктами суміжних галузей і сфер економіки, державними органами. Втілені в численних документах, ці інституції регламентують широкий спектр організаційно-економічних відносин, пов'язаних з переміщенням продукції і коштів, обміном інформацією, формуванням ресурсного потенціалу (матеріальної бази, персоналу, фінансового забезпечення), вибором та дотриманням виробничих технологій,

мотивацією працівників тощо. Також вони забезпечують виконання контролюючих та регулюючих функцій, втіленням яких є процеси планування, ведення господарського обліку, аналітична діяльність, оперативне управління.

Існує доволі тісний зв'язок між зовнішніми і внутрішніми формальними інституціями. Наприклад, Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» передбачає застосування Правил внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Міністерство аграрної політики та продовольства України затвердило свого часу примірний варіант цих правил [113]. Наказом Мінагрополітики України затверджений і Примірний статут сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу [110]. Системи ведення обліку, оплати праці визначаються низкою документів, прийнятих на загальнодержавному рівні. Водночас вони повинні бути конкретизовані та закріплені у внутрішньогосподарських положеннях, які виступають внутрішніми інституціями. Розробляючи внутрішні норми і правила, менеджери інтегрованих структур повинні орієнтуватися на рекомендації науковців, передовий досвід. Отже, внутрішні інституції є відкритими системами, які активно взаємодіють із зовнішнім середовищем.

Формальні інституції самі по собі не можуть забезпечити регулювання всіх аспектів відносин у рамках економічних систем. Ефективність функціонування останніх значною мірою визначається неформальними установками, які вважаються добровільно прийнятими нормами. Важливість неофіційних обмежень зауважив нобелівський лауреат Д. Норт, відзначивши той факт, що однакові офіційні правила в різних суспільствах дають різні результати [96, с. 51].

Неформальні норми і правила, на відміну від формальних, змінюються доволі повільно. Базові їхні елементи не прив'язані тісно до окремих галузей економіки, мають універсальний характер. Тому, на думку окремих дослідників, саме вони формують ядро інституційного середовища [57, с. 25], розширюючи, удосконалюючи і видозмінюючи офіційні правила [96, с. 55]. Дійсно, формальні інститути будуть ефективними, якщо опиратимуться на внутрішні переконання суб'єктів у важливості їхнього добросовісного дотримання.

Внутрішні неформальні інституції нерозривно пов'язані із зовнішніми. Переважно вони конкретизують і деталізують звичаї, тради-

ції, кодекси поведінки, що набули поширення в суспільстві, є характерними для окремих соціальних груп.

Слід враховувати, що учасниками досліджуваних нами інтегрованих структур є численні суб'єкти, які зберігають господарську самостійність. Вони можуть мати власну думку щодо запровадження тих чи інших неформальних внутрішніх інституцій. З іншого боку, окремі неформальні норми на рівні інтегрованої структури можуть бути формалізованими у певних внутрішніх правилах, що зміцнить їхній регулюючий вплив.

Тісний зв'язок між усіма розглянутими видами інституцій зумовлює необхідність комплексного підходу до удосконалення інституційного середовища функціонування інтегрованих структур за участю малих агровиробників. Цей підхід передбачає гармонізацію змін у зовнішніх і внутрішніх інституціях, культивування неформальної складової інституційного середовища, яка безпосередньо впливає на дієвість та ефективність формальних норм і правил.

Удосконалення інституційного середовища функціонування інтегрованих структур передбачає тісну взаємодію органів державної влади різних рівнів, місцевого самоврядування, суб'єктів підприємницької діяльності, створених за їхньою участю громадських об'єднань. Виділимо два основні завдання, на досягнення яких повинні бути спрямовані їхні зусилля:

- забезпечення економічної привабливості участі в інтегрованих структурах для малих сільськогосподарських виробників;
- формування соціального капіталу на рівні сільських територій.

Рівень економічної привабливості участі в інтегрованій структурі визначається більшою мірою впливом формальних інституцій. Прописані у відповідних документах норми повинні відображати чітко окреслені можливості для отримання малими агровиробниками економічної вигоди від членства в об'єднанні, для зміцнення їхньої конкурентоспроможності. Якщо організаційною формою інтегрованої структури є підприємство (наприклад, обслуговуючий кооператив), воно повинно бути інвестиційно привабливим – засновники підприємства повинні мати економічні стимули вкладати кошти та інші ресурси в його розвиток.

Норми, закріплені у формальних інституціях, повинні бути економічно обґрунтованими. Розрив між прописаними в законах, постановках, наказах, програмах завданнями і реальними можливостями за-

безпечення їхнього виконання є причиною виникнення інституційних пасток, що проявляється в бюрократії, корупції, тіньових схемах укладання угод. Зазначене стосується як зовнішніх, так і внутрішніх інституцій, що регулюють діяльність інтегрованих структур у системі аграрного виробництва.

Одним з основних чинників, що перешкоджає залученню до інтеграційних процесів малих сільськогосподарських виробників, є дефіцит та недосконалість форм соціального капіталу. Зважаючи на неоднозначність трактування зазначеної дефініції, уточнимо, що соціальний капітал ми схильні трактувати як системний продукт соціальних відносин, що відображає культуру довіри до людей та інститутів, наявність горизонтальних зв'язків між суб'єктами, поширення соціальних норм і цінностей, які сприяють взаємодії індивідів задля досягнення спільних цілей [75, с. 20]. Термін «капітал» у складі досліджуваної дефініції слід розглядати в широкому розумінні – як ресурс, який бере участь у виробництві, фактор виробництва. Сукупність зв'язків, відносин між економічними агентами справляє потужний вплив на способи вирішення ними існуючих проблем, досягнення поставлених цілей. Йдеться про нематеріальні ресурси, більшість із яких, за висловом Ф. Фукуями, є не менш «товарами», ніж інші форми капіталу [164].

Соціальний капітал є важливим чинником економічного розвитку, пов'язаним зі зменшенням трансакційних витрат, активізацією підприємницької діяльності [154, с. 304]. Рівень його розвитку визначає можливості будувати стійкі й результативні економічні зв'язки між суб'єктами господарювання. Розуміння цієї залежності, врахування її в практичних діях є важливою умовою успіху в реалізації програм розвитку різних видів інтегрованих структур у системі аграрного виробництва на локальному й національному рівнях. Тому й відносимо заходи з формування соціального капіталу до завдань удосконалення інституційного середовища розвитку цих структур.

Основними складовими соціального капіталу як чинника в економічних моделях виступають: мережі контактів між індивідами, а відтак й економічними агентами, яких ці індивіди представляють; довіра, яка встановлюється між індивідами та проектується на поведінку відповідних економічних агентів; система формальних і неформальних норм і правил, які діють у сфері, де перетинаються інтереси економічних агентів.

Проблемою, без вирішення якої не можна забезпечити розвиток форм «м'якої» інтеграції в сільському господарстві, є недостатній рівень інституційної довіри малих агровиробників, котрі виступають носіями соціального капіталу. Йдеться про довіру між самими учасниками інтеграції, їхнє ставлення до державних інститутів, до потенційних партнерів з інших галузей економіки. Довіра в економічних процесах передбачає можливість добровільної передачі ресурсів (фізичних, фінансових, інтелектуальних та ін.) від довірителя до довіреної особи [154, с. 104]. Низький рівень довіри пов'язаний з незрілістю чи несформованістю неформальних інституцій.

Як уже зазначали, вирішення проблем, пов'язаних із незрілістю неформальних інституцій, потребує тривалого часу і значних зусиль. У коротші терміни можуть бути вирішені питання, пов'язані з формуванням інших складових соціального капіталу – удосконаленням формальних інституцій, налагодженням мереж, у рамках яких здійснюються контакти між економічними агентами – малими агровиробниками. Однак і ця діяльність потребує належного методологічного та фінансового забезпечення, скоординованих зусиль усіх зацікавлених сторін.

Загалом йдеться про формування певної програми дій із забезпечення розвитку інтегрованих структур за участю малих агровиробників через генерацію й активізацію соціального капіталу. У рамках цієї програми слід передбачити заходи організаційного, просвітницького, економічного характеру.

Заходи організаційного характеру спрямовані на: налагодження комунікацій між потенційними членами інтегрованого об'єднання; виявлення лідерів, спроможних очолити інтеграційний процес (сформувати ініціативну групу зі створення кооперативу чи іншого об'єднання); створення інституційних умов для трансформації потенціалу соціального капіталу в потенціал економічного розвитку. Функція організаційної діяльності покладається на органи виконавчої влади, місцевого самоврядування, які здійснюють управління процесами в аграрному секторі. У відповідній діяльності беруть участь волонтери громадських об'єднань, представники підприємницьких структур, зацікавлених у співпраці з малими агровиробниками. Зазначимо також, що генератором соціального капіталу виступає успішне функціонування інтегрованих структур.

Важливий елемент організаційних заходів – виявлення мотивованих до створення інтегрованої структури господарників. Пошук соціально активних селян, лідерів повинні здійснювати підготовлені фахівці (представники дорадчих служб, громадських об'єднань) через анкетне опитування населення, моніторинг процесів формування об'єднаних територіальних громад, економічної діяльності малих сільськогосподарських виробників.

Трансформація соціального капіталу у чинник розвитку економічних систем передбачає залучення представників інтегрованих структур, створених за участю сільськогосподарських виробників, до вирішення проблем аграрного сектора і сільських територій. Необхідно забезпечити результативну співпрацю об'єднань із державними структурами, що мають відношення до формування й обслуговування аграрного бізнесу. Селяни повинні бути залучені до розробки і практичного втілення програм соціально-економічного розвитку області, адміністративних районів.

