

12. Науково-практичні підходи до ведення сільського господарства за екстремальних погодних умов / Матер. позачергової сесії Заг. зборів Української академії аграрних наук 15 лип. 2003 р., м. Київ. – К.: Аграрна наука, 2003. – 144 с.
13. Покровская Т.В. Синоптико-климатические и гелиогеофизические долгосрочные прогнозы погоды / Т.В. Покровская. – Л.: Гидрометеиздат, 1969. – 254 с.
14. Стратегія і тактика захисту рослин. Т. 1 Стратегія; за ред. акад. НААН, д-ра біологічних наук, проф. В.П. Федоренка. – К.: Альфа-стевія, 2012. – 500 с.
15. Черенкова Е.А. Засухи в Украине в ситуации влияния квазидвухлетней цикличности глобальных атмосферных процессов / Е.А. Черенкова // Геополитика и экономика регионов. – 2014. – № 10. – С. 938-942.
16. Черенков Анатолий. Урожайность когда засухи уже не случайность / Анатолий Черенков, Сергей Крамарев, Сергей Красненков и др. // Зерно. – 2001. – № 11.
17. Чижевский А.Л. Космический пульс жизни. Земля в объятиях Солнца. Гелиотараксия / А.Л. Чижевский. – М.: Мысль, 1995. – 768 с.
18. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю.В. Яковец. – М.: Наука, 1999. – 448 с.
19. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.
20. SP-IRM Ann. R 1997-1998 International Center for Agricultural Research in Dry Areas. – 1998. – P. 25.

Стаття надійшла до редакції 02.07.2015 р.

\*

УДК 631.115.11: 636.033:636.034

*М.М. КРОПИВКО, кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник, докторант  
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

## Розвиток кормовиробництва в господарствах населення

**Постановка проблеми.** Протягом тривалого часу чимало працівників Мінагрополітики України, а також науковців розглядають господарства населення як свого роду константу, що за будь-яких умов забезпечуватиме продуктами харчування членів домогосподарств, одночасно виробляючи вагому частку сільськогосподарської продукції й сприяючи розвитку сільських територій. При цьому, незважаючи на роль господарств населення у забезпеченні продовольчої безпеки нашої держави, підтримка їхньої діяльності як із боку України, так і колишнього СРСР мала, у кращому випадку, епізодичний характер, а розроблені шляхи та напрями щодо стимулювання підприємництва членів цих господарств спрямовані на реалізацію тактичних завдань аграрної політики.

До того ж можливості реалізації будь-яких вагомих інвестиційних проектів,

пов'язаних із розвитком господарств населення, суттєво ускладнені внаслідок їхніх недостатніх можливостей щодо акумулювання необхідного обсягу фінансів за рахунок власних джерел і практичної неможливості забезпечення необхідного фінансування за рахунок позичених чи залучених джерел.

Так, спроби урядовців щодо подолання хронічного дефіциту державного бюджету зменшенням обсягу дотацій, виплат, прямого державного кредитування й фінансування інвестиційних проектів та інших видатків, пов'язаних із підтримкою діяльності господарств населення, виокремлення з їхньої сукупності особистих селянських господарств, члени яких вважаються самозайнятими, а отже й не мають права на одержання державної допомоги по безробіттю, призвели до збільшення міграції членів господарств населення в міста та за межі нашої країни, а ускладненість їхнього працевлаштування у сільській місцевості й практична відсутність

© М.М. Кропивко, 2015

можливості одержання додаткових доходів унеможливило одержання комерційних кредитів. Окрім того, ще одним стримувальним фактором, який впливає на розвиток господарств населення, є обмежена можливість залучення ними необхідних земельних ресурсів.

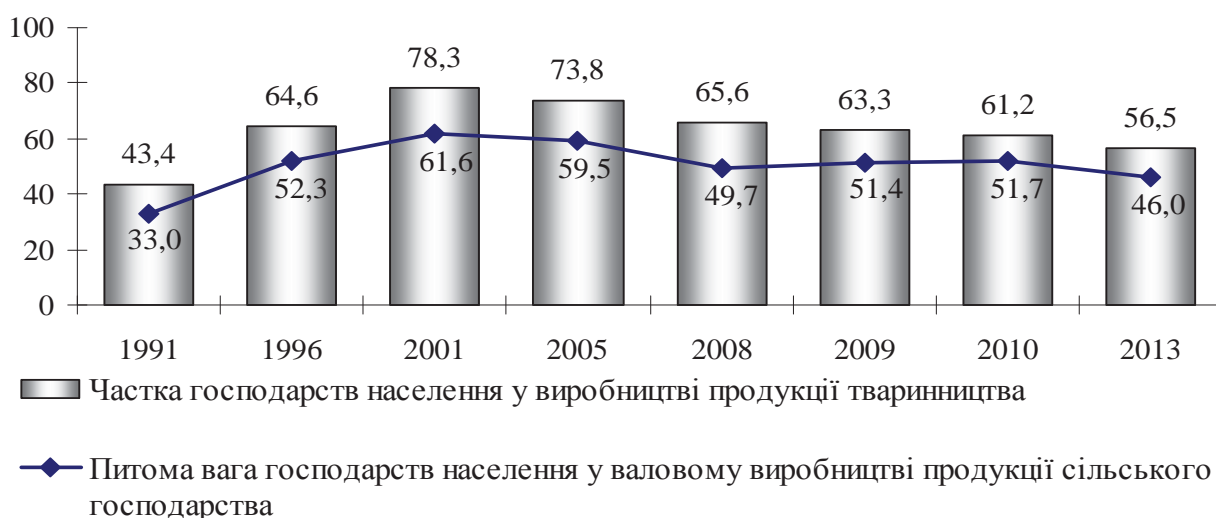
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розв'язання проблеми активізації розвитку господарств населення було предметом наукових досліджень багатьох провідних вітчизняних учених-економістів, зокрема В.К. Збарського [18], Ю.О. Лупенка [9], М.Й. Маліка [7], В.Я. Месель-Веселяка [10], М.Ф. Кропивка [8-9], І.В. Прокопи [19], П.Т. Саблука [10], І.В. Свиноуса [13], М.Г. Шульського [20], О.М. Шпичака [13], В.В. Юрчишина [17] та інших дослідників.

