

Радченко А.А.

голова правління ПАТ «Аграрний фонд»

Павлова А.І.

аспірант кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет

Radchenko Andrii

PJSC "Agrarian Fund"

Pavlova Anastasiia

Cherkassy State Technological University

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ РЕГІОНУ

У роботі обґрунтовано окремі методичні положення та надано рекомендації, які сприятимуть ефективному створенню та діяльності малого бізнесу в сільському агропромисловому комплексі на регіональному рівні. Поглиблено теоретичне обґрунтування специфіки розвитку малого бізнесу в агропромисловому комплексі. Визначено основні напрями вдосконалення державної підтримки малого бізнесу в сільській місцевості в частині пільгового кредитування, а також різні варіанти їх співпраці та інтеграції з урахуванням особливостей регіону. Визначено важливість виконання регіональним координатором функції організації розподілу державної підтримки сектору малого бізнесу. Кризова ситуація агропромислового комплексу та аналіз розвитку малих форм бізнесу в сільській місцевості дали змогу зробити висновок про необхідність формування в регіоні аграрної системи кооперативу, що підвищить ефективність діяльності її суб'єктів через використання різних варіантів партнерства.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, фермерське господарство, суб'єкти малого бізнесу, сільська місцевість, кооперація, кредитування, інтеграційні зв'язки, франчайзинг.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання безпосередньо впливають на функціонування агропромислового виробництва і формування продовольчих ринків регіону зокрема. Малий бізнес у сільській місцевості сьогодні є одним із визначних чинників її розвитку, але його роль як «реаніматора» економічного розвитку регіону в напрямі ринкових відносин, також у подоланні соціально-економічних криз, що виникли в перехідний період, була трохи переоціненою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції функціонування малого бізнесу в сільській місцевості, перспективи його подальшого розвитку є предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців, серед яких: Б.В. Буркинський, З.С. Варналій, В.М. Василенко, В.В. Виговська, С.Й. Вовканич, В.С. Воротін, В.М. Геєць, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, В.І. Захарченко, М.О. Кизим, М.І. Мельник, В.І. Мердешева, О.В. Мироненко, Т.В. Мірзодаєва, С.В. Мочерний, В.М. Оніщенко, Т.В. Пепа, В.П. Удовиченко, В.Ю. Худолей, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченко, С.М. Шкарлет та ін.

Але проблеми у сфері сільськогосподарського підприємництва потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Мета роботи – обґрунтувати окремі методичні положення та надати

рекомендації, що сприятимуть ефективному створенню та функціонуванню малого бізнесу в АПК сільської місцевості на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. У міру формування багатоукладної аграрної економіки невеликі розміри сімейних господарств обмежують можливість застосування прогресивних технологій, зберігають їх низьку товарність, а отже, інвестиційну непривабливість.

Малий бізнес у сільському господарстві потребує взаємодії з великим бізнесом АПК. Окреме сімейне фермерське господарство не в змозі забезпечити потік стандартної продукції на ринок. Для цього потрібне об'єднання зусиль багатьох фермерів. Цим зумовлюється необхідність розвитку процесів фермерської кооперації, розвитку кооперації між фермерами та великими компаніями, інтеграції сільськогосподарських товаровиробників у великі компанії, агропромислової інтеграції, спеціалізації, концентрації та інтенсифікації виробництва.

Подібна ситуація вже складалася в економічних умовах розвитку аграрного виробництва в регіонах на початку 70-х років ХХ ст., коли завдання зі створення більш сприятливих умов для впровадження досягнень науково-технічного прогресу могло бути виконано шляхом подальшого поглиблення спеціалізації і концентрації, але вже на базі міжгосподарської кооперації

й агропромислової інтеграції. У результаті в 1972 р. в регіонах були створені на кооперативних засадах міжколгоспні об'єднання з великим поголів'ям ВРХ, свиней, овець, птиці та багато іншого.

