

**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В
КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Колективна монографія

Херсон 2018

УДК 33:334.722 (477)

Рекомендовано до друку Вченою радою
Державного вищого навчального закладу
«Херсонський державний аграрний університет»
Протокол № 3 від «05» листопада 2018 р.

Розвиток економіки України в контексті активізації підприємницької діяльності:
[Колективна монографія] / За редакцією Н.С. Танклевської. – Херсон: 197 с.

Колективна монографія є узагальнюючим результатом досліджень науковців Херсонського державного аграрного університета. У монографії розглянуто теоретичні, методичні та практичні аспекти ефективного функціонування підприємств, досліджено сучасний стан та перспективи розвитку економіки України.

Призначено для науковців, докторантів, аспірантів та магістрантів вищих навчальних закладів, фахівців-практиків, а також становить науковий інтерес для всіх, кого цікавить окреслене коло проблем.

Рецензенти:

Шарко Маргарита Василівна – доктор економічних наук, професор, Херсонський національний технічний університет, м. Херсон

Трусова Наталія Вікторівна – доктор економічних наук, професор, Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь

Худолій Любов Михайлівна – доктор економічних наук, професор, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

@ Колектив авторів, 2018

ПЕРЕДМОВА

Розвиток економіки України в останні роки демонструє нестійку динаміку, що підтверджує різну адаптованість її галузей до викликів сучасності, та має наслідком зниження рівня інвестиційно-інноваційної активності й конкурентоспроможності.

Є чотири фактори, які стимулюють розвиток економіки: інвестиції, чистий експорт, споживання і держзвидатки. З них, самий головною фактор – це інвестиції, тому що саме вони стимулюють створення робочих місць, стимулюють створення виробництв, які або імпортозамінні, або виробляють продукцію на експорт. У даному випадку, іноземні інвестиції критично важливі. Україні щорічно треба залучати 20 млрд доларів інвестицій для того, щоб розвиватися.

За прогнозами експертів, якщо в 2018 р. буде завершена реформа енергетичного сектора, проведена прозора приватизація, знятий мораторій на продаж с/г землі і створені умови для запуску спеціальних економічних зон, це дозволить залучити в Україну додатково 2 – 3 млрд доларів зовнішніх інвестицій, а в 2019 – 2020 рр. – 7 – 13 млрд.

Ще один вектор для розвитку – це стимулювання підприємницької діяльності. Забезпечуючи освоєння перспективних виробництв, підприємці сприяють швидшому оновленню техніко-технологічної бази і номенклатури продукції фірми. Вони стимулюють господарську активність, підтримуючи конкуренцію й існуючий ринок. Підприємництво можна вважати каталізатором економічного розвитку. Цей своєрідний прискорювач істотно впливає на структурну перебудову в економіці; збільшення обсягів виробництва і надання послуг; стимулювання інвестиційної діяльності; підвищення рівня попиту і пропозиції; прискорення темпів економічного розвитку національної економіки в цілому. Отже, підприємництво виконує особливу функцію в економіці і народному господарстві, змістова сутність якої зводиться до оновлення економічної системи, створення інноваційного середовища, що спричиняє руйнацію традиційних структур і відкриття шляху до перетворень, зрештою стає тією силою, котра прискорює рух економіки по шляху ефективності, раціоналізації, бережливості і постійного оновлення.

Сподіваємося, що пропонована монографія зацікавить дослідників висвітленої тематики, а також стане гідним внеском до наукового доробку у цій сфері.

З повагою, колектив авторів

РОЗДІЛ 1 **РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА СТАЛІЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ**

*Галат Л.М. – к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОВОЧІВ НА ВНУТРІШНЬОМУ ТА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКАХ

Для аграрного сектору економіки проблема конкурентоспроможності є емною за змістом, багаторівневою, багатоаспектною, динамічною її слід розглядати у трьох основних варіантах - як конкурентоспроможність продукції агропідприємств, потенціалу самих сільськогосподарських підприємств і аграрної галузі загалом. Принципова відмінність такого підходу полягає у тому, що він охоплює як спільні критерії, так і ті, які стосуються лише певного рівня конкурентоспроможності. Стосовно продукції такими індикаторами є ціна, якість, та споживацькі переваги. Для підприємств – це випуск продукції, яка забезпечує найвищу сталу прибутковість його діяльності. Головним критерієм для галузі вважається асортимент, обсяги і питома вага в структурі експорту продукції, яка є конкурентоспроможною на глобальному ринку.

Трактування конкурентоспроможності для плодоовочевого сектору, овочів, продуктів їх переробки, овочевих спеціалізованих аграрних підприємств обумовлено особливостями цієї підгалузі аграрної економіки та величезним різномайттям продукції, яку вона генерує.

До овочевої продукції включають власне свіжі овочі, овочеві консерви, соління, сушіння та інше. На території України вирощується понад 100 видів овочевих культур, але найпоширеніших близько 40. Втім, з роками асортимент розширюється за рахунок культивування агровиробниками екзотичних овочів. Овочеві культури в Україні вирощуються як у відкритому, так і закритому ґрунті, а також комбіновано. Через різні терміни дозрівання та застосування інтенсивних технологій на ділянках збирають по два, три врожаї на рік підвищуючи ефективність використання землі [1, с.146-150].

Крім того, слід відмітити, що овочі вирощуються в усіх областях України, аграрними підприємствами, фермерськими господарствами та переважна більшість у господарствах населення. За умов такого складу учасників овочевого ринку, говорити про конкурентоспроможність галузі овочівництва, або окремих підприємств говорити на цьому етапі розвитку в Україні не приходиться.

В ринкових умовах усі господарюючі суб'єкти вимушені підвищувати конкурентоспроможність виробленої продукції. Для сільськогосподарських товаровиробників, більшість з яких працюють в умовах конкурентних або наближених до них ринків можуть забезпечити конкурентоспроможність через переваги у цінах пропозиції, якості продукції що виробляють, або пропонуванні нової продукції, чи позасезонної сільськогосподарської продукції. Ці підходи

стосуються виробництва більшості видів продукції агросектору. В останні роки намагаючись створити такі переваги сільгоспвиробники розширюють виробництво овочів, ягід і інших культур у захищеному середовищі, використовують змішані технології, використовують сорти, що дають два, три врожаї на рік. З метою утримання конкурентних переваг за ціною, при інших рівних умовах, наближують таке виробництво до споживачів або до великих гуртових ринків.

На нашу думку, стосовно конкурентоспроможності овочевої продукції слушною є позиція науковця ННЦ «Інститут аграрної економіки» Кучеренко Т., який зазначає, що країни та держави, які виробляють конкурентоспроможну продукцію, на яку є зростаючий попит на світовому ринку, і яка активно торгує з іншими країнами, успішно розвиваються. Реалізація такої продукції і на внутрішніх ринках дає кращу ціну, при цьому рентабельність продукції зростає приблизно вдвічі порівняно з рентабельністю виробництва, а реалізація такої продукції на світових ринках підвищує її в три і більше рази [2, с.71].

Аналіз публікацій з проблематики конкурентоспроможності аграрного сектору України на внутрішньому і зовнішньому ринках досліджували вітчизняні економісти-аграрники: Саблук П.Т., Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я., Шубровська О.П., Малік М.Й., Супіханов Б.К. та ін.

Проблемами плодоовочівництва та окремих аспектів аналізу відповідних ринків, конкурентоспроможності продукції приділяють увагу українські дослідники та економісти-аграрники: Сич З., Пасечник В., Кучеренко Т., Хареба В. О.А. Демидов О., Іващенко О., Малиновський, Б., Духницький Б., Юркевич Ю. та ін.

Чимало публікацій овочівників-практиків з проблем технологій виробництва овочів, їх ефективності, збуту, овочевого бізнесу та ін.

Проте вимагають подальшого дослідження проблеми і перспективи розвитку плодоовочівництва та його окремих складових, підвищення його конкурентоспроможності в нових мінливих умовах глобалізованого ринку особливо в умовах, суттєвих змін після 2014 року, коли прийшлося освоювати нові ринки, змінювати структуру овочевого виробництва, змінювати пріоритети розвитку та спеціалізацію виробництва товаровиробників цієї галузі. .

Зміна потреб споживачів та пошук додаткових нетрадиційних нових джерел ефективності та конкурентоспроможності потребують постійного вивчення ситуації у цьому аграрному секторі, кон'юнктури овочевого ринку, місця українських товаровиробників у глобальному продовольчому ринку.

Вищою формою конкурентоспроможності аграрної продукції є конкурентоспроможність її на світовому ринку. Світове господарство, та й окремі ринки аграрної продукції стають більш відкритими та глобалізованими. Зростаюча кількість сільськогосподарської продукції, особливо продукти харчування долають величезні відстані у короткий термін постаючи на ринках далеких від її походження країн. Це обумовлено сутнісними зрушеннями у розвитку транспорту, зв'язку, появою і поширенню технологій зберігання та захисту продуктів, інноваційних форм організації виробництва та збуту,

розповсюдженню і прийняттю різними державами гармонізованих стандартів, які формують близькі погляди з оцінки якості товарів.

В поточний період конкурентоспроможність аграрного сектора української економіки, не дивлячись на її загальний ледве зростаючий стан, відносно висока, і постійно зростає. Продукція сільського господарства і харчової промисловості формує майже третину українського експорту.

Так, за інформацією міжнародного експерта плодоовочевого ринку Ф. Рибалки Україна експортувала у 2013 р. свіжої продукції приблизно на 100 млн. дол. і замороженої – на 45 млн. дол., а за 11 місяців 2017 р. 60 млн. дол. і 70 млн. дол. відповідно [3, с.21].

Розглянемо тенденції в обсягах виробництва, урожайності овочів в Україні.