Разом із тим ще й нині залишаються актуальними питання не лише адаптації діяльності цих господарств до вимог Європейського Союзу щодо виробництва сільськогосподарської продукції в умовах децентралі-

зації влади та управління, а й загалом – визначення їхніх шляхів і напрямів розвитку.

**Мета статті** – наукове обґрунтування концептуальних підходів щодо розвитку тваринницької галузі у господарствах населення в умовах децентралізації влади.

**Виклад основних результатів дослідження.** У різні періоди існування України результати діяльності господарств населення істотно впливали не лише на обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, а й були одним з основних джерел існування їхніх членів. Так, згідно з даними Державної служби статистики України, у структурі доходів середньостатистичного члена такого господарства найбільшою часткою є кошти, одержані за рахунок оплати праці, пенсійних нарахувань і доходу від споживання та продажу власно вирощеної сільськогосподарської продукції [1, с. 196]. У 2013 році ці доходи становили – відповідно: 37,2; 29,7 і 19,2% сукупного доходу члена господарства населення.



**Рис. 1. Динаміка валового виробництва сільськогосподарської продукції господарствами населення та їхньої частки у виробництві продукції тваринництва протягом 1991-2013 рр., %**

Джерело: Розраховано за даними Державної служби статистики України [1-2].

У цілому ж, згідно з наведеним на рисунку 1, протягом останніх років господарствами населення вироблялося від 33% у 1991 році до 46% у 2013-му, а в 2001-2005 роках – понад 70% валового виробництва продукції сільського господарства. При цьому можна стверджувати, що господарства населення є основними виробниками продукції тваринництва в Україні (крім м'яса птиці).

Так, у 1991 році питома вага цих господарств у валовому виробництві продукції тваринництва становила 43,4%, 2001 – 78,3; 2005 – 73,8; 2010 – 61,2, а у 2013 році – 56,5%.

Ці висновки підтверджуються результатами порівняння зміни кількості поголів'я худоби у сільськогосподарських підприємствах і господарствах населення (табл.).

## Зміна кількості поголів'я худоби у сільськогосподарських підприємствах і господарствах населення, тис. гол.

Вид тварин	Сільськогосподарські підприємства			Господарства населення		
	1981 р.	2013 р.	2013 р. до 1981 р., %	1981 р.	2013 р.	2013 р. до 1981 р., %
Корови	6785,5	575,2	8,5	2485,6	1979,1	79,6
Молодняк ВРХ	14700,4	931,3	6,3	1396,1	1160,3	83,1
Свині	15643,2	3556,9	22,7	4139,5	4019,8	97,1
Вівці	8435,9	260,4	3,1	379,4	813,0	214,3
Кози	0,0	4,9	0,0	235,6	659,9	280,1

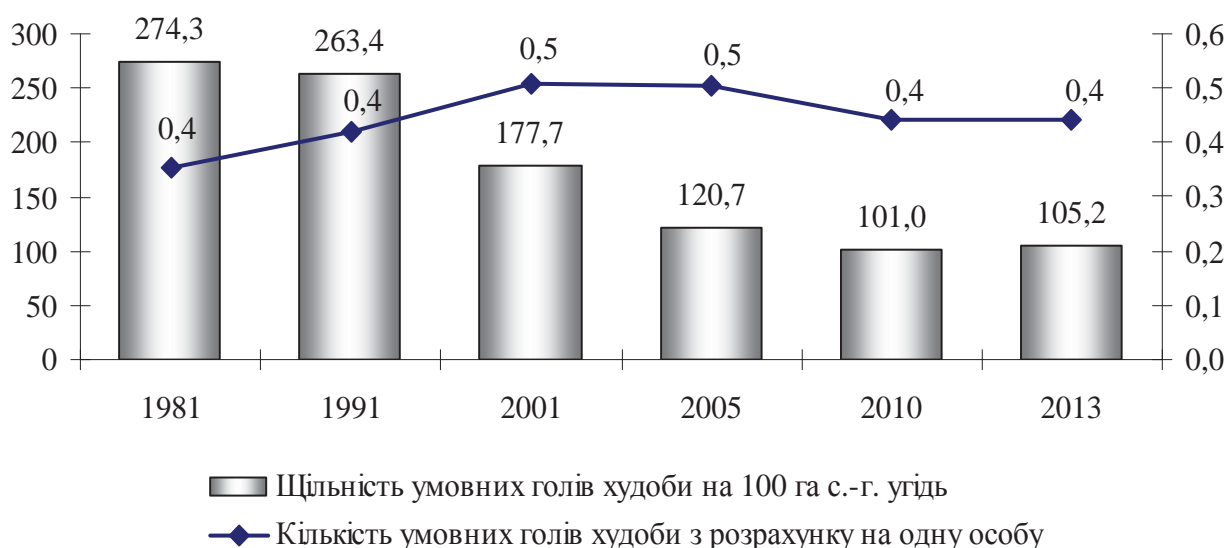
Джерело: Розраховано за даними [3-5].