Досвід показує, що зміцнення міжгосподарських зв'язків в аграрному секторі економіки на регіональному рівні, з одного боку, надає економічну стійкість учасникам аграрного бізнесу, підвищує їхню конкурентоспроможність на ринку, а з іншого – стає найважливішим чинником стабілізації та зростання агропромислового виробництва в регіоні. Одним із варіантів зростання економічної ефективності функціонування малого сільського бізнесу нами запропоновано поліпшення системи договірних відносин із приводу закупівель і переробки продукції. Так, однією з причин, що стримують зростання виробництва сільськогосподарської продукції в сімейних господарствах і підвищення їх товарності, стало руйнування за роки реформи системи закупівель сільськогосподарської продукції у населення через споживкооперацію.

Підприємства споживчої кооперації через нестачу оборотних засобів і слабкої матеріально-технічної бази не в змозі заготовляти й оплачувати продукцію, запропоновану особистими підсобними господарствами, фермерськими господарствами та малими сільськогосподарськими підприємствами. Але й це негативне явище має свої позитивні боки. Так, деякі найбільш підприємливі сільськогосподарські товаровиробники на базі своїх господарств розвивають переробку сільськогосподарської сировини.

В останні роки поряд із підприємствами різних правових форм, що мають статус юридичної особи, отримують розвиток безстатутні форми кооперації селянських (фермерських) господарств без створення юридичної особи. Об'єднання в різні форми кооперації селянських (фермерських) і особистих підсобних господарств, колективних сільськогосподарських організацій і підприємств переробної сфери може стати реальним важелем відродження села, оскільки дає можливість боротися за ринок сільгосппродукції і продовольства, протистояти монополізму заготівельних та торговельних організацій.

Найважливішою сьогодні сферою кооперації є кредитне обслуговування сільських товаровиробників. Кредитні кооперативи знову є велінням часу, тому що кредитування сільських товаровиробників практично відсутнє як із боку держави, так і комерційних банків. Якщо й можливо отримати кредити, то тільки під високі відсотки, що здебільшого є неприйнятним для сільськогосподарських підприємств і фізичних осіб, зайнятих виробництвом продукції на селі.

Такий кооператив має споживчу і некомерційну спрямованість діяльності на відміну від комерційного банку, головною метою якого є максимум прибутку. Для регіональних АПК кредитні кооперативи в умовах гострої нестачі коштів могли б зіграти дуже позитивну роль в економічній стабілізації діяльності підприємств різних організаційно-правових форм. Споживча коо-

перація в період сезонної заготівлі і переробки продукції потребує пільгового бюджетного кредитування. Усі споживчі кооперативи як безприбуткові у своїй основі не повинні входити в число неоподатковуваних суб'єктів господарювання з метою уникнення подвійного оподаткування. Вона повинна бути альтернативною для вертикальної інтеграції, тому що сьогодні дуже важливо, щоб селяни мали можливість самі, без посередників, реалізовувати свою продукцію, попередньо й закуповувати необхідні засоби виробництва без посередницьких націнок.

Ці завдання найуспішніше можуть бути вирішені через споживчі кооперативи, учасниками яких поряд із сільськогосподарськими підприємствами повинні ставати особисті підсобні та селянські фермерські господарства. Окрім розвитку системи кооперації, підвищена увага в регіоні повинна приділятися створенню великих інтегрованих формувань, що поєднують у собі сільськогосподарське виробництво, переробку і реалізацію продукції.

У сучасних економічних умовах формування і розвиток малого бізнесу на селі можуть бути успішними за умови їх кооперації та інтеграції не тільки між собою, а й із різними сільськогосподарськими, заготівельними, переробними, обслуговуючими, страховими та іншими підприємствами та організаціями.

Серйозне функціональне навантаження у складі фінансово-кредитної інфраструктури, що забезпечує розвиток малого бізнесу села, несуть страхові компанії, діяльність яких є одним із напрямів мінімізації ризиків. У страхуванні діяльності суб'єктів малого бізнесу села сьогодні не зацікавлені ні страхові компанії, ні самі підприємці. Страхові компанії вважають за краще працювати з великими клієнтами, оскільки велика площа сільгоспугідь передбачає велику страхову премію, а також у зв'язку з тим, що під час страхування врожаю ярих культур доводиться виїжджати на поля клієнтів три рази, а озимих – п'ять разів. Відповідно, за наявності великої кількості дрібних клієнтів страхові компанії несуть додаткові матеріальні витрати, які у випадку з невеликими об'єктами страхування можуть не окупатися, важливим моментом є також прагнення страхових компаній диверсифікувати свою діяльність.