Таблиця 1

Виробництво овочів відкритого ґрунту в Україні

Показники	Роки									
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Площа, тис. га	519	464	465	501	500	489	459	441	441	446
Валовий збір, тис. т	5821	7292	7747	9435	9592	9321	9156	8700	8868	9273
Урожайність, ц / га	112	157	167	188	192	191	199	199	201	208

Як видно з табл. 1 виробництво овочів в Україні за роками зростало, за період практично на третину. Проте, площі під овочевими культурами скорочувалися. В той же час, врожайність з року в рік за досліджуваний період зростала. З 112 ц/га у 2000 році до 208 ц/га у 2017 р.[4]. Найбільшого обсягу виробництва овочів досягнуто у 2012 році – більше 10 млн т. У подальші роки обсяги виробництва дещо скоротилися і причинами того стали не лише несприятливі погодні умови в окремі роки, а і проблеми зі зберіганням та збутом овочевої продукції.

Наявні статистичні данні по балансу овочів в Україні вказують на те, що потреби населення задовольняються в основному за рахунок внутрішнього виробництва, яке зосереджено у господарствах населення: їх частка у загальному обсягу виробництва складала: 86,6% у 2009 р; 88,3% - у 2010-му; 84,8% - в 2011-му; 86,2% - у 2012-му; у подальші роки на рівні 86-87% [5].

У виробництві овочів є як позитивні, так і негативні тенденції. Серед позитивних – погодно-кліматичні умови, доступність землі, відносно дешева робоча сила, ємний споживчий ринок, постійне зростання цін на овочеву продукцію, розширення видів овочів у виробництві. В останні роки в галузь вливаються значні інвестиції, як у виготовлення кінцевої продукції, так і у створення сировинних зон для переробних підприємств. Під їх впливом змінюються технології виробництва, збирання, зберігання, передпродажної підготовки, критерії якості.

Серед негативних – відсутність належної кількості овочесховищ, дефіцит навіть традиційних овочів, який виникає час від часу, як результат зростання

імпорту та зростання цін. Сумарні втрати овочевої продукції складають 27% від валового збору, або 2,6-3 млн. т., втрати переробників і покупців – 0,5-0,7 млн.т. 22%. У 2013 році фермери вирішили залишити частину вирощеної продукції на полях у зв'язку з втратою товарного виду та поганою якістю продукції на тлі зростання витрат на збирання та зберігання.

Головною причиною такого стану речей є нестача овочесховищ. Ця проблема ставить під питання існування багатьох виробників овочів як таких, тому що через значні втрати, цей бізнес втрачає свою привабливість. За останні роки ця проблема поступово вирішується за рахунок державної програми відшкодування 90% вартості кредитних ставок за короткостроковими та довгостроковими кредитами які залучалися для будівництва овочесховищ. Одночасно з нарощуванням валових обсягів виробництва продукції овочівництва проблемою залишається підвищення її якісних характеристик на всіх стадіях логістичного ланцюга – «з лану до столу». Якість овочевої продукції є одним з основних факторів підвищення її конкурентоспроможності та дає змогу визначити зв'язки між виробниками, переробниками, торгівлею, скорочувати обсяги виробництва овочів у відповідності з попитом на ринках, а також гарантувати прибутки партнерам у всіх ланках «виробництво - переробка - збут» [5].

Комплексне використання системи факторів забезпечення конкурентоспроможності плодоовочевої продукції і підприємств аграрного сектору, що її виробляють та ефективності сільськогосподарського виробництва повинне ґрунтуватися, на нашу думку, на принципах відповідності розміщення та спеціалізації певного аграрного виробництва наявним природно-кліматичним умовам та ресурсам; раціонального ресурсовикористання та енергозбереження, створення рівних економічних умов для виробників аналогічної продукції з боку держави;

Конкурентоспроможним може бути лише інтенсивне і ефективне виробництво. Таким може бути лише спеціалізоване виробництво з необхідним ресурсним потенціалом, кваліфікованими спеціалістами та працівниками, які застосовують сучасні інноваційні технології виробництва, організації праці тощо. В овочівництві товаровиробники цих підходів в основному дотримуються. Останнім часом з'явилося чимало товаровиробників, як великих так і серед господарств населення, які використовують ресурсні, природні та інші переваги та спеціалізуються на виробництві лише певних видів овочевих культур. Так, мешканці села Хорохорин, що на Волині спеціалізуються на вирощування пекінської капусти скоростиглих сортів нідерландської селекції, технологію виробництва якої перейняли у поляків до яких багато років їздили на заробітки. З гектара землі збирають врожай від 800 кг до 1000 кг. Селяни кооперуються у збуті та багато з них навіть інвестували у овочесховища з холодильними установками, які дають їм можливість реалізовувати продукцію в період зими чи навесні, коли ціни найвищі. Мешканці села задіяні у до обробці, пакуванні та реалізації продукції. Таким чином, переваги у вигляді природних ресурсів, накопичений досвід виробництва, єднання громади

навколо спільної справи дав можливість заробляти як окремим домогосподарствам, так і громаді села [6].

Інша модель підвищення конкурентоспроможності овочевої продукції – це співпраця великих партнерів, наприклад, переробників, овочесховища, великі виробники з середніми та дрібними виробниками овочів. Компанія «ГРИН ТИМ», що на Херсонщині, вирощує овочі переважно борщового набору, проте основним видом її діяльності є його зберігання, до обробка, пакування. Вони надають послуги іншим товаровиробникам з оренди площ овочесховища та інші.

Зокрема, в компанії «ГРИН ТИМ» вважають, що їх масштаб, уже відомий бренд відіграє важливу роль у створенні довгострокового, стабільного співробітництва як зі споживачами так і з клієнтами (торгівельними мережами), а також з постачальниками фермерами. На початковому етапі в центрі нашої уваги були вибір фермерів-партнерів, і побудова відносин з ними, вибір прийнятних сортів, які забезпечують високу якість овочевої продукції та надійність, без яких неможливо створити стабільну та успішну бізнес-модель [1, с.75]. В такій моделі співпраці задіяно багато товаровиробників, що відіграє важливу роль у можливості формувати великі партії продукції практично протягом року, в чому зацікавлені перш за все великі торговельні мережі [7, с.73-74].

Виробники овочів зацікавлені у нових способах підвищення конкурентоспроможності для вирощених ними овочів. Це спонукає їх, власників, великих овочесховищ та власне торговельних мереж не тільки шукати шляхи покращення товарного вигляду вирощеної продукції, а й думати, як зробити процес купівлі для споживача більш приємним і зручним. За незначним винятком щойно зібрана продукція, особливо коренеплоди, бульбоплоди, містить різноманітні домішки: ґрунт, рослинні рештки, некондиційний урожай, камінці тощо, що значно знижує її вартість і конкурентоспроможність. Збільшення ринкової привабливості продукції, підвищення гатунку, а інколи й надання їй нових властивостей є основним завданням післязбиральної обробки та перед реалізаційної підготовки. Основними шляхами досягнення цього є сортування, калібрування, очищення, миття, полірування, фасування та пакування.

Сортування та калібрування забезпечують відділення домішок та некондиційної продукції від зібраного урожаю, розподіл його на фракції за масою, розміром, чи кольором. Для цього використовують стаціонарні лінії, а у випадку відносно невеликих партій продукції чи при реалізації товарного врожаю прямо з поля – пересувні сортувальні-калібрувальні пункти. Проте, механізоване забезпечення цих операцій можуть дозволити собі та й економічно доцільно лише ті виробники, які вирощують значні об'єми відповідної продукції, або ті які безпосередньо закладають її на зберігання. Переважна більшість фермерів та господарств населення застосовує ручну працю для цієї операції, або її частково виконують робітники при збиранні врожаю.

Додаткове очищення овочів необхідно здійснювати в окремих випадках (шорстка шкіра коренеплодів, важкі ґрунти, волога земля при збиранні тощо)

продукція навіть після сортування все одно не має належного товарного вигляду, оскільки значною мірою вкрита часточками прилипного ґрунту. Для уникнення цього необхідно використовувати її механічне очищення. Суше чищення досить якісно очищує корнеплоди та бульбоплоди від землі, а цибулю від зайвого лушпиння. Завдяки цій процедурі продукція має значно кращий товарний вигляд. Однак використовувати щіткові машини можна лише для сухої продукції з міцною добре сформованою шкіркою. Слід додати, що сучасне пакування овочів викопаних з землі у сітки, дотримання технології збирання з провітрюванням їх та підсушуванням у процесі збирання дає можливість уникати додаткового очищення на транспортері, що скорочує витрати та виключає додаткову перевалку овочів.

Переважає кількість овочів у країнах ЄС реалізується у митому вигляді, оскільки так вони мають привабливіший вигляд. Розрізняють власне миття та миття з поліруванням. Миття з одночасним поліруванням забезпечує кращі результати. При поліруванні щітками, що обертаються, знімають верхній шар епідермісу та закривають пори, через які можливе проникнення хвороботворних бактерій усередину продукції. Також при цьому знищується візуальні дефекти якості продукції [8, с.40]

Пакування є кінцевим етапом до реалізаційної підготовки продукції. Дослідження торговельних мереж довели: покупці серед продукції однієї цінової і якісної категорії надають перевагу тій, упаковка якої є більш якісною та зручною. Основне завдання упаковки – привернути до себе увагу покупця, зберегти якість продукції протягом певного строку, забезпечити більш зручне транспортування. Виробник може зареєструвати власну торгову марку та розмістити її на упаковці. Це сприяє просуванню продукції, її впізнаваності. Крім того, на упаковку виробник наносить інформацію про своє місцезнаходження, харчову, енергетичну цінність продукції тощо.

Одним з найбільш критичних факторів запровадження того чи іншого виду упаковки є ціна. Наприклад, в США вартість упаковки в середньому становить 22% від вартості самого товару. В Україні витрати, пов'язані з пакуванням продукції, становлять близько 4% від її вартості [8, с.41].

