

УДК 338.439.62:631.115.11(477)

JEL Q12, D13

Детермінанти формування агропродовольчих ланцюгів в середовищі домогосподарств України

Паска І.М. , Гринчук Ю.С. , Артимонова І.В. 

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: paska.igor@ukr.net; artimonovaira@ukr.net



Паска І.М., Гринчук Ю.С., Артимонова І.В. Детермінанти формування агропродовольчих ланцюгів в середовищі домогосподарств України. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 28–40.

Paska I.M., Grynychuk Ju.S., Artimono-va I.V. Determinanty formuvannja agroprodovol'chyh lancjugiv v seredovyshhi domogospodarstv Ukraïny. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 28–40.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 05.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-28-40

Стаття присвячена дослідженню детермінант формування агропродовольчих ланцюгів в середовищі домогосподарств України та обґрунтуванню напрямів їх інтеграції у конкурентоспроможні ланцюги поставок. Аргументовано, актуальними є розробки як в науковому, так і практичному аспектах щодо створення умов для інтеграції ОСГ у конкурентоспроможні ланцюги поставок та нарощення доданої вартості на кожному рівні його учасників.

Висвітлено, що локальні ланцюги поставок у зарубіжній практиці розглядають як інструменти формування доходів сільського населення, реалізації принципів сталого розвитку сільських територій, а також як короткі, локальні та «розумні» ланцюги. Обґрунтовано, що саме сприяння розвитку місцевих агроланцюгів із залученням ОСГ у вітчизняній практиці приведе до сталого розвитку сільських територій, забезпечення продовольчої безпеки країни.

Аргументовано, з метою створення умов до розвитку сільських домогосподарств з виробництва продукції рослинництва необхідно розробити заходи щодо раціоналізації каналів збуту та включення їх у конкурентоспроможні ланцюги поставок. Встановлено, що значна частина вирощеної сільськогосподарської продукції господарствами населення спрямовується на самозабезпечення родини, на корм сільськогосподарським тваринам і птиці, а лишки продукції, особливо у віддалених сільських регіонах, взагалі втрачають через псування та незатребуваність.

Висвітлено, що неформальні взаємозв'язки розподілу й обміну продуктів рослинництва, вироблених в ОСГ не є інструментом максимізації прибутку їх учасників, отже, доцільно створити сприятливі економічні умови до включення їх у ланцюги поставок агропродовольства. Систематизовано характерні властивості товарних партій ОСГ, а саме: дрібні обсяги виробництва, низькі технологічні стандарти, обмеженість у виробничих ресурсах, що лімітує змогу використовувати потенційні можливості віддачі капіталу від масштабу. Виявлено, що певна частина вирощеної продукції рослинництва реалізується ОСГ через мережу роздрібних продовольчих ринків, продаж плодоовочевої продукції та картоплі здійснюється через організації роздрібно-мережі, оптові ринки сільськогосподарської продукції та торгово-посередницьким структурам. Запропоновано заходи щодо інтеграції ОСГ до ланцюгів доданої вартості на основі створення мережі регіональних оптово-розподільчих центрів та організації у них підрозділів із закупівель надлишків вирощеної сільськогосподарської продукції, поглиблення розвитку сільськогосподарської кооперації.

Ключові слова: аграрний сектор, працевзайнятність, сільські домогосподарства, дрібні фермери, конкурентоспроможні ланцюги поставок.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Трансформаційні процеси в аграрному секторі економіки зумовили спад обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, погіршення матеріально-технічного та фінансового забезпечення господарств корпоративного сектору аграрної економіки,

зниження життєвого рівня сільських жителів. Ці процеси стали причиною прояву нерівності та диференціації доходів населення, зокрема і в сільській місцевості. Отже, більшість сільських жителів через нерівність та труднощі із працевзайнятністю на селі опинилися за межею бідності. Внаслідок цього заробітна плата вже

не розглядається як головне джерело сільсько-го населення, чисельність безробітних зростає, що зумовлює відповідне збільшення пропозиції робочої сили на ринку праці в сільській місцевості. [1]. За таких умов у сільського жителя є кілька варіантів пошуку роботи: самостійно знайти вакансію з гідною оплатою праці, займатися трудовою діяльністю тільки в ОСГ, працевлаштуватися у місті або мігрувати в пошуках роботи в інші країни.

У минулому ОСГ було сферою часткової зайнятості, а з настанням трансформаційного періоду, через невивлати або ж невисокий рівень заробітної плати, а також у окремих випадках внаслідок розпаду сільськогосподарських підприємств чи формування структур вертикально інтегрованих холдингового типу, особисте селянське господарство стає основним або навіть єдиним джерелом доходів для багатьох жителів села [2]. Отже, на сьогодні ОСГ вирішує важливі соціальну та економічну функції самозайнятості населення, формування доходів сільських домогосподарств.

Актуальними аспектами розвитку агропродовольчих ланцюгів поставок у нинішніх умовах є створення умов для нарощення доданої вартості на кожному рівні його учасників. Особливо ці питання як в науковому, так і практичному обґрунтуванні є важливими для малих товаровиробників сільськогосподарської продукції та особистих селянських господарств (ОСГ) [3], що сприятиме ефективному залученню ОСГ у ланцюги поставок агропродовольства.

Мета дослідження полягає у систематизації детермінант основних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування ОСГ та організації збутової діяльності, а також обґрунтуванні напрямів інтеграції особистих селянських господарств у агропродовольчі ланцюги доданої вартості, виділенні принципів забезпечення сталості та конкурентоспроможності ланцюгів поставок у сучасних умовах.

Матеріал і методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою наукового дослідження є діалектичний метод пізнання економічних явищ, базові положення економічної теорії, фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних економістів з проблем формування та функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок. Під час розробки та вирішення поставлених завдань використовували комплекс методів: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків); ретроспективного, порівняльного аналізу (узагальнення зарубіжного досвіду щодо залучення фермерів до ланцюгів поставок агропродовольства); статистико-економічні (до-

слідження сучасного стану розвитку ОСГ та формування каналів розподілу сільськогосподарської продукції).

Інформаційною базою слугували дані та аналітичні звіти Державної служби статистики України, Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, власні спостереження авторів.

Результати дослідження та обговорення. Узагальнюючи зарубіжну літературу щодо особливостей формування агропродовольчих ланцюгів поставок фермерами встановлено, що ці ланцюги найчастіше розглядаються на основі урахування їх соціального значення, а також географічних меж поширення [4]. Водночас, ці ланцюги можуть виходити далеко за межі певного простору і формувати вигоди як для виробників, так і споживачів. Найчастіше формування місцевих ланцюгів поставок агропродовольства пов'язане із орієнтацією товаровиробника на більш ефективне задоволення потреб споживачів [5] та досягнення принципів сталого розвитку сільської території [6]. Водночас, науковцями виділено концептуальні рамки, які забезпечують більш точне розуміння їх диференціації: місцеві агропродовольчі мережі [7], короткий ланцюг поставок продуктів харчування [8] та високоякісний ланцюг [9].