Так, порівняно з 1981 роком (згідно зі статистичними даними у цьому періоді спостерігалася найбільша кількість худоби в Україні) поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах різко скоротилося з 6785,5 до 575,2 тис. гол. і нині становить лише 8,5% тодішньої їхньої кількості. У господарствах населення за цей же період скорочення поголів'я корів також мало місце, проте тут його спад відбувся значно повільніше – від 2485,6 у 1981 році до 1979,1 тис. гол. у 2013-му, тобто лише на 20,4%. При цьому у зазначений період чисельність сільського населення скоротилася на 28,5%.

Таким чином, протягом 1981-2013 років при катастрофічному спаді поголів'я тварин у сільськогосподарських підприємствах, кі-

лькість його з розрахунку на одного сільського жителя залишилася відносно стабільною, а по вівцях і козах навіть збільшилася у 2,1 та 2,8 рази. Це підтверджує поширену думку про те, що господарства населення нині відіграють значну роль у продовольчому забезпеченні як сільських жителів, так й усього населення нашої країни, одночасно виступаючи суттєвим джерелом формування доходів сільського населення.

Разом із тим у процесі проведення земельної реформи та роздержавлення сільськогосподарських підприємств щільність поголів'я з розрахунку на 100 га сільгоспугідь, що знаходяться у користуванні господарств населення (не враховуючи зданих в оренду сільськогосподарським підприємствам), також зазнала значного спаду (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка зміни сукупного стада худоби у господарствах населення протягом 1981-2013 рр.**

Джерело: Розраховано за даними [3-6].

Нині щільність худоби в господарствах населення становить 105,2 ум. гол. худоби на 100 га сільськогосподарських угідь, що у

2,6 рази менше за аналогічний показник 1981 року.

Цей факт доводить про значні невикористані резерви збільшення обсягів виробницт-

ва продукції тваринництва у господарствах населення і, одночасно, перед науковцями й суспільством нашої країни ставить запитання, як у сучасних умовах забезпечити вищу товарність тваринницької галузі в цих господарствах?

Проведені вибіркові опитування членів 32 господарств населення Кіровоградської, Київської, Тернопільської та Житомирської областей, які відображають усі групи тих, що проживають у сільській місцевості (пенсіонерів, працевлаштованих у сільськогосподарських підприємствах, членів господарств, що займаються індивідуальною трудовою діяльністю, а також голів сільських і селищних рад), дало змогу визначити причини, які заважають збільшенню поголів'я худоби у цих господарствах.

У результаті відповіді на поставлені запитання усіма респондентами виділяються чотири основні причини, що не уможливають займатися розвитком тваринництва, а саме:

а) велика трудомісткість робіт по догляду за худобою та трудозатратність їхньої відгодівлі;

б) недостатність земельних площ у більшості господарств населення для вирощування необхідних кормів;

в) занадто низькі ціни, які встановлюють на тваринницьку продукцію господарств населення посередники й переробники;

г) нерозвиненість та утрудненість доступу до системи ветеринарного обслуговування, інфраструктури первинної переробки й збуту вирощеної господарствами продукції.

При цьому в більшості випадків селяни зауважували, що у часи колишнього СРСР основний тягар турбот по забезпеченню кормами тварин підсобних господарств сільського населення (у тому числі за рахунок оплати праці, а також значною мірою за рахунок запозичень цих кормів із колгоспних чи радгоспних комор), ветеринарне обслуговування і реалізацію виробленої селянами тваринницької продукції несли колгоспи та радгоспи. І якби можна було б нині налагодити взаємовигідне постачання кормів, то це могла б бути основна ланка ланцюга виробництва й збуту тваринницької продукції в господарствах населення, що забезпечило б їхній розвиток.

Однак у сучасних умовах реалізація таких задумів потребує розробки та запровадження новітніх підходів, які б ґрунтувалися на інституті приватної власності.