Найпоширенішими пакувальними матеріалами є стретч-плівка, папір/картон, сітка, поліпропілен, поліетилен, дерев'яні та пластикові ящики. Переваги вибору того чи іншого виду упаковки, або її комбінацій обумовлені особливостями окремих видів овочів. Так, стретч-плівка застосовується для пакування ніжних овочів, невеликої кількості овочів, або зелені, бобових, або в комбінації з іншими видами упаковки. Це один з найдешевших та найпоширеніших пакувальних матеріалів. Крім покращення візуального сприйняття плівка захищає продукцію від надмірної втрати або ж проникнення вологи, пилу, забруднення.

При пакуванні свіжої плодоовочевої продукції, особливо «тендітної», що продається оптом використовується тара з гофрокартону. Цей вид упаковки порівняно недорогий, легкий і зручний у користування. Доволі м'які стінки запобігають травмуванню продукції, а тому гофрокартон чудово підходить для пакування соковитих та ніжних овочів і фруктів. Подібна упаковка має досить

велику зовнішню поверхню, на яку можна нанести малюнок з торгівельною маркою виробника, його реквізити та іншу інформацію. Разом з тим, для безпечної роботи з таким пакувальним матеріалом необхідно враховувати його вади. Насамперед, гофрокартон нестійкий до вологи, а отже, в нього неможливо відразу упакувати щойно помиту продукцію. Значною вадою для гофрокартону також є недостатня міцність та жорстокість. Тому ящики з гофрокартону легко пошкоджуються та деформуються при неправильній експлуатації. Вентиляційні отвори, як правило, замалі для нормального газообміну та дихання продукції, що може спричинити її передчасне псування при тривалому зберіганні у такій тарі. Проте, сучасні виробники тари уже пропонують пакувальні ящики з вологостійкого з додаванням полімерів гофрокартону, які є значно міцнішими при використанні та транспортуванні продукції.

Найбільш дешевим пакувальним матеріалом є різноманітні сітки та мішки. Така упаковка має як переваги так і недосконалості: вона відрізняється низькою ціною, компактністю об'єму, стійкістю до несприятливих умов зовнішнього середовища та можливістю її використання при машинному пакуванні. Однак продукція в такій упаковці абсолютно не захищена від травмування, погодних умов чи якогось іншого впливу. Упаковка в сітчасті мішки в Україні виконується переважно вручну (хіба що крім великих овочесховищ), при завантаженні і розвантаженні сіток використовуються як робочі руки вантажників так і автоматизоване завантаження. Про використання сучасних складських технологій для перевалки овочів, упакованих у таку тару поки що говорити не приходиться. Це один з напрямків удосконалення організації дообробки овочів та просування їх до споживачів.

Використання перфорованих пластикових контейнерів набуло розповсюдження для пакування «тендітних» овочів, зелені, ягід. Перевагами її є те що вона міцна, приваблива візуально і санітарно, транспортабельна, добре запобігає псуванню продукції, використовується у поєднанні з гофрокартонними ящиками.

Конкурентоспроможна продукція повинна мати не лише якісні, цінові і споживчі переваги, які зумовлюють масштаби її експорту, але й диверсифіковані канали збуту. З огляду на це серед товарів вітчизняного експорту, найбільш конкурентоспроможною на світовому ринку є зернові та олійні культури. Проте, виробники овочевої продукції, не дивлячись на те, що за характером та різноманітністю вона є більш складною товарною групою, так само активно починає просуватися на закордонні ринки, займаючи певні ніші.

В останнє десятиліття великі надії поклалися на ріст експорту в країни ЄС, однак поки що він розвивається повільно. Більшість країн вирощують і поставляють на ринок достатню кількість фруктів та овочів власного виробництва, а якщо й імпортують якусь частину плодоовочевої продукції, то вимагають високу якість і гарантію безпеки. Українські товаровиробники поки що лише використовують деякі переваги клімату та географічної близькості до європейських ринків, але надто повільно підвищують технологічну

ефективність для зниження собівартості продукції й приділяють недостатньо уваги її якості та безпечності.

У 1997 р. Європейською робочою групою з питань роздрібної торгівлі харчовими продуктами була розроблена система забезпечення безпеки сільськогосподарської продукції, що отримала назву Eurep GAP. Основною причиною її появи стали все частіші випадки потрапляння на полиці супермаркетів плодоовочевої продукції з перевищенням максимально дозволених рівнів залишків діючих речовин пестицидів, нітратів та ін.

Стандарт Global GAP періодично оновлюється, зараз діє його п'ята версія, яка є обов'язковою до виконання з 1 липня 2016 р. Він являє собою перелік вимог та рекомендацій, які мають бути виконані виробником та підтверджені незалежним аудитором. Для успішного проходження підприємством сертифікації воно має підтвердити виконання 100% основних та 95% додаткових вимог. Вимоги для товаровиробників, що виробляють овочі починаються з історії земельної ділянки де їх вирощують, оцінки ризиків виробничих процесів, добрив, гігієни праці, контролю забруднення навколишнього середовища до збирання врожаю, післязбиральної обробки, умов зберігання, логістики тощо.

Впровадження системи Global GAP надає підприємству цілу низку переваг. По-перше це можливість виходу на міжнародні ринки: сертифікати безпечності харчових продуктів Global GAP отримують підприємства у 120 країнах світу, а більшість торгівельних мереж Європейського Союзу працюють виключно з сертифікованими постачальниками плодоовочевої продукції. По-друге сертифікат Global GAP - це гарантія безпеки продукції підприємства, тож вона стає більш конкурентоспроможною на ринку, а це підвищує шанси товаровиробника на співпрацю з великими торговельними мережами та оптовиками. То-третє, впровадження системи Global GAP - це систематизація і контроль усього виробничого процесу, що сприяє ефективному управлінню підприємством [9, с.39].

В Україні діє два іноземних представництва групи компаній SGS в Одесі та Києві (СЖС УКРАЇНА), яка є світовим лідером і новатором на ринку контролю, експертизи, випробувань та сертифікації. Компанія заснована у 1878 році, сьогодні група компаній SGS визнана еталоном якості та ділової етики. Понад 90000 співробітників працюють в мережі SGS, що нараховує більш як 2000 офісів та лабораторій по усьому світу зі штаб-квартирою у Женеві [9, с.40].

Сертифікація овочевої продукції вимагає від підприємства як додаткових організаційних, часових так і грошових витрат, які перекладаються на вартість вирощеної продукції та її здорожують. Тож очевидно, що в сучасних умовах в Україні нею можуть скористатися лише великі товаровиробники, для яких за рахунок ефекту масштабу така процедура буде не надто витратною. Для багато чисельних домогосподарств населення та фермерів можливість руху в бік сертифікації виробленої продукції лише об'єднання в кооперативи, чи інші формування, або співпраця з великими партнерами виробниками, переробниками, чи підприємствами, що займаються до обробкою, зберіганням овочів, тощо.

На шляху підвищення конкурентоспроможності багато виробників овочів намагаються зробити свою продукцію впізнаваною, як фірмове взуття, одяг, тощо. Це підштовхнуло деяких сільгоспвиробників до думки виділити власну овочеву продукцію із загальної маси за допомогою способу, який давно застосовується на ринку готових продуктів харчування – створення власної торгової марки. За оцінками спеціаліста з зовнішньоекономічної діяльності проекту «АПК- Інформ: овочі і фрукти» Є. Кузіна, впровадження торгових марок на ринку свіжих овочів – це сучасний тренд. Якщо ще декілька років тому на полицях супермаркетів частина брендovаних овочів не досягала 5%, то у 2014 р. цей показник виріс до 10-15%, зараз та у майбутньому буде зростати (наприклад, у Берліні цей показник складає 70-80%, хоча немало овочів там продається під власними торговими марками роздрібних мереж, а не товаровиробників) [10, с.74].

Перспективи розповсюдження продукції з торговими марками в сегменті свіжих овочів в Україні пов'язана з часткою мережевих магазинів у загальному обсягу продажів. На сьогоднішній день вона не велика – 15-20% в овочевий сезон, та значно більша взимку та навесні. З її зростанням, з'явиться і зацікавленість виробників овочів, кооперативів, інших постачальників розвивати торгові марки, та формувати конкурентні переваги для овочів таким способом.

Сучасні споживачі приділяють все більшу увагу здоров'ю, тому хочуть отримувати рослинну продукцію свіжою, чистою від механічного, хімічного та біологічного забруднення та відповідно упакованою. Завдяки інформаційним технологіям людям зараз доступна будь-яка інформація про харчову цінність, особливості вирощування, післязбиральну обробку, логістику овочів та фруктів. У розвинутих країнах споживач вимагає якості та безпеки продуктів, які він щоденно споживає.

Західні науковці спираючись на соціологію та психологію про покоління людей 10-20 років та їх батьків віком до 35 років формують нову модель споживання, та опосередковано, як потенційні замовники стають дизайнерами нових технологій вирощування сільськогосподарських культур та формування нових генетичних видів рослин. Такі споживачі діти емоційно і схвально реагують на будь-які харчові інновації, а відповідно батьки не шкодують нічого для розвитку своїх дітей.

У розвинутих країнах світу, куди українські виробники прагнуть експортувати свою плодоовочеву продукцію, молоді люди формують режим харчування, за якого зранку споживають «суперфрукти», до багаторазових (до 7-9) перекусів упродовж дня додають овочі і навіть на вечерю купують певний фруктовий набір. Такий споживач перше, ніж купувати, хоче знати усю історію «трьох F» - From farm to fork (від ферми до виделки). Той, хто може заплатити високу ціну, уже не хоче купувати все підряд, без гарантій безпеки на основі сертифікації виробництва і логістичного ланцюжка.

На основі цієї філософії формуються нові запити на різноманітня плодоовочевої продукції як у плані ботанічних видів та сортів, так і за способами підготовки їх до споживання. Наприклад, останнім часом росте

попит на міні-овочі, що зменшить кількість овочевих відходів, яких зараз у світі накопичується близько 300 млн. т. Крім того, вони додають певної новизни в дизайн та сервірування різних блюд, наприклад помідори «чері». До того ж міні-зелень дедалі частіше починають вирощувати у вертикальних теплицях безпосередньо в місцях споживання, що забезпечує їх максимальну свіжість. Ці уподобання споживачів можуть бути використані у формуванні власної ринкової ніші розвиваючи сектор нішевих овочів.