Дрібні сільгоспвиробники у зв'язку з відносно низькою рентабельністю діяльності, що супроводжується дефіцитом фінансових ресурсів, не виявляють бажання скористатися послугами страхових компаній, тим більше що до теперішнього часу не спостерігалось таких серйозних катаклізмів, які призводять до глобальних фінансових утрат. Навіть застосування інструменту державного субсидування 75% страхових внесків страхувальника істотно не вплинуло на ситуацію у страхуванні ризиків у малому бізнесі села. Таким чином, функціонування механізму взаємодії між страховими компаніями і суб'єктами малого сільського бізнесу на практиці дестабілізує наявність низки стримуючих чинників: низька платоспроможність дрібних господарств; недостатня диверсифікація страхових

продуктів під потреби малого бізнесу; відсутність механізмів групового страхування; недостатнє інформаційне забезпечення. Непривабливість страхових продуктів для селян є однією з основних причин нерозвиненості страхового ринку на селі поряд із низькою платоспроможністю. Сформований у сучасному законодавстві підхід до сільськогосподарського страхування, на нашу думку, не повною мірою враховує специфіку потреб малого сільського бізнесу.

За часів незалежності держави в регіонах широкого розповсюдження набули різноманітні організаційні форми вертикальної інтеграції у вигляді асоціацій, союзів, споживчого кооперативу, простого товариства, акціонерного товариства, формування холдингового типу та ін. Усі вони мають у своєму складі дві або кілька поступових стадій виробництва та збуту продукції.

Вибір тієї чи іншої моделі агропромислової інтеграції залежить від виробничо-економічного стану в регіоні, стану продовольчого ринку, форм об'єднаного капіталу, можливостей головного підприємства і, нарешті, рішень регіональних органів влади. Формування та функціонування інтегрованих агропромислових об'єднань відбувається на основі реорганізації й удосконалення міжгосподарських зв'язків в аграрному секторі, водночас вирішується проблема зближення інтересів між сільськогосподарськими товаровиробниками, переробними й обслуговуючими підприємствами. Об'єднання здійснює свою діяльність на основі спільної власності на активи, на договірних і заставних відносинах, а також на основі приєднання та злиття. Спільна діяльність дає змогу досягти очікуваного ефекту, що виникає завдяки економії за масштабами діяльності, комбінування за рахунок зниження транзакційних витрат, посилення монопольного становища на ринку та інших можливостей. На нашу думку, розширення міжгосподарських інтеграційних зв'язків на внутрішньовиробничому і міжгалузевому рівнях створює економічні умови для вирівнювання економік господарюючих суб'єктів на всіх стадіях виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції. Тим самим створюються передумови для інвестиційної привабливості сільського господарства, базової галузі для всього АПК. Хоча сільське господарство і стає об'єктом інвестицій, основними інтеграторами-інвесторами стають несільськогосподарські фірми, що концентрують основну частку виробництва і реалізації кінцевої продукції АПК.

У багатьох регіонах доки не розвинені нові форми агропромислової інтеграції. Однак сьогодні стає очевидним, що нестворення вертикально інтегрованих структур робить можливим вирішення багатьох проблем, таких як фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств, забезпечення еквівалентності в обмінно-розподільних процесах, підвищення інвестиційної активності та їх оптимізація, підвищення конкурентоспроможності регіонального АПК у зв'язку з посиленням впливу транснаціональних корпорацій на продовольчих ринках України та ін.

Сьогодні необхідно всіляко заохочувати комерційне співробітництво великих і дрібних сільськогосподарських структур, розвиваючи так зване контрактне сільське господарство, коли велика фірма-інтегратор на основі договору контрактації передає частину виробничих функцій дрібній, поставляючи останній різні ресурси і послуги, закупаючи у неї вироблену продукцію. Взаємодія агрохолдингів із сімейними фермами може здійснюватися за такою схемою: фірма-інтегратор за договором підряду передає сімейному господарству молодняк (птицю, свиней і т. д.) та корми для їх вирощування, причому передані фермеру худоба і корми залишаються власністю фірми-інтегратора, а сімейна ферма з використанням власного обладнання вирощує худобу, птицю і передає їх фірмі-інтегратору. Оплата роботи фермера здійснюється за максимальними розцінками за отриманий приріст. Така схема використовується переважно у тваринництві, а сімейні ферми підключаються зазвичай на завершальних етапах виробництва під суворим технологічним контролем із боку компанії. Завдяки чисельності таких договорів і великому обсягу закупівель продукції фірма отримує можливість істотного впливу на ринок окремих видів продукції. У багатьох випадках, окрім обсягів та термінів поставки, а також кількості продукції, фірма-інтегратор може наказувати виробникам сільгосппродукції щодо дотримання певних вимог до технології виробництва, до якості продукції, визначати асортимент, терміни й обсяги поставок продукції, надавати виробникам продукції деякі види ресурсів.