У багатьох невеликих сільських населених пунктах існує проблема дефіциту місця для особистого спілкування селян, що перешкоджає накопиченню соціального капіталу [75, с. 160-161]. Тому до організаційних заходів варто віднести розвиток об'єктів соціальної інфраструктури, підтримку культурних заходів на локальному рівні.

Заходи просвітницького характеру передбачають розповсюдження інформації про потенційні можливості «м'яких» інтегрованих структур та демократичні принципи їхнього функціонування. Вони спрямовані на утвердження етичних ідей, що передбачають повагу до особистості, цінування професіоналізму, компетенцій, засудження неетичних бізнесових пропозицій, турботу про екологію тощо. Інше важливе завдання – формування у населення світоглядних установок, що передбачають відхід від надмірних сподівань на державну підтримку, розуміння необхідності опиратися на власну ініціативу. Функція просвітницької діяльності покладається на органи державної влади і місцевого самоврядування, що відповідальні за забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій. На практиці до створення неформальних інститутів активно долучаються громадські організації, духовенство.

Економічна підтримка генерації й активізації соціального капіталу передбачає фінансове забезпечення заходів, які сприяють налагодженню контактів між суб'єктами – носіями цього капіталу. Важ-

ливими інструментами гуртування й активізації сільської громади, малих агровиробників є реалізація цільових програм, окремих проєктів, спрямованих на вирішення проблем села і сільського господарства. Як зазначено, створення інтегрованих структур передбачає виявлення й підготовку лідерів, спроможних консолідувати однодумців, що також вимагає належного ресурсного забезпечення. Уже створені структури демонструватимуть стійкість і ефективність, якщо забезпечуватимуть постійні зв'язки між своїми членами в рамках реалізації передбачених статутними завданнями заходів.

Для реалізації відповідних заходів залучають ресурси з різних джерел. Традиційно значні сподівання покладаються на кошти з державного та місцевих бюджетів, що виділяються для фінансування наукових досліджень, підтримки дорадчих служб, реалізації цільових програм тощо. Для проведення заходів соціального характеру залучають благодійні внески й пожертвування. Можуть бути використані гранти фондів і організацій, у тому числі зарубіжних, призначені для підтримки проєктів, спрямованих на забезпечення соціального розвитку громад.

Економічна складова програми дій із забезпечення розвитку інтегрованих структур через генерацію й активізацію соціального капіталу передбачає оцінку ефективності використання вже залучених до цього процесу ресурсів. Здійснювати відповідний аналіз повинні всі структури, що виступають донорами і розпорядниками виділених коштів. За результатами аналізу визначають найперспективніші заходи й інструменти, що використовуються для досягнення поставлених цілей.

Отже, удосконалення інституційного середовища функціонування інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників повинно мати програмний характер, передбачати розвиток як формальних, так і неформальних інституцій, між якими спостерігається тісний зв'язок. Відповідні заходи мають враховувати не тільки економічні потреби суб'єктів інтеграції, а й необхідність вирішення проблем соціального характеру.

ВИСНОВКИ

Трактування інтеграції господарюючих суб'єктів як економічної категорії в наукових працях здійснюється з різних позицій. Її розглядають як економічний процес, як стан економічної системи та як метод (механізм, інструмент), що використовується суб'єктами для вирішення певних їхніх проблем. Інтеграція як економічний процес відображає дії з поглиблення зв'язків (виробничо-технологічних, комерційних тощо) між зацікавленими суб'єктами. Інтеграція як стан економічної системи відображає результат відповідного процесу – створення інтегрованої структури у певній організаційній формі. Розглядаючи інтеграцію як метод розвитку економічних відносин, трактуємо її як інструмент, що його суб'єкти господарювання застосовують задля досягнення певних цілей.

Результат інтеграції економічних суб'єктів, набуваючи окресленої організаційної форми, втілюється у створенні інтегрованої структури. Окремі форми інтегрованих структур в аграрному секторі України розвиваються неоднаковими темпами. Виділяються за масштабами діяльності агрохолдингові структури з доволі жорстким підпорядкуванням окремих суб'єктів господарювання керівному центру. Натомість недостатнім є розвиток обслуговуючої кооперації, партнерських форм інтеграції, агропродовольчих кластерів, спостерігається формалізм у функціонуванні багатьох громадських об'єднань, створених за участю агровиробників. На усунення протиріч у системі аграрного виробництва України позитивний вплив матиме поширення форм інтеграційних зв'язків, побудованих на принципах збереження автономії та врахування інтересів усіх учасників об'єднання.

Участь в інтеграційних процесах створює умови для підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських товаровиробників, зміцнення їхньої конкурентоспроможності. Це зумовлено можливістю отримання учасниками інтеграції різноманітних ефектів – техніко-технологічного, організаційного, інформаційного, соціального характеру. Ідентифікація цих ефектів дає змогу виділити основні функції інтеграції як інструменту, що використовується для досягнення поставлених цілей, – організаційну, узгоджувальну, ресурсного забезпечення, стимулюючу, контролюючу, соціальну.

Соціальна функція інтеграції як економічного процесу проявляється в кількох аспектах. Зокрема, налагодження тісних тривалих зв'язків між учасниками інтеграційних процесів сприяє виробленню

певних культурно-ціннісних світоглядних орієнтирів, які визнають важливість взаємовигідної співпраці, формування поваги до інтересів партнерів по бізнесу. Світоглядні орієнтири трансформуються у практичні дії з формування соціальної відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності, принципи якої в рамках об'єднання набувають характеру усталеної норми. Інтегровані структури створюють робочі місця, нерідко ставлять перед собою завдання участі у вирішенні соціальних проблем села.

За багатьма характеристиками, насамперед ресурсного забезпечення, малі сільськогосподарські виробники суттєво поступаються середнім і великим підприємствам галузі. Участь в інтегрованих структурах займає важливе місце серед заходів, спрямованих на зміцнення їхніх позицій на агропродовольчому ринку. Ця участь не повинна надмірно пригнічувати господарську самостійність відповідних суб'єктів, оскільки втрата такої не відповідає не тільки бажанням, а й природі малих агровиробників. Найперспективнішими для них формами інтегрованих структур є обслуговуючі кооперативи, кластерні утворення, громадські об'єднання, які відзначаються демократичними принципами управління.

Малі суб'єкти господарювання виробляють переважну більшість сільськогосподарської продукції в Івано-Франківській області. Основними її виробниками є господарства населення. Їхня частка в загальному обсязі виробництва сільськогосподарської продукції значно перевищує середній по Україні показник, що зумовлено регіональними особливостями (переважанням сільського населення, низьким рівнем землезабезпечення, чинниками історичного характеру). Однак господарства населення неспроможні забезпечити стабільний та ефективний розвиток аграрного сектору економіки. Їхня технологічна ефективність виробництва є нижчою, ніж у сільськогосподарських підприємствах.

Ресурсний потенціал малих сільськогосподарських підприємств та їхній внесок у формування пропозиції агропродовольчої продукції в Івано-Франківській області є невеликим. Дуже гострою залишається проблема технічного забезпечення таких підприємств. Одним з інструментів її вирішення є налагодження і розвиток партнерських зв'язків між суб'єктами господарювання.

Івано-Франківська область за кількістю зареєстрованих на початку 2018 року сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

(73) займала четверте місце серед областей України. У 2017 році тут налічувалося понад 50 громадських об'єднань, створених за участю малих сільськогосподарських виробників на обласному, районному та локальному рівнях. Чимало агровиробників є членами всеукраїнських об'єднань. Однак в області інтегровані структури не справляють помітного впливу на процеси, що відбуваються в аграрному секторі. Рівень їхньої реальної активності доволі низький. Серед сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів значна частка бездіяльних. Основними причинами, що перешкоджають створенню інтегрованих об'єднань, самі селяни вважають відсутність коштів і недосконале законодавство.

Перспективи розвитку інтегрованих структур залежать від прагнення самих суб'єктів господарювання до їхнього створення. Проблемою є низька соціальна активність сільського населення, пасивність із різних причин представників малого підприємництва в ініціюванні спільних господарських проектів чи приєднанні до них. Тому існує необхідність посилення роз'яснювальної роботи серед фермерів, голів особистих селянських господарств про суть, принципи діяльності різних форм інтегрованих структур, можливості, які вони відкривають для сільськогосподарських виробників. Це завдання лягає на органи виконавчої влади на місцях, громадські об'єднання, створені за участю представників закладів вищої освіти аграрного профілю, дорадчі служби.

Численні проблеми, що перешкоджають розвитку в Україні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, можна звести у три основні групи: нормативно-правові, фінансового забезпечення та організаційні. Нормативно-правові проблеми пов'язані з прогалинами в законодавчому забезпеченні розвитку кооперації, фінансові – з необхідністю віднайти кошти для створення й забезпечення діяльності кооперативу. До організаційних відносимо труднощі на етапі створення кооперативу, пов'язані з налагодженням результативних комунікаційних зв'язків між потенційними членами об'єднання, та недоліки в організації діяльності вже діючого кооперативу. Зазначені проблеми потрібно вирішувати на різних рівнях організації кооперативного руху. На макро- і мезорівні приймають нормативно-правові акти, які регулюють розвиток сільськогосподарської кооперації, розробляють програми підтримки процесів створення і функціонування кооперативів та виділяють кошти на їхню реалізацію. Основна ж діяльність

розгортається на мікрорівні, оскільки жодні зовнішні стимули не забезпечать створення життєздатного кооперативу без усвідомлення необхідності й наявності бажання його створити у самих сільськогосподарських виробників.