Вважаємо, що саме забезпечення розвитку місцевих агроланцюгів, тобто агроланцюгів поставок дрібними товаровиробниками ОСГ у вітчизняній практиці сприятиме сталому розвитку сільських територій, актуальність чого підвищується за умов зниження чисельності зайнятих у сільському господарстві, посилення сезонності у зайнятості, низької дієвості інструментів державної підтримки, особливо малих форм господарювання. Зазначені труднощі можливо вирішити на основі формування підприємницької ініціативи, зокрема створення місцевих агроланцюгів, що дозволить сформувати додаткові доходи сільського населення, місцевого та державного бюджетів.

Подібними за сутністю до локальних агропродовольчих ланцюгів є так звані «smart chain», які на сьогодні активно обговорюють у європейських країнах і розглядають їх як короткі ланцюги поставок сільськогосподарської продукції, розвиток яких залежить від дієвості інструментів програми розвитку сільських районів європейської співдружності щодо створення умов для «розумних» і конкурентних ланцюгів [10].

З метою створення передумов до розвитку сільських домогосподарств з виробництва продукції рослинництва необхідно розробити

заходи щодо раціоналізації каналів збуту та включення їх у конкурентоспроможні ланцюги поставок. Встановлено, що за розподілом виробленої в господарствах населення картоплі майже третина спрямовується на корм сільськогосподарським тваринам і птиці. Такий підхід не створює умов до підвищення товарності під час продажу картоплі, а також у формуванні товарних ресурсів на внутрішньому ринку картоплі. Розраховано, що спостерігається зниження обсягів реалізації картоплі ОСГ упродовж 2010–2018 рр., це зумовлено також низьким рівнем закупівельних цін, які не компенсують поточні матеріальні витрати. Окрім того, зростають втрати під час зберігання картоплі – за період аналізу майже вдвічі. Така ситуація пояснюється впливом кількох чинників: відсутність в достатній кількості обладнаних приміщень для зберігання врожаю картоплі; ураження значної кількості бульб хворобами, що спричиняє процес гниття продукції.

Значну кількість вирощених овочів (переважно нестандартних), а також кабачки, гарбузи тощо згодують як корм тваринам. Упродовж досліджуваного періоду кількість овочів на корм сільськогосподарським тваринам зростає. Така ситуація також свідчить про певні труднощі зі збутом виробленої овочевої продукції, а також про орієнтацію ОСГ на виробництво тваринницької продукції. За такого підходу овочівництво розглядається як кормова база цих господарств. Це дозволяє зробити висновок про те, що ОСГ перебувають поза ланцюгами поставок відповідної продукції та не формують достатні обсяги товарної пропозиції на внутрішньому ринку.

Вивчення особливостей розподілу вирощеної плодово-ягідної продукції в ОСГ дало можливість встановити подібну тенденцію. Так, основна частина ягід та плодів споживається членами сільських домогосподарств і їх обсяг за період дослідження не змінився. Відмічено збільшення обсягів реалізованої продукції садівництва, виноградарства та ягідництва господарствами населення, що дає підстави для висновку про орієнтацію ОСГ на товарне виробництво.

Встановлено значні втрати плодів, ягід та винограду під час зберігання, які за період аналізу зросли майже в 3,5 рази. Така ситуація пояснюється відсутністю належно облаштованих сховищ і холодильних ємностей у власності особистих селянських господарств. Водночас спостерігається незначне зниження кількості плодово-ягідної продукції, яка переробляється на вино (4,3 %), хоча за цим напрямом споживання спрямовується значна кількість даного виду продукції. Цій обставині сприяє відсутність державного контролю за виробництвом вина в домашніх умовах.

Роль ОСГ у продовольчому забезпеченні членів сільських домогосподарств відображається в частці, яку вони займають у структурі споживання. Так, упродовж 2008–2018 рр. споживання картоплі становило 80–100 %. Повний відсоток потреби у споживанні картоплі сільські домогосподарства задовольняли за рахунок власного виробництва у 2016–2018 рр., що свідчить про погіршення фінансового стану сільських жителів (рис. 1).

Подібна ситуація склалася із овочевою продукцією. У даному випадку позначається

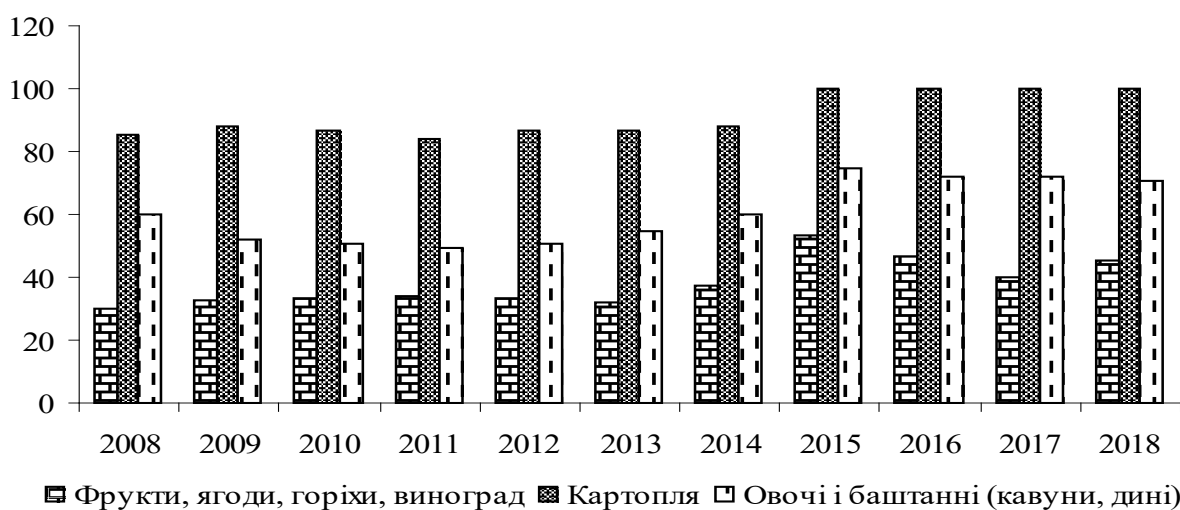


Рис. 1. Динаміка частки продукції особистих селянських господарств у структурі споживання сільських домогосподарств, %.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

як низька спроможність населення, так і висока якість вирощених овочів на присадибній ділянці.

Отже, типова для України стратегія виживання за рахунок надходжень натуральних продуктів харчування з ОСГ залишається звичною для більшості сільських населених пунктів, що є свідченням низького рівня доходів їхніх жителів [12]. Для сільських жителів сектор особистого селянського господарства є основним джерелом надходження продуктів харчування і додаткових доходів. У переважній більшості продукція ОСГ споживається самими сільськими жителями і практично повністю забезпечує їх харчування, однак при цьому надлишки вирощеної продукції втрачаються, оскільки залишаються поза ланцюгами поставок.

Як можна переконатися, частка особистих селянських господарств у структурі споживання перелічених видів продовольства в сільських домогосподарствах без дітей вища, ніж із дітьми за винятком капусти та овочів, вирощених з їхнього насіння. Дана обставина пов'язана, на нашу думку з тим, що сільські домогосподарства без дітей складаються із осіб перед- і пенсійного віку, які переконані, що споживання екологічно чистих овочів і плодів певною мірою знижує ймовірність захворювань [12].

