

ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРОБІЗНЕСУ: ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ

УДК 378.43.02/334.012.23

ДРАГАН О.О., канд. екон. наук

ІЩЕНКО А.В., аспірант

НДІ «Укразропромпродуктивність»

ВАРЧЕНКО О.О., спеціаліст

Департамент агропромислового розвитку КОДА

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА ОСОБИСТИМИ СЕЛЯНСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ УКРАЇНИ

Визначено, що основним каналом збуту продукції рослинництва господарств населення є «інші канали збуту», під якими ми розуміємо торгово-посередницькі структури та роздрібні продовольчі ринки та оптові ринки сільсько-господарської продукції. Основними чинниками орієнтації особистих селянських господарств на торгово-посередницькі структури є мінімізація трансакційних витрат, на роздрібні продовольчі ринки – високий рівень цін, які компенсують торгово-збутові витрати.

Нині повільно формується мережа оптових продовольчих і плодоовочевих ринків, аукціонів живої худоби та птиці. Відчувається нагальна потреба у створенні служб, які б вивчали кон'юнктуру аграрного ринку для прогнозування й поширення маркетингової інформації серед товаровиробників.

Причиною такого стану є тінізація та монополізація каналів реалізації сільськогосподарської продукції; постійний дефіцит фінансових ресурсів, що обмежує створення й розвиток окремих елементів інфраструктури аграрного ринку; неефективність державної політики щодо створення умов для розвитку кооперативних та інших некомерційних об'єднань сільськогосподарських товаровиробників у сфері заготівлі, переробки, реалізації продукції, фінансового та транспортного обслуговування товарних потоків; відсутність якісного інформаційного забезпечення населення в питаннях господарювання в ринкових умовах.

Кооперативні й оптові ринки повинні відводити селянину-виробнику головну роль у формуванні пропозиції товарів і цін на них. Багаторічний досвід роботи подібних оптових ринків у світі довів, що саме співпраця селянина-виробника з оптовими ринками забезпечила їм сталий, прогнозований і позитивний розвиток.

Ключові слова: рослинництво, особисте селянське господарство, посередник, роздрібний продовольчий ринок.

Постановка проблеми. Феномен життєдіяльності особистих селянських господарств (ОСГ), як форми дрібнотоварного виробництва, є об'єктом дискусій вчених-економістів, політиків, урядовців протягом досить тривалого періоду. Це важливі питання, де перетинається багато інтересів, зумовлених складними і суперечливими процесами їх функціонування та проблемами подальшого розвитку. Це зацікавлення пов'язане ще з тим, що у процесі аграрних економічних перетворень саме згадана форма господарювання виявилася стійкішою і мобільнішою, зайнявши власну нішу у процесі становлення багатуокладної економіки та ринкових відносин.

В умовах численних інституційних перетворень, що спостерігаються в історії України, де характерною ознакою кінця ХХ–початку ХХІ ст. виявилася руйнація матеріальної бази великотоварних виробників сільськогосподарської продукції, особисті селянські господарства стали основними товаровиробниками найбільш трудомістких та економічно непривабливих галузей сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пріоритети розвитку ОСГ з часом змінюються. В останні роки ХХ–початку ХХІ ст. в економічній аграрній науці теорії трудового сімейного господарства приділяли увагу: Ю. М. Ачкуріна, О. Д. Стефанік, Л. Я. Балаш, С. М. Григор'єв, Л. Й. Войничка, Г. С. Алядинова, І. В. Свиноус, П. М. Макаренко та інші. Всі ці дослідження підкреслюють значну роль ОСГ в забезпеченні продовольчої безпеки України та зайнятості сільського населення, що суттєво знижує соціальну напругу на селі, позитивно впливає на виховання підростаючого покоління.

Метою дослідження є розробка методичних положень і практичних рекомендацій щодо реалізації продукції рослинництва особистими селянськими господарствами.

Матеріал і методика дослідження. У процесі виконання досліджень використовували загальноприйняті методи і прийоми: сукупність наукових прийомів абстрактно-логічного методу (індукція й дедукція, аналіз та синтез, аналогії і зіставлення, формалізації та моделювання) – для опрацювання теоретичних положень організаційно-економічних засад функціонування особистих селянських господарств – виробників продукції рослинництва; метод анкетування – для визначення величини і структури витрат виробництва продукції рослинництва в ОСГ та каналів реалізації; метод спостережень – для з'ясування окремих моментів діяльності ОСГ, поведінки торгово-посередницьких структур та споживачів.

Основні результати дослідження. Виробництво продукції рослинництва в особистих селянських господарствах, якому притаманна висока трудомісткість, дає можливість створити сферу вторинної зайнятості для працездатних осіб сільської місцевості, а для деяких соціальних груп сільських жителів – основної зайнятості, виступаючи стабілізуючим фактором негативних соціальних процесів [1-4]. Враховуючи стан розвитку інфраструктури села, особливо торговельної мережі, та рівень забезпечення населення продуктами харчування особисте селянське господарство слугує за джерело їх надходження не тільки безпосередньо до виробника – власника ОСГ, а й зважаючи на наявність неформальних і родинних зв'язків, до інших сільських домогосподарств, а також до жителів міст [5-7].

Водночас, через низький рівень грошових доходів сільських жителів реалізація сільськогосподарської продукції залишається майже єдиною можливістю поповнення коштами сімейного бюджету сільського домогосподарства.

Необхідно зазначити, що основна частка вирощеної продукції рослинництва в особистих селянських господарствах населення використовується для задоволення власних потреб та на корм худобі і птиці (за виключенням овочів закритого ґрунту та насіння соняшнику) (табл. 1).