Проблему браку коштів для забезпечення функціонування діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів потрібно вирішувати скоординованими зусиллями зацікавлених сторін. Узгоджена програма відповідних дій формує механізм фінансового забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, який визначає завдання, принципи і правила фінансування відповідного процесу, інструменти, які при цьому застосовують. Передбачене використання коштів із власних і залучених джерел. Серед останніх – надавані на безповоротній основі субсидії, дотації, цільові виплати в рамках програм державної підтримки, гранти, грошові та майнові пожертви юридичних і фізичних осіб. Однак поточна діяльність кооперативу повинна бути самоокупною з урахуванням уже існуючих інструментів бюджетної фінансової підтримки агровиробників.

Успішний розвиток сільськогосподарської кооперації залежить від наявності сприятливого для цього процесу середовища. Створення такого середовища передбачає формування інституційних, економічних і соціальних умов. Забезпечення їхнього виконання покладеється на органи державної влади, передбачає активну участь у цьому процесі громадських об'єднань, дорадчих служб, авторитетних представників сільських громад, самих сільськогосподарських кооперативів та їхніх членів. Комплексне застосування відповідних заходів із залученням кваліфікованих фахівців спроможне забезпечити відчутний синергійний ефект.

Кластерна форма інтеграції охоплює різні види об'єднань суб'єктів господарювання без створення юридичної особи, в яких відносини між учасниками ґрунтуються на системі двосторонніх контактів, укладених меморандумів про співпрацю, інших програмних документах і навіть усних домовленостях. До обов'язкових атрибутів кластера слід віднести: галузеву спеціалізацію з формуванням певного технологічного ланцюжка; географічну близькість (територіальне зосередження); структурованість кластера з виділенням його ядра; добровільність участі у створенні та діяльності кластера; паритетність економічних відносин із поєднанням кооперації та конкуренції; зорієнтованість на інноваційний розвиток. До необов'язкових, але бажаних

них його характеристик відносимо наявність бренда кластера, спільної дистрибуційної мережі, а також участь у його діяльності наукових організацій та органів влади. Дотичність до створення й діяльності кластерів органів виконавчої влади та місцевого самоврядування посилює принцип високої соціальної відповідальності в діяльності цих утворень, що виділяє їх серед інших форм інтегрованих структур.

Регіональні особливості обумовлюють можливість і доцільність створення в Івано-Франківській області скотарського кластера за участю малих сільськогосподарських виробників. Ініціаторами його створення можуть виступати органи виконавчої влади, що здійснюють управління агропромисловим розвитком області. Ключовою є підтримка відповідної ініціативи переробними підприємствами, які зацікавлені у формуванні стійкої сировинної зони. Участь малих агровиробників у кластері можлива через створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Максимальне врахування у процесі створення кластера інтересів усіх його учасників забезпечить життєздатність і практичний внесок об'єднання у розвиток аграрного сектору регіону.

Інституційне середовище розвитку інтегрованих структур за участю малих сільськогосподарських виробників формують численні інституції, що можуть бути поділені на зовнішні і внутрішні, формальні й неформальні. Зовнішніми є норми і правила, сформовані поза об'єднаннями. Вони визначають відносини в рамках макроекономічних систем – галузей і сфер економіки, національних і міжнародних ринків, що впливають на функціонування окремих суб'єктів господарювання та їхніх об'єднань. Внутрішніми є інституції, сформовані в рамках інтегрованої структури, вплив яких поширюється лише на її учасників. До формальних інституцій відносять норми, закріплені в офіційних документах, тоді як неформальні відображають добровільно прийняті норми поведінки, умовності, традиції, звичаї. Тісний зв'язок між виділеними видами інституцій зумовлює необхідність комплексного підходу до удосконалення інституційного середовища функціонування інтегрованих структур за участю малих агровиробників. Цей підхід передбачає гармонізацію змін у зовнішніх і внутрішніх інституціях, культивування неформальної складової інституційного середовища, яка безпосередньо впливає на дієвість та ефективність формальних норм і правил. Удосконалення інституційного середовища функціонування інтегрованих структур передбачає тісну

взаємодію органів державної влади різних рівнів, місцевого самоврядування, суб'єктів підприємницької діяльності, створених за їхньою участю громадських об'єднань.

Однією з основних проблем, що перешкоджає залученню малих сільськогосподарських виробників до інтеграційних процесів, є дефіцит і недосконалість форм соціального капіталу. Останній розглядають як важливий чинник, що регулює відносини в економічних моделях. Генерація й активізація соціального капіталу може бути стимульована сукупністю заходів організаційного, просвітницького та економічного характеру. Заходи організаційного характеру спрямовані на: налагодження комунікацій між потенційними членами об'єднання; виявлення лідерів, спроможних очолити інтеграційний процес; створення інституційних умов для трансформації потенціалу соціального капіталу в потенціал економічного розвитку. Заходи просвітницького характеру передбачають розповсюдження інформації про потенційні можливості «м'яких» інтегрованих структур і демократичні принципи їхнього функціонування. Вони спрямовані на утвердження етичних ідей, що передбачають повагу до особистості, цінування професіоналізму, компетенцій, засудження неетичних бізнесових пропозицій, турботу про екологію тощо. Економічна підтримка генерації й активізації соціального капіталу передбачає фінансове забезпечення заходів, які сприяють налагодженню контактів між суб'єктами – носіями цього капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Агрохолдинг “МРІЯ” оголосив конкурс на підтримку кооперативів. *Аграрне інформаційне агентство Agravery [сайт]*. URL: <http://mriya.ua/news/detail/agroholding-mrija-ogolosiv-konkurs-na-pidtrimku-koop> (дата звернення: 04.05.2019).
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. 2-ге вид. Київ : КНЕУ, 2002. 624 с.
3. Ареф’єва О. В., Мягих І. М. Стратегія і тактика розвитку інтегрованих бізнес-структур : монографія. Київ : Лазурит-Поліграф, 2012. 217 с.
4. Афанасьєв М. В., Строкович Г. В. Інтеграційні структури : конспект лекцій. Харків : ХДЕУ, 2000. 71 с.
5. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України : стат. зб. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2018. 59 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.07.2019).
6. Баланюк І. Ф. Реформування в аграрному секторі регіону. Київ : ІАЕ, 1999. 270 с.
7. Баланюк І. Ф., Шеленко Д. І., Баланюк С. І. Аналіз розвитку виробництва продукції рослинництва і тваринництва в особистих селянських господарствах та аграрних підприємствах регіону. *Інноваційна економіка*. 2014. № 5. С. 150–157.
8. Безп’ята І. В. Інституціональне забезпечення залучення інвестицій в аграрний сектор економіки. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 11. С. 59–63.
9. Березівський П. С., Балаш Л. Я. Шляхи розвитку особистих селянських господарств. Львів : Львів. нац. аграр. ун-т, 2008. 187 с.
10. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. 7-е изд., доп. Москва : Институт новой экономики, 2007. 1472 с.
11. Бородіна О. М., Прокопа І. В., Киристюк С. В. Комерціалізація особистих селянських господарств як напрям підвищення доходів сільського населення. *Економіка і прогнозування*. 2012. №3. С. 79–91.
12. Бородіна О. М., Прокопа І. В., Юрчишин В. В. та ін. Теорія, політика та практика сільського розвитку / за ред. О. М. Бородіної, І. В. Прокопи. Київ : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2010. 232 с.

13. Буряк П. Ю. Інтегровані підприємницькі структури: перспективи розвитку в Україні. Львів : Логос, 2003. 564 с.
14. Бюджетний кодекс України : Закон від 08.07.2010 № № 2456-VI (зі змінами). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/en/2456-17> (дата звернення 04.05.2019).
15. Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.) за 2014 рік : стат. бюл. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2015. 27 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 04.05.2019 р).
16. Валовий регіональний продукт у 2017 році : стат. зб. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2019. 158 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.07.2019 р).
17. Васільєва Л. М. Теоретико-прикладне трактування ролі кластера як інструменту підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. №23. С. 119–121.
18. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укладач і голов. ред. В. Т. Бусел. Київ : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2004. 1736 с.
19. Веселовська О. Є. Тенденції розвитку інтегрованих структур в аграрному секторі. *Економіка та управління АПК*. 2013. Вип. 11. С. 88–90.
20. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2017 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. зб. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2018. Ч. 1. 380 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.07.2019).
21. Вишневіська О. М., Наумова А. Ю. Теоретичні аспекти і практичні особливості розвитку кластерних структур аграрного сектора економіки у контексті підвищення конкурентоспроможності. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія : Економічні науки*. 2013. № 5. С. 28–33.
22. Від Франківська до Черкас: як кооперативи допомагають отримати вищу ціну на молоко. *Аграрне інформаційне агентство Agravery [сайт]*. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/vid-frankivska-do-cerkas-ak-kooperativi-dopomagaut-otrimati-visu-cinu-na-moloko> (дата звернення: 04.05.2019).
23. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці : монографія. Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. 502 с.