Орієнтири на найкраще у західному суспільстві поступово формує й іншу проблему, а саме на глобальних ринках фруктів та овочів продукції другого сорту вже не існує, бо усі хочуть купувати найкраще. Тому наявність другосортної плодоовочевої продукції у логістичному ланцюгу веде потенційно до його замороження та додаткові витрати на перевезення, зберігання, сортування, обробку та утилізацію такої продукції.

В отримання високих фінансових результатів усіма учасниками плодоовочевого ланцюга важливу роль відіграє і стан плодоовочевої агрономії. Сьогодні задачею для агронома є не просто виростити найбільший врожай сільськогосподарської продукції, важливою є як правильна організація всього ланцюга технологічних елементів для насіння, розсади, продуктивної рослини, так і врахування різних природно-кліматичних, технологічних і інших впливів на якість кінцевої продукції, а також того як ця продукція буде рухатись у подальшому до споживача.

На світових ринках посилюється конкуренція на більшість товарів, в тому числі і на овочеву продукцію, тому для вітчизняних товаровиробників необхідно враховувати наступні ризики:

- співставлення власних технологій зі світовими;
- інтенсивніше застосовувати передову сучасну техніку;
- використання переваг клімату та уникнення можливих погодних небезпек;
- врахування тенденцій щодо питомих витрат на робочу силу,
- транспортабельність вирощеної та збереженої продукції;
- набуття досвіду в експорті;
- зменшення частки транспортних витрат у собівартості;
- задоволення потреб українського ринку у співставленні зі світовим.

В галузі плодоовочівництва важливо враховувати комплексний підхід до організації вирощування, післязбиральної підготовки, зберігання, перевезень і маркетингу овочів та фруктів. Окремий фермер, а тим більше господарство населення, де вирощується більшість овочів, не зможе вирішити усі проблеми, що виникають у процесі виробництва та просування продукції з лану до столу споживача. Розв'язання різнопланових проблем цього сектору можливе за рахунок кооперації комплексної, або на окремих ланках, наприклад, підготовки до реалізації, транспортування, збуту, реклами, тощо.

Позитивного досвіду кооперування в Україні уже досить багато, зокрема у сегментах ранньої капусти, тепличних овочів, суниці садової, малини тощо.

Участь в кооперативних об'єднаннях дає можливість підвищити якість продукції, завдяки обміну досвідом, збільшити партії для спільних продаж, здешевити садивний матеріал і організувати оренду техніки чи транспорту, здійснити сертифікацію продукції. Важлива перевага й у тому, що спільний вихід на ринок (як внутрішній, а особливо зовнішній) дає можливість зменшити ризики, пов'язані з коливанням цін.

На часі, на нашу думку, створення Української плодоовочевої асоціації. Вона б допомогла вирішувати такі проблеми, як:

- отримати доступ до нових світових ринків;
- збільшити споживання на внутрішньому ринку;
- сприяти розвитку плодоовочевої логістики;
- підбирати та рекомендувати до впровадження різноманітних дотичних до галузі інновацій;
- захищати економічні інтереси учасників асоціації;
- розробляти і впроваджувати галузеві стандарти;
- здійснювати пошук та залучати інвестиції.

Список використаних джерел

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.] за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 146-150.
2. Кучеренко Т. Конкурентоспроможність овочів на зовнішньому ринку/ Т. Кучеренко// Овощеводство. – 2013. - №8. – С. 71-73.)
3. Сич З. Об'єднання заради успіху: нові вимоги споживачів до овочівництва/ З.Сич// Овощеводство. -2018. - №1. – С.20 – 25.
4. Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу://<http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Кучеренко Т. Отечественное овощеводство: возможности и реали/ Т.Кучеренко// Овощеводство. – 2013. - №12. – С. 60-66.
6. Приймачук Л. Ми розбагатіли на капусті/ Л. Приймачук// Експрес. 1-8 березня 2018. – С.14.
7. Малиновський Б. Фірмові овочі / Б. Малиновський – Овочівництво - 2014. - №7. – С.73-75.
8. Чечітко І., Ковальова Ю. Якому овочу дають справжню ціну/ І. Чечітко, Ю. Ковальова //Farmer.2009. № 1. -С.40-41].
9. Петренко В. Сертифікаційний аудит Global GAP: основні аспекти перевірки/ В. Петренко// Овочівництво. – 2018. - №1. – С.38-40.)
10. Малиновський Б. Фірмові овочі / Б. Малиновський – Овочівництво - 2014. - №7. – С.73-75

*Ковтун В.А. - к.с.-г. н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
« Херсонський державний аграрний університет », м. Херсон*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день аграрний сектор економіки є одним із найпривабливіших для інвестування не тільки в Україні, а в світі в цілому. Це є основним способом вирішення багатьох проблем функціонування аграрного сектору. Сучасна структура аграрного виробництва та переробки його продукції, співвідношення різних організаційно-правових форм господарювання склалися під впливом соціально-економічних процесів, які відбувалися в умовах аграрної реформи. Для успішного розвитку аграрного сектору економіки необхідне поєднання організаційно-економічних особливостей з технологічними та технічними [1].

Аграрний сектор України має особливу роль у соціально-економічному житті країни. Україна взяла на себе зобов'язання щодо гармонізації законодавства і стандартів якості життя населення відповідно до вимог Європейського Союзу. Державна програма сталого сільського розвитку України до 2025 року, яка сформована згідно спільної європейської політики сільського розвитку, визначає основною її метою є поліпшення якості життя та економічного благополуччя сільських жителів.

Сталий розвиток сільських територій передбачає: диверсифікацію економічної діяльності, створення робочих місць та подолання бідності, підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції та збільшення обсягів її виробництва через створення сільськогосподарської кооперації, підтримку екологічного балансу, підвищення якості життя сільського населення, підтримку активності сільських громад, тощо.

Державі не вдалося створити ефективні господарські формування як кооперативи; економічні та соціальні стимули для сталого розвитку села. Стан сучасного села такий: бідність, відсутність робочих місць, трудова міграція майже відсутність соціальної інфраструктури, демографічна криза та вимирання сіл. Це може призвести до соціальної напруги, зниження демографічно-відтворювальної бази та втраті етнографічної спадщини України.

Проблемами розвитку аграрної сфери залишаються: низький рівень інвестицій, забезпечення соціальними та економічними послугами на селі, дискримінація держави щодо підтримки середніх та малих форм господарювання; відсутність аграрного реформування кооперації як засобу реалізації продукції дрібних та середніх аграрних товаровиробників; відсутність механізму мотивації ініціатив сільських громад та низький рівень іміджу, переваг та можливостей сталого розвитку сільських територій [2].

У ринковій економіці підприємство функціонує як цілісна, єдина і збалансована система, яка орієнтована на певну мету. Підприємство – це

осередок активної діяльності певного професійно – організованого колективу людей, здатного за допомогою наявних засобів виробництва і сучасних інформаційних ресурсів здійснювати обрані напрями діяльності та виробляти матеріальні блага і послуги для задоволення попиту споживачів в умовах визначеного ризику.

Основні організаційно – економічні умови функціонування підприємства: додержання законів і рішень законодавчої та виконавчої влади; матеріальна зацікавленість у результатах господарювання; господарський ризик і відповідальність за результати господарювання; самоокупність, рентабельність, самофінансування; економічна самостійність (суверенітет підприємства як виробника; суверенітет підприємства як споживача).

В умовах ринку характер функціонування підприємства визначається вільним підприємством господарюючих суб'єктів, з одного боку, і об'єктивними обмеженнями, що існують у будь-якій економічній системі, з другого. Чинники, які обмежують діяльність підприємства: зумовлені попитом на продукцію та послуги; зумовлені ресурсами підприємства; фінансові обмеження; обмеження часом, через інфляцію; вимоги до якості і безпеки продукції [3].

Організаційно-економічну основу функціонування в аграрній сфері розглядається як система організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які формують і впливають на порядок функціонування аграрних та переробних підприємств, що приведе до досягнення очікуваних економічних, технологічних, соціальних, екологічних та інших результатів. Організаційно-економічний механізм представляє собою систему організаційних та економічних форм, методів, способів і критеріїв за допомогою яких здійснюються економічні процеси і явища з розвитку виробництва та втілюються в життя управлінські рішення із удосконалення і підвищення його ефективності [4].

Сучасні розвинуті аграрні формування приділяють більше уваги своїй організаційній культурі, що є ідеологією управління та організації соціально-економічної системи аграрного господарства, а також важливим ресурсом для вдосконалення механізмів його господарювання. Це обумовлено виникненням нових умов господарювання, зростаючою невизначеністю зовнішнього середовища, науково-технічним прогресом, зміною мотивації працівників.

Існують три школи організаційної культури: поведінкова, де здійснюється пошук і закономірності створення спільних цінностей, понять, правил і норм поведінки персоналу; ефективності, за якою вивчається ефективність діяльності організації виробництва та моделювання, при якій розробляються моделі організації виробництва, методики її оцінки тощо. Це є базовим елементом внутрішнього середовища аграрного підприємства, який забезпечує оптимальну внутрішню інтеграцію та зовнішню адаптацію і виступає інтегральною характеристикою рівня її розвитку, формується в результаті міжособистісної взаємодії членів підприємства в процесі його функціонування та цілеспрямованого впливу керівництва, включає імпліцитну

(переконання, цінності, принципи, соціально-психологічний клімат) та експліцитну (документально-нормативне забезпечення управління, символи, традиції, імідж, бренд) складові [5].

Основними складовими організації виробництва в аграрній сфері є: організаційно-правові форми господарювання; система управління якістю продукції; культура організації виробництва; організація земельних відносин; інфраструктура аграрного ринку; організація праці; форми організація сільськогосподарського виробництва, організація внутрішньогосподарського управління аграрних підприємств.