Світовий досвід свідчить, що завдяки саме таким вертикально організованим зв'язкам в агробізнесі формуються великі фірми і досягається висока ефективність сімейних господарств. Таким чином, різні форми інтеграційних зв'язків особистих підсобних господарств з іншими сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами дають змогу підвищити товарність домашніх господарств і збільшують їхні доходи, створити умови для укріплення сировинної бази переробних підприємств і, нарешті, створити умови для відтворення самих сільськогосподарських підприємств.

Сьогодні держава не в змозі надавати дієву допомогу підприємствам різних форм власності, тому націленість сільських товаровиробників на об'єднання ресурсів і спільне вирішення завдань свого розвитку ми вважаємо найбільш правильним.

Кооперація й інтеграція у сфері агропромислового виробництва не отримує поки належного розвитку в регіонах країни. Процес створення споживчих кооперативів сільськими товаровиробниками знаходиться на початковій стадії.

На нашу думку, розвиток процесів кооперації та агропромислової інтеграції призводить до відновлення та зміцнення міжгосподарських зв'язків між усіма учасниками аграрного бізнесу і тим самим створює об'єктивні умови для ефективного функціонування регіонального АПК. Іншою перспективною і

найбільш оптимальною з погляду ресурсозбереження формою залучення коштів для малих форм господарювання на селі є франчайзинг. Світовий досвід показує, що найбільший розвиток франчайзинг отримує під час і після економічної кризи, яка характеризується тим, що значна частина населення активного віку позбавляється робочих місць, при цьому багато хто з них намагається здійснювати підприємницьку діяльність і займатися бізнесом, не володіючи для цього необхідним досвідом та можливостями. Використання такого методу контрактної співпраці дасть змогу бізнесменам використовувати торговельну марку фірм, які мають хорошу репутацію на ринку. При цьому франшизодавцем надається допомога в організації малого підприємства, навчання його персоналу, передачі йому технологій.

Використання франчайзингу в сільському господарстві ми вважаємо цілком можливим, оскільки умови виникнення даного методу контрактної співпраці багато в чому ідентичні з тими країнами, в яких він давно набув широкого поширення. Франчайзинг отримує на ринку переваги, доступні тільки великим компаніям, оскільки він стає складовою частиною великого підприємства. Дрібний власник без капіталу

і господарського досвіду під маркою великої фірми з меншими витратами і більшою вигодою має можливість відкрити власну справу.

Висновки. Сімейна ферма без обслуговуючого кооперативу або контракту з великим агропромисловим бізнесом приречена на обмеження виробництва. Для великого бізнесу контракти із самостійними сімейними фермами – необхідна умова стійкого й ефективного функціонування. Важливим моментом є виконання регіональним координатором функції організації розподілу державної підтримки сектору малого бізнесу, що дає можливість підвищити ефективність розподілу державної підтримки суб'єктів малого бізнесу та системи універсальної кооперації на основі більш повного врахування їхніх потреб, забезпечення цільового характеру використання коштів, вирішити питання з кадровим, інформаційним і методичним забезпеченням діяльності універсальних споживчих кооперативів і дрібних господарств.

Формування кооперативів, взаємозв'язок малого сільського бізнесу з великим на контрактній основі – необхідні умови подальшого ефективного розвитку як малого сільського, так і великого агропромислового підприємництва.