Таблиця 1 – Вирощування та використання сільськогосподарських культур у сільській місцевості у 2016 році (у розрахунку на 100 домогосподарств)

	Використано протягом року			Зібрано врожаю (кг)
	Спожили, подарували, переробили (кг)	Згодували худобі, птиці, використано на посів (кг)	Продали, у т.ч. у переробленому вигляді (кг)	
Пшениця	113,81	637,74	229,43	1241,28
Кукурудза в зерні	38,36	583,43	48,45	1375,11
Бобові	36,14	4,20	3,57	66,55
Картопля	2587,66	3447,26	514,73	10466,64
Капуста	275,10	7,89	58,37	518,50
Огірки	331,48	4,32	6,52	309,42
Помідори	508,79	1,84	22,93	507,22
Буряки, морква та інші столові коренеплоди	338,55	18,22	16,23	714,63
Часник	26,75	4,46	4,21	74,70
Соняшник насіння	6,17	1,40	69,81	180,73
Цукрові буряки	32,82	5,61	21,79	61,68
Овочі закритого ґрунту				
огірки	0,68	0,00	3,14	3,84
помідори	1,32	0,00	10,19	11,84
інші овочі	0,12	0,00	0,00	0,12
Полуниця, суниця	43,14	0,00	5,62	46,27
Малина	23,53	0,00	3,41	25,31
Яблука	308,86	20,80	22,39	444,78
Груші	67,38	0,82	2,38	79,82
Вишні, черешні	145,45	0,00	15,57	153,51
Волоський горіх	25,60	0,00	12,27	77,70

Джерело: Державна служба статистики України.

Це пов'язано з тим, що більшість особистих селянських господарств орієнтуються у своїй виробничій діяльності на власне самозабезпечення. Власникові особистого селянського господарства притаманна орієнтація на самодостатність, економічну замкнутість. У даному випадку як потужний

ресурс виступає традиція. Ризик для селянина допустимий лише в тих межах, які не призводять до руйнації самого буття сім'ї через неврожаї та інші негаразди. Як наголошував Чайнов: «Селянське господарство існує при мінімальному звертанні до ринку, лише в міру утворення надлишкового продукту. Його головна мотивація – виробництво продуктів для родини...» [8].

Нині основним каналом збуту продукції рослинництва господарств населення є «інші канали збуту», під якими ми розуміємо торгово-посередницькі структури, роздрібні продовольчі ринки та оптові ринки сільськогосподарської продукції (табл. 2).

Таблиця 2 – Структура реалізації продукції рослинництва господарствами населення в 2016 р.

Найменування продукції	Реалізовано, всього	в тому числі					
		переробним підприємствам		на ринку		за іншими каналами	
		т	%	т	%	т	%
Зернові культури, всього	4397501	867918	19,7	454346	10,3	3075237	69,9
в т.ч. пшениця	1603380	252378	15,7	190127	11,9	1160874	72,4
жито	12544	0	0,0	6274	50,0	6269	50,0
ячмінь	1327393	173052	13,0	124992	9,4	1029348	77,5
кукурудза на зерно	1189487	307 252	25,8	103686	8,7	778549	65,5
Олійні культури, всього	1325816	266527	20,1	89898	6,8	969391	73,1
в т.ч. насіння соняшнику	1215519	237240	19,5	80993	6,7	897286	73,8
соя	90773	26778	29,5	6744	7,4	57251	63,1
ріпак	17967	2509	14,0	604	3,4	14853	82,7
Цукрові буряки	26909	4815	17,9	0	0,0	22094	82,1
Картопля	644956	853	0,1	292513	45,4	351590	54,5
Овочі, всього	947101	14113	1,5	434380	45,9	498608	52,6
в т.ч. овочі закритого ґрунту	192664	0	0,0	65028	33,8	127636	66,2
Плоди та ягоди	295263	27624	9,4	129042	43,7	138597	46,9
Баштанні культури	129338	0	0,0	63753	49,3	65585	50,7
Виноград	10238	0	0,0	2228	21,8	8009	78,2

Джерело: Державна служба статистики України.

Маркетинговий ланцюжок: «виробник – оптовик – роздрібний продавець – споживач» переважаний великою кількістю посередників, що значною мірою впливає на підвищення цін на овочеві культури. Зв'язки між виробником, оптовим і роздрібним покупцем нестабільні, мають безсистемний та епізодичний характер. Внаслідок цього доходи посередників перевищують доходи виробників майже у 1,5-2 рази. В нашій країні тільки розпочався період створення системи оптової торгівлі у великих обсягах, в тому числі через організовані оптові ринки [9-12].

Існуюча система заготівлі не дає можливості отримати високу ціну через відсутність повної інформації про рівень закупівельних цін у регіоні, про види державної підтримки, що поширюються також на господарства населення, які реалізують худобу на переробку. Тому ці господарства недоотримують велику частину коштів за реалізовану продукцію, а прибутки отримують посередники.

Проведене опитування показало, що із 600 респондентів 450 осіб, або 75 % загальної чисельності анкетованих, постійно реалізують надлишки виробленої продовольчої продукції, 90 осіб, або 15 % опитаних, реалізують надлишки сільськогосподарської продукції лише іноді, 60 осіб, або 10 % опитаних, не реалізують взагалі. При цьому переважна частина респондентів (78,3 %) вважає за краще реалізувати вироблені в особистому селянському господарстві надлишки сільськогосподарської продукції заготівельним організаціям споживчої кооперації. Третина опитаних (33,3 %) реалізує продукцію на ринку, 8,3 % – торговельним організаціям, 1,7% – підприємцям, сусідам і знайомим. Причому значна частина сільських домогосподарств (32% опитаних) реалізують надлишки виробленої продукції як торгово-посередницьким структурам, так і на продовольчому ринку.

Дослідження науковців свідчать, що основними чинниками орієнтації особистих селянських господарств на торгово-посередницькі структури є мінімізація трансакційних витрат, на роздрібні продовольчі ринки – високий рівень цін, які компенсують торгово-збутові витрати (табл. 3) [13-16].

Незважаючи на прийнятний рівень закупівельних цін переробних підприємств на продукцію рослинництва господарств населення, враховуючи існуючі положення щодо оподаткування

діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, виникають певні податкові обтяження [17-20]. Дана обставина не стимулює до орієнтації переробних підприємств на особисті селянські господарства в постачанні сировини.