Свідченням орієнтації на власне самозабезпечення є високий рівень споживання більшості видів овочів і плодів у сільських домогосподарствах, де вік голови становить понад 60 років. Встановлено пропорційне зростання частки споживання основних видів плодово-овочевої продукції, вирощеної в ОСГ, і рівня доходів сільських домогосподарств.

Збільшення середньодушових доходів домогосподарств, розширення товарної пропозиції та підвищення якості продуктів харчування, що пропонують, у роздрібній торгівлі та закладах громадського харчування, а також використання різних допоміжних речовин (для подовження терміну зберігання, посилення кольору, смакових властивостей та інших характеристик) посилили бажання власного забезпечення потреби у продовольстві. Люди вважають за краще виростити невелику кількість овочів і фруктів, оскільки вони є більш екологічними і смачними. Така стратегія для більшості селян вже не є способом виживання [13]. Очевидно, що зменшення кількості сільських домогосподарств, які орієнтуються у споживанні на власноруч вирощену продукцію, пояснюється не зниженням обсягів власного виробництва, а підвищенням рівня доходів і якості продуктів харчування, які реалізуються через мережу закладів роздрібно-

торгівлі та на роздрібних продовольчих ринках. Так, серед тих, хто має особисте селянське господарство, практично 100 % споживають самостійно вирощену продукцію.

Мотивація ОСГ до виробництва продовольства викликає дискусії серед дослідників. Одна з інтерпретацій полягає в тому, що домогосподарства адекватно пристосовуються до нових економічних умов, наприклад, до зниження реальних доходів і несприятливих умов альтернативного працевлаштування [14]. Відповідно, ця інтерпретація розглядає економічну мотивацію домогосподарств, яка базується на стратегії виживання у кризові періоди розвитку економіки. Інші вчені спростовують достовірність подібної інтерпретації поведінки домогосподарств [15]. Вони вбачають у виробництві продовольства особистими селянськими господарствами поведінкову норму, обумовлену традиціями й цінностями. У результаті деталізованого аналізу соціально-економічних чинників розвитку ОСГ дослідники роблять висновок, що економічні причини розвитку дачного типу виробництва є міфом [16]. І дотепер спогади про ускладнене продовольче забезпечення упродовж ХХ ст. орієнтують значну кількість домогосподарств на виробництво продовольства «як реального символічного джерела продовольчої безпеки» [17]. Додатковими й неекономічними чинниками мотивації ми розглядаємо споживчі переваги продуктів власного виробництва порівняно з купованими, задоволення від фізичної праці як хобі і джерело престижу та гордості господарів – власників особистих селянських господарств.

Більшість сільських родин на сьогодні продовжують забезпечувати продуктами харчування своїх дітей та родичів, які проживають у містах. Останні, здебільшого, також надають своїм сільським родичам різні види допомоги у вигляді матеріальної підтримки, а також у формі трудової участі в сільському підсобному господарстві у пікові періоди сезонних сільськогосподарських робіт [18]. Необхідно зазначити, що передача частки зібраного врожаю властива домогосподарствам із великою часткою пенсіонерів і в тих, де головою домогосподарства є особа старшого вікового цензу (понад 60 років).

Унаслідок того, що обміни на неформальній основі найчастіше здійснюються не з метою економічної вигоди, а на основі бажання допомогти близьким і знайомим, або віддячити за щось, відсутній зв'язок між обмінами та сукупними доходами домогосподарств. Зазначимо, що більш ніж 60 % домогосподарств не

отримують у дарунок овочів, що є свідченням їх орієнтації на власне самозабезпечення та придбання в мережі оптової і роздрібною торгівлі (табл. 1). Переважно споживають овочі, вирощені з їхнього насіння, та коренеплоди, цибулю і гриби.

Як свідчать результати досліджень науковців, суб'єктів дарообміну вибирають з числа родичів і друзів на основі преференцій, симпатій і антипатій. Мережа будується на системі

Отже, неформальні взаємозв'язки розподілу й обміну продуктів рослинництва, вироблених в ОСГ не є інструментом максимізації прибутку їхніх учасників. Найімовірніше це механізм вирівнювання їх життєвих можливостей, система різнопланової та оперативної взаємодопомоги.

На сьогодні більшість економістів виходять із того, що ОСГ є однією із ланок сільськогосподарського виробництва, що сприяє

Таблиця 1 – Групування домогосподарств за вартістю спожитих овочів, картоплі, які отримано у подарунок на 1 домогосподарство у 2018 р., грн

Група за вартістю спожитих овочів, картоплі отриманих у подарунок на 1 домогосподарство, грн	Частка домогосподарств	Листяні та стеблові овочі	Капуста	Овочі, вирощені з їхнього насіння	Коренеплоди, цибуля і гриби	Картопля
0	60,13	0	0	0	0	0
до 100	16,38	1	8	20	7	2
101–200	7,79	5	16	54	21	8
200,1–400	7,49	4	18	80	46	7
400,1–600	2,42	17	39	97	84	26
600,1–800	1,61	5	26	128	142	42
більше 800	4,18	23	58	209	246	366
Усього	100,00	2	8	27	21	18

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

переваг позаекономічного змісту, тоді як сутність товарного обміну криється в універсальності відносин анонімних контрагентів. Регуляторами неформальних відносин виступають культурні норми, а не знеособлені закони ринку. Сенс цього типу соціальних відносин полягає в захисті близьких людей від проявів зовнішнього середовища, протистоянні несприятливим обставинам.

Підтримуємо думку науковців, що мережі, які сформувалися як сукупність неформальних відносин, є інструментом забезпечення стійкості домогосподарств, виконуючи потужну перерозподільчу функцію серед родин із різними сукупними ресурсами, віковою тривалістю життя і його укладом [19]. Економічну основу неформальних взаємовідносин проілюструємо на прикладі безоплатної передачі картоплі особам, з якими приватний товаровиробник перебуває в родинних стосунках. Як свідчать дані соціологічного обстеження, 63 % потреби у цьому продукті харчування міських жителів, які мають родичів у селі, задовольняються за рахунок виробництва картоплі в особистому селянському господарстві. У статистичних збірниках і наукових роботах цю картоплю не обґрунтовано відносять до власного споживання товаровиробника, чим завищується рівень товарності. Так, 75 % опитаних приватників вказали, що вони безкоштовно передають картоплю своїм родичам.

поповненню продовольчих ресурсів країни та працевзайнятості сільських жителів, а, отже, доцільно створити сприятливі економічні умови до включення їх у ланцюги поставок агропродовольства. Однак, розширення масштабів ведення ОСГ необхідно розглядати як вимушений захід. Водночас у результаті земельної реформи помітно збільшилися розміри присадибних ділянок, які виділено сільським жителям, відповідно збільшилися надлишки сільськогосподарської продукції та підвищилася товарність ведення такого типу господарювання. Метою діяльності ОСГ є формування додаткових доходів сільського домогосподарства, що дозволяє збалансувати його споживчий бюджет до об'єктивного рівня.

Перша позиція свідчить про те, що вирощування продуктів на продаж є важливою альтернативою ринкової зайнятості та спосіб отримання доходів в умовах безробіття, а друга – про можливість використання високого рівня людського капіталу як для ефективного виробництва, так і налагодження зв'язків до включення їх у ланцюги поставок для продажу виробленої продукції. Однак не тільки навички та вміння, а й техніка для обробітку земельної ділянки та транспортування вирощеної продукції збільшують імовірність домогосподарства її реалізувати.