Список літератури:

1. Бабенко А.Г., Бондаревська К.В. Розвиток підприємницької діяльності в аграрному виробництві України (макро-економічний аспект). URL : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/8.pdf> (дата звернення: 12.11.2019).
2. Бутенко А., Сараєва І. Державна підтримка підприємницького сектору України: досвід і проблеми. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 41–51.
3. Стецюк П.А. Модернізація механізмів фінансового забезпечення аграрного виробництва. *Облік і фінанси*. 2016. № 1. С. 132–136.
4. Формування структур підприємництва і агробізнесу. *Аграрний сектор України*. 2016. URL : <http://agroua.net/economics/documents/category-138/doc-277> (дата звернення: 15.10.2019).

References:

1. Babenko A. H. (2017) Rozvytok pidpryyemnytskoyi diyalnosti v ahrarnomu vyrobnytstvi Ukrayiny [Development of Entrepreneurial Activity in Agricultural Production of Ukraine]. Available at: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/8.pdf> (accessed 12.11.2019).
2. Butenko A. (2012) Derzhavna pidtrymka pidpryyemnytskoho sektoru Ukrayiny: dosvid i problemy [State support for Ukrainian business sector: experience and problems]. *Economy of Ukraine*. 2012. № 5. С. 41-51.
3. Stetsyuk P.A. (2016) Modernizacija mehanizmiv finansovogo zabezpechennja agrarnogo vyrobnyctva [Modernization of mechanisms of financial support of agricultural production]. *Accounting and finance*. № 1. P. 132–136.
4. Formuvannya struktur pidpryyemnytstva i ahrobyznesu. [Formation of structures of entrepreneurship and agribusiness.]. *Agrarian sector of Ukraine*. 2016. Available at: <http://agroua.net/economics/documents/category-138/doc-277> (accessed 15.10.2019).

ПУТИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ РЕГИОНА

В работе обоснованы отдельные методические положения и рекомендации, способствующие эффективному созданию и деятельности малого бизнеса в сельском агропромышленном комплексе на региональном уровне. Углублено теоретическое обоснование специфики развития малого бизнеса в агропромышленном комплексе. Определены основные направления совершенствования государственной поддержки малого бизнеса в сельской местности в части льготного кредитования, а также различные варианты их сотрудничества и интеграции с учетом особенностей региона. Определена важность выполнения региональным координатором функции организации распределения государственной поддержки сектора малого бизнеса. Кризисная ситуация агропромышленного комплекса и анализ развития малых форм бизнеса в сельской местности позволили сделать вывод о необходимости формирования в регионе аграрной системы кооператива, что позволит повысить эффективность деятельности ее субъектов при использовании различных вариантов партнерства.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, фермерское хозяйство, субъекты малого бизнеса, сельская местность, кооперация, кредитование, интеграционные связи, франчайзинг.

WAYS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS ENTITIES IN RURAL LOCALITY OF THE REGION

Market conditions directly affect the functioning of agro-industrial production and the formation of food markets in the region in particular. Small business in rural areas is by far one of the defining factors of its development, but its role as a “resuscitator” of economic development of the region in the direction of market relations, as well as in overcoming the socio-economic crises that arose during the transition period, have been slightly overestimated. Current trends in the functioning of small business in rural areas, prospects for its further development are the subject of research of many domestic scientists, but problems in the field of agricultural business require further study and refinement. The purpose of this paper is to justify individual methodological provisions and to provide recommendations that will facilitate the effective establishment and operation of small businesses in rural agro-industrial complex at the regional level. The article deepens the theoretical substantiation of the specifics of small business development in agro industrial complex. The main directions of improvement of state support of small businesses in rural areas in terms of preferential lending, as well as various options for their cooperation and integration, taking into account the peculiarities of the region are identified. The article identifies the importance of fulfilling the regional coordinator of the function of organizing the distribution of state support to the small business sector, which will enable: to increase the efficiency of the distribution of state support to small business entities and the system of universal cooperation, to ensure the targeted use of funds; to resolve issues with personnel, information and methodological support of the activity of universal consumer cooperatives and small farms. The crisis situation of the agro industrial complex and the analysis of the development of small forms of business in the countryside made it possible to conclude that it is necessary to form an agrarian cooperative system in the region, which will allow to increase the efficiency of activity of its subjects through the use of different partnership options.

Key words: agro-industrial complex, farming, small business entities, rural areas, cooperation, lending, integration ties, franchising.