Враховуючи специфічні особливості функціонування господарств населення, особливо особистих селянських господарств, які є основними виробниками сільськогосподарської продукції цієї форми господарювання, найбільш реальним шляхом збільшення обсягів виробництва тваринницької продукції є створення економіко-організаційних форм надання виробничих послуг, які б забезпечували потреби господарств населення у необхідних кормах, ветеринарному обслуговуванні, переробці, зберіганні, транспортуванні, збуті тощо. Тому враховуючи давні традиції українського селянства щодо гуртової праці, у т.ч. й випасання худоби на громадських пасовищах (череда), нами пропонується розвинути цю традицію у напрямі створення громадського кормовиробництва.

Разом із тим, як показало опитування, члени господарств населення в силу різних причин, у т.ч. також матеріальних чи психологічних, ще не готові або не в змозі об'єднати свої зусилля для реалізації задуму зі створення такого кормовиробництва. Тому в умовах децентралізації влади й управління ініціатором створення громадського кормовиробництва має стати орган самоврядування сільської територіальної громади, у розпорядженні якого знаходиться необхідний обсяг земель (землі запасу, невитребувані землі, неугіддя тощо) та, у разі створення відповідного господарюючого суб'єкта для надання виробничих послуг, може згуртувати членів домогосподарств для ведення сільської діяльності. При цьому, місією такого господарюючого суб'єкта має бути, насамперед, забезпечення потреб членів домогосподарств у необхідних кормах і послугах, а також розвиток виробничої інфраструктури сільської територіальної громади.

Таке підприємство-інтегратор для своєї успішної діяльності повинне мати:

➤ вільні земельні площі та інші ресурси, у т.ч. й фінансові, для розвитку кормовиробництва;

➤ довіри членів місцевої громади до керівного складу новостворюваного підприємства, а також можливість залучення цих членів для реалізації задуму зі спільної виробничої діяльності;

➤ соціальну направленість підприємницької діяльності;

➤ можливість надання додаткових послуг членам домогосподарств;

➤ направленість на розвиток виробничої інфраструктури території місцевої громади, на якій підприємство-інтегратор провадитиме господарську діяльність.

Однією з визначальних умов щодо реалізації задуму з розвитку кормовиробництва є, насамперед, наявність вільних земельних площ, на яких вирощуватимуть культури, необхідні для формування раціональних наборів кормів для худоби. В сучасних умовах вільні земельні площі знаходяться у власності місцевих громад і складаються з громадських пасовищ, відчужених або невитребуваних земель, а також різного виду неугідь, які технологічно-оснащеним підприємствам, орієнтованим на досягнення високих та швидких економічних результатів, є малопривабливі. Окрім того, для виробництва кормів господарюючому суб'єкту необхідно мати можливість щодо залучення додаткових ресурсів, у т.ч. й людських. При цьому управлінському персоналу даного суб'єкта необхідно брати до уваги суттєві соціальні ризики. Адже в сучасних умовах залучення немісцевих найманих працівників, які провадитимуть виробничу діяльність на землях місцевої громади, може призвести до опору її членів і, як наслідок, до призупинення або ж повного зупинення технологічного процесу по виробництву кормів.

Наступною вимогою, що значно впливає на можливість реалізації задуму зі спільної діяльності господарств населення, є рівень довіри членів цих господарств до керівного складу новостворюваного підприємства та можливість їхнього залучення до реалізації задуму з розвитку громадського кормовиробництва.

При цьому можна виділити три основні організаційні форми підприємства-інтегратора, які в змозі реалізувати задум

щодо розвитку громадського кормовиробництва, а саме:

➤ приватне підприємство;

➤ кооперативне об'єднання;

➤ комунальне унітарне підприємство.

Підприємством-інтегратором спільної діяльності господарств населення може бути будь-яке приватне підприємство, у т.ч. й фермерське господарство. Згідно з дослідженнями науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки» такі підприємства відіграють значну роль у виробництві валової продукції сільського господарства, формуванні конкурентоспроможного середовища та розвитку приватної ініціативи на селі [8, 9, 10, 13].

Проте негативні наслідки «агрохолдинізації» сільськогосподарського виробництва і діяльності окремих приватних підприємств призвели до невдоволення членів місцевих громад. Адже маючи суттєві фінансові й технологічні переваги, ці господарські структури, як правило, проводять агресивну виробничу та кадрову політику, залучаючи до виконання технологічних операцій спеціально навчений персонал поза меж сільського або селищного населеного пункту, підвищуючи градус соціальної напруги у відносинах із членами місцевих громад.

До того ж частина приватних підприємств чи голів фермерських господарств, реалізуючи попередні цілі й завдання, здобули негативного іміджу у членів місцевої громади, а отже, не мають їхньої поваги або довіри, що також ускладнює можливість інтеграції господарств населення до спільної виробничої діяльності.

Крім приватного підприємства, підприємством-інтегратором спільної діяльності господарств населення може бути і кооперативне об'єднання. Так, практика діяльності Міжнародної благодійної організації «Добробут Громад» (Heifer-Ukraine) доводить, що при належному обов'язі забезпечення початкових витрат кооперативні об'єднання господарств населення можуть провадити успішну господарську діяльність, конкуруючи з іншими організаційно-правовими формами господарювання у сільському господарстві. Згідно з даними Міжнародної благодійної організації «Добробут Громад» (Heifer-Ukraine), лише у 2013 році за сприяння цієї

організації було реалізовано 24 проекти, в яких спільну діяльність ведуть понад 2,8 тис. господарств населення. При цьому обсяг залучених коштів на такі цілі становив понад 13,7 млрд грн, з яких майже 42 % було залучено за рахунок державного бюджету, грантів, інших організацій, внесків господарств населення тощо [11, с. 10-12].