Зазначимо, що упродовж досліджуваного періоду величина доходів ОСГ від реалізації

продукції рослинництва суттєво поступається величині виручки від реалізації продукції тваринництва, що певною мірою характеризує виробничу спеціалізацію особистих селянських господарств (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать, що протягом 2014–2018 рр. у вартісному обсязі доходи ОСГ від виробництва продукції рослинництва зросли на 68,9 % і становили у 2017 р. 55,4 тис. грн, однак при цьому частка у структурі загальних доходів за цей період скоротилася на 4,6 в.п. Отже, зазначене вище дозволяє зробити висновок про те, що збільшення виручки від реалізації продукції рослинництва більшою мірою зумовлено підвищенням рівня цін і лише незначно – обсягами реалізованої продукції.

Результати дослідження свідчать, що в другому кварталі господарства населення реалізували в основному ранні овочі та ягоди, у четвертому – картоплю, пізні овочі, фрукти. Встановлено, що у 2018 р. майже 74 % сільських домогосподарств не реалізовували про-

дукцію рослинництва, вирощену в особистому селянському господарстві. Вважаємо, що вони спрямовували її на власне споживання, корм тваринам та дарували чи пропонували на обмін іншим домогосподарствам (табл. 3).

Наведені розрахунки у таблиці 3 дають підстави для висновку про те, що за обсягами реалізації продукції рослинництва сільські домогосподарства 2–5 груп доцільно віднести до групи споживчо-товарних особистих селянських господарств, а суб'єктів товарно-грошових відносин 7-ї групи – до товарних. Саме для цієї групи сільських домогосподарств характерне вирощування овочів з метою реалізації на роздрібно-продовольчих ринках.

Однак помічено суттєву різницю між першою і третьою групами сільських домогосподарств, а це є свідченням того, що домогосподарства з площею землекористування до 0,5 га реалізують лишки, а з площею понад 1 га – ведуть виробничу діяльність товарного спрямування (табл. 4).

Таблиця 2 – Динаміка та структура формування доходів від ведення особистих селянських господарств у розрахунку на 100 сільських домогосподарств

Рік	Всього		Продукти рослинництва		Продукти тваринництва		Продукти лісу, рибальства, мисливства	
	тис. грн	% до всього	тис. грн	% до всього	тис. грн	% до всього	тис. грн	% до всього
2014	110,9	100	32,8	29,6	75,2	67,8	2,9	2,6
2015	136,7	100	27,5	20,1	106,6	78,0	2,6	1,9
2016	162,6	100	40,4	24,8	119,2	73,3	3	1,8
2017	175	100	36,4	20,8	135,4	77,4	3,2	1,8
2018	231	100	55,4	24,0	169,6	73,4	6	2,6

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 3 – Групування сільських домогосподарств за рівнем доходу від продажу продуктів рослинництва в розрахунку на 1 домогосподарство, за 2018 р., грн

Група за доходом від продажу продуктів рослинництва на 1 домогосподарство, грн	Частка домогосподарств, %	Дохід від продажу продуктів рослинництва, грн	Грошовий дохід, грн	Частка, %	Загальний дохід, грн	Частка, %
0	73,46	0	57836	0,0	72062	0,0
до 500	5,11	300	52702	0,6	68388	0,4
501–1000	4,89	773	54488	1,4	70742	1,1
1001–1500	3,50	1268	56575	2,2	74843	1,7
1501–2000	2,44	1804	62862	2,9	79418	2,3
2001–5000	5,93	3345	60717	5,5	75931	4,4
більше 5000	4,67	13703	81414	16,8	96764	14,2
Всього	100,00	980	58760	1,7	73469	1,3

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 4 – Групування сільських домогосподарств за площею землекористування та величиною доходу від продажу продукції рослинництва у 2018 р., грн

Площа землекористування, га	Частка домогосподарств, %	Дохід від продажу продукції рослинництва	Грошовий дохід, грн	Частка, %	Загальний дохід, грн	Частка, %
до 0,5	67,1	1346,04	59865,93	2,2	76151,17	1,8
0,51–1	14,8	2259,00	56830,54	4,0	69820,48	3,2
більше 1	18,1	2407,07	63106,02	3,8	74121,01	3,2
Всього	100,0	979,51	58759,78	1,7	73469,10	1,3

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Дані таблиці 4 свідчать про відсутність суттєвого впливу площі землекористування на частку структури грошових і загальних доходів сільських домогосподарств. Так, у ОСГ із площею землекористування до 0,5 га дохід від продажу продукції рослинництва у грошовій формі становить 2,2 %, а всього – 1,8 %, тоді як в ОСГ із площею землі в обробітку понад 1 га частка у грошових доходах становила 3,8 %, а в цілому – 3,2 %.

Отже, на формування доходів ОСГ впливає ступінь урбанізації поселення. За оцінками, частка доходів від ОСГ у найбільш неурбанізованих поселеннях досягала близько 50 %, а для урбанізованих місцевостей не перевищувала десятої частини доходів населення. Можна виділити кілька причин таких відмінностей. По-перше, в найменш урбанізованих типах поселень гірше налагоджена система постачання

Обмеженість у домогосподарствах земельних ресурсів призводить до того, що вони не мають перспектив нарощення виробництва продукції до раціональних обсягів, а також труднощі під час збуту вирощеної продукції не забезпечують ефективної діяльності.

Результати дослідження переконують, що найбільші обсяги продукції рослинництва реалізують сільські домогосподарства із високим рівнем грошових доходів. Така ситуація свідчить про товарне спрямування підприємницької діяльності цієї групи сільських домогосподарств. Сільські домогосподарства із невисоким рівнем грошових доходів також здійснюють продаж вирощеної продукції мінімізуючи власне споживання.

Аналіз динаміки обсягів реалізації окремих видів продукції рослинництва господарствами населення представлено у таблиці 5.

Таблиця 5 – Динаміка обсягів реалізації основних видів продукції рослинництва господарствами населення, тис. т

Продукція	Роки					2018 р. у % до:	
	2005	2010	2016	2017	2018	2005 р.	2017 р.
Зернові та зернобобові культури	1451,8	1980,5	4185,2	4397,5	4832,9	332,9	109,9
Олійні культури	324,7	652,1	1110,7	1215,5	1113,7	343,0	91,6
Цукрові буряки	2713,1	792,0	422,2	374,5	432,3	15,9	115,4
Картопля	786,3	704,5	688,1	644,9	685,1	87,1	106,2
Овочі	718,2	830,9	995,9	947,1	1173,2	163,4	123,9
Плоди та ягоди	205,9	228,0	453,9	295,3	275,2	133,7	93,2

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

продуктів харчування, тому сільським домогосподарствам потрібно мати великі особисті господарства, щоб самостійно забезпечувати членів сільського домогосподарства продуктами харчування. По-друге, менш урбанізовані поселення мають більше можливостей для ведення сільськогосподарського виробництва за рахунок своєї віддаленості й наявності місця для випасу худоби, кормової бази, значних площ сільськогосподарських угідь. Урбанізовані місцевості, навпаки, щільно заселені, часто члени домогосподарства проживають в багатоповерхових багатоквартирних будинках і змушені мати земельні ділянки за межею поселення, що позначається на неможливості утримувати худобу, птицю і т.п. По-третє, в урбанізованих поселеннях істотно більша частка сільської інтелігенції, яка, маючи високу кваліфікацію, або взагалі не буде працювати на землі, або утримуватиме невелике господарство.