Таблиця 3 – Рівень цін на основні види продукції рослинництва, яка вирощується в особистих селянських господарствах

Найменування продукції	Середня ціна	В тому числі					
		переробним підприємствам		на ринку		за іншими каналами	
		ціна	відхилення від середньої ціни	ціна	відхилення від середньої ціни	ціна	відхилення від середньої ціни
Зернові культури, всього	3059,7	3254,8	195,1	3181,3	121,6	2986,7	-73
в т.ч. пшениця	3079,3	3263,3	184	3109,9	30,6	3034,3	-45
жито	3201,1			3510,4	309,3	2891,5	-309,6
ячмінь	2839,1	3065,8	226,7	3139,9	300,8	2764,5	-74,6
кукурудза на зерно	3179,2	3333,2	154	3313,1	133,9	3100,7	-78,5
Олійні культури, всього	7835,1	8299,1	464	8367,1	532	7658,2	-176,9
в т.ч. насіння соняшнику	7807,7	8293,4	485,7	8510,5	702,8	7615,8	-191,9
соя	8125,0	8330,7	205,7	7304,5	-820,5	8125,4	0,4
ріпак	8367,8	8499,3	131,5	6600,0	-1767,8	8417,5	49,7
Цукрові буряки	869,4	701,6	-167,8			905,9	36,5
Картопля	3731,6	2981,2	-750,4	4098,1	366,5	3428,6	-303
Овочі, всього	5844,0	1791,3	-4052,7	6905,4	1061,4	5034,1	-809,9
в т.ч. овочі закритого ґрунту	9940,9			13239,9	3299	8260,2	-1680,7
Плоди та ягоди	13214,0	5294,5	-7919,5	16472,5	3258,5	11758,6	-1455,4
Баштанні культури	2049,0			2665,1	616,1	1450,0	-599
Виноград	10024,6			26772,4	16747,8	5365,4	-4659,2

Джерело: Державна служба статистики України.

Необхідно відзначити, що лише для 2,2 % сільських домогосподарств доходи від реалізації продукції рослинництва займають третину сукупних ресурсів сільського домогосподарства (табл. 4).

Таблиця 4 – Групування сільських домогосподарств від реалізації продукції рослинництва за 2016 р. (в розрахунку на 1 сільське домогосподарство в рік)

Група за доходами від рослинництва, грн	Частка домогосподарств, %	Дохід від продажу продуктів рослинництва на 1 домогосподарство, грн	Доходи від рослинництва в % до:			
			доходів ОСГ	грошових доходів	загальних доходів	сукупних ресурсів
0	71,3	0	0,0	0	0	0
0,1-500	5,2	286	5,8	9,6	7,4	7,2
501-1000	5,4	676	9,3	13,2	10,2	10,0
1001-2000	6,4	1327	15,9	13,7	10,5	10,3
2001-5000	6,4	3064	28,1	18,6	14,9	14,6
5001-10000	3,2	5982	38,4	21,0	16,6	16,3
більше 10000	2,2	20940	67,7	35,3	31,9	31,2
Усього	100,0	980	16,1	10,3	8,3	8,1

Джерело: Розраховано авторами.

Необхідно відзначити, що в 2016 р. 71,3 % сільських домогосподарств не реалізували продукцію рослинництва, яка була вирощена в особистих селянських господарствах. Здебільшого це зумовлено декількома основними чинниками: орієнтацією на власне самозабезпечення, відсутністю суб'єктів збутової інфраструктури та низьким рівнем закупівельних цін.

Формування цивілізованого посередника між безпосереднім виробником продукції та споживачем триває, оскільки розподільча інфраструктура не повною мірою виконує свої функції. Це є причиною нестабільності кон'юнктури ринків, недоотримання безпосередніми товаровиробниками значної частини прибутку, яка переходить до посередників-торговців [21-24].

Зазначимо, що нині повільно формується мережа оптових продовольчих і плодоовочевих ринків, аукціонів живої худоби та птиці. Відчувається нагальна потреба у створенні служб,

які б вивчали кон'юнктуру аграрного ринку для прогнозування й поширення маркетингової інформації серед товаровиробників.

Причиною такого стану є тінізація та монополізація каналів реалізації сільськогосподарської продукції; постійний дефіцит фінансових ресурсів, що обмежує створення й розвиток окремих елементів інфраструктури аграрного ринку; неефективність державної політики щодо створення умов для розвитку кооперативних та інших некомерційних об'єднань сільськогосподарських товаровиробників у сфері заготівлі, переробки, реалізації продукції, фінансового та транспортного обслуговування товарних потоків; відсутність якісного інформаційного забезпечення населення в питаннях господарювання в ринкових умовах. Невідпрацьованим є законодавство в частині надання податкових стимулів для оптових ринків сільськогосподарської продукції, інвестиційної політики [25-26].

Нині в Україні систему оптової торгівлі формують переважно суб'єкти приватної власності. Розвиток її інфраструктури в кращому випадку здійснюється на основі маркетингових досліджень і логістики, але частіше має довільний характер із переважанням історично розміщених об'єктів інфраструктури. Проблемним залишається ефективне поєднання транспортної інфраструктури, сучасних енергоефективних складських і торговельних площ із дотриманням санітарних норм і загального контролю безпеки сільськогосподарської продукції [27-29].

Питання соціального аспекту розміщення об'єктів інфраструктури приватними суб'єктами практично не розглядається.

За даними Державної служби статистики України, загальна площа складів зі зберігання овочів в Україні становить майже 729 тис. м² місткістю 552 тис. т, у т.ч. із холодильним обладнанням – 123,2 тис. т. Потреба в додаткових складах досягає 105,1 тис. м² місткістю 104,5 тис. т, у тому числі з холодильним обладнанням – 53,2 тис. т. Зазначимо, що нині будують склади площею майже 31 тис. м² і місткістю до 40 тис. т, у т.ч. з холодильним обладнанням – 24 тис. т переважно в АР Крим, Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській, Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Київській, Миколаївській, Рівненській, Тернопільській, Харківській, Херсонській, Черкаській та Чернігівській областях.