Проте реалізація задуму зі створення громадського кормовиробництва шляхом спільної діяльності господарств населення на засадах їхнього кооперування ускладнено через нерозуміння й несприйняття більшою частиною членів цих господарств важливості об'єднання зусиль, відсутності фінансових та організаційних можливостей, а також психологічних наслідків спільної діяльності у колишніх колгоспах і радгоспах.

Такі висновки підтверджуються й дослідженнями інших науковців Так, М.Й. Малік зазначає, що розвиток сільськогосподарських кооперативів «...стримується недосконалістю законодавства, слабкою матеріальною базою, відсутністю кваліфікованих кадрів – організаторів кооперативного руху, недостатньою обізнаністю селян у перевагах об'єднання зусиль на умовах кооперації для подальшого розвитку та відсутністю належної державної підтримки» [7, с. 76].

До того ж однією з умов участі селян у кооперативному об'єднанні є необхідність сплати ними авансових або пайових внесків, що негативно впливає на бюджети домогосподарств і суттєво ускладнює можливість їхньої спільної діяльності на засадах кооперації.

Третьою організаційною формою підприємства-інтегратора може бути комунальне унітарне підприємство. Згідно зі ст. 78 Господарського Кодексу України комунальне унітарне підприємство утворюється компетентним органом місцевого самоврядування в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності та входить до сфери його управління [12].

Орган, до сфери управління якого входить комунальне унітарне підприємство, є представником відповідної територіальної громади й виконує його функції у межах, визначених Господарським кодексом України та іншими законодавчими актами.

Майно комунального унітарного підприємства знаходиться у комунальній власності й закріплюється за таким підприємством на праві господарського відання (комунальне комерційне підприємство), або на праві оперативного управління (комунальне некомерційне підприємство) [12].

При цьому враховуючи, що статутний фонд комунального унітарного підприємства утворюватиметься за рахунок сільської чи селищної ради, внески господарств населення можуть бути мінімальними і становити не більше 1% його загального розміру.

У цілому ж, у сучасних умовах, чи не єдиною можливістю досягнення довіри членів господарств населення є створення умов щодо дієвого суспільного контролю за діяльністю підприємства. Такий контроль можливо запровадити лише за безпосередньої участі представників місцевої громади у визначенні шляхів та напрямів діяльності підприємства-інтегратора, а також врахуванням їхніх інтересів при розробці цілей і розподілу доходу. Відповідно до зазначеного, найбільш реальними організаційними формами підприємства-інтегратора є кооперативне об'єднання та комунальне унітарне підприємство.

Ще однією вимогою, що висуватиметься підприємству-інтегратору розвитку громадського кормовиробництва, є соціальна спрямованість підприємницької діяльності. Адже, незважаючи на давні традиції, які існують у нашій країні щодо меценатства, благодійності й добродійної діяльності, нині в науці та суспільстві лише формується розуміння особливостей соціального підприємництва. Так, Роджер Л. Мартін і Саллі Осберг у своїй праці «Social Entrepreneurship: The Case for Definition» зазначають, що необхідно відрізнити соціальні підприємства від соціального підприємництва [14, с. 10-12]. Підприємець, який створив підприємство, що веде свою діяльність у сфері надання соціальних послуг, не є соціальним підприємцем, хоча й виконує вагомі соціальні завдання. Яскравим прикладом такого підприємництва є реалізація задуму щодо будівництва у сільській місцевості школи, або створення громадської бібліотеки. Проте, як зазначають Роджер Л. Мартін і

Саллі Осберг, вплив цих підприємств на розвиток суспільства є обмеженим та забезпечує лише виконання окремих соціальних завдань.

Водночас соціальний підприємець веде активну соціальну діяльність і впливає на інших членів суспільства з метою розвитку місцевих громад та підвищення соціальної активності їхніх членів [14, с. 10-12]. При цьому, як стверджує Самер Абу-Сайфан, соціальні підприємці працюють у межах двох бізнес-стратегій [15, с. 27]:

1. *Некомерційне використання доходів* – соціальне підприємство виконує гібридний вид діяльності, який поєднує соціальну й комерційну підприємницьку діяльність для досягнення самодостатності. У цьому випадку соціальний підприємець створює підприємство чи організацію, які виконують одночасно соціальні та комерційні завдання, а дохід чи прибуток, одержаний у результаті виконання цих завдань, використовується тільки для подальшого поліпшення надання соціальних цінностей.

2. *Некомерційна місія* – бізнес соціального призначення, пов'язаний із виконанням соціальної й комерційної діяльності, який водночас спрямований на досягнення стійкості. У цьому випадку соціальне підприємство є фінансово незалежним, а його засновники та інвестори можуть одержати економічний ефект від вкладення капіталу.