Очевидно, для сільських домогосподарств характерними є дрібні обсяги виробництва і звичай дуже низькі технологічні стандарти, що лімітує можливості використовувати потенційні можливості віддачі капіталу від масштабу.

Розрахунки таблиці 5 свідчать про нарощення обсягів реалізації зерна зернових і зернобобових культур, що пов'язано як зі збільшенням площ землекористування, наявністю у приватному користуванні зернозбиральних комбайнів, а також із суттєвим зменшенням обсягів видачі зерна в рахунок оплати за оренду земельних паїв. Окрім того, сільськогосподарські підприємства через певні податкові обмеження не реалізують продукцію рослинництва населенню.

Як свідчать наведені розрахунки, за період аналізу спостерігається нарощення обсягів реалізації насіння олійних культур, переважно торгово-посередницьким структурам. Основна причина – це потреба у грошових коштах. Водночас викликає занепокоєння зниження майже в 6 разів обсягів реалізації цукрових буряків на переробку, в тому числі й за давальницькими схемами. Цю обставину можна пояснити недосконалістю системи оподаткування товарно-грошових відносин між особистими селянськими господарствами.

Необхідно зазначити про понад дворазове зростання цін на більшість видів продукції рослинництва, що виражається в особистих

селянських господарствах. Така обставина зумовлена ажіотажним попитом та інфляційними процесами в економіці країни (табл. 6).

За результатами дослідження встановлено незначне підвищення реалізаційних цін на картоплю, вирощену в господарствах населення. Це можна пояснити, насамперед, насиченістю внутрішнього ринку даним видом сільськогосподарської продукції. Водночас, ОСГ реалізують продукцію переважно торгово-посередницьким структурам, що забезпечує мінімізацію трансакційних витрат господарства. У країні діють комерційні торгово-закупівельні фірми, що займаються заготівлею сільськогосподарської продукції в населення, але головним недоліком цього каналу реалізації є відсутність гарантованого збуту сільськогосподарської продукції у зручний для виробників час, оскільки організації закупають продукцію найчастіше сезонно. Крім того, відсутність відчутної конкуренції у сфері збуту сільськогосподарської продукції дає їм можливість диктувати найчастіше невисокі ціни реалізації.

вого елемента ринкової структури аграрної економіки – оптових ринків сільськогосподарської продукції та роздрібних продовольчих ринків. Спеціалізовані сільськогосподарські ринки займають нині невелику питому вагу в загальній кількості ринків – лише 5 %, та налічує близько 150 суб'єктів господарювання. На сьогодні роздрібні продовольчі ринки формують понад 19 % обороту роздрібної торгівлі продовольчими товарами. Великою є роль ринків у забезпеченні населення картоплею (60 %), овочевою продукцією (53 %), плодами і ягодами (48 %). При цьому якість облаштування ринків залишається низькою. Лише третина торгових місць на ринках знаходиться на закритій території, і кожен третій ринок розташований у селищі міського типу або в сільському населеному пункті, що дає можливість забезпечувати потреби населення сільської місцевості.

Як переконує зарубіжний досвід та вітчизняна практика функціонування оптових продовольчих ринків, значну роль у збуті продукції рослинництва, виробленої в ОСГ, відіграють

Таблиця 6 – Динаміка цін на основні види продукції рослинництва, що виробляється господарствами населення

Культура	Роки					2018 р. в % до:	
	2014	2015	2016	2017	2018	2014 р.	2017 р.
Зернові та зернобобові	1493,4	1776,9	2805,4	3059,7	3431,3	229,8	112,1
Олійні	2701,5	3455,3	6708,3	7835,1	8056,8	298,2	102,8
Буряки цукрові фабричні	382,2	336,5	631,6	869,4	747,9	195,7	86,0
Картопля	3193,3	2545,7	3566,6	3731,6	4532,4	141,9	121,5
Овочі	3542,7	4190,7	7557,3	5844,0	6913,0	195,1	118,3
Плоди та ягоди	6412,5	7569,5	9790,9	13214,0	13256,4	206,7	100,3

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Певна частина вирощеної продукції рослинництва реалізується ОСГ через мережу роздрібних продовольчих ринків. Окрім того, поширеним є продаж власниками ОСГ плодово-овочевої продукції та картоплі безпосередньо в магазини за взаємовигідними договірними цінами, які вищі від цін, пропонованих кооперативними організаціями.

Нині система заготівлі лишків продукції рослинництва ОСГ опинилась у кризовому стані. Наслідком його стало руйнування договірної системи закупівель сільськогосподарської продукції через фінансові труднощі. Обслуговуючі кооперативи надають недостатньо послуг ОСГ, згортають роботи із забезпечення їх тарою, прийманням продукції в місцях її виробництва і вивезення її транспортом заготівельними організаціями.

Водночас збільшення кількості продавців сільськогосподарської продукції призводить до необхідності створення мережі найбільш масо-

оптові ринки сільськогосподарської продукції (ОРСП). Так, створені ОРСП в Україні обладнані та функціонують з урахуванням успішного досвіду закордонних ринків. Тут здійснюються приймання, зберігання, миття, калібрування, фасування, формування уніфікованих товарних партій і підготовка продукції до подальшого транспортування. Усі ОРСП працюють в єдиному інформаційному просторі, що забезпечує постійний обмін інформацією про попит і пропозицію на кожному товарну позицію, що реалізується на ринку [20].

Важливим напрямом збуту продукції рослинництва ОСГ є сільськогосподарські ярмарки. Вони проводяться на центральних площах міст або у найбільш зручних і пристосованих для цього місцях, на спеціально відведених майданчиках, з урахуванням можливості підвезення сільськогосподарської продукції вантажним і легковим автотранспортом [21]. Для мешканців міста створюються зручні умови

проїзду міським транспортом до місця проведення ярмарку та наявність паркувальних місць для легкових автомобілів.

Встановлено, що основні види продукції рослинництва характеризуються невисоким рівнем товарності, це є свідченням споживчого спрямування виробничої діяльності особистих селянських господарств. Водночас спостерігається відносно високий рівень товарності зернових культур. Це можна пояснити зростанням попиту на даний вид продукції рослинництва з боку господарств населення, а також наявністю певних обмежень з об'єктивних і суб'єктивних причин щодо утримання певної кількості сільськогосподарських тварин та птиці в ОСГ, які вирощують зернові культури.

Низький рівень товарності овочів та плодів зумовлений, насамперед, труднощами з реалізацією та зберіганням цього виду продукції. Крім того вона поступається іноземним товаровиробникам за якістю. Дана обставина спричиняла зниження товарності ягід за період дослідження. Отже, товарність продукції рослинництва в ОСГ залежить від загального стану економіки країни, ринкової кон'юнктури, чинників виробничо-організаційного спрямування цих господарств. Значний вплив на товарність мають віддаленість від ринків, якість доріг, наявність транспортного сполучення. У разі значної віддаленості від промислових центрів можлива товарна продукція використовується на корм худобі.