Економічну ефективність суб'єктів розподільчої інфраструктури доцільно розглядати у таких аспектах: економічна та соціальна ефективність. Вважаємо, що під економічною ефективністю діяльності інфраструктури доцільно розглядати положення суб'єкта в ринковому середовищі, а також фінансові результати діяльності (обсяг товарообігу, час обігу, ефективність використання фондів та ін.). Щодо соціальної ефективності розподільчої інфраструктури агропродовольчого ринку, то вона є кінцевим соціальним результатом діяльності суб'єктів інфраструктури та проявляється у задоволенні споживчого попиту, якості обслуговування і т.д. При цьому необхідно враховувати, що інтереси покупця щодо якості обслуговування можуть бути зведеними до орієнтації споживачів до найменших витрат коштів і часу на придбання продукції та найбільшої зручності під час придбання продукції.

Отже, економічна ефективність об'єктів розподільчої інфраструктури характеризується обсягами та структурою продажу продовольства, ціною, якістю, послугами доставки, наданням кредитів та ін. Механізм конкуренції сприяє підвищенню соціальної ефективності суб'єктів розподільчої інфраструктури з метою підвищення їх економічної ефективності, так само їх існування залежить від спроможності задовольняти споживчий попит.

Окрім того, на величину економічного ефекту об'єктів розподільчої інфраструктури впливають зміни зовнішнього та внутрішнього середовища (організація маркетингової діяльності, надійність контрагентів, система взаєморозрахунків, доступність і повнота інформації, кваліфікація і вартість робочої сили, розвиток соціальної сфери регіону, транспортні умови та ін.).

Нами обґрунтовано переваги розвитку сільськогосподарських кооперативних і оптових продовольчих ринків (табл. 5).

Отже, організація сільськогосподарських кооперативних ринків та оптових продовольчих ринків дозволить надати мобільності та гнучкості збутової інфраструктури агропродовольчого ринку за рахунок розвитку торговельних підприємств, орієнтованих на різні категорії як виробників продовольчої продукції, так і її споживачів.

Зазначимо, що кооперативні й оптові ринки повинні відводити селянину-виробнику головну роль у формуванні пропозиції товарів і цін на них. Багаторічний досвід роботи подібних опто-

вих ринків у світі довів, що саме співпраця селянина-виробника з оптовими ринками забезпечила їм сталий, прогнозований і позитивний розвиток. У Польщі, наприклад, для заохочення роботи таких ринків навіть застосовували методи заборони торгівлі на них для несільськогосподарських виробників, а на місцевих – для немісцевих [30].

Таблиця 5 – Економічні вигоди від організації оптово-роздрібних ринків сільськогосподарської продукції у Київській області

Сутність вигоди	Економічне значення
1. Забезпечення населення якісними продуктами за цінами виробника як дрібними, так і великими партіями	Ціни на продовольчі продукти на сільськогосподарському кооперативному та оптовому продовольчому ринках нижче, ніж на інших ринках області в середньому на 25–35%
2. Забезпечення мобільності торговельної інфраструктури агропродовольчого ринку за рахунок організації роздрібних і оптових форматів торгівлі, орієнтованих на вітчизняних виробників	Задоволення інтересів споживачів, орієнтованих на закупівлю продовольчих товарів як дрібними партіями (в основному населення), так і великими (переважно комерційні структури)
3. Створення додаткових торгових місць для населення і розширення клієнтської мережі для організації, що працюють на оптовому продовольчому ринку	На роздрібному ринку робота надається переважно населенню в якості продавців і обслуговуючого персоналу, на оптовому ринку – для підприємств сфери послуг, фінансової та інших сфер
4. Розвиток сільських територій	Створення об'єктів інфраструктури сприяє розвитку сільськогосподарських підприємств і забезпечує приплив фахівців на село
5. Зниження соціальної напруженості	Створення в районах області більше 300 робочих місць
6. Гарантовані ринки збуту продовольчої продукції для різних категорій виробників	За прогнозом, щорічне збільшення товарообігу продовольчої продукції на сільськогосподарському кооперативному ринку становитиме в середньому 213 тис. грн., або 6–7%, на оптовому ринку – 510 тис. грн., або 19–20 %
7. Невисока плата за торгові місця, а в ряді випадків безкоштовне надання	На оптово-роздрібних продовольчих ринках передбачена невисока плата за торгові місця для виробників
8. Розвиток конкурентних відносин, стимули для підвищення якості продовольчої продукції	Доступність ринку для різних категорій виробників продовольчої продукції і відсутність перекупників
9. Збільшення доходів виробників, в тому числі за рахунок економії коштів на пошуки каналів реалізації, отримання готівкових коштів, необхідних для забезпечення безперервного процесу виробництва продовольчих товарів	Скорочення трансакційних витрат у середньому на 20 %, прями контакти із споживачами продовольчої продукції
10. Ефективність організації оптово-роздрібних ринків сільськогосподарської продукції	Термін окупності роздрібного ринку – 4,5 року, оптового ринку – 5 років

Джерело: узагальнено авторами.

Ринок укладає угоди із сільськими радами, де сконцентровано виробництво плодоовочевої продукції. Кожний селянин може отримати картку виробника, яка гарантує йому наявність торгового місця на ринку; знижку в сезон у розмірі 10 %; останні новини щодо торгівлі, цін, обсягу продукції та асортименту; контакти адміністрації ринку.