При цьому, як стверджують спеціалісти The Schwab Foundation for Social Entrepreneurship, нині існують три види соціальних підприємств, а саме [16, с. 48-50]:

1. *Заставне некомерційне підприємство*, за якого підприємець створює некомерційну організацію з метою запровадження соціальних інновацій. Заставні некомерційні підприємства залежать від зовнішнього фінансування благодійними фондами чи організаціями, які кривно зацікавлені у виконанні соціально-значущих проектів.

2. *Гібридне некомерційне підприємство*, за якого підприємець створює некомерційну організаційно-економічну структуру, господарська модель якої передбачає деяку ступінь відшкодування витрат за рахунок продажу товарів і надання послуг установам, громадським та приватним організаціям, а

також цільовим групам населення. При цьому, з метою забезпечення у повному обсязі необхідних потреб клієнтів, які належать до незабезпечених верств населення, підприємець повинен мобілізувати інші джерела фінансування із державного та/або благодійних секторів.

3. *Соціальне ділове підприємство*, за якого підприємець створює некомерційну організацію або підприємство з метою забезпечення соціальних послуг чи виробництва екологічної продукції. При цьому, головна мета діяльності такого підприємства полягає не в максимізації фінансових результатів, а в запровадженні соціально-значущих проектів із залученням якомога більшої чисельності людей, які потребують результатів цих проектів. Накопичення багатства не є пріоритетом у діяльності такого підприємця, а прибуток реінвестується в підприємство для фінансування його розширення.

Тобто, створюючи підприємство для забезпечення членів господарств населення кормами і надання їм різних видів послуг, підприємцю необхідно усвідомлювати, що основною метою діяльності такого соціального підприємства є виконання соціальних завдань, залишаючись фінансово самодостатнім, що досягається поєднанням соціальних та прибутково-орієнтованих заходів, зменшенням залежності від благодійних чи меценатських внесків, а також фінансуванням своєї діяльності за рахунок державного чи місцевих бюджетів.

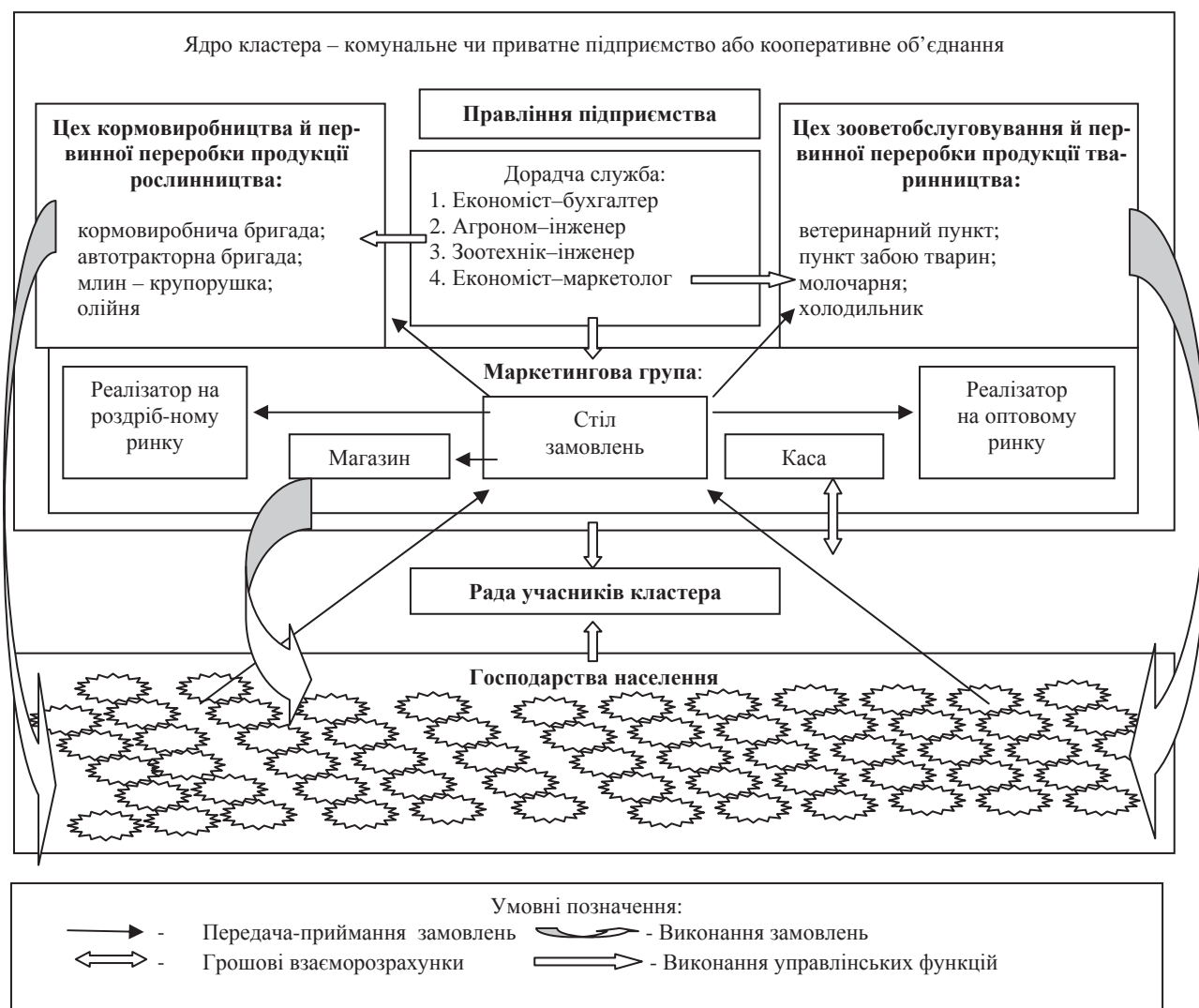
Четвертою умовою щодо реалізації задуму з розвитку громадського кормовиробництва є можливість розширення діяльності для надання додаткових послуг господарствам населення. Це зумовлено необхідністю надання господарствам населення послуг, пов'язаних з обробітком їхніх земель, первинною переробкою й продажем вирощеної ними худоби або одержаної продукції, наданням консультаційних послуг щодо ветеринарного обслуговування тварин, грошових взаєморозрахунків тощо, що потребує розвитку його виробничого персоналу.