Комплексний аналіз особливостей забезпечення економічної доцільності виробництва продукції рослинництва ОСГ дав змогу встановити прояв збитковості вирощування та реалізації продукції рослинництва незалежно від площі землекористування. Дана обставина свідчить про низький рівень інтенсифікації виробництва продукції рослинництва та відсутність стратегічно орієнтованої збутової політики, а також раціональних каналів розподілу продукції рослинництва. Важливим за реалізації продукції рослинництва є оподаткування отриманого доходу. Порядок оподаткування доходів фізичних осіб, у тому числі від продажу сільськогосподарської продукції, регламентується розд. IV Податкового кодексу України (ПКУ) [22].

Особисте підсобне господарство як активна форма господарювання на селі не вирішує проблему бідності, а лише сприяє в умовах кризи сільського господарства підтримці доходів і виживанню значної частини сільського населення. Зменшення сільськогосподарського виробництва стало причиною зниження зайнятості працездатного населення в сільському господарстві, що своєю чергою, підвищило

роль ОСГ у формуванні доходів сільського домогосподарства.

Самозайнятість в ОСГ не забезпечує сільським родинам суттєвих доходів і лише часткового компенсує матеріальні витрати, пов'язані з виробництвом продукції рослинництва та під час її продажу. Отже, особисті селянські господарства відіграють важливу роль у забезпеченні продуктами харчування сільських родин як додатковий резерв збільшення продовольчих ресурсів. Із соціального погляду ОСГ, за умови підвищення його товарності, стають одним із джерел формування і зростання доходів сільських жителів та сферою зайнятості значної частини сільських жителів. Особисті селянські господарства дають змогу ефективно використовувати додаткові трудові ресурси: пенсіонерів, безробітних, домогосподарок і підлітків, а отже, великою мірою визначають якість життя сільських домогосподарств. Саме перелічені вище обставини вимагають розробки дієвих організаційно-економічних аспектів їх стійкого розвитку у вирішенні питання продовольчої безпеки країни та сталого розвитку сільських територій на основі інтеграції їх до ланцюгів поставок агропродовольства.

Одним із підходів щодо інтеграції ОСГ до агропродовольчих ланцюгів поставок є створення мережі регіональних оптово-розподільчих центрів та організація у них підрозділів по закупівлях надлишків вирощеної сільськогосподарської продукції. При цьому існує необхідність у розробці типових договорів поставок за попередніми замовленнями, передбачити часткове кредитування, що дозволить ОСГ господарствам планувати виробничу програму та у повному обсязі виконувати технологічні операції. Іншим напрямом включення ОСГ у ланцюг доданої вартості є поглиблення розвитку сільськогосподарської кооперації, особливо у середовищі товарних ОСГ. З цієї метою доцільно здійснювати удосконалення нормативно-правового її регулювання та активізації інформаційно-консультативної підтримки безпосередньо на рівні ОСГ товарного типу.

Висновки. Узагальнено, що в зарубіжній практиці ланцюги поставок агропродовольства, які залучають дрібних фермерів, розглядають як інструменти забезпечення зростання доданої вартості, соціальної підтримки сільського населення, що сприяє реалізації принципів сталого розвитку сільських територій. Погоджуємося із підходом зарубіжних дослідників до визначення ланцюгів поставок агропродовольства як короткі ланцюги, «розумні ланцюги», розвиток яких залежить від дієво-

сті інструментів державних програм розвитку сільських територій.

Доведено, що виробництво продукції рослинництва в особистих селянських господарствах характеризується низьким рівнем товарності, що свідчить про орієнтування на власне самозабезпечення членів сільських домогосподарств і формування кормової бази для утримання сільськогосподарських тварин, що є характерною ознакою стратегії виживання ОСГ. Так, у 2018 р. близько 27 % вирощеної картоплі в цих господарствах спрямовується на споживання, овочів – 85,6 %, фруктів – майже 100 %. Упродовж 2008–2018 рр. частка особистих селянських господарств у структурі споживання картоплі в сільських домогосподарствах становить 80–100 %, овочів – близько 70 %, плодів – 46 %, що свідчить про погіршення фінансового становища сільських жителів і, як наслідок, про зниження купівельної спроможності населення.

Виявлено, що певна частина вирощеної продукції рослинництва реалізується ОСГ через мережу роздрібних продовольчих ринків, продаж плодоовочевої продукції та картоплі здійснюється через організації роздрібною мережі, оптові ринки сільськогосподарської продукції та торгово-посередницьким структурам. Обґрунтовано, що нині система заготівлі лишків продукції рослинництва ОСГ опинилась у кризовому стані. Наслідком його стало руйнування договірної системи закупівель сільськогосподарської продукції через фінансові труднощі. Обслуговуючі кооперативи надають недостатньо послуг ОСГ, згортають роботи із забезпечення їх тарою, прийманням продукції в місцях її виробництва і вивезення її транспортом заготівельних організацій.

З метою створення економічних умов щодо інтеграції ОСГ до ланцюгів доданої вартості доцільно створити мережі регіональних оптово-розподільчих центрів та організації у них підрозділів по закупівлях надлишків вирощеної сільськогосподарської продукції. Іншим напрямом включення ОСГ у ланцюг доданої вартості є поглиблення розвитку сільськогосподарської кооперації, особливо у середовищі товарних ОСГ.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Месель-Веселяк В.Я. Ефективність господарювання новостворених сільськогосподарських підприємств ринкового спрямування в Україні. *Економіка АПК*. 2016. № 12. С. 21–33.
2. Варченко О.М., Свиноус І. В., Демчак І. М. Сучасний стан та проблеми розвитку особистих селянських господарств в Україні. *Вісник аграрної науки*. 2013. № 11. С. 55–59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaan_2013_11_15.
3. Биба В.А., Варченко О.О. Напрями інтеграції фермерських господарств у агропродовольчі ланцюги доданої вартості в Україні. *Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-практичний журнал*. 2019. № 4. С. 164–173.
4. Hinrichs C.C. The practice and politics of food system localization. *Journal of Rural Studies*, 2003. Vol. 19, Iss. 1. P. 33–45. URL: [https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(02\)00040-2](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(02)00040-2).
5. Hinrichs C.C., Allen P. Selective patronage and social justice: Local food consumer campaigns in historical context. *Journal of Agriculture and Environmental Ethics*. 2008. Vol. 21. Iss. 4. P. 329–352.
6. Marsden T., Banks J., Bristow G. Food supply chain approaches: Exploring the irrole in Rural Development. *Sociologia Ruralis*, 2002. Vol. 40. Issue 4. P. 424–438. URL: <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00158>.
7. Sonnino R., Marsden T. Beyond the divide: rethinking relations hips between alternative and conventional foodnet works in Europe. *Journal of Economic Geography*, 2006. Vol. 6. Iss. 2. P. 181–199. URL: <https://doi.org/10.1093/jeg/ibi006>.
8. Renting K., Marsden T., Banks J. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning*, 2003. Vol. 35. Iss. 3. P. 393–411. DOI: 10.1068/a3510.
9. Ilbery I., Kneafsey M. Producer constructions of quality in regional speciality food production: a case study from south west England. *Journal of Rural Studies*, 2000. Vol. 16. Iss. 2. P. 217–230. URL: [https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(99\)00041-8](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(99)00041-8).
10. Liu Chalres Z.-Z., Yang Lin. Framework of Ambient Intelligence System for Smart Agri-food Management. (Conference Paper). 15th. International Conference of High Performance Computing and communications, 2015. P. 321–328. DOI: 10.1109/HPCC.and.EUC.2013.54.
11. Паска І.М. Взаємозв'язок посередницьких структур із господарствами населення. *Економіка та управління АПК*. 2012. Вип. 8. С. 17–21.
12. Іщенко А.В. Функції і значення особистих селянських господарств в суспільно-економічному розвитку сільських територій України. *Економіка та управління АПК*. 2019. № 1. С.121–132.
13. Корновенко С., Нечитайло В. Селянське господарство фермерського типу в Україні: історія і сучасність. *Український селянин*. 2005. Вип. 9. С. 251–252.
14. Запша Г.М. Господарства населення в аграрному виробництві регіонів України. *Агросвіт*. 2015. № 8. С. 3–6.
15. Прокопа І.В., Беркута Т.В. Диференціація господарств населення за характером виробництва: наслідки ринкової трансформації. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 3. С. 74–89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekonprog_2010_3_9.
16. Кальченко С.В. Оцінка рівня економічної ефективності виробництва продукції в господарствах населення. *Економіка АПК*. 2014. № 8. С. 31–37.
17. Тулуш Л.Д. Трансформація високотоварних господарств населення в суб'єкти підприємництва: по-