24. Волошин Р. В. Теоретичні засади кластеризації аграрного сектору економіки. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_15 (дата звернення: 03.07.2018).
25. Галгаш Р. А. Регіональні кластери підприємств: розвиток та стратегічна координація: монографія. Сєверодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. 344 с.
26. Гальцова О. Л. Малий бізнес: стан та перспективи розвитку в агропромисловому комплексі. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. 2013. № 2. С. 243–248.
27. Ганущак-Єфіменко Л. М. Економічна інтеграція як основа розвитку підприємств малого і середнього бізнесу. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 3. С. 70–77.
28. Ганущак-Єфіменко Л. М. Концептуальні підходи до обґрунтування інтеграційних процесів суб'єктів господарювання. *Аграрний вісник Причорномор'я : економічні науки*. Одеса : СПД ФО «Балушко І. В.», 2011. Вип. 60. С. 31–35.
29. Гончаренко В. В., Гриценко М. П., Воскобійник Ю. П. та ін. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив (практичний посібник). Київ : Аграрна освіта. 2009. 90 с.
30. Горбонос Ф. В., Янковська Л. Я., Павленчик Н. Ф. та ін. Кооперація в агробізнесі : підручник. Львів : Львівський університет бізнесу та права, 2011. 360 с.
31. Господарський кодекс України : Закон від 16.01.2003 № 436-IV (зі змінами). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 04.05.2019).
32. Губені Ю. Е., Коверко Ю. А. Розвиток особистих селянських господарств на рубежі інституційних змін : монографія. Львів : Українські технології, 2016. 186 с.
33. Гуторов А. О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки : монографія. Київ : СІК ГРУП Україна, 2016. 484 с.
34. Гуторов А. О. Теоретико-методологічні засади контрактації в аграрному секторі економіки. *Агросвіт*. 2016. №15-16. С. 14–21.
35. Даниленко А. С., Варченко О. М., Артимонова І. В. та ін. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід та перспективи впровадження у вітчизняну практику. Біла Церква : Білоцерківський національний аграрний університет, 2011. 259 с.

36. Данкевич А. Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 350 с.
37. Демчак І. М., Свиноус І. В. Організаційно-економічні підходи до трансформації особистих селянських господарств в суб'єкти підприємницької діяльності. *Економіка та управління АПК*. 2014. №2. С. 53–57.
38. Дерій Ж. В., Остапенко Т. В. Розвиток аграрних кластерів як організаційно-економічний базис підвищення рівня потенціалу АПК. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 4(1). С. 17–21.
39. Десять кроків до кооперативу. *Міністерство аграрної політики та продовольства України [сайт]*. URL: <http://minagro.gov.ua/node/11612> (дата звернення: 02.12.2017).
40. Дієсперов В. С. Еволюція сільськогосподарських підприємств. Київ : ННЦ ІАЕ, 2013. 290 с.
41. Довідник сільськогосподарських товаровиробників Івано-Франківської області станом на 1 листопада 2017 року. Івано-Франківськ : Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2017. 103 с.
42. Дорадчі служби в регіонах. *Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України [сайт]*. URL: <http://www.dorada.org.ua/doradchi-sluzhbi-ukrajini/advisory-services-in-regions.html> (дата звернення: 20.04.2019).
43. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
44. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2001. Т. 2. 848 с.
45. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) : навч. посіб. / за ред. А. А. Мазаракі. 2-ге вид., допов. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. 296 с.
46. Жураковська Л. А. Щодо державної підтримки розвитку сільськогосподарського дорадництва в Україні: аналітична записка. – URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1521> (дата звернення 03.05.2019).
47. Запша Г. М., Дідур Г. М. Перспективні напрямки створення інтеграційних об'єднань в аграрній сфері. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія : Економічні науки*. 2015. №1. С. 21–30.

48. Захарченко В. И., Осипов В. Н. Кластерная форма территориально-производственной организации. Ч. 1. Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе. Одесса : Фаворит – Печатный дом, 2010. 122 с.
49. Збарська А. В., Талавирия О. М. Управління розвитком малих форм господарювання на селі : монографія. Ніжин : Видавець ПП Лисенко М. М., 2015. 448 с.
50. Збарський В. К. Управління розвитком малих сільськогосподарських підприємств. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит»*. 2013. № 1. С. 108–115.
51. Збарський В. К., Липов'як-Мелкозьорова А. І. Особисті селянські господарства – основа формування малого підприємництва на селі : наукова доповідь. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 106 с.
52. Зеліско І. М. Фінансові ресурси інтеграційних аграрних формувань в сучасному вимірі : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. 451 с.
53. Земельний кодекс України : Закон від 25.10.2003 № 2768-III (зі змінами). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (дата звернення: 04.05.2019).
54. Зіновчук В. В. Економічна природа псевдокооперативів і небезпека їх поширення в аграрному секторі України. *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*. 2010. №3. С. 23–28.
55. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Київ : Логос, 1999. 254 с.
56. Иванух Р. А., Пантелейчук М. М., Попович И. В. Справочник экономических показателей сельского хозяйства. Киев : Урожай, 1988. 216 с.
57. Іртищева І. О., Обозна А. О. Державне регулювання інституційних змін в агропродовольчій сфері України : монографія. Миколаїв : НУК ім. адмірала Макарова, 2014. 164 с.
58. Іщенко А. В., Свиноус І. В. Організаційно-економічні засади розвитку сільськогосподарської кооперації. *Економіка та управління АПК*. 2014. №1. С. 77–82.
59. Кальченко С. В. Сучасні перспективи розвитку особистих селянських господарств. *Економіка та управління АПК*. 2015. №1. С. 68–71.

60. Канінський П. К., Збарський В. К., Цимбал В. О. Розвиток обслуговуючої кооперації в сільському господарстві України. Київ : ННЦ ІАЕ НААНУ, 2010. 244 с.
61. Кармазіна М., Шурбована О. «Інститут» та «інституція»? Проблема розрізнення понять. *Політичний менеджмент*. 2006. №4. С. 10–19.
62. Кизим М. О., Пономаренко В. С., Горбатов В. М., Ястремська О. М. Інтегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2010. 368 с.
63. Кірова Л. Л., Антошкіна Л. І., Міхов Л. І. Формування транс-кордонних агропромислових кластерів у системі світового сільськогосподарського ринку : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2013. 192 с.
64. Колективні засоби розміщування в Україні у 2017 році : стат. зб. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2018. 142 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 04.05.2019).
65. Кооперативне об'єднання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів “Рівноправність”. *Львівська аграрна дорадча служба [сайт]*. URL: <http://lads.com.ua/pro-obiednannia> (дата звернення: 04.05.2019).
66. Корінець Р. Я., Малік М. Й., Рибак Я. Я. та ін. Інформаційне забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: посібник для тих, хто хоче розвивати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Київ : Едельвейс, 2015. 128 с.
67. Костирко І. Г., Бурак А. І. Кооперація та інтеграція малих підприємств аграрної сфери: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2013. 192 с.
68. Костирко І., Тимофіїв С. Показники вимірювання трансакційних витрат. *Аграрна економіка*. 2015. Т. 8, № 1-2. С. 65–70.
69. Костюк М. Д., Музика П. М., Доманський А. Я. та ін. Сільськогосподарська кооперація в Галичині: історія, сучасність, перспективи : наук.-практ. посіб. Львів : СПОЛОМ, 2012. 168 с.
70. Кошкалда І. В. Обґрунтування розміру землекористування сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2012. №10. С. 19-25.
71. Кропивко М. Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі кластерних систем. *Економіка АПК*. 2013. №3. С. 3–15.

72. Кудінова І. П. Сільськогосподарське дорадництво в Україні: проблеми та шляхи розвитку. *Біоресурси і природокористування*. 2014. Т. 6, №5-6, С. 133–137.
73. Левандівський О. Теоретичні аспекти малих форм сільського господарювання. *Аграрна економіка*. 2012. Т. 5, № 3-4. С. 139–145.
74. Левченко О. М. Економічний механізм розвитку інтегрованих структур в аграрному секторі економіки. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. Вип. 4. С. 106–109.
75. Лесечко М. Д., Сидорчук О. Г. Соціальний капітал: теорія і практика : монографія. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. 220 с.
76. Липчук В. В., Коробка С. В. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві : монографія. Львів : Сполом, 2011. 227 с.
77. Лопатинський Ю. М., Кифяк В. І. Розвиток аграрного сектора національної економіки на інституційних засадах : монографія. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2014. 248 с.
78. Лупенко Ю. О., Кропивко М. Ф., Малік М. Й. та ін. Інтеграція та самоорганізація аграрного бізнесу в умовах децентралізації влади : монографія / за ред. М. Ф. Кропивка, В. В. Россохи. Київ : ННЦ ІАЕ, 2015. 484 с.
79. Лупенко Ю. О., Кропивко М. Ф. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності. *Економіка АПК*. 2013. № 7. С. 5–21.
80. Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Заяць В. М. та ін. Розвиток підприємництва і кооперації : монографія / за ред. М. Й. Маліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 429 с.
81. Лупенко Ю. О., Шпикуляк О. Г., Малік М. Й. та ін. Розвиток малих аграрних підприємств у ринковому середовищі: індикатори та ефективність : монографія / за ред. О. Г. Шпикуляка. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2017. 204 с.
82. Львов Д. С. Институциональная экономика. Москва : ИНФРА-М, 2001. 318 с.
83. Мазнев Г. Є. Методологічні засади створення та ефективного функціонування інноваційних технологічних кластерів. 2015. №1. С.70–77.
84. Макаренко П. М. Моделі аграрної економіки. Київ : ННЦ ІАЕ, 2005. 682 с.

