

6. Огляд ВВП у I кварталі 2021 року. *Міністерство економіки України*. 2021. веб-сайт. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Download?id=d214f504-d5d9-433a-9292-8258b9e9802d>.

7. Структура ВВП України за кінцевим використанням з 2005 по 2021 рр. 2021. веб-сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/>.

МАЛИЙ БІЗНЕС В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

І. В. СІДЕЛЬНИКОВА, канд. екон. наук, доц.,
проф. кафедри економічної теорії, фінансів і обліку
*Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди,
м. Харків, Україна*

Жорстка конкуренція на глобалізованому продовольчому ринку зумовлює потребу підвищення ефективності функціонування малого бізнесу в аграрному секторі національної економіки. Тому дослідження даного питання є важливим і актуальним.

На теперішній час у чинному законодавстві все ще немає сформованого поняття «малі форми господарювання», не існує і єдиної думки науковців щодо суб'єктів, які до них належать [2; 3]. Важливими особливостями малих форм господарювання є особиста участь сім'ї або її членів у здійсненні діяльності й певні обмежувальні критерії. До останніх насамперед відносять розміри сільськогосподарських угідь, кількість працівників (найманих осіб) і обсяг виторгу. Найпоширенішими суб'єктами малого бізнесу в аграрному секторі виступають фермерські господарства, особисті селянські господарства (прототип сімейного фермерського господарства) і фізичні особи-підприємці, які здійснюють свою діяльність в аграрній сфері [2, с. 106].

Малі форми господарювання на ринку є найменш захищеними та конкурентоспроможними, однак при цьому вони мають значну частку у виробництві окремих видів аграрної продукції та є основним видом діяльності для багатьох мешканців сіл.

До основних факторів, що суттєво перешкоджають розвитку малого аграрного бізнесу, як свідчить практика, належать: недосконалість законодавчої бази; недосконалість механізму взаємодії держави і суб'єктів малого бізнесу; низький рівень доступності кредитних ресурсів; недостатній рівень розвитку інноваційної бази, що унеможливорює використання сучасного технологічного обладнання та ін.

Суб'єкти малого підприємництва аграрної сфери володіють рядом суттєвих переваг поряд з більш потужними формами господарювання, а саме: швидко реагують на зміни на ринку; є основним джерелом інноваційних ідей у сфері виробництва; мають певні переваги у маркетингу і умовах реалізації завдяки особистому контакту зі споживачем; реалізують поєднання підприємця (власника), керівника і працівника в одній особі, що забезпечує найкраще

узгодження інтересів та максимальну мотивацію у досягненні цілей діяльності [1, с. 5]. Саме тому необхідно сприяти розвитку як великих, так і малих форм аграрного виробництва, не порушувати їхньої цілісності та не протиставляти одну одній, створювати для малого підприємництва такі ж умови господарювання, як і для великого аграрного бізнесу.

Взаємодія малого і великого агробізнесу може здійснюватися шляхом інтеграції великих підприємств із господарствами населення, що сприятиме підвищенню дохідності малих суб'єктів господарювання і збільшенню обсягів продукції, виробленого великим бізнесом. При цьому малі виробники забезпечуються необхідними для виробництва аграрної продукції ресурсами. Залучення малих господарств до інтегрованого виробництва є перспективним шляхом, адже при їх продуманій підтримці можна нарощувати виробництво аграрної продукції і, разом з тим, підвищувати доходи й рівень життя селян.

Вітчизняним малим аграрним виробникам може бути корисний світовий досвід контрактного фермерства. Залучення корпорацій до співпраці з малим аграрним бізнесом шляхом контрактного фермерства позитивно впливатиме на розвиток вітчизняного сільського господарства на різних етапах, зокрема, через надання суб'єктам малих форм господарювання необхідних ресурсів та сприяння виходу виробленої ними продукції на локальні ринки.