датково-бюджетні аспекти. Економіка АПК. 2018. №1. С. 40–52.

18. Прокопа І.В. Виробнича сфера села і сільське життєве середовище. Київ: ІЕ НАН України, 2001. 287 с.

19. Радаєв В.В. Человек в домашнем хозяйстве. Социологические исследования. 1997. № 4. С. 64–65.

20. Вовк Ю.І. Селянське господарство України в умовах інтенсивного формування ринкових відносин на початку ХХ ст. Гуманітарний вісник. Історичні науки. 2014. Вип. 5(2). С. 46–60.

21. Дутова Н.В. Оподаткування доходів фізичних осіб в Україні: проблеми та вдосконалення на базі досвіду зарубіжних країн. Економіка і організація управління. 2019. Вип. 1. С. 43–52.

22. Тулуш Л.Д. Фіскальне стимулювання трансформації особистих селянських господарств у підприємницькі структури. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2017. Вип. 90(2). С. 16–33.

REFERENCES

1. Mesel'-Veseljak V.Ja. (2016). Efektyvnist' gospodarjuvannja novostvorenyh sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv rynkovogo sprjamuvannja v Ukraini. [Efficiency of management of newly created market-oriented agricultural enterprises in Ukraine]. *Ekonomika APK*. [Economics of agro-industrial complex]. No 12, pp. 21–33.

2. Varchenko O.M., Svynous I. V., Demchak I. M. (2013). Suchasnyj stan ta problemy rozvytku osobystyh seljans'kyh gospodarstv v Ukraini. [The current state and problems of development of personal farms in Ukraine]. *Visnyk agrarnoi' nauky*. [Bulletin of Agricultural Science]. No 11, pp. 55–59. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaan_2013_11_15.

3. Byba V.A., Varchenko O.O. (2019). Naprjamy integracii' fermers'kyh gospodarstv u agroprodovol'chi lancjygy dodanoi' vartosti v Ukraini. [Directions of integration of farms into agri-food value chains in Ukraine]. *Stalyj rozvytok ekonomiky: Mizhnarodnyj naukovy-praktychnyj zhurnal*. [Sustainable Economic Development: International Scientific and Practical Journal]. No 4, pp. 164–173.

4. Hinrichs C.C. The practice and politics of food system localization. *Journal of Rural Studies*, 2003. Vol. 19, Iss. 1, pp. 33–45. Available at: [https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(02\)00040-2](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(02)00040-2).

5. Hinrichs C.C., Allen P. Selective patronage and social justice: Local food consumer campaigns in historical context. *Journal of Agriculture and Environmental Ethics*. 2008. Vol. 21. Issue 4, pp. 329–352.

6. Marsden T., Banks J., Bristow G. Food supplychain approaches: Exploring the irrolein Rural Development. *Sociologia Ruralis*, 2002. Vol. 40. Issue 4, pp. 424–438. Available at: <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00158>.

7. Sonnino R., Marsden T. Beyond the divide: rethinking relations hipsbetween alternative and conventional foodnet worksin Europe. *Journal of Economic Geography*, 2006. Vol. 6. Issue 2, pp. 181–199. Available at: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbi006>.

8. Renting K., Marsden T., Banks J. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food

supply chains in rural development. *Environment and Planning*, 2003. Vol. 35. Issue 3, pp. 393–411. DOI: 10.1068/a3510.

9. Ilbery I., Kneafsey M. Producer constructions of quality in regional speciality food production: a case study from south west England. *Journal of Rural Studies*, 2000. Vol. 16. Issue 2, pp. 217–230. Available at: [https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(99\)00041-8](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(99)00041-8).

10. Liu Chalres Z.-Z., Yang Lin. Framework of Ambient Intelligence System for Smart Agri-food Management. (ConferencePaper). 15th. International Conference of High Perfomance Computing and communications, 2015. pp. 321–328. DOI: 10.1109/HPCC.and.EUC.2013.54.

11. Paska I.M. (2012). Vzajemozv'jazok poserednyc'kyh struktur iz gospodarstvamy naselennja. [Relationship of intermediary structures with households]. *Ekonomika ta upravlinnja APK*. [Economics and management of agro-industrial complex]. Iss. 8, pp. 17–21.

12. Ishhenko A.V. (2019). Funkcii' i znachennja osobystyh seljans'kyh gospodarstv v suspil'no-ekonomichnomu rozvytku sil's'kyh terytorij Ukrainy. [Functions and significance of personal farms in the socio-economic development of rural areas of Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnja APK*. [Economics and management of agro-industrial complex]. No 1, pp. 121–132.

13. Kornovenko S., Nechytajlo V. (2005). Seljans'ke gospodarstvo fermers'kogo typu v Ukraini: istorija i suchasnist'. [Peasant farming in Ukraine: history and modernity]. *Ukrai'ns'kyj seljanyn*. [Ukrainian peasant]. Iss. 9, pp. 251–252.

14. Zapsha G.M. (2015). Gospodarstva naselennja v agrarnomu vyrobnyctvi regioniv Ukrainy. [Households in agricultural production of the regions of Ukraine]. *Agrosvit*. No 8, pp. 3–6.

15. Prokopa I.V., Berkuta T.V. (2010). Dyferenciacija gospodarstv naselennja za harakterom vyrobnyctva: naslidky rynkovoi' transformacii'. [Differentiation of households by the nature of production: the consequences of market transformation]. *Ekonomika i prognozuvannja*. [Economics and forecasting]. No 3, pp. 74–89. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2010_3_9.