85. Макаренко Ю. П. Малі форми господарювання в аграрному виробництві. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 296 с.
86. Малік М. Й., Заяць В. М. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств. *Економіка АПК*. 2013. №5. С. 87–95.
87. Мельник Л. Ю., Васильєв С. В., Олексюк В. О. Стан і перспективи трансформації особистих селянських господарств у агробізнесові господарства. *Агросвіт*. 2016. № 8. С. 9–14.
88. Методика формування вибіркової сукупності для проведення у 2014-2018 роках вибіркового обстеження населення (домогосподарств): умов життя домогосподарств, економічної активності населення та сільськогосподарської діяльності населення у сільській місцевості. Київ : [Державна служба статистики України], 2013. 204 с.
89. Методологічні положення з організації державних статистичних спостережень зі статистики сільськогосподарських підприємств. Київ : [Державний комітет статистики України], 2011. 21 с. URL: https://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2011/289/metod.pdf (дата звернення: 04.05.2019).
90. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження. Львів : Світ, 2001. 416 с.
91. Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства у 2017 році : *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2018. 24 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.07.2019).
92. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / гол. ред. М. В. Зубець. Київ : Аграрна наука, 2010. 978 с.
93. Нестерчук Ю. О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві. Умань : Видавець «Сочінський», 2009. 372 с.
94. Ніценко В. С. Механізми розвитку інтегрованих підприємницьких структур в агропродовольчій сфері: проблеми теорії і практики : монографія. Херсон : Видавець Грінь Д. С., 2014. 352 с.
95. Ніценко В. С. Теоретичні засади функціонування вертикально-інтегрованих структур в агропромисловому комплексі. *Економіка АПК*. 2014. № 2. С. 63–69.
96. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Київ : Основи, 2000. 198 с.

97. Одінцов О. М. Формування інституціональних передумов кластерної організації агропромислового комплексу : монографія. Черкаси : Вертикаль, 2014. 400 с.
98. Олійник О. В., Сідельнікова І. В. Особливості формування і розвитку кластерних структур в аграрному секторі національної економіки. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка*. 2016. Вип. 16. С. 54–65.
99. Онисько С. М., Бойко В. В. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія, практика. Львів : Ліга-Прес, 2013. 170 с.
100. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік : стат. бюл. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2015. 85 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 30.09.2017).
101. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2017 році : стат. бюл. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2017. 80 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.07.2019).
102. Особисті селянські господарства за регіонами на 1 січня 2018 року. *Державна служба статистики України [сайт]*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sg/osg/osg_reg/osg_reg_u/osg_reg_0118_u.html (дата звернення: 20.07.2019).
103. Паппэ Я. Ш. Олигархи: экономическая хроника, 1992-2000. Москва: ГУ-ВШЭ, 2000. 232 с. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/pappe/01.php. (дата обращения: 27.02.2016).
104. Петіна Л. В., Боровік Д. В. Сільськогосподарський кластер – добровільне об'єднання товаровиробників різних форм власності. *Таврійський науковий вісник*. 2010. Вип. 72. С. 367–372.
105. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : монографія. Харків : ІН-ЖЕК, 2008. 408 с.
106. Пітюлич М. М., Бондаренко В. М., Воронич К. М. Аналіз підходів до визначення малих форм господарювання. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2013. Вип. 6. С. 370–377.

107. Портер М. Э. Конкуренция : пер. с англ. Москва : Вильямс, 2005. 608 с.
108. Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 2017 року: стат. бюл. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2017. 49 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.07.2019).
109. Правове поле розвитку сільськогосподарської кооперації потребує змін. *Міністерство аграрної політики та продовольства України : [сайт]*. URL: <http://www.minagro.gov.ua/uk/node/23256> (дата звернення: 04.05.2019).
110. Примірний статут сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. *Міністерство аграрної політики та продовольства України : [сайт]*. URL: <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=6920> (дата звернення: 04.05.2019).
111. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій : Закон України від 17.07.2015 № 652-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/652-19> (дата звернення: 04.05.2019).
112. Про громадські об'єднання : Закон України від 22.03.2012 № 4572-VI (зі змінами). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4572-17> (дата звернення: 04.05.2019).
113. Про затвердження Примірних правил внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу : Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 30.10.2013 р. №643. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/v0643730-13/para10#n10> (дата звернення: 04.05.2019).
114. Про комплексну програму «Перспективи агропромислового комплексу та розвитку сільських територій Івано-Франківської області у 2016-2020 роках». *Івано-Франківська обласна державна адміністрація [сайт]*. URL: <http://www.if.gov.ua/files/uploads/komplprog.pdf> (дата звернення: 03.05.2019).
115. Про кооперацію : Закон України від 10.07. 2003 № 1087-IV (зі змінами). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> (дата звернення: 04.05.2019).
116. Про особисте селянське господарство : Закон України від 15.05. 2003 № 742-IV (зі змінами). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/742-15> (дата звернення: 04.05.2019).

117. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність : Закон України від 17.06.2017 № 1807-IV (зі змінами). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1807-15> (дата звернення: 04.05.2019).
118. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР (редакція від 18.12.2011 р.). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80/ed20111218> (дата звернення: 04.05.2019).
119. Про сільськогосподарську кооперацію : проект закону України від 31.05.2017 р. № 6527. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH51B00A.html (дата звернення: 04.05.2019).
120. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР (зі змінами). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97>. (дата звернення: 04.05.2019).
121. Про фермерське господарство : Закон України від 19.06.2003 № 973-IV (зі змінами). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/973-15> (дата звернення: 04.05.2019).
122. Прокопа І. В., Беркута Т. В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку. Київ : [б. в.], 2011. 240 с.
123. Пушкарь А. И., Жуков Ю. Е., Пилипенко А. А. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление : научное издание. Харьков : Кроссруд, 2006. 440 с.
124. Регіони України : стат. зб. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2018. Ч. 2. 682 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.07.2019).
125. Реєстр громадських об'єднань. URL: <http://rgo.informjust.ua> (дата звернення: 30.06.2018).
126. Реєстр членів СЗТ України. *ГО «Спілка сільського зеленого туризму України» [сайт]*. URL: <https://www.greentour.com.ua/site/reestr> (дата звернення: 20.07.2019).
127. Розвиток молочного бізнесу в Україні. *Львівська аграрна дорадча служба [сайт]*. URL: <http://lads.com.ua> (дата звернення: 03.05.2019).
128. Рослинництво України 2017 : стат. зб. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2018. 222 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 10.07.2019).

129. Россоха В. В., Шарапа О. М. Інституційне забезпечення управління господарською діяльністю аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2016. № 10. С. 73–82.
130. Саблук П. Т. Економічний інтерес у розвитку аграрного виробництва : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2014. 356 с.
131. Саблук П. Т., Кропивко М. Ф. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки. *Економіка АПК*. 2010. №1. С. 3–12.
132. Савіцький В. Ми стукали у всі двері – і нам їх відчинили. *Пропозиція*. URL: <http://propozitsiya.com/ua/mi-stukali-u-vsi-dveri-i-nam-yih-vidchinili> (дата звернення: 30.09.2017).
133. Свиноус І. В., Ібатуллін М. І. Розвиток кооперативних зв'язків при виробництві і збуту продукції особистими селянськими господарствами. *Інноваційна економіка*. 2015. № 3. С. 180–184.
134. Сільське господарство Івано-Франківщини : стат. зб. Івано-Франківськ : Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2018. 208 с.
135. Сільське господарство України 2015 : стат. зб. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2016. 360 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 30.09.2017).
136. Сільське господарство України 2017 : стат. зб. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2018. 245 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 10.07.2019).
137. Скопенко Н. С. Формування та розвиток інтегрованих об'єднань в АПК України : монографія. Київ : НУХТС, 2012. 266 с.
138. Смолінський В. Б. Інноваційне оновлення аграрної галузі на основі кластерного підходу. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.16. С. 289–295.
139. Статус фізичної особи – підприємця: проблеми застосування законодавства : роз'яснення Міністерства юстиції України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0012323-11> (дата звернення: 17.03.2017).
140. Тваринництво України 2017 : стат. зб. *Державна служба статистики України [сайт]*. Київ, 2018. 165 с. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 10.07.2019).
141. Ткачук Г. Ю. Формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2012. 200 с.

142. Томич І. Ф., Корінець Р. Я., Гриценко М. П. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: початок шляху : практичний посібник. Київ, 2013. 96 с.
143. Ульяновченко Ю. О. Державне стимулювання розвитку аграрних кластерів. *Теорія та практика державного управління*. 2015. Вип. 1. С. 92–100.
144. Ульяновченко Ю. О. Методологічні підходи до формування кластерної політики в аграрній сфері. *Актуальні проблеми державного управління*. 2015. № 1. С. 10–18.
145. Фертікова Т. М. Інституційна економіка : навч. посіб. Миколаїв : Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 128 с.
146. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации: Репринт. воспроизв. изд. 1925 г. Москва : Кн. палата, 1989. 79 с.
147. Чеботарьов В. А. Основи та напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму функціонування агрохолдингів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 4. С. 103-108.
148. Черевко Г. В., Горбонос Ф. В., Іваницька Г. Б., Павленчик Н. Ф. Економіка підприємств : навч. посіб. Львів : Апріорі, 2004. 384 с.
149. Черевко Г., Колодій А. Агрохолдинги в агробізнесі України: шанси і загрози. *Аграрна економіка*. 2012. Т. 5, № 3-4. С. 3–9.
150. Череп А. В., Пуліна Т. В. Управління розвитком кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості. Запоріжжя : Дике Поле, 2012. 328 с.
151. Чичкало-Кондрацька І. Б., Величко В. В. Кластери у розвитку регіональних економічних систем : монографія. Полтава : Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, 2010. 166 с.
152. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи: інтерв'ю з керівником напрямку «Розвиток ринкової інфраструктури» Проекту USAID «АгроІнвест» Миколою Гриценком. URL: http://galinfo.com.ua/news/chomu_v_ukraini_ne_rozvyvayutsya_silskogospodarski_kooperatyvy_108592.html (дата звернення: 04.05.2019).
153. Шаарс М. А. Кооперативи: принципи і практика. Київ : ВОКА, 2008. 66 с.
154. Шаповалова Т. В. Соціальний капітал: теоретичні засади та стратегії трансформації : монографія. Сєверодонецьк : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. 360 с.