Для отримання картки потрібно взяти у сільській раді довідку про наявність землі (чи довідку про вирощування будь-якої продукції), яку надати адміністрації ринку. Відповідно виробникові у спеціально зарезервованій зоні торгівлі на ринку, буде надано торгове місце. Додатково на допомогу селянам на території ринку можливе функціонування інформаційної довідки, за допомогою якої виробник може дізнатися інформацію щодо стану ринку: ціни на продукцію, обсяги та асортимент продукції, яка перебуває на майданчику, діючі тарифи та забронювати торгове місце. Також співпраця із сільськими радами передбачає інформування останніх про стан ринку – надається інформація про ціни на основні види продукції, які вирощують у сільській місцевості, яка далі розповсюджується селянам за допомогою інформаційних плакатів, розміщених на території сільської ради.

Висновки. Як свідчить аналіз, узагальнення результатів дослідження дозволило встановити, що помітне місце в ланцюгу товароруху сільськогосподарської продукції від індивідуального товаровиробника до споживача посідають посередницькі структури. Проте багато суб'єктів підприємницької діяльності даної категорії працюють у тіньовому секторі економіки. Недосконалість нормативно-законодавчих актів призводить до сумнівних фінансових операцій, особли-

во торгово-посередницькими структурами, які працюють на агентських умовах з переробними підприємствами, закладами харчування чи роздрібною торгівлі.

З метою цивілізованої легалізації їхньої діяльності необхідно розробити систему законодавчих актів, зокрема Закон України "Про торгово-посередницьку діяльність", який би регламентував цю діяльність.

Важливим каналом продажу продукції рослинництва ОСГ є роздрібно-продовольчі ринки, яким альтернативи немає, унаслідок того, що лєвова частка ОСГ реалізує незначну кількість неоднорідної сільськогосподарської продукції. Крім того, привабливість цього каналу збуту для кінцевого споживача обумовлена доступним рівнем реалізаційних цін порівняно з роздрібною торгівлею, особливо в умовах обмеженої купівельної спроможності населення. Обґрунтовано, що в перспективі роздрібно-продовольчі ринки будуть посилювати економічну привабливість для жителів міст – кінцевих споживачів для придбання основних видів продуктів харчування. Вважаємо, що із урахуванням зазначеного вище можна зробити висновок, що одним із перспективних каналів збуту продукції рослинництва ОСГ є розвиток продовольчих ринків на базі колишніх заготівельних баз споживчої кооперації, які розташовані в кожному обласному центрі України. Із цією метою доцільно забезпечити створення оптових продовольчих ринків навколо міських центрів, що стане одним із елементів розподільчої інфраструктури в регіоні.

Перспективним напрямом проведення досліджень щодо інфраструктурного забезпечення збутової діяльності ОСГ є обґрунтування елементів розподільчої логістики для продукції забоу сільськогосподарських тварин, молока та живої худоби.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Хлопоніна-Гнатенко О.І. Обґрунтування проекту створення сільськогосподарського виробничого кооперативу з виробництва овочів господарствами населення. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. 2014. №4. С. 286-296.
2. Кальченко С.В. Оцінка рівня економічної ефективності виробництва продукції в господарствах населення. Економіка АПК. 2014. №8. С. 31-37.
3. Кальченко С.В. Шляхи оптимізації оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в господарствах населення. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. №2. С. 84-87.
4. Крупа О.М. Економічна ефективність вирощування і реалізації картоплі у господарствах населення Львівської області. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. 2014. Т. 16, №1(1). С. 277-284.
5. Кропивко М.М. Формальні об'єднання господарств населення виробничої сфери сільського господарства. Сталій розвиток економіки. 2014. №2. С. 168-176.
6. Удова Л.О. Особисті селянські господарства у системі обов'язкових платежів. Актуальні проблеми економіки. 2014. №3. С. 455-462.
7. Науменко В.В. Особисті селянські господарства Херсонщини, їх особливості та перспективи розвитку. Продуктивність агропромислового виробництва. 2016. №28. С. 86-94.
8. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М.: Экономика. 1989. 492с.
9. Пітюлич М.І. Особисті селянські господарства: стан та перспективи розвитку (Регіональні дослідження). Мукачів. держ. ун-т, Закарпат. регіон. центр соц.-екон. і гуманітар. дослідж. НАН України. Мукачево: Вид-во МДУ, 2016. 154 с.
10. Мельник Л.Л. Сільські домогосподарства: стан, перспективи та необхідність державної підтримки. Агросвіт. 2013. №13. С. 14-20.
11. Мариненко В.О. Філоненко О.С. Сільські домогосподарства України. Продуктивність агропромислового виробництва. 2017. №29. С. 137-143.
12. Пенцак Т.Г., Галєс А.В. Економічна ефективність вирощування малини в сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. 2014. Т. 16, №3(5). С. 178-184.
13. Федик О.В. Принципи організації та методи регулювання збуту сільськогосподарської продукції господарствами населення. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2014. Вип. 46. С. 147-151.
14. Мазур А.Г., Дмитрик О.В. Господарства населення як економічна категорія та суб'єкт облаштування сільських територій. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. №11. С. 7-20.
15. Збарський В.К., Канінський М.П. Особисті селянські господарства: місце і роль у продовольчому забезпеченні країни. Агроінком. 2008. №1-2. С. 27-32.
16. Войничка Л.Й. Особисті селянські господарства у формуванні кооперативних організацій. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. 2010. Т. 12, № 2(5). С. 18-21.
17. Тулуш Л.Д. Формування механізму оподаткування доходів від ведення особистого селянського господарства. Науковий вісник Національного університету ДПС України. Серія: Економіка, право. 2010. №1. С. 144-151.
18. Тулуш Л.Д., Малініна Н.М. Оподаткування доходів сільськогосподарських товаровиробників: закономірності розвитку та сучасні тенденції. Економіка та управління АПК: зб. наук. праць Білоцерків. нац. аграр. ун-т. Біла Церква, 2011. Вип. 6(89). С. 60-67.