16. Kal'chenko S.V. (2014). Ocinka rivnja ekonomichnoi' efektyvnosti vyrobnyctva produkcii' v gospodarstvah naselennja. [Assessment of the level of economic efficiency of production in households]. *Ekonomika APK*. [Economics of agro-industrial complex]. No 8, pp. 31–37.

17. Tulush L.D. (2018). Transformacija vysokotovarnyh gospodarstv naselennja v sub'jekty pidpryjemnyctva: podatkovy-bjudzhetni aspekty. [Transformation of highly marketable households into business entities: tax and budgetary aspects]. *Ekonomika APK*. [Economics of agro-industrial complex]. No 1, pp. 40–52.

18. Prokopa I.V. (2001). Vyrobnycha sfera sela i sil's'ke zhyttjeve seredovyshhe. [Rural production sphere and rural living environment]. Kyi'v: ІЕ НАН Украіны. 287 p.

19. Radaev V.V. (1997). Chelovek v domashnem hozjajstve. Sociologicheskie issledovanija. [Man in the household. Sociological research]. No 4, pp. 64–65.

20. Vovk Ju.I. (2014). Seljans'ke gospodarstvo Ukrainy v umovah intensyvnoho formuvannja rynkovyh vidnosyn na

pochatku HH st. Gumanitarnyj visnyk. [Wolf YI The peasant economy of Ukraine in the conditions of intensive formation of market relations at the beginning of the XX century]. Istorychni nauky. [Humanitarian Bulletin. Historical sciences]. Iss. 5(2), pp. 46–60.

21. Dutova N.V. (2019). Opodatkuвання доходів фізичних осіб в Україні: проблеми та вдосконалення на базі досвіду зарубіжних країн. [Personal income taxation in Ukraine: problems and improvements based on the experience of foreign countries]. Ekonomika i organizacija upravlinnja. [Economics and organization of management]. Iss. 1, pp. 43–52.

22. Tulush L.D. (2017). Fiskal'ne stymuljuвання transformacii' osobystyh seljans'kyh gospodarstv u pidpryjemny'ki struktury. [Fiscal stimulation of transformation of personal peasant farms into entrepreneurial structures]. Zbirnyk naukovykh prac' Umans'kogo nacional'nogo universytetu sadivnytva. [Collection of scientific works of Uman National University of Horticulture]. Iss. 90(2), pp. 16–33.

Детерминанты формирования агропродовольственных цепей в среде домохозяйств Украины

Паска И.Н., Гринчук Ю.С., Артимонова И.В.

Статья посвящена исследованию детерминант формирования агропродовольственных цепей в среде домашних хозяйств Украины и обоснованию направлений их интеграции в конкурентоспособные цепи поставок. Аргументировано, что актуальны разработки как в научном, так и практическом аспектах по созданию условий для интеграции личного крестьянского хозяйства (ЛКХ) в конкурентоспособные цепи поставок и наращивание добавленной стоимости на каждом уровне его участников.

Освещено, что локальные цепи поставок в зарубежной практике рассматривают как инструменты формирования доходов сельского населения, реализации принципов устойчивого развития сельских территорий, а также как короткие, локальные и «умные» цепи. Обосновано, что именно содействием развитию местных агроцепей с привлечением ЛКХ в отечественной практике будет способствовать устойчивому развитию сельских территорий, обеспечению продовольственной безопасности страны.

Аргументировано, что с целью создания условий к развитию сельских домохозяйств по производству продукции растениеводства необходимо разработать мероприятия по рационализации каналов сбыта и включение их в конкурентоспособные цепи поставок. Установлено, что значительная часть выращенной сельскохозяйственной продукции хозяйствами населения направляется на самообеспечение семьи, на корм сельскохозяйственным животным и птице, а излишки продукции, особенно в отдаленных сельских регионах, вообще теряются из-за порчи и невостребованности.

Освещено, что неформальные взаимосвязи распределения и обмена продуктов растениеводства, произведенных в ЛКХ не является инструментом максимизации прибыли их участников, следовательно, целесообразно создать благоприятные экономические условия для

включения их в цепи поставок агропродовольства. Систематизированы характерные свойства товарных партий ЛКХ, а именно: небольшие объемы производства, низкие технологические стандарты, ограниченность в производственных ресурсах, что лимитирует использование потенциальных возможностей отдачи капитала от масштаба. Выявлено, что определенная часть выращенной продукции растениеводства реализуется ЛКХ через сеть розничных продовольственных рынков, продажа плодоовощной продукции и картофеля осуществляется через организации розничной сети, оптовые рынки сельскохозяйственной продукции и торгово-посредническим структурам. Предложены мероприятия по интеграции ЛКХ к цепям добавленной стоимости на основе создания сети региональных оптово-распределительных центров и организации в них подразделений по закупкам излишков выращенной сельскохозяйственной продукции, углубление развития сельскохозяйственной кооперации.

Ключевые слова: аграрный сектор, трудозанятость, сельские домохозяйства, мелкие фермеры, конкурентоспособные цепи поставок.

Determinants of formation of agro-food chains in the environment of households of Ukraine

Paska I., Hrynychuk Yu., Artimonova I.

The article is devoted to the study of the determinants of the formation of agri-food chains in the households of Ukraine and the substantiation of the directions of their integration into competitive supply chains. It is argued that the developments in both scientific and practical aspects of creating conditions and prerequisites for the integration of PF in the competitiveness of the supply chain and increasing value added at each level of its participants are relevant.

It is highlighted that local supply chains in foreign practice are considered as tools for generating income of the rural population, the implementation of the principles of sustainable development of rural areas, as well as considered as short, local and "smart chains". It is substantiated that it is the promotion of the development of local agricultural chains with the involvement of PF in domestic practice that will contribute to the sustainable development of rural areas, ensuring food security of the country.

It is argued that in order to create preconditions and conditions for the development of rural households for crop production, it is necessary to develop measures to streamline sales channels and include them in competitive supply chains. It is established that a significant part of agricultural products grown by households is used for self-sufficiency of the family, feed for farm animals and poultry, and surplus products, especially in remote rural areas, are lost due to spoilage and unclaimed.

It is clear that the informal relationship between the distribution and exchange of crop products produced in PF is not a tool to maximize the profits of their members. and, therefore, it is advisable to create favorable economic conditions for their inclusion in the supply chain of agricultural production. The characteristic properties of commodity parties, PF are systematized, namely: small volumes of production, low technological standards, limited production resources, which limits the opportunities to use

the potential opportunities to return capital on a scale. It was found that a certain part of the grown crop products is sold by PF through a network of retail food markets, the sale of fruits and vegetables and potatoes is carried out through retail organizations, wholesale markets for agricultural products and trade intermediaries. Measures are proposed to integrate

PF into value chains on the basis of creating a network of regional wholesale and distribution centers and organizing units for purchasing surplus agricultural products, deepening the development of agricultural cooperation.

Key words: agricultural sector, employment, rural households, small farmers, competitive supply chains.



Copyright: Паска І.М., Гринчук Ю.С., Артимонова І.В. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Паска І.М.
Гринчук Ю.С.
Артимонова І.В.

ID <https://orcid.org/0000-0003-4453-8905>
ID <https://orcid.org/0000-0003-0297-7432>
ID <https://orcid.org/0000-0003-1054-1356>