155. Шейко В. М., Кушнарєнко Н. М. Організація та методика науково-дослідної діяльності. Київ : Знання, 2006. 307 с.
156. Шпикуляк О. Г. Інституції в розвитку та регулюванні аграрного ринку : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2010, 396 с.
157. Шульський М. Г. Організаційно-економічні основи функціонування малих господарських формувань у сільському господарстві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук. Київ, 2006. 34 с.
158. Шульський М. Г. Особисті господарства населення: стан, можливості та перспективи : монографія. Львів : Край, 2003. 280 с.
159. Экономическая энциклопедия / науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л. И. Абалкин. Москва : Экономика, 1999. 1055 с.
160. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. 386 с.
161. Якубів В. М. Збалансований розвиток аграрних підприємств у сільському зростанні : монографія. Івано-Франківськ : Видавництво Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2011. 320 с.
162. Яців І. Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств : монографія. Львів : Український бестселер, 2013. 427 с.
163. Eskesen A., Agrawal R., Desai N. Small and medium enterprises in agriculture value chain: opportunities and recommendations. Oxfam, 2014. 25 p.
164. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society, *IMF Working Paper*. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm> (last accessed: 24 February, 2018).

ДОДАТКИ

Додаток А

Виробництво в Україні продукції сільського господарства*

Рік	Обсяг виробництва продукції, у постійних цінах 2010 р., млн грн		Частка у виробництві продукції сільського господарства, %		
	усі категорії господарств	у тому числі		сільськогосподарських підприємств	господарств населення
		сільськогосподарські підприємства	господарства населення		
1990	282774,2	199161,3	83612,9	70,4	29,6
1991	245447,9	164347,0	81100,9	67,0	33,0
1992	225075,7	137788,3	87287,4	61,2	38,8
1993	228452,0	136473,3	91978,7	59,7	40,3
1994	190757,6	107784,8	82972,8	56,5	43,5
1995	183890,3	99448,6	84441,7	54,1	45,9
1996	166420,8	79437,3	86983,5	47,7	52,3
1997	163425,4	77891,4	85534,0	47,7	52,3
1998	147736,8	64895,8	82841,0	43,9	56,1
1999	137543,0	59092,8	78450,2	43,0	57,0
2000	151022,2	57997,7	93024,5	38,4	61,6
2001	166426,5	69570,6	96855,9	41,8	58,2
2002	168423,7	67867,0	100556,7	40,3	59,7
2003	149896,9	50524,6	99372,3	33,7	66,3
2004	179426,5	71991,0	107435,5	40,1	59,9
2005	179605,8	72764,7	106841,1	40,5	59,5
2006	184095,8	78793,0	105302,8	42,8	57,2
2007	172129,7	74432,9	97696,8	43,2	56,8
2008	201564,0	101451,2	100112,8	50,3	49,7
2009	197935,9	96273,6	101662,3	48,6	51,4
2010**	187526,1	90792,0	96734,1	48,4	51,6
2011**	225381,8	117110,9	108270,9	52,0	48,0
2012**	216589,8	110071,7	106518,1	50,8	49,2
2013**	246109,4	133683,1	112426,3	54,3	45,7
2014**	251427,2	139058,4	112368,8	55,3	44,7
2015**	239467,3	131918,6	107548,7	55,1	44,9
2016**	254640,5	145119,0	109521,5	57,0	43,0
2017**	249157,0	140535,2	108621,8	56,4	43,5

* Сформовано за даними джерел [15; 136].

** Дані за 2010-2017 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014-2017 роки – також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Додаток Б
Роль сільськогосподарського виробництва в особистих
господарствах у формуванні доходів сільських домогосподарств
України*

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
У середньому на місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн: доходи від продажу с.-г. продукції	370,08	410,51	496,10	506,67	662,72
вартість спожитої продукції, отриманої від особистого підсобного господарства та від самозаготівель	416,03	491,98	638,93	721,09	797,60
Частка доходів від продажу с.-г. продукції у грошових доходах домогосподарств, %	10,6	10,8	11,5	10,3	10,1
Частка доходів від с.-г. виробництва** у загальних доходах домогосподарств	19,7	20,7	22,1	20,1	18,5

* Розраховано за даними статистичних збірників «Витрати і ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України)» за відповідні роки).

** Враховуючи доходи від продажу сільськогосподарської продукції та вартість спожитої продукції, отриманої від особистого підсобного господарства та від самозаготівель.

Додаток В

Динаміка валового регіонального продукту, у фактичних цінах

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2013 р., %, +/- п.
Випуск в основних цінах, млн грн						
Всього – Україна	3189558	3354027	4189241	5058294	6255397	196,1
Івано-Франківська область	68620	78464	96935	107787	130124	189,6
У т. ч. сільське, лісове та рибне господарство – Україна	315546	381227	558788	655569	727352	230,5
Івано-Франківська область	7139	9194	12994	14052	17354	243,1
Валова додана вартість в основних цінах, млн грн						
Всього – Україна	1336364	1382719	1689387	2023228	2519561	188,5
Івано-Франківська область	29977	33644	40230	45496	55300	184,5
У т. ч. сільське, лісове та рибне господарство – Україна	132354	161145	239806	279701	303949	229,6
Івано-Франківська область	3351	4288	5997	6567	7949	237,2
Частка сільського, лісового та рибного господарства, %						
У випуску ВРП: в Україні	9,9	11,4	13,3	13,0	11,6	+ 1,7 п.
в Івано-Франківській області	10,4	11,7	13,2	13,0	13,3	+ 2,9 п.
У валовій доданій вартості: в Україні	9,9	11,7	14,2	13,8	12,1	+ 2,2 п.
в Івано-Франківській області	11,2	12,7	14,9	14,4	14,4	+ 3,2 п.

* Розраховано за даними джерела [16].

Додаток Д
Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції
господарствами населення Івано-Франківської області*

Показник	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %, +/- п.
Обсяг виробництва						
Продукція с. г. в постійних цінах 2010 р., млн грн	3614,0	3920,3	3938,3	3988,3	4037,8	111,7
у т. ч. рослинництва	1499,1	1812,3	1883,7	1954,5	1989,4	132,7
тваринництва	2114,9	2108,0	2054,6	2033,8	2048,4	96,9
Валовий збір, тис. т:						
зерна	191,8	262,7	275,9	290,7	295,6	154,1
цукрових буряків	14,3	12,3	6,5	4,9	4,5	31,5
картоплі	762,8	908,5	937,8	970,8	996,6	130,7
овочів	115,1	154,9	160,1	163,9	167,1	145,2
плодів і ягід	36,2	38,1	42,6	44,2	46,5	128,5
Обсяг виробництва, тис. т:						
м'яса в забійній вазі	46,3	46,1	44,2	44,1	44,5	96,1
у т. ч. яловичини і телятини	26,0	25,3	25,1	25,0	25,5	98,1
свинини	10,0	10,8	10,0	9,8	9,8	98,0
м'яса птиці	9,5	9,1	8,3	8,4	8,3	87,4
молока	454,1	468,2	457,3	449,3	445,0	98,0
яєць, млн шт.	223,9	240,6	239,6	243,8	248,5	111,0
Частка в загальному обсязі виробництва всіма категоріями агровиробників, %						
продукції с. г.	79,1	65,7	69,1	68,8	67,0	- 11,2 п.
у т. ч. рослинництва	81,9	62,8	69,5	65,9	62,0	- 19,9 п.
тваринництва	77,3	68,5	68,6	71,8	72,6	- 4,7 п.
зерна	55,4	33,7	40,1	37,6	39,2	- 16,2 п.
цукрових буряків	17,8	10,1	19,4	7,7	6,2	- 11,6 п.
картоплі	99,6	99,3	99,5	99,6	99,6	0,0
овочів	94,3	92,9	94,3	95,2	95,9	+ 1,6 п.
плодів і ягід	92,6	90,5	90,2	90,7	91,0	- 1,6 п.
м'яса в забійній вазі	72,1	55,8	51,6	55,1	55,4	- 16,7 п.
у т. ч. яловичини і телятини	97,4	91,3	90,3	90,6	90,7	- 6,7 п.
свинини	48,3	32,2	27,4	26,9	26,5	- 21,8 п.
м'яса птиці	59,0	44,4	40,5	55,6	58,0	- 1,0 п.
молока	97,6	96,9	96,5	96,3	90,6	- 7,0 п.
яєць	30,7	28,7	40,4	58,8	70,4	+ 39,7 п.

* Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» за відповідні роки.

Додаток Е

Урожайність сільськогосподарських культур у різних категоріях агровиробників Івано-Франківської області*

Показник	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2012 р., %, +/- п.
Господарства населення						
Урожайність, ц/га: зернових	30,2	37,7	40,3	42,0	43,1	142,7
цукрових буряків	243	300	291	286	300	123,5
картоплі	127	153	158	164	169	133,1
овочів	121	152	157	161	167	138,0
плодів і ягід	53,0	55,3	61,4	63,8	67,2	126,8
Фермерські господарства						
Урожайність, ц/га: зернових	23,3	47,9	46,3	48,4	54,2	232,6
цукрових буряків	223	794	732	663	980	в 4,39 раза
соняшнику	16,8	25,1	30,9	25,6	29,0	172,6
ріпаку і кользи	21,0	30,1	28,1	32,9	34,7	165,2
картоплі	135	240	181	197	218	161,5
овочів	135	264	244	182	269	199,3
плодів і ягід	6,5	42,2	32,4	55,7	9,5	146,2
Сільськогосподарські підприємства						
Урожайність, ц/га: зернових	28,1	56,5	49,1	58,6	59,8	212,8
цукрових буряків	214	568	633	685	807	в 3,77 раза
соняшнику	13,9	25,0	22,4	23,0	22,4	163,3
ріпаку і кользи	16,2	26,8	21,9	32,0	29,8	184,0
картоплі	116	228	174	191	208	179,3
овочів	369	398	394	309	373	101,1
плодів і ягід	15,8	25,1	28,8	30,0	29,0	183,5

* Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» за відповідні роки.

Додаток Ж
Реалізація заготівельним організаціям та на ринках основних
видів продукції господарствами населення Івано-Франківської
області*

Показник	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2010 р., +/-
М'ясо та м'ясні продукти						
Обсяг виробництва, тис. т	46,3	45,6	45,8	46,1	44,2	- 2,1
Обсяг реалізації, тис. т	12,1	8,4	8,6	8,3	7,6	- 4,5
до обсягу виробництва, %	26,1	18,4	18,8	18,0	17,2	- 8,9
Молоко та молочні продукти						
Обсяг виробництва, тис. т	454,1	453,5	456,4	468,2	457,3	3,2
Обсяг реалізації, тис. т	80,9	76,6	77,0	72,6	66,4	- 14,5
до обсягу виробництва, %	17,8	16,9	16,9	15,5	14,5	- 3,3
Яйця						
Обсяг виробництва, млн шт.	223,9	228,6	236,3	240,6	239,6	15,7
Обсяг реалізації, млн шт.	7,5	7,7	7,7	7,8	7,8	0,3
до обсягу виробництва, %	3,3	3,4	3,3	3,2	3,3	0,0
Зерно та продукти його переробки						
Обсяг виробництва, тис. т	191,8	241,4	237,3	262,7	275,9	84,1
Обсяг реалізації, тис. т	33,2	37,8	24,4	30,3	28,3	- 4,9
до обсягу виробництва, %	17,3	15,7	10,3	11,5	10,3	- 7,0
Картопля						
Обсяг виробництва, тис. т	762,8	919,9	893,0	908,5	937,8	175,0
Обсяг реалізації, тис. т	55,2	43,8	48,0	48,8	50,4	- 4,8
до обсягу виробництва, %	7,2	4,8	5,4	5,4	5,4	- 1,8
Овочі і баштанні						
Обсяг виробництва, тис. т	115,1	134,4	153,4	154,9	160,1	45,0
Обсяг реалізації, тис. т	19,1	21,5	24,5	24,8	25,6	6,5
до обсягу виробництва, %	16,6	16,0	16,0	16,0	16,0	- 0,6
Плоди, ягоди та виноград						
Обсяг виробництва, тис. т	36,9	37,5	39,2	38,8	43,4	6,5
Обсяг реалізації, тис. т	7,7	8,4	9,5	8,8	9,5	1,8
до обсягу виробництва, %	20,9	22,4	24,2	22,7	21,9	1,0

* Розраховано за даними статистичних збірників «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» за відповідні роки.

Додаток 3

Динаміка кількості малих сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області та обсягів використовуваних ними ресурсів*

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2011 р., %, +/-п.
Кількість підприємств	416	447	548	534	128,4
Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у с.-г. виробництві, осіб	958	834	1317	961	100,3
до загальної їх чисельності в усіх с.-г. підприємствах області, %	19,7	19,6	29,3	21,6	+ 1,9 п.
Площа с.-г. угідь, тис. га	12,2	14,9	19,1	20,9	171,3
до загальної їх площі в усіх с.-г. підприємствах області, %	11,1	11,0	12,7	12,4	+ 1,3 п.
Виручка від реалізації с.-г. продукції і послуг, млн грн	43,3	50,8	273,2	150,9	в 3,48 раза
до загального її обсягу в усіх с.-г. підприємствах області, %	3,2	2,7	13,1	3,8	+ 0,6 п.
Виручка від реалізації с.-г. продукції, млн грн	41,7	50,1	249,5	149,4	в 3,57 раза
до загального її обсягу в усіх с.-г. підприємствах області, %	3,1	2,7	12,3	4,9	+ 1,8 п.

* Розраховано за даними статистичних бюлетенів «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах» за відповідні роки.

Додаток И
Виробництво основних видів продукції фермерськими
господарствами Івано-Франківської області*

Продукція	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2010 р., %, +/- п.
Обсяг виробництва, т						
Зерно	28834	66197	61952	60637	76279	264,5
Цукрові буряки	25138	20481	10247	27827	31372	124,8
Соняшник	842	3820	2672	7025	9888	в 11,74 раза
Ріпак та кольза	5002	12317	11415	11785	10474	209,4
Соя	1058	10756	13159	14090	18624	в 17,60 раза
Картопля	2245	6373	4383	3975	3245	144,5
Овочі	1740	6171	4486	3757	3318	190,7
Плоди і ягоди	124	1404	1178	2045	395	в 3,19 раза
Реалізація на забій с.-г. тварин у живій вазі	491	2565	2274	3105	4682	в 9,54 раза
Молоко	2308	2613	2643	3241	3528	152,9
Яйця, тис. шт.	745	141	300	453	333	44,7
Питома вага у виробництві всіма категоріями господарств області, %						
Зерно	8,3	8,5	9,0	7,8	10,1	+ 1,8 п.
Цукрові буряки	31,3	16,9	30,7	43,6	43,0	+ 11,7 п.
Соняшник	17,0	9,4	9,8	13,2	12,9	- 4,1 п.
Ріпак та кольза	30,8	15,4	19,5	21,0	10,6	- 20,2 п.
Соя	28,6	31,3	32,0	28,7	11,6	- 17,0 п.
Картопля	0,3	0,7	0,5	0,4	0,3	0,0 п.
Овочі	1,4	3,7	2,6	2,2	1,9	+ 0,5 п.
Плоди і ягоди	0,2	3,3	2,5	4,2	0,8	+ 0,6 п.
Реалізація на забій с.-г. тварин у живій вазі	0,8	2,0	1,7	2,5	2,9	+ 2,1 п.
Молоко	0,6	0,5	0,6	0,7	0,8	+ 0,2 п.
Яйця, тис. шт.	0,5	0,0	0,1	0,1	0,1	- 0,4 п.

* Сформовано за даними статистичних збірників «Сільське господарство Івано-Франківщини» за відповідні роки.

Додаток К

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, внесені в «Довідник сільськогосподарських товаровиробників Івано- Франківської області станом на 1 листопада 2017 року»*

Назва кооперативу	Місце-знаходження	Рік створення	Засновники (за даними ЄДРПОУ)	Основний вид економічної діяльності**
1	2	3	4	5
Економічно активні				
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Бджоландія»	м. Бурштин	2012	3 фізичні особи	Код КВЕД 01.62 – допоміжна діяльність у тваринництві
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Галичина»	Калуський р-н, с. Бережниця	2013	7 фізичних осіб	Код КВЕД 01.61 – допоміжна діяльність у рослинництві
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Чиста фауна»	Коломийський р-н, с. Лісний Хлібчин	2013	4 фізичні особи	Код КВЕД 01.41 – надання послуг у рослинництві
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «КФК-Агро»	Коломийський р-н, с. Коршів	2016	4 фізичні особи	Код КВЕД 01.25 – вирощування ягід, горіхів, інших плодівих дерев
Сільськогосподарський заготівельно-збутовий кооператив «Екологічні Карпати»	Косівський р-н, с. Малий Рожин	2011	3 фізичні особи	Код КВЕД 46.11 – діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами
Сільськогосподарський заготівельно-збутовий кооператив «Шеверина»	Косівський р-н, с. Середній Березів	2013	4 фізичні особи	Код КВЕД 01.45 – розведення овець і кіз