19. Малініна Н.М. Диференціація суб'єктів податкових відносин в аграрному секторі економіки. Економіка АПК. 2011. №5. С. 124-129.
20. Непочатенко О.О., Ярошевич О.Я. Вдосконалення податкового регулювання діяльності рослинницьких домогосподарств. Інноваційна економіка. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_1/231.pdf.
21. Демянишина О.А. Місце господарств населення в розвитку сільських територій. Економіка АПК. 2012. № 2. С.33 – 36.
22. Свиноус І.В. Економічні аспекти функціонування особистих селянських господарств. К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2010. 418 с
23. Шпичак О.М., Свиноус І.В. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами – витрати, ціни, ефективність. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 320 с.
24. Федорчук О.М. Щодо функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2008. №2. С. 70-75.
25. Копитець Н.Г. Особливості функціонування оптових продовольчих ринків у зарубіжних країнах. Науковий вісник НАУ. 2007. Випуск 110. Частина 1. С. 130-134.
26. Алейнікова О.В. Система оптових ринків сільськогосподарської продукції: необхідність державного регулювання. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2010. № 9. С.23-27.
27. Горбонос Ф.В., Павленчик Н.Ф., Павленчик А.О., Корчинський І.О. Організаційно-функціональна модель оптового ринку сільськогосподарської продукції на локальному рівні. Економіка АПК. 2009. №7. С. 108-120.
28. Корінець Р., Швецова Л. Оптові ринки сільськогосподарської продукції: запитання та відповіді. К., 2007. 91 с.
29. Цимбалюк Ю.А. Розвиток інфраструктури аграрного ринку в Україні: збірник наукових праць Уманського НУ садівництва. Ч. 2. Економіка. С.91-98.
30. Нехайчук Д.В. Про створення оптового ринку сільськогосподарської продукції як передумови успішної реалізації кластерного підходу в агросекторі автономної республіки Крим. Економіка харчової промисловості: щоквартальний науковий журнал. № 4 (12) 2011. С.78-82. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2011_4/zmist.html.

REFERENCES

1. Hlopoinina-Gnatenko, O. I., (2014). Obg'runtuvannya proektu stvorennya sil'skogospodars'kogo vyrobnychogo kooperatyvu z vyrobnytva ovochiv gospodarstvamy naselennja [Substantiation of the project for the creation of an agricultural production cooperative for the production of vegetables by households.]. Visnyk Harkiv'skogo nacional'nogo agrarnogo universytetu im [Bulletin of Kharkiv National Agrarian University named after]. V.V. Dokuchajeva. Ser.: Ekonomichni nauky, no 4, pp. 286-296.
2. Kal'chenko, S.V., (2014). Ocinka rivnja ekonomichnoi' efektyvnosti vyrobnytva produkciï v gospodarstvah naselennja [Estimation of the level of economic efficiency of production in households]. Ekonomika APK [Economy of agroindustrial complex], no 8, pp. 31-37.
3. Kal'chenko, S.V., (2014). Shljahy optymizacii' ocinky ekonomichnoi' efektyvnosti sil'skogospodars'kogo vyrobnytva v gospodarstvah naselennja [Ways of optimization of estimation of economic efficiency of agricultural production in households.]. Zbirnyk naukovykh prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky) [Collection of scientific works of the Tavria State Agrotechnological University (economic sciences)], no 2, pp. 84-87.
4. Krupa, O.M., (2014). Ekonomichna efektyvnist' vyroshhuvannya i realizacii' kartopli u gospodarstvah naselennja L'viv's'koi' oblasti. Naukovyj visnyk L'viv's'kogo nacional'nogo universytetu veterynarnoi' medycyny ta biotehnologij im [Economic efficiency of growing and marketing of potatoes in farms of the population of Lviv region. Scientific herald of the Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology]. G'zhyc'kogo. Vol. 16, no 1(1), pp. 277-284.
5. Kropyvko, M.M., (2014). Formal'ni ob'jednannja gospodarstv naselennja vyrobnychoi' sfery sil'skogo gospodarstva [Formal associations of households of the agricultural production sector]. Stalij rozvytok ekonomiky [Sustainable development of the economy], no 2, pp. 168-176.
6. Udova, L.O., (2014). Osobysti seljans'ki gospodarstva u systemi obov'jazkovykh platezhiv [Personal peasant farms in the system of mandatory payments]. Aktual'ni problemy ekonomiky [Actual problems of the economy], no 3, pp. 455-462.
7. Naumenko, V.V., (2016). Osobysti seljans'ki gospodarstva Hersonshhyny, i'h osoblyvosti ta perspektyvy rozvytku [Personal peasant farms of the Kherson region, their peculiarities and prospects of development]. Produktyvnist' agropromysloвого vyrobnytva [Productivity of agricultural production], no 28, pp. 86-94.
8. Chajanov, A.V., (1989). Krest'janskoe hazjajstvo [Peasant economy]. Ekonomyka. 492 p.
9. Pitjulych, M.I., (2016). Osobysti seljans'ki gospodarstva: stan ta perspektyvy rozvytku (Regional'ni doslidzhennja) [Personal peasant farms: state and prospects of development (Regional studies)]. Mukachiv. derzh. un-t, Zakarpat. region. centr soc.-ekon. i gumanitar. doslidzh. NAN Ukraïny. Mukachevo: Vyd-vo MDU. 154 p.
10. Mel'nyk, L.L., (2013). Sil'ski domogospodarstva: stan, perspektyvy ta neobhidnist' derzhavnoi' pidtrymky [Rural Households: Status, Prospects and Need for State Support]. Agrosvit, no 13. pp. 14-20.
11. Marynenko, V.O., Filonenko, O.S., (2017). Sil'ski domogospodarstva Ukraïny. Produktyvnist' agropromysloвого vyrobnytva [Silly households in Ukraine. Productivity of agro-industrial production], no 29, pp. 137-143.
12. Pencak, T.G., Galjas, A.V. (2014). Ekonomichna efektyvnist' vyroshhuvannya malyny v sil'skogospodars'kyh pidprijemstvah ta gospodarstvah naselennja [Economic efficiency of growing raspberries in agricultural enterprises and households]. Naukovyj visnyk L'viv's'kogo nacional'nogo universytetu veterynarnoi' medycyny ta biotehnologij im. G'zhyc'kogo [Scientific herald of the Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology]. Vol. 16, no 3(5), pp. 178-184.
13. Fedyk, O.V. (2014). Pryncypy organizacii' ta metody reguljuvannya zbutu sil'skogospodars'koi' produkciï gospodarstvamy naselennja [Principles of organization and methods of regulation of sales of agricultural products by households]. Visnyk L'viv's'koi' komercijnoi' akademii'. Serija ekonomichna. Vol. 46, pp. 147-151.