П'ятою умовою щодо реалізації задуму з розвитку громадського кормовиробництва є направленість підприємства-інтегратора на розвиток виробничої сільської території, на

якій воно провадитиме свою господарську діяльність. Так реалізація задуму з розвитку громадського кормовиробництва потребуватиме не лише створення потужностей із продукування необхідних кормів, а й інших, супутніх, виробничих послуг, які забезпечуватимуть більший економічний ефект від збуту виробленої господарствами населення продукції. При цьому розвиток такого підприємства впливатиме не лише на збільшення доходів членів господарств населення, а й буде локомотивом щодо розвитку виробничої та соціальної інфраструктури місцевої громади.

У цілому ж, враховуючи сучасні процеси щодо децентралізації влади й управління, ініціатором створення підприємства-інтегратора має бути, насамперед, представник місцевого органу самоврядування, який має позитивне реноме у членів місцевої громади і протягом тривалого часу забезпечував збереження та розвиток соціальної інфраструктури території сільських громад.

Враховуючи зазначене, перспективну організаційну структуру діяльності громадського кормовиробництва можна відобразити у формі сільського аграрного кластера (САК), яка наведена на рисунку 3.



**Рис. 3. Перспективна організаційна структура сільського аграрного кластера**

Джерело: Власні дослідження та узагальнення.

Так, на першому етапі розвитку громадського кормовиробництва підприємству-інтегратору необхідно дослідити можливість реалізації цього задуму за рахунок потужностей місцевої громади. На даному етапі від-

бувається як визначення організаційно-правової форми підприємства-інтегратора, так і обрання Ради учасників кластера, яка включатиме найактивніших членів місцевої



громади та представників підприємства-інтегратора.

До компетенції Ради учасників кластера входитимуть питання визначення довго, середньо й короткострокових завдань, формування стратегії розвитку, шляхів, напрямів і механізмів досягнення завдань цієї стратегії, контролювання діяльності САКу й захист інтересів членів господарств населення, а також інші організаційні аспекти функціонування та ведення господарської діяльності.

У разі досягнення попередньої згоди підприємство-інтегратор на договірних засадах із господарствами населення починає забезпечувати ці господарства необхідною продукцією й послугами. Так, відповідно до сучасних вимог щодо вирощування худоби, первинної переробки тваринницької продукції та формування цілісного виробничого ланцюга, внутрішня структура підприємства-інтегратора, крім безпосередніх потужностей, які забезпечуватимуть потребу в кормах, має також включати й можливості щодо надання зооветеринарних та консультаційних послуг населенню. З цією метою у внутрішній структурі підприємства-інтегратора крім цехів з кормовиробництва, зооветобслуговування й первинної переробки продукції рослинництва і тваринництва, доцільно сформувати маркетингову групу, а також силами менеджменту підприємства налагодити інформаційно-консультаційне обслуговування господарств населення. Така дорадча служба не лише надаватиме необхідні консультації членам господарств населення щодо вирощування їхньої худоби, а й займатиметься широким колом питань, пов'язаних із фінансово-економічною, виробничою та збутовою діяльністю САКу. Так, економіст-бухгалтер, крім надання необхідних консультацій щодо цінової політики підприємства, повинен надавати членам місцевої громади послуги з питань пенсійного забезпечення, роз'яснювати законодавчі аспекти щодо врегулювання майнових питань і суперечок, тарифів на одержані членами господарств населення товари й послуги, допомагати у виборі найефективнішого варіанта реалізації їхніх задумів тощо. Відповідно: агроном-інженер і зоотехнік-інженер крім виконання безпосередніх заходів,

пов'язаних із забезпеченням виробничого процесу САКу, мають надавати членам місцевої громади консультації також з інших аспектів виробництва сільськогосподарської продукції в їхніх господарствах, а економіст-маркетолог – надавати селянам інформацію щодо сучасної маркетингової кон'юнктури на місцевих ринках збуту, а також допомагати у виборі найоптимальнішого варіанта реалізації їхньої продукції.