Впровадження системи управління якістю, як складової організаційно-економічного механізму, дозволить підвищити продуктивність праці, знизити витрати виробництва, а отже збільшити прибуток, підвищити рівень кваліфікації працівників, створити систему мотивації їхньої праці та особистої зацікавленості у розвитку підприємства, гнучке реагування на поведінку ринку [4].

Значна різноманітність підприємств вимагає їхньої класифікації за відповідними ознаками, які дають змогу підкреслити особливості того чи іншого підприємства, врахувати їх при організації виробництва та управління. Основні ознаки класифікації підприємств за їх видами: за глобальною метою функціонування (комерційні; некомерційні); за видом попиту, який задовольняється (підприємство для задоволення зовнішніх потреб; домогосподарства для задоволення внутрішніх потреб); за сутністю кінцевої продукції (підприємства, що виробляють матеріальні блага; підприємства, що виробляють послуги); за галузевою та предметною спеціалізацією (підприємства гірничорудні, нафтодобувні, металургійні; сільськогосподарські підприємства; підприємства легкої, харчової промисловості; підприємства торгівлі тощо); за формою власності (державні; приватні; комунальні); за розміром (великі; малі; середні); за агрегацією майна (автономні підприємства; об'єднання).

Важливою ознакою класифікації підприємств є їхня правова форма, тобто комплекс правових і господарських норм, які визначають характер, умови й способи формування економічних відносин між працівниками і власниками підприємства, між підприємством та іншими суб'єктами господарювання, підприємствами та органами державної влади.

Організаційно-правові форми господарювання підприємств, передбачені законами та іншими нормами господарського права і залежить від: форми власності; обсягу і асортименту продукції, що випускається; формування капіталу; характеру і змісту діяльності; способів входження у об'єднання; методів ведення конкурентної боротьби.

Суб'єкти господарювання - підприємства-юридичні особи. Комерційна діяльність: господарче товариство; повне товариство; командитне товариство; товариство з обмеженою відповідальністю; товариство з додатковою солідарною відповідальністю; акціонерні товариства; особисте підприємство; виробничі кооперативи; державні унітарні підприємства; комунальні підприємства. Некомерційні підприємства: споживчий кооператив; суспільні і

релігійні об'єднання; фонди; спілки. Правові норми регулюють як порядок організації створення та розвитку підприємства. внутрішні і зовнішні відносини, так і його виробничу діяльність [3].

Організаційно-економічні умови аграрного сектора передбачають передусім формування системи сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств, господарств населення, переробних підприємств та інших суб'єктів ринкової інфраструктури, відпрацювання стратегічних напрямів і методів діяльності, спрямованих на налагодження обмінних процесів, тобто процесів виробництва, купівлі та реалізації продукції.

Організаційно-економічних особливості виробництва та реалізації аграрної продукції, розглядаються як сукупність організаційних форм і економічних важелів, взаємодія яких дозволяє забезпечити стабільне функціонування та ефективний розвиток підприємств-виробників цієї продукції в сучасному ринковому середовищі.

Організаційно-економічні умови ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств-виробників аграрної продукції мають забезпечити розв'язання таких ключових завдань, як соціально-економічний розвиток села, зростання добробуту сільських жителів, продовольче забезпечення та національна безпека країни. Їх ефективність значною мірою залежить від специфіки природно-економічних умов господарювання, організаційних форм виробництва та реалізації агропромислової продовольчої продукції.

У більшості аграрних підприємств організація виробництва передбачає розвиток однієї або двох галузей рослинництва й однієї або двох галузей тваринництва в раціональному поєднанні з додатковими та підсобними галузями. Спеціалізація спрямована на збільшення виробництва сільськогосподарської продукції з одиниці земельної площі, підвищення товарності виробництва, зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності виробництва.

Організаційно-економічні умови ефективного функціонування виробників аграрної продукції на сучасному етапі його розвитку дає підстави стверджувати про необхідність інтенсифікації розвитку даної галузі на інноваційній основі, яка передбачає для галузі рослинництва зменшити ризики глобального потепління через: дотримання науково-обґрунтованих сівозмін; перегляд структури посівних площ з впровадженням сортів для озимих зернових культур з високою зимо - і посухостійкістю, стійкістю до осипання зерна, вилягання, ураження борошнистою росою, бурою листовою іржею, кореневим гнилям; тощо. Озима пшениця була, є і буде стратегічною культурою країни, тому в умовах глобального потепління ставку слід робити не тільки на посухостійкі сорти, особливо в зоні ризикового землеробства, а і на парові попередники і сучасні системи зрошення (підземне зрошення). Важливо впроваджувати новітні сорти та гібриди сільськогосподарських культур, хімічні препарати росту та захисту рослин, переглянути технологію виробництва аграрної продукції. На невеликих площах слід розміщати виноградники та овочеві, горіхоплідні, фруктові-ягідні та нішові культури.

В галузі тваринництва необхідно здійснювати нарощування поголів'я худоби і птиці, особливо маточного поголів'я, яке забезпечить розширене відтворення стада в аграрних формуваннях. Економічне стимулювання розвитку галузі тваринництва в аграрних формуваннях повинне здійснюватися в умовах вільного ціноутворення в поєднанні з державним регулюванням, а також впровадження контрактної системи заготівлі тваринницької продукції між товаровиробниками і переробними підприємствами [6].

Рівень спеціалізації найповніше характеризується питомою часткою окремих галузей в структурі товарної продукції підприємства. Для визначення рівня впливу спеціалізації на ефективність господарювання даний аналіз доцільно здійснювати в розрізі рентабельних та нерентабельних підприємств

Встановлення раціональних розмірів аграрного виробництва – важлива складова організації й підвищення його ефективності. Посилення концентрації виробництва робить позитивний вплив на результати господарської діяльності. Агропідприємства, які є учасниками інтеграційних об'єднань досягають більш високих результатів. Доцільним є поширення різних великотоварних господарських структур із урахуванням їх можливостей щодо раціонального використання земель та інших засобів виробництва, галузевих та регіональних особливостей ведення сільського господарства.

Економічний механізм є системою взаємовідносин планово-економічних форм і методів управління, організації та стимулювання виробництва, які спрямовані на пропорційний розвиток сільського господарства та інших галузей АПК на інтенсивній основі. Основними ланками економічного механізму господарювання є планування, економічне стимулювання виробництва, фінансування та кредитування, ціноутворення, господарський розрахунок, організація праці та управління. Економічний механізм АПК це сукупність взаємопов'язаних організаційно-економічних методів планового впливу на погодження госпрозрахункових інтересів підприємств, які забезпечують взаємні дії та організаційну спрямованість в просуванні продукту від виробника до споживача.

Основою економічного функціонування аграрної сфери є: земля, як основний засіб виробництва; технології виробництва з повним матеріально - технічним та кадровим забезпеченням; державна підтримка з дотаціями, фінансовими інтервенціями на аграрному ринку, фінансуванням державних програм; кредитний механізм по доступності та здешевлення кредитних ресурсів, лізингове, кооперативне та іпотечне кредитування; податковий механізм по оптимізації рівня податкового навантаження та спеціальний режим оподаткування з наданням пільг; страховий механізм по прозорості інфраструктури страхового ринку та вартості і доступності страхових послуг; ціновий механізм, який передбачає фінансові і товарні інтервенції, мінімальні та максимальні закупівельні ціни та їх паритет; інноваційно-інвестиційний механізм, який забезпечує прогресивними технологіями та вітчизняним і зарубіжним інвестуванням аграрного сектора економіки [4].

Агропромислова діяльність тісно пов'язана з біологічними процесами та особливостями їх походження, оскільки виробничо-господарські процеси в сільському господарстві взаємопов'язані з процесами функціонування живої природи і проходять в нерозривній єдності. Розвиток живих організмів, їх розмноження і ріст відбувається за біологічними законами в чому і проявляються особливості, характерні лише для аграрного сектора економіки. Саме вони є визначальними при реалізації перспективних напрямів розвитку та сталого зростання АПК.

Результативна оцінка природного ресурсу може визначатися як за величиною доходу, який отримується від використання його в економіці, так і за витратами, необхідними для заміщення даного ресурсу шляхом застосування інших видів капіталу (ресурсів, фінансових коштів, трудових факторів). При економічій оцінці природних ресурсів включаються кількісні та якісні показники, які у процесі використання динамічно змінюються.

Прогресивним напрямом використання біоресурсного потенціалу є ресурсозбереження, що забезпечує раціональне використання природних ресурсів та підвищення ефективності виробництва за умови мінімізації кількості використаної природної сировини, основних та допоміжних матеріалів.

Подальший розвиток сільського господарства передбачає пошук шляхів, що поєднують екологічну спрямованість екстенсивного сільського господарства і переваги інтенсивного виробництва продовольства. Розуміння стійкості сільського господарства стало головною лінією політики розвитку галузі з одночасним піклуванням про навколишнє середовище і необхідністю забезпечення світового населення продуктами харчування.

Альтернативна енергетика стає одним із базових напрямів розвитку технологій у світі, разом із інформаційними та нанотехнологіями вона стає важливою складовою нового постіндустріального технологічного укладу. Для реалізації запроваджень загальнодержавних організаційно- економічних механізмів потрібні відповідні механізми на рівні підприємств [7].

Необхідним є створення системи самозабезпечення сільського господарства паливом і органічними добривами шляхом формування сільськогосподарських підприємств, які забезпечуватимуть у повному обсязі власні потреби в пальному і добривах, що знизить собівартість та підвищить ефективність виробництва. Виробництва біогазу та відповідні виробництва електроенергії і тепла, є найкращим способом обмеження випаровування парникових газів, а також ефективним інструментом захисту навколишнього середовища в довгостроковому періоді. Одним із напрямків самозабезпечення органічними добривами є розповсюдження застосування компосту власного виробництва, що потребує мінімальних витрат при раціональному поєднанні у рослинництві зернового напрямку та овочівництва.

Всебічна підтримка держави в межах заходів, затверджених СОТ, є одним із основних стимулюючих факторів збільшення обсягу продукції аграріїв, особливо необхідні: наукові дослідження, підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, інформаційно-консультативне обслуговування, сприяння

збуту аграрної продукції через збирання, обробку і розповсюдження інформації; забезпечення доходу товаровиробникам та удосконалення землекористування, сприяння структурній перебудові виробництва, дотацій та компенсації частково витрат на придбання добрив і отрутохімікатів, цінова підтримка, пільгове кредитування аграрних виробників тощо.

Особливої уваги потребує формування ефективного цінового механізму. Система реалізації сільськогосподарської продукції в аграрній галузі залишається одним із найбільш складних і проблемних питань. Відсутність чіткої схеми реалізації „виробник-оптова торгівля-роздрібна торгівля-споживач” негативно впливає на цінову ситуацію на аграрному ринку та не дає змоги виробникам одержати достатній дохід від виробленої продукції [4].

Низька платоспроможність населення, монополізм промислових підприємств і торгівлі, нестримне зростання кредитних ставок та цін на продукцію і послуги для сільського господарства потребують державної цінової підтримки аграрних товаровиробників. Важливе значення має регулювання цін на енергоносії та інші товари матеріально-технічного постачання. Регульовані ціни на ресурси, які мають вирішальний вплив на загальний рівень та динаміку цін у аграрному секторі, а також на продукти, виробництво яких знаходиться на підприємствах, що мають монополічне становище на ринку. Підвищення цін на ці ресурси проти гарантованих необхідно компенсувати за рахунок дотацій державного бюджету [1].

Покращення інвестиційної діяльності агропромислових підприємств і прискорення темпів її активізації дасть змогу прискорити темпи зростання аграрного виробництва. Джерелами інвестицій можуть бути: внутрішньогалузеві нагромадження, формування амортизаційного фонду, державні, приватні та іноземні інвестиції. Сільське господарство, попри свій імідж досить консервативної галузі, сьогодні є одним із найбільш наукомістких та інноваційних секторів економіки України. Останніми роками, завдяки значній внутрішній конкуренції та амбіціям вийти на зовнішні ринки, виробничники сфокусувалися на ефективності вирощування та виробництва продукції та ефективних моделях управління бізнесом.

Український уряд щонадавно створив агентство зі сприяння інвестиціям. Установа «Успішні інвестиції – mission possible». повинна працювати дуже конструктивно, швидко, має визначити, який інвестор потрібен, показати йому українські переваги. Агентство має створити такі умови, щоб інвестори не хвилювались про дозволи, реєстрації землі і все інше, що сьогодні створює перешкоди для приходу бізнесу в Україні (зарегульованість, корупція, відсутність справедливого судочинства). Україна готова денационалізувати деякі підприємства, і це буде позитивним кроком для залучення інвесторів.

Інвестиційна компанія Horizon Capital пропонує повернутися до нульового оподаткування інвестицій, спрямованих у закупівлю основних фондів. Це зменшить вартість проектів на 30%, покращить їх інвестиційну привабливість. Завод Novacore - це результат міжнародного проекту, реалізованого в Україні з метою забезпечення високоякісними преміксами як

виробників білково-мінерально-вітамінних добавок, так і вітчизняних комбикормових заводів, що входять до вертикально інтегрованих тваринницьких та птахівницьких агрохолдингів, що дозволяє останнім випускати високоякісну продукцію.

Сьогодні в Україні ЄБРР надає найдовші кредитні кошти на розвиток компаній «Біофарма», «Біла лінія», «Інтерзапоріжжя», «Керамія». Керівники українських компаній часто не готові до приходу інвестора. Тільки 10 % бізнес-керівництва розуміють, що повинні бути прозорі для іноземного інвестора, пропонувати представникам інвестора місця в раді директорів і повністю бути прозорими у використанні інвестицій і відповідальними за це. Треба, щоб власники і топ-менеджмент реально були готові змінювати підхід до управління, до прозорості прийняття рішень [8].

Для забезпечення ефективного функціонування аграрного сектору економіки необхідно: поліпшити розширене відтворення галузі сільського господарства на основі підвищення продуктивності праці; раціональній організації виробництва, поліпшення якості продукції за рахунок раціонального використання біологічного потенціалу рослин та тварин; покращення виробничого потенціалу аграрних та переробних підприємств; сприяння мотивації та можливостям розширення інвестування; впровадження досягнень науково-технічного прогресу; підвищення рівня капіталізації галузі на основі здійснення приватної власності на землю.

Список використаних джерел

1. Верховод І.С. Організаційно-економічні аспекти розвитку садівництва в Україні / І.С. Верховод // Збірник наукових праць Таврійського ДАТУ (економічні науки) - 2014.- №4 (28).– С.18-23.
2. Ковтун В.А. Сталий розвиток аграрної сфери України: стан, проблеми та перспективи / В.А. Ковтун //Всеукраїнська науково-практична інтернет- конференція // «Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ» – м. Херсон ДВНЗ «ХДАУ», 2017 - С.332-334.
3. Інтернет-ресурс: <https://studfiles.net/preview/5118184/> - **Київський національний торгово-економічний університет.**
4. Гуменюк М.М. Удосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності сільськогосподарських підприємств / М. М. Гуменюк // Ефективна економіка - 2013. - № 12 - С. 34-38.
5. Агеєва І.В., Прус Ю.О. Теоретичні підходи до визначення сутності організаційної культури як об'єкта теорії організації / І.В. Агеєва, Ю.О. Прус //Збірник наукових праць Таврійського ДАТУ (економічні науки) - 2015.- №1 (29).– С.3-6.
6. Гурська І.С. Організаційно-економічні умови функціонування аграрних формувань на ринку тваринницької продукції / І. С. Гурська, // Ефективна економіка - 2013- № 6. - С. 23-28.

7. Погріщук Б.В. Біоресурсні передумови ефективного розвитку аграрного сектора економіки / Б.В. Погріщук // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. -2015. - № 5. Серія „Економічні науки ” - С. 44-53.

8. Ковтун В.А. Причини низької інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки України та напрями її поліпшення / В.А. Ковтун. // «Імплементация стандартів європейського союзу в аграрній сфері економіці»: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції – м. Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2017. – С. 66-69.

РОЗДІЛ 2

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Бойко В.О. – к.е.н., доцент

Бойко Л.О. – к.с-г.н., доцент

Державний вищий навчальний заклад

«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

КЛЮЧОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ НА ХЕРСОНЩИНІ

З розвитком нових технологій і підвищенням рівня конкуренції на аграрному терені виробники все частіше шукають власну нішу, яка допоможе принести максимальний прибуток при мінімальних витратах. Причому з кожним роком виробничих ніш стає все більше, з огляду на те, що особливих технологій вирощування вони не вимагають. До такої ніші можна віднести виробництво приправ і спецій - непримітний, на перший погляд, бізнес, який може стати справжньою знахідкою для будь-якого аграрія.

Нішеві культури привертають значно менше уваги аграріїв, ніж традиційні найбільш поширені зернові та олійні, такі як пшениця, кукурудза, соняшник і соя. Однак їх економічний потенціал, у тому числі і експортний, є не менш значущим для розвитку агробізнесу, а за рівнем прибутковості вирощування окремих із цих культур може істотно перевищувати найбільш поширені його види та напрями. Для свого дослідження ми взяли дуже цікаву екзотичну культуру – шафран.

Шафран походить із Західної Азії, швидше за все, з Персії та середземноморських районів. Крокус вирощували у стародавній Європі. Монголи перевезли шафран з Персії до Індії. Сьогодні шафран вирощують на великій території, починаючи із західного Середземномор'я до Індії (Кашмір). Іспанія та Іран є найбільшими виробниками шафрану, забезпечуючи разом близько 80% світового ринку.

Шафран буває різної якості, залежно від того, в якій країні він вирощується. За якістю кращий шафран – кашмірський, який росте в північній

частині Індії. Саме ця територія має найсприятливіші умови для названої рослини. Поля шафрану в Кашмірі займають всього 3785 гектарів. Цибулини підроду *Crocus* висаджують в травні-червні, а урожай збирають в листопаді. Кашмірський шафран має темно-червоний колір, довгі рильця і яскравий насичений аромат. Рильця цієї рослини необхідно зібрати цілком, а потім висушити природним шляхом, тобто під променями палючого сонця. Після цього потрібно помістити їх у воду, що допоможе відсортувати їх. Вищий сорт – це ті, що опустяться на дно, а нижчий – ті, які залишилися на поверхні води. Кашмірський шафран в цілому буває трьох сортів: *Shahi* (перший); *Mogra* (другий); *Lachha* (третій). Яким би гарним не був цей вид, вирощувати і виробляти його дуже важко, тому на ринках він зустрічається нечасто і коштує дорого.

Друге місце за якістю займає іспанський шафран. Ця найдорожча спеція в світі буває двох видів *Coque* та *Superior*. Перший значно краще і, відповідно, дорожче. Щоб його отримати використовують тільки верхні частини рилець рослини, а жовті нижні прибирають вручну. Це додає спеції насичений аромат і колір. Другий сорт більш поширений на ринку. При його виготовленні рильця рослини використовують повністю, тому аромат приправи менш насичений, пряний. Але за якістю *Superior* нічим не гірше. Для сушіння цього шафрану в Іспанії використовують спеціальні печі.

Іранський шафран займає третє місце за якістю. Він більше поширений на світовому ринку і є відносно недорогим. Більше 80% урожаю цієї спеції припадає саме на іранський шафран. Головним місцем посіву шафрану є провінція Хорасан на північному сході Ірану, а саме міста Гахестан, Гаен, Гонабад, Торбат-Хейдар і Бірджанд. Під посів шафрану в цьому районі відведено близько 20 тисяч гектарів і з кожного гектара отримують в середньому 5,5 кг сухого шафрану. Отже, в цілому виробництво шафрану в провінції Хорасан досягає ста тонн в рік. До них, безумовно, слід зарахувати і інші іранські провінції, як Естахбанат, Фарс, Бехбахан і Язд. В Ірані дуже багато фабрик з видобутку та переробки цієї спеції. Експорт шафрану в цій країні настільки прибуткова справа, що становить саму прибуткову статтю держави.

Справжнім шафраном вважаються виключно приймочки шафрану посівного – природного мутанту, який у дикорослому стані не відомий. Хоча до роду Шафран входить багато схожих видів, їхні приймочки або не вживаються у їжу взагалі, або дуже рідко використовуються переважно місцевим населенням (наприклад, таке вкрай обмежене застосування мають приймочки шафрану Палласа). Втім оригінальна сировина має неперевершену якість і для її заготівлі вирощують саме шафран посівний, який походить з Південно-Західної Азії.

Шафран посівний досить теплолюбний: він не переносить ані середньоевропейських морозів, ані вологої зимівлі, тому для його вирощування придатні відносно невеликі ділянки. Цим, а також труднощами збирання, яке в усі часи виконувалось вручну, пояснюється дуже висока ціна пряності. Глядачі і туристи насолоджуються, спостерігаючи, як жінки

збирають ніжні рожево-лілові квіти в кошики, звані кріньоле. Це посправжньому важка робота. Зривати зрілі квіти потрібно мінімум шість годин на день, починаючи зі світанку. Складність полягає в тому, що квіти крокусу квітнуть всього лише 2-3 дні, і в перший день їх відкриття необхідно зібрати оранжево-червоні рильця крокусу. В кожній квіточці всього три таких рильця, зібрати рильця потрібно в перший день розкриття бутону, та ще вручну. Кілограм шафрану виходить з 200000 квіток. Не дивно, що в рік в усьому світі збирають всього близько 300 тонн шафрану. Друга назва шафрану – «червоне золото». Оптова вартість буде коливатися від 450 дол. - до 700 дол за 1 кілограм.

Дороговизна шафрану і високий попит на цю пряність породили в світі безліч підробок. На східних базарах вам з радістю запропонують порошок шафрану, який насправді виявиться меленої куркумою або порошком календули. Відрізнити прянощі можна за кольором: у куркуми більш жовтий відтінок, а шафран - благородного червоно-коричневого кольору.

Іноді замість шафрану продають сафлор фарбувальний - так званий мексиканський шафран, рильця якого також мають жовтий колір, але властивостями королівської пряності не володіють.

Щоб відрізнити справжню спецію, досить провести маленьку експертизу. Оригінал має солодкий запах, але не буде солодким на смак. Якщо кинути кілька пучків в воду, то шафран залишиться червоним, в той час як підробка стане білою. Фахівці рекомендують не купувати шафран в пластиковій коробці без назви виробника. Якщо продавець вказує свою особистість, то навряд чи захоче торгувати підробками. Щоб відчути все багатство смаку шафрану, покладіть трохи спеції на язик і дайте їй поширитися по всій поверхні [2].

Висока вартість шафрану полягає не тільки в його відмінних смакових і ароматних якостях, а й безперечна користь для здоров'я людини:

- шафран - природний афродизіак. Про його чудотворні дії, що зміцнюють жіноче і чоловіче здоров'я, було відомо ще за часів легендарної цариці Клеопатри;

- шафран - засіб народної медицини. Народні цілителі приписують прянощі знеболюючі, антисептичні та навіть тонізуючі властивості. Кажуть, спеція допомагає оздоровити проблемну шкіру, позбавивши її від почервоніння;

- шафран - заспокоює коліки і спазми в животі, поліпшує травлення, визиває апетит, поліпшуючи загальний тонус організму.

- шафран - складова лікарських препаратів, його додають при виготовленні безпечних ліків. Також спеція міститься в деяких препаратах для лікування серцево-судинних захворювань;

- шафран у народній медицині сьогодні застосовується також для приготування різноманітних загальнозміцнювальних засобів, очних крапель та інших лікарських настоянок. Деякі вчені стверджують, що шафран (лікувальні рецепти якого такі популярні) як основний або допоміжний елемент може

успішно лікувати чотири п'ятих з усіх відомих людству захворювань. Тому настій із тичинок шафрану можна вважати справжньою панацеєю;

- шафран в кулінарії. Шафраном традиційно приправляють страви східної, кавказької та інших кухонь світу. Він надає стравам красивий, жовтий колір і самобутній, оригінальний смак. Його можна використовувати практично скрізь: і в стравах з жаб'ячими лапками, і як приправу для печериць і звичайних макаронів, і навіть у виготовленні та оздобленні тортів. Крім того, шафран - відмінний консервант, що дозволяє готовому блюду не псуватись протягом декількох днів;

- шафран як барвник. У колишні часи, живописці виготовляли за допомогою шафрану жовті фарби для своїх майбутніх полотен. Сьогодні шафран використовується також в текстильній і хімічній промисловості для забарвлення натуральних тканин, а також в парфумерії [6].

Незвичну для України культуру - шафрановий крокус завезли на Херсонщину бізнесмен зі Швеції Йохан Боден і його дружина Лариса. У серпні 2015 року компанія «Агро-Фокус» запустила новий проект з вирощування українського шафрану в смт. Любимівка Каховського району Херсонської області. Компанія на старті проекту придбала 2200 кг цибулин *Crocus Sativus* у голландської компанії-професіонала у відборі і культивуванні цибулин шафрану. Частина цибулин були висаджені в теплицях (0,08 га), а інші голівки були розсажені у відкритому ґрунті на площі 0,18 га. У 2015 році період цвітіння шафрану у Любимівці розпочався 30 жовтня і тривав майже до 10 грудня. Вся робота по збору шафрану і обробці квітів проходила виключно вручну. Збір квітів відбувається до сходу сонця, поки маточки не стають сухими і ламкими під сонячними променями. Фермерам компанії «Агро-Фокус» вдалося зібрати перший врожай шафрану і після обробки в спеціальній сушильній шафі отримати 1240 г спеції шафрану, вперше вирощеного в Україні [13].

Урожай українського шафрану, вирощеного у Любимівці компанією «Агро-Фокус», можна назвати 100% органічним, тому що ніякі препарати щодо захисту від шкідників не були використані, а підгодівлею в процесі висадки цибулин служив виключно гній. Навіть війна з бур'янами проводилася виключно ручною працею. На сьогоднішній день, компанія «Агро-Фокус» пропонує шафран українського походження для ресторанів та кондитерських України.

До пошуку нових ніш фермерів штовхає висока нестабільність цін на плодоовочевому ринку: «Я зіткнувся з тим, що ціни на овочі зазнають сильних коливань, і вирішив спробувати вирощувати шафран. У світі виробництво цієї прянощі становить всього 300 тонн», - розповідає Олег Демченко [14].

У 2015 році фермер посадив 5 соток шафрану, взявши посадковий матеріал у Лариси Боден, і отримав перший урожай - 250 г прянощі, який був проданий за ціною \$ 5/г. За словами Олега Демченка, окупність культури становить 2 роки. У 2016 році фермер викопав всі цибулини шафрану і отримав близько 2 тонн посадкового матеріалу, вирішивши розмножити культуру своїми силами. Другий урожай фермера склав 350 г шафрану, а

цибулини він розсадив вже на 25 сотках, плануючи продавати посадковий матеріал.

Ця інформація зацікавила Посла Узбекистану в Україні. Як виявилось, у цій країні стартувала програма з поліпшення здоров'я нації. Саме для цього узбеки вирощують шафран і передають фармацевтичним підприємствам. В Україні, на жаль, такої програми поки що немає. Проте Олег надав Харківському фармацевтичному інституту зразки шафрану для дослідження, можливо скоро дізнаємося про нові властивості цієї чудової пряності. Шафран не випадково називають «червоним золотом», спеція сприяє виробленню гормону радості – серотоніну, захищає клітини головного мозку від розсіяного склерозу. У сучасній медицині застосовується для лікування понад ста захворювань [15].

Нині аграрій ділиться досвідом із усіма хто хоче вирощувати шафран. За його словами, у майбутніх виробників шафрану проблем зі збутом продукції не може бути, адже культура споживання шафрану поступово зростає і в Україні.

Відомо, що якість шафрану і відповідно його ціна дуже залежать від місця походження, найкращі сорти шафрану у світі мають ціну, яку можна порівняти з ціною золота. Для Херсонщини, та й для України в цілому, ця культура абсолютно нова, якими особливостями володіє саме херсонський шафран - треба досліджувати та вивчати.

Сьогодні ціна на шафран на внутрішньому ринку складає 5-10 доларів за грам, але може статися так, що після вивчення херсонський шафран буде визнаний одним із кращих. З нашими ґрунтами та кліматичними умовами - це цілком ймовірно.

Південь України може стати майданчиком для виробництва шафрану, наші кліматичні умови ідеально підходять крокусу *Sativus*. Великий інтерес до шафрану проявляють фермери із Запорізької, Вінницької та Київської областей.

Для створення шафранового бізнесу підприємець пропонує наступний алгоритм. «На 20 сотках землі висадити 1 т цибулин крокусу (це 7 тис. \$). Зібрати квіти з поля розміром 20 соток під силу 2 робочим. Із 250 квіток можна отримати близько 1 г шафрану. Протягом 3 років розмір шафранового поля збільшується до 1 га на власному посівному матеріалі. Починаючи з 4-го року з 1 га отримуються 10 кг спеції, і так протягом 5-6 років. Крім того, можна продавати цибулини.

Шафран довго зберігається, не втрачаючи своїх корисних властивостей. Наприклад, шафран трирічної витримки цінніший ніж свіжий. Для розмноження цибулини краще висаджувати на глибину до 15 см, для якісного врожаю – до 20 см. Шафран не хворіє, не вимагає застосування засобів захисту рослин, прекрасно зимує, переносить і 25-градусні морози [16].

За словами виробника, внутрішнього українського ринку шафрану майже немає, купують небагато в основному кухарі для ресторанів. Шафранові крокуси ростуть на українських ґрунтах і не потребують добрив. Не бояться засухи, можуть обходитися без поливу. В Україні не має хвороб і

шкідників, які його зіпсують. Найкраще садити шафранові цибулини у перші дні вересня. Можна це робити у липні - серпні. Щоб не витратити багато часу на посадку вручну, підприємець застосував під шафран сівалку для часнику.

Збирати крокуси потрібно тільки руками, як це століттями роблять в Ірані, Марокко та Греції. Технологія збору дуже проста: треба дочекатися цвітіння крокусів в перших числах жовтня і протягом місяця щоранку шукати на плантації нові бутони: чим довше квітку не зривають, тим більше дорогоцінні тичинки втрачають свої властивості. Спочатку в пластмасові відра обривають ніжні квіти, ну а потім починається ювелірна робота: видобуток висипають на стіл і акуратно, особливим способом, відривають тичинки. Потім – сушка: допускається виключно до 40 градусів і не вище, інакше пересмажиться, потемніє – і плоди багатомісячної праці можна викидати. За словами господаря плантації, для цього підходять навіть побутові сушарки та електродуховки з обдувом, вентиляцією [15].

Цибулини з Любимівки роз'їхалися по Україні: в Вінницьку, Черкаську, Запорізьку області. Причому люди мають намір відразу засадити по 1-2 га. Посадковий матеріал – задоволення дороге: кілограм цибулин коштує 7 \$, а на сотку, за словами Олега Демченка, потрібно кілограмів 100, відповідно, на гектар – 5-10 тонн.

Фермер підходить до роботи доволі творчо, шукає нові напрями. Наприклад, мріє внести шафранові поля до туристичних маршрутів. Бажаючих на власні очі побачити цвітіння «осіннього» крокусу не так вже й мало. Традиційні осінні квіти затьмарила ця невеличка дивовижна квітка – шафран. Вже безліч екскурсійних груп відвідали поле на окраїні Любимівки. Студенти ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет» та група від туристичної агенції «Перлина Дніпра» мали можливість не тільки задовільнити свою цікавість, але й долучитися до збору цієї дивовижної культури, а також придбати невеликі сувеніри.

Також фермер, разом з партнером по бізнесу Віталієм Шакалом, готовий проводити екскурсії та дегустації страв із шафраном. Аграрій зацікавився виготовленням горілки, настояної на шафрані (вже й назва є – «Шафранівка»). Що цікаво, про такий напій згадується у багатьох літературних творах. Так, наприклад, у повісті М. Гоголя «Ніч перед Різдом» говориться, що старого козака Чуба у холоднечу з хати може виманити «лише горілка, настояна на шафрані» [16].

«Проблеми з просуванням спеції за все дві, - вважає Демченко. Іранці адже використовують всіляко – у випічці, чаях, цукерках і в візитній картці Персії, морозиві і шафрановому кристалічному цукрі, а українців ще треба вчити. Але ті, хто пробував його застосовувати в побуті, всі залишилися задоволені. Вдома вживаємо шафранову настоянку. Беру чверть грама на літр води, заварюю, настоюю - і в холодильник. Усій сім'ї вистачає на тиждень, по столовій ложці тричі на день – для зміцнення імунітету і просто поліпшення стану організму». Результат, за враженнями сімейства Демченко, в наявності – до лікарів звертатися стали набагато рідше [13].

Фермер не зупинився на досягнутому, на сьогодні він створює міні - Голландію на херсонській землі. У 2017 році він «отюльпанів» в Любимівці 0,5 гектара землі. Було висаджено два сорти голландських цибулин: рожевий і фіолетовий, між ними два ряди жовтого рябчика. Цю красу можна побачити на власні очі, та навіть влаштувати фотосесію на тлі квітучого пейзажу, сходявши на екскурсію. Екскурсія безкоштовна за умовою попереднього запису.

Звичайно ж, до дня, коли південноукраїнський шафран почне складати конкуренцію іранському, ще дуже далеко. Але вдалий досвід першопрохідців надихнувши фермерів Каховки: бажання вирощувати шафран висловили ще 29 господарств [13].

«Ми самі займаємось цим і ми єдині в Україні. Мало того, ми будемо подавати заявку Книгу рекордів України на найбільше поле шафрану в Україні. Ми налаштовані популяризувати цю культуру, тому що це, по-перше, корисно, це гарно і це вигідно», – підсумував Демченко.

Ринок елітних продуктів в Україні поки що низькоконкурентний і не в стані задовольнити існуючий попит. І хоч створення бізнесу по вирощуванню делікатесних продуктів в більшості випадків потребує значних матеріальних та інтелектуальних затрат, його окупність є досить швидкою, а прибуток - стабільним.

Виготовляти під замовлення і отримувати за це достойну винагороду - чи не найзаповітніша мрія будь-якого виробника. Україна заявила про себе в світі як потужний гравець на ринку зернових. Але лінійка привабливих сільськогосподарських культур ними не обмежується - світовий ринок потребує чималу кількість так званих нішевих культур, серед яких - спеція шафран.

Найближчим часом саме нішеві культури та органічні продукти можуть забезпечити найбільші доходи з одного гектару. Головні проблеми з нішевіми культурами виникають у аграріїв через відсутність досвіду і кропіткої роботи з ними. Але такі клопоти повернуться гідними прибутками.

Зрозуміло, цінові ножиці в умовах зростання витрат на виробництво і зниження платоспроможності населення суттєво вдарять по дрібних господарствах. Малоймовірно, що великі компанії вирощуватимуть нішеві культури в промислових обсягах. Однак для невеликих господарств, які шукають недорогі у виробництві, але прибуткові культури, саме нішеві - можуть стати надійною альтернативою. Тим більше, що в умовах фінансової кризи диверсифікація виробництва дає змогу залишатися на плаву.

Безперечно, нішеві культури більш вигідні за своєю рентабельністю, але їхнє виробництво має низку факторів, які гальмують розвиток цього напрямку. Крім того, вирощування нішевих культур – в основному прерогатива дрібного і середнього бізнесу, а відсутність великого земельного банку в цьому випадку компенсується вирощуванням більш рентабельних культур. Через те, що основний обсяг кінцевого продукту йде на експорт, необхідно ретельно моніторити ситуацію на світовому ринку. Передбачити попит і конкуренцію нелегко, тому є сенс робити ставку на вирощування кількох видів нішевих

культур та шукати постійний канал збуту. Однозначно їх важче продавати, бо це маленькі партії, відтак не всі виробники-імпортери готові до такої «дрібної» роботи.

Щоб виробництво нішевих культур було успішним, агровиробникам варто сконцентруватися передусім саме на якості, а не на кількості. Кількість і великі партії для продажу на експорт вони повинні забезпечити шляхом об'єднання у кооперативи та асоціації.

Відповідно, для забезпечення сталого експортоорієнтованого аграрного розвитку на засадах інклюзивності державна політика підтримки та стимулювання повинна орієнтуватись на забезпечення умовоформуєчих основ підприємницької діяльності для фермерів та МСП, а саме:

1. Забезпечення рівноправного доступу МСП до фінансових ресурсів:

- розширення і поглиблення доступу МСП до альтернативних джерел фінансування через впровадження політики підтримки і гармонізації стандартів;

- втілення політики податкового та фінансового стимулювання для МСП на принципах пріоритетності та першочерговості;

- забезпечення дієвого механізму отримання достовірної і своєчасної інформації на рівні діяльності МСП відносно джерел, умов та програм фінансування.

2. Відкриття доступу до міжнародних ринків:

- забезпечення програм підтримки відповідності міжнародним трудовим, екологічним, соціальним стандартам та стандартам якості;

- підтримка мобільності підприємців, для прискорення інтернаціоналізації агробізнесу, зокрема, через лобіювання та організацію участі виробників у міжнародних виставках, ярмарках, конференціях тощо.

3. Спрощення доступу до електронної комерції та інноваційних екосистем: інвестиції в розповсюдження та розвиток інфраструктури та цифрових мереж нового покоління.

Список використаних джерел

1. Спеції – Шафран – найдорожча спеція і світі – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://o-chaе.com/spetsii/115-shafran-samaya-dorogaya-pryanost-v-mire.html>.

2. Чому шафран - найдорожча спеція в світі? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vokrugsveta.ua/food/pochemu-shafran-samaya-dorogaya-spetsiya-v-mire-15-05-2017>.

3. М. Горбані. Ефективність каналу маркетингу шафран у Ірані // Всесвітній журнал прикладних наук. - Публікації IDOSI, 2008. - С. 523-527. - ISSN 1818-4952.

4. Бізнес ідеї. Яка найдорожча спеція в світі? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business-idea.com.ua/new-kakaya-samaya-dorogaya-v-mire-speciya.html>.

5. Вирощування шафрану як бізнес на найдорожчих спеціях – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessideas.com.ua/useful-tips/viraschivanie-shafrana-biznes>.
6. Ідеї та технології домашнього бізнесу. - <http://ideyaidengi.ru/shafran-krokus-biznes-v-domashnix-usloviyah/> Ideyaidengi. ru.
7. Шафран – король прянощів – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://papi gutto.com.ua/ua/spetsii-i-pryanosti/shafran-korol-pryanostej>
8. Бізнес ідея з вирощування шафрану – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jak-zarobyty.pp.ua/4008-bznes-deya-z-viroschuvannya-shafranu.html>.
9. Народний кореспондент : Вирощування шафрану – реальний бізнес в Україні? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nk.org.ua/ukraina/vyiraschivanie-shafrana-realnyiy-biznes-v-ukraine-49733>.
10. Ідеї та технології домашнього бізнесу : Шафран (крокус) : бізнес в домашніх умовах – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ideyaidengi.ru/shafran-krokus-