14. Mazur, A.G., Dmytryk, O.V. (2016). Gospodarstva naselennja jak ekonomichna kategorija ta sub'jekt oblashtuvannja sil'skyh terytorij [Households as an economic category and the subject of the arrangement of rural areas]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannja nauky i praktyky* [Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice], no 11, pp. 7-20.
15. Zbars'kyj, V.K., Kanins'kyj, M.P., (2008). Osobysti seljans'ki gospodarstva: misce i rol' u prodovol'chomu zabezpechenni kraïny [Personal peasant farms: place and role in the food supply of the country]. *Agroinkom*, no 1-2, pp. 27-32.
16. Vojnycha, L.J. (2010). Osobysti seljans'ki gospodarstva u formuvanni kooperatyvnyh organizacij [Personal peasant farms in the formation of cooperative organizations]. *Naukovyj visnyk L'vivs'kogo nacional'nogo universytetu veterynarnoi medycyny ta biotehnologij im. G'zhyc'kogo*. Vol. 12, no 2(5), pp. 18-21.
17. Tulush, L.D. (2010). Formuvannja mehanizmu opodatkovannja dohodiv vid vedennja osobystogo seljans'kogo gospodarstva [Formation of the mechanism of taxation of income from the management of a private peasant economy]. *Naukovyj visnyk Nacional'nogo universytetu DPS Ukraïny*. Serija: Ekonomika, pravo, no 1, pp. 144-151.
18. Tulush, L.D., Malinina, N.M. (2011). Opodatkovannja dohodiv sil'skogospodars'kyh tovarovyrobnykiv: zakonmirnosti rozvytku ta suchasni tendencii' [Taxation of incomes of agricultural commodity producers: patterns of development and modern trends]. *Ekonomika ta upravlinnja APK: zb. nauk. prac' Bilocerliv. nac. agrar. un-t. Bila Cerkva*. Vol. 6(89), pp. 60-67.
19. Malinina, N.M., (2011). Dyferenciacija sub'jektiv podatkovykh vidnosyn v agrarnomu sektori ekonomiky [Differentiation of subjects of tax relations in the agrarian sector of the economy]. *Ekonomika APK*, no 5, pp. 124-129.
20. Nepochatenko, O.O., Jaroshevych, O.Ja. Vdoskonalennja podatkovogo reguljuvannja dijal'nosti roslynnyc'kyh domogospodarstv. *Innovacijna ekonomika*. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_1/231.pdf.
21. Demjanyshyna, O.A. (2012). Misce gospodarstv naselennja v rozvytku sil'skyh terytorij [The place of households in the development of rural areas.]. *Ekonomika APK*, no 2, pp. 33-36.
22. Svnous, I.V. (2010). Ekonomichni aspekty funkcionuvannja osobystykh seljans'kykh gospodarstv [Economic aspects of the functioning of private peasant farms]. K., TOV «Agrar Media Grup», 418 p.
23. Shpychak, O.M., Svnous, I.V. (2008). Realizacija produkcii' osobystykh seljans'kymy gospodarstvamy – vytraty, ciny, efektyvnist' [Sales of products by private farms – costs, prices, efficiency]. K., NNC IAE. 320 p.
24. Fedorchuk O.M. (2008). Shhodo funkcionuvannja optovykh rynkiv sil'skogospodars'koi' produkcii' [Regarding the functioning of wholesale markets for agricultural products.]. *Visnyk agrarnoi' nauky Prychornomor'ja*, no 2, pp. 70-75.
25. Kopytec', N.G. (2007). Osoblyvosti funkcionuvannja optovykh prodovol'chykh rynkiv u zarubiznykh kraïnah [Features of functioning of wholesale food markets in foreign countries]. *Naukovyj visnyk NAU*. Vypusk 110, no 1, pp. 130-134.
26. Alejnikova, O.V. (2010). Systema optovykh rynkiv sil'skogospodars'koi' produkcii': neobhidnist' derzhavnogo reguljuvannja [The system of wholesale markets for agricultural products: the need for state regulation.]. *Derzhavne upravlinnja: udoskonalennja ta rozvytok*, no 9, pp.23-27.
27. Gorbonos, F.V., Pavlenchuk, N.F., Pavlenchuk, A.O., Korchyns'kyj, I.O., (2009). Organizacijno-funkcional'na model' optovogo rynku sil'skogospodars'koi' produkcii' na lokal'nomu rivni [Organizational-functional model of the wholesale market of agricultural products at the local level]. *Ekonomika APK*, no 7, pp. 108-120.
28. Korinec', R., Shvecova, L. (2007). Optovi rynky sil'skogospodars'koi' produkcii': zapytannja ta vidpovidi [Wholesale markets for agricultural products: questions and answers]. 91 p.
29. Cymbaljuk, Ju.A. Rozvytok infrastruktury agrarnogo rynku v Ukraïni [Development of the infrastructure of the agrarian market in Ukraine.]. *Zbirnyk naukovykh prac' Umans'kogo NU sadivnyctva*. *Ekonomika*, no 2. pp. 91-98.
30. Nehajchuk, D.V. (2011). Pro stvorennja optovogo rynku sil'skogospodars'koi' produkcii' jak peredumovy uspishnoi' realizacii' klasterного pidhodu v agrosektori avtonomnoi' respubliky Krym [On the creation of a wholesale market for agricultural products as a prerequisite for the successful implementation of the cluster approach in the agricultural sector of the Autonomous Republic of Crimea.]. *Ekonomika harchovoi' promyslovosti: shhokvartal'nyj naukovyj zhurnal*, no 4 (12), pp.78-82. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2011_4/zmist.html.