Маркетингова група, крім виконання управлінських функцій щодо приймання-передачі замовлень на необхідні господарствам населення товари чи послуги, або реалізації виробленої продукції на роздрібних чи оптових ринках, також здійснюватиме взаєморозрахунки по придбаній продукції та наданих цим господарствам послугах. Із цією метою маркетинговій групі доцільно створити потужності, що прийматимуть замовлення від селян, розраховуватимуться за вироблену у господарствах продукцію чи одержані членами домогосподарств товари й послуги, а також проводитимуть реалізацію виробленої підприємством-інтегратором і господарствами населення продукції.

При цьому, у разі необхідності, цех кормовиробництва й первинної переробки продукції рослинництва може надати господарствам населення не лише корми, а також забезпечити їхні потреби в агротехнічних послугах, переробленні вирощеної у цих господарствах продукції та наданні членам місцевої громади послуг із автомобільного перевезення і транспортування вантажу. У свою чергу, цех зооветобслуговування й первинної переробки продукції тваринництва, крім виконання необхідних для підприємства-інтегратора виробничих функцій, може надавати господарствам населення послуги з переробки та зберігання тваринницької продукції, проведення необхідних ветеринарних заходів і ветеринарного обслуговування їхньої худоби, перевірки якості виробленої тваринницької продукції тощо.

У цілому ж розвиток громадського кормовиробництва сприятиме не лише розвитку виробничої інфраструктури на території місцевої громади, а й створенню робочих місць, збільшенню обсягу доходів членів

домогосподарств і зменшенню соціальної напруги у сільській місцевості.

**Висновки.** У сучасних умовах децентралізації влади розвиток тваринницької галузі можливий лише створенням громадського кормовиробництва на засадах об'єднання спільної господарської діяльності підприємства-інтегратора та господарств населення. При цьому підприємству-інтегратору необхідно створити не лише необхідні потужності з виробництва кормів або перероблення вищої у господарствах населення про-

дукції, а й відповідні організаційні структури, що забезпечуватимуть потреби селян у маркетингових, інформаційних чи консультативних послугах. Окрім того, з метою захисту інтересів членів господарств населення, а також дієвої організації функціонування та ведення спільної господарської діяльності, до організаційної структури САКу необхідно включити Раду учасників кластера, яка включатиме найактивніших членів місцевої громади й представників підприємства-інтегратора.

### Список використаних джерел

1. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2013 році. Стат. зб. (ч. 1) / Державна служба статистики України. – К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2013. – 380 с.
2. Валова продукція сільського господарства України за 2014 рік (у постійних цінах 2010 р.). Стат. бюл. / Державна служба статистики України. – К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2014. – 22 с.
3. Сільське господарство України. Стат. зб. – К., 1995. – 218 с.
4. Сільське господарство України. Стат. зб. – К., 2011. – 386 с.
5. Сільське господарство України. Стат. зб. – К., 2014. – 386 с.
6. Народне господарство Української РСР. Стат. щорічник. – К.: "Техніка", 1980. – 368 с.
7. *Малік М.Й.* Формування та розвиток кооперативних відносин в аграрній сфері економіки України / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – 188 с.
8. Удосконалення організації та управління сільським господарством в умовах децентралізації влади / Науково-аналітичне вид. ; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 48 с.
9. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластера / [Кропивко М.Ф., Лупенко Ю.О., Малік М.Й. та ін.] ; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 46 с.
10. Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / [Саблук П. Т., Кропивко М. Ф., Булавка О. Г. та ін.] ; за ред. П. Т. Саблука, М. Ф. Кропивка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 452 с.
11. Річний звіт Міжнародної благодійної організації «Добробут Громад» (Heifer-Ukraine) – К.: ТОВ «ЦП «КОМ-ПРИНГ»», 2013 – 40 с.
12. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/p.3>.
13. *Шпичак О.М.* Реалізація продукції особистим селянським господарством – витрати, ціни, ефективність: моногр. / О.М. Шпичак, І.В. Свиноус. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 300 с.
14. *Roger L. Martin & Sally Osberg.* Social Entrepreneurship: The Case for Definition. Stanford Social Innovation Review. Spring 2007. – 39 p.
15. *Abu-Saifan, S.* 2012. Social Entrepreneurship. Definition and Boundaries. Technology Innovation Management Review. February 2012. – P.22-27.
16. *David Aikman & Katherine Milligan.* Leadership in Social Enterprise: How to Manage Yourself and the Team. May 2014. – 56 p.
17. *Юрчишин В.В.* Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК – 2005. – № 3. – С. 3-10.
18. *Збарський В.К.* Тенденції розвитку особистих селянських господарств / В.К. Збарський, П.К.Канінський // АгроІнКом. –2008. – № 5-6. – С. 56-62.
19. *Прокопа І.В.* Господарства населення в аграрному виробництві і сільському розвитку / І.В. Прокопа, Т.В. Беркута. – К.: Ін-т екон. та прогнозування НААН України, 2011. – 240 с.
20. *Шульський М.Г.* Особисті господарства населення: стан, можливості і перспективи: моногр. / М.Г. Шульський. – Львів: «Край», 2003. – 280 с.

Стаття надійшла до редакції 22.07.2015 р.

\* \* \*