Ефективними формами відносин корпорацій і малих аграрних підприємств у закордонних країнах є франчайзинг і аутсорсинг, які значно підвищують результативність малого агробізнесу і, відповідно, рівень життя та добробуту сільських мешканців, сприяють розвитку сільських територій. На жаль, у нашій країні такі форми співпраці між великим і малим агробізнесом відсутні через нестачу детальної інформації та необхідних знань щодо принципів аутсорсингу та субконтрактації; практики апробації зазначених форм співпраці; висококваліфікованих і мотивованих керівників малих аграрних підприємств; підтримки з боку органів влади, а також достатньої інформації щодо виробничого потенціалу малих форм господарювання.

Для активізації співпраці великого та малого аграрного бізнесу необхідно на державному рівні створювати рівноправні умови господарювання. Переважна роль у формуванні інтеграційних зав'язків повинна належати державі як посереднику між представниками великого і малого агробізнесу. Відсутність розробленої нормативно-правової бази гальмує розвиток як виробничої контрактації, так і інших форм інтеграційних відносин, тому доцільно розробити практичні рекомендації щодо організації контрактних відносин, аутсорсингу тощо для забезпечення ефективної взаємодії великого і малого агробізнесу. Важливо створити необхідні умови для формування та реалізації інтеграційних відносин шляхом проведення просвітницьких і дорадчих заходів у сільській місцевості. Державні цільові програми розвитку аграрного сектора національної економіки доцільно доповнити завданням щодо стимулювання інтеграційних відносин корпорацій та малих господарств, які укладають угоди виробничої контрактації, що дасть змогу об'єднати та узгодити інтереси усіх аграрних товаровиробників.

Література:

1. Бойко В.В., Крупа В.Р. Механізми та інструменти управління розвитком суб'єктів малого підприємництва АПК. *Агроекономіка*. 2019. №20. С. 3-10.
2. Жураковська Л. А. Стан і перспективи розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі України. *Проблеми економіки*. 2020. № 2 (44). С.104-110.
3. Корпоратизація аграрного сектора економіки України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук Шубравської О.В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2020. 205 с. URL : <http://ief.org.ua/docs/mg/329.pdf>

THE ROLE OF CLUSTERS AS A TOOL FOR REALIZING REGIONAL DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION AND TURKEY

FATİH AKBULUT, PhD in Public Administration, Associate Professor at the Department of Political Science and Public Administration
Kocaeli University, Kocaeli, Turkey

Spatial distribution of investments

Economic actors operating in a free market economy want to keep their costs at a minimum while making their decisions. This situation directly affects the decision of the investors to choose a place. Apart from special circumstances and individual decisions, the placement of investments in the space occurs in two ways; these are dispersed or clustered settlements.

The factors that lead economic activities to settle as dispersed distribution are grouped under three headings. The first is the demand for a healthier and more natural environment, which is more common in tourism and housing investments. Tourism investments in Muğla and Antalya provinces are examples of this. The second is to be close to the source in order to reduce the cost of transporting raw materials and finished goods. Examples of this are investments in the mining sector and investments in the processing of agricultural products. The third is to be close to the Market areas. Commercial enterprises want to be close to the places where the demand is high in order to increase their turnover; Companies producing directly for mass consumption also want to be close to markets in order to minimize transportation costs [5].

Cluster, agglomerative factors, these can be listed under a few headings. These are division of labor and specialization; exploiting economies of scale through clustering and increasing sales by reducing costs; the need to closely monitor market trends; providing buyers with easy access to a wide range of goods and services [5].

Clusters

As a result of changes in mass production and consumption patterns and technological developments, companies had to adopt flexible production methods in order to survive. Mass production giant firms have allowed a portion of the production to be shared by smaller firms. This new situation has revealed a flexible, specialized, fast decision-making, organizational structures based on interaction networks and clusters among companies. A large number of companies have been clustered in certain regions in order to increase productivity and benefit from