Организационно-экономические основы реализации продукции растениеводства личными крестьянскими хозяйствами Украины

Драган О.О., Ищенко А.В., Варченко О.О.

Определено, что основным каналом сбыта продукции растениеводства хозяйств населения является «другие каналы сбыта», под которыми мы понимаем торгово-посреднические структуры, розничные продовольственные рынки и оптовые рынки сельскохозяйственной продукции. Основными факторами ориентации личных крестьянских хозяйств на торгово-посреднические структуры является минимизация трансакционных издержек на розничные продовольственные рынки – высокий уровень цен, которые компенсируют торгово-сбытовые расходы.

Сейчас медленно формируется сеть оптовых продовольственных и плодоовощных рынков, аукционов живого скота и птицы. Чувствуется настоятельная потребность в создании служб, которые изучали конъюнктуру аграрного рынка для прогнозирования и распространения маркетинговой информации среди товаропроизводителей.

Причиной такого состояния является тенезация и монополизация каналов реализации сельскохозяйственной продукции; постоянный дефицит финансовых ресурсов, что ограничивает создание и развитие отдельных элементов инфраструктуры аграрного рынка; неэффективность государственной политики по созданию условий для развития кооперативных и других некоммерческих объединений сельскохозяйственных товаропроизводителей в сфере заготовки, переработки, реализации продукции, финансового и транспортного обслуживания товарных потоков; отсутствие качественного информационного обеспечения населения в вопросах хозяйствования в рыночных условиях.

Кооперативные и оптовые рынки должны отводить крестьянину-производителю главную роль в формировании предложения товаров и цен на них. Многолетний опыт работы подобных оптовых рынков в мире доказал, что имен-

но сотрудничество крестьянина-производителя с оптовыми рынками обеспечила им устойчивое, прогнозируемое и позитивное развитие.

Ключевые слова: растениеводство, личное крестьянское хозяйство, посредник, розничный продовольственный рынок.

Organizational and economic principles of implementation of plant production by personal selected households of Ukraine

Dragan O., Ishchenko A., Varchenko O.

Currently, the main channel for the production of crop production is the "other channels of marketing", which we understand trade and intermediary structures and retail food markets and wholesale markets for agricultural products.

Researches show that the main factors of the orientation of private peasant farms to trade and intermediary structures is minimization of transaction costs, on retail food markets – a high level of prices that compensate for sales and marketing expenses.

Today, the network of wholesale food and fruit and vegetable markets, livestock and poultry auctions is slowly forming. There is an urgent need to create services that would study the state of the agrarian market for forecasting and disseminating marketing information among commodity producers.

The reason for such a situation is the shadowing and monopolization of channels for the sale of agricultural products; constant shortage of financial resources that limits the creation and development of separate elements of the infrastructure of the agrarian market; ineffectiveness of state policy on creation of conditions for the development of cooperative and other non-profit associations of agricultural producers in the sphere of harvesting, processing, sales of products, financial and transport services of commodity flows; the lack of qualitative information provision of the population in matters of management in market conditions.

Cooperative and wholesale markets should give the peasant producer the main role in shaping the supply of goods and prices for them. Many years of experience in the operation of such wholesale markets in the world proved that it was the cooperation of the peasant manufacturer with the wholesale markets that provided them with a stable, predictable and positive development.

As the analysis shows, the intermediary took its place in the chain of agricultural goods from the individual producer to the consumer. However, many entrepreneurs of this category work in the shadow economy.

The imperfection of regulatory acts leads to questionable financial transactions, especially trade and intermediary structures that operate on an agency basis with processing plants, caterers or retailers.

In order to civilize the legalization of their activities, it is necessary to develop a system of legislative acts, in particular the Law of Ukraine "On trade and intermediary activities", which would regulate this activity. Today, with the sale of products, especially livestock, through the system of trade and intermediary structures is the possibility of conducting questionable financial transactions.

According to the results of the research on the functioning of the retail food markets, there is no alternative to selling agricultural products, given that the bulk of private farms sells a small amount of non-homogeneous agricultural products. In addition, it is necessary to take into account the high quality of products that can not be achieved by large-scale enterprises and the low level of implementation prices in comparison with retail trade with low purchasing power of the population. In the near future, the retail food markets will attract the inhabitants of the cities – end consumers to purchase the main types of food. However, an urgent problem is the creation of civilized trading conditions, especially slaughter products of farm animals and poultry, dairy products.

For PF, which are engaged in small-scale production, the main problem is the sales of grown agricultural products. We believe that the most rational way out of this situation is the creation of wholesale food markets based on the former procurement bases of consumer co-operation, which are located in each regional center of Ukraine. An example of the successful functioning of wholesale markets is the markets "Shuvari" (Lviv) and "Kopani" (village VelykiKopani Kherson region).

Key words: plant growing, private peasant farming, intermediary, retail food market.

Надійшла 10.05.2018 р.

УДК 658:631.115.1

ТКАЧЕНКО К.В., канд. екон. наук

БИБА В.А., аспірант

СВИНОУС Н.І., аспірант

Білоцерківський національний аграрний університет

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗЕМЛЕВИКОРИСТАННЯ ФЕРМЕРСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ

Встановлено, що основними землекористувачами є малі фермерські господарства, в яких сконцентровано 62,1 % сільськогосподарських угідь, що належать фермерським господарствам в цілому.

Для здійснення виробничо-господарської діяльності здебільшого використовують орендовані земельні масиви. Так, у структурі землекористування на частку орендованих сільськогосподарських угідь у 2016 р. припадало: великих і середніх фермерських господарств – 98 %, малих – 74,4 %.