Продовження дод. К

1	2	3	4	5
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Липівський»	Рогатинський р-н, с. Липівка	2009	5 фізичних осіб	Код КВЕД 01.61 – допоміжна діяльність у рослинництві
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Сад»	Рогатинський р-н, с. Підгороддя	2010	6 фізичних осіб	Код КВЕД 01.41 – надання послуг у рослинництві
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Еком»	Рогатинський р-н, с. Чесники	2012	3 фізичні особи	Код КВЕД 01.51 – переробка молока, виробництво масла та сиру
Багатофункціональний сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Покуття-Агро»	Снятинський р-н, с. Стецева	2010	4 фізичні особи	Код КВЕД – 01.41 – розведення великої рогатої худоби молочних порід
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Дари природи»	Тлумацький р-н, с. Грушка	2013	7 фізичних осіб	Код КВЕД 01.13 – вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Підлужанка»	Тисменицький р-н, с. Підлужанка	2010	4 фізичні особи	Код КВЕД 01.50 – змішане сільське господарство
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Черемош»	Тисменицький р-н, смт Єзупіль	2012	3 фізичні особи	Код КВЕД 01.49 – розведення інших сільськогосподарських тварин (бджільництво)
Економічно неактивні				
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Букачівський»	Рогатинський р-н, с. Букачівці	2009	5 фермерських господарств	Код КВЕД 01.41 – надання послуг у рослинництві

Продовження дод. К

1	2	3	4	5
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Агро Пуків»	Рогатинський р-н, с. Пуків	2010	3 фізичні особи	Код КВЕД 01.11 – вирощування зернових і технічних культур
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Земледар»	Рогатинський р-н, с. Конюшки	2015	3 фізичні особи	Код КВЕД 01.11 – вирощування зернових і технічних культур
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Заготівельник-С»	м. Снятин	2013	4 фізичні особи	Код КВЕД 01.27 – вирощування культур для виробництва напоїв
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Агропартнер»	Тлумацький р-н, с. Долина	2009	4 фізичні особи	Код КВЕД 01.61 – допоміжна діяльність у рослинництві

* Сформовано за джерелом [41] та з використанням ресурсів Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань.

** Визначений на підставі даних державних статистичних спостережень відповідно до статистичної методології за підсумками діяльності за рік.

Додаток Л

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний аграрний університет

АНКЕТА

для проведення соціологічного опитування голів фермерських господарств та керівників інших малих сільськогосподарських підприємств стосовно участі в об'єднаннях (інтегрованих структурах)

Для нас важливо, щоб Ваші відповіді були правдивими.

1. Про які можливі об'єднання малих сільськогосподарських товаровиробників для вирішення їхніх проблем Ви знаєте?
 - сільськогосподарський кооператив
 - засноване на тривалому зв'язку з певним суб'єктом (переробним підприємством, іншим партнером)
 - кластерне об'єднання з представниками сільськогосподарської і суміжних галузей без утворення окремої юридичної особи
 - громадська спілка типу асоціації фермерів і землевласників, асоціації виробників органічної продукції тощо
 - інший варіант об'єднання
 - не маю чіткого уявлення про такі об'єднання
2. Чи вважаєте за доцільну участь Вашого підприємства в певній інтегрованій структурі?
 - так, у перспективі
 - ні
 - важко відповісти
 - я вже є членом такого об'єднання (підкреслити потрібне: кооперативу, об'єднання з переробним підприємством, кластера, громадської спілки (асоціації), дочірнє підприємство у великій компанії, інше)
3. Якщо Ваше підприємство є членом інтегрованої структури, оцініть результати його діяльності:
 - незадовільні, низькі
 - надає певну допомогу
 - дуже вагомі
 - важко відповісти
4. У якій інтегрованій структурі Ви хотіли б взяти участь у перспективі?
 - у сільськогосподарському кооперативі
 - у кластерному об'єднанні – групі підприємств і організацій
 - як дочірнє підприємство у великій компанії
 - у громадській спілці
 - в іншому за формою об'єднанні
 - моє підприємство вже є членом такої структури, цього достатньо
 - ні в якому

5. Якої мети Ви хотіли б досягти через участь в інтегрованій структурі (можна відзначити кілька варіантів)

- забезпечення зберігання і збуту продукції
- забезпечення виробничого процесу (технікою, іншими матеріальними ресурсами, інформацією тощо)
- отримання джерела фінансування
- започаткування нового виду діяльності
- лобіювання інтересів, захист бізнесу від недобросовісної конкуренції
- інше (вказіть) _____
- нічого, це неперспективно

6. Оцініть причини, що перешкоджають розвитку в Україні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації

Причина	Дуже суттєва	Значна	Невелика
Відсутність бажаючих об'єднатися			
Непоінформованість про порядок створення, принципи діяльності			
Боязнь певної втрати незалежності			
Відсутність коштів для фінансування діяльності кооперативу			
Недосконале законодавство			

7. Наскільки Ви готові до координації дій з іншими учасниками об'єднання

- хочу максимально зберегти свою незалежність
- розумію необхідність поступатися певними інтересами для спільного блага
- готовий навіть на об'єднання з іншим підприємством, лиш би уникнути банкрутства
- важко відповісти

8. Який рівень підтримки інтегрованих структур аграрного бізнесу з боку органів місцевого самоврядування, державного управління Ви вважаєте необхідним (відзначте один варіант)?

- організаційна допомога на початковому етапі
- зі створення і постійна суттєва фінансова й організаційна підтримка
- зі створення і постійна певна організаційна підтримка, а фінансові питання повинні вирішувати самі члени об'єднання

Господарство знаходиться в _____ районі

Щиро вдячні за надані відповіді!

Додаток М

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний аграрний університет

АНКЕТА

для проведення соціологічного опитування голів особистих селянських господарств
стосовно участі в об'єднаннях селян

Для нас важливо, щоб Ваші відповіді були правдивими.

1. Про які можливі об'єднання селян для спільного вирішення проблем Ви знаєте?
 - сільськогосподарський кооператив
 - неформальне об'єднання для вирішення господарських проблем без офіційної реєстрації
 - громадська організація, утворена жителями села для вирішення соціальних проблем
 - інший варіант _____
 - нічого не чув про жоден із варіантів
2. Чи вважаєте Ви за доцільне брати участь у певному об'єднанні селян?
 - так
 - ні
 - важко відповісти
 - я вже є членом такого об'єднання
3. Якщо вважаєте за доцільне брати участь в об'єднанні чи вже є його членом, то який саме вид його Вас приваблює?
 - сільськогосподарський кооператив
 - неформальне об'єднання без офіційної реєстрації
 - громадська організація
 - свій варіант _____
4. Якої мети Ви хотіли б досягти через об'єднання селян (можна відзначити кілька варіантів)
 - забезпечення збуту виробленої продукції
 - забезпечення процесу виробництва (технікою, агрохімікатами, насінням, кормами, консультацією тощо)
 - вирішення соціальних проблем свого села
 - вигідно передати в оренду земельний пай
 - утвердитись як фізична особа-підприємець
 - інше (вказіть) _____
 - нічого, це неперспективно

5. Відзначте причину, яку вважаєте основною, що перешкоджає створенню об'єднань селян (одну або дві позиції)

- відсутність лідерів, ініціативної групи селян
- непоінформованість про можливості об'єднання, порядок їх створення
- відсутність коштів для реєстрації, започаткування роботи
- недосконале законодавство
- інше (вкажіть) _____

6. Який вид підтримки об'єднань селян з боку органів місцевого самоврядування, державного управління Ви вважаєте необхідним (відзначте один варіант)?

- допомогти зорганізувати селян, зареєструвати об'єднання
- зі створення і постійна суттєва фінансова й організаційна підтримка
- зі створення і постійна певна організаційна підтримка, а фінансові питання повинні вирішувати самі члени об'єднання

7. Площа землі, що використовується у Вашому особистому селянському господарстві

- до 0,3 га
- 0,3-1,0 га
- більше 1,0 га

8. Грошові доходи від реалізації продукції, виробленої у Вашому господарстві:

- відсутні або невеликі
- доволі суттєві для нашої сім'ї
- є дуже важливими для нашої сім'ї

9. Чи плануєте зміни в обсягах виробництва продукції у Вашому господарстві в найближчі роки?

- передбачаю зменшити
- суттєвих змін не планую
- хотів би помітно збільшити
- планую зареєструватися як фізична особа-підприємець

Господарство знаходиться в _____ районі

Щиро вдячні за надані відповіді!

Додаток Н

Розвиток сільського зеленого туризму (фізичні особи підприємці) *

Показник	2014 р.		2017 р.		2017 р. до 2014 р., %	
	Україна	Івано-Франківська область	Україна	Івано-Франківська область	Україна	Івано-Франківська область
Кількість садиб	233	163	377	306	161,8	187,7
Кількість осіб, що перебували в закладах	39311	16903	82570	55096	210,0	в 3,26 рази
Середня місткість садиб, од.	13,5	12,7	13,5	12,8	100,0	100,8
Фактичні витрати на один день перебування, грн	117,8	98,1	248,1	253,5	210,6	258,4
Середня тривалість перебування осіб, днів	2,4	2,9	2,6	2,8	108,3	96,6
Середня кількість днів роботи садиби в році	177	174	238	242	134,5	139,1

* Розраховано за даними статистичних збірників «Колективні засоби розміщення в Україні» за відповідні роки.

Наукове видання

**Яців Ігор Богданович
Соловей Юрій Ігорович**

**УЧАСТЬ МАЛИХ ВИРОБНИКІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ
В ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУРАХ**

Монографія

Редактор М. М. Забор

Видавець

Видавництво АТБ «НВК»

Підписано до друку 04.09.2019. Формат 60x84/16.
Папір офс. Гарнітура «Таймс». Друк на різнографі.
Обл. вид. арк.. 9,16. Ум. друк. арк. 11,39.
Наклад 500. Зам. 544.

Віддруковано ФОП Омельченко В.Г.
м. Львів 79025, вул.. Козельницька, 4
Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності
№ 649034 від 09.04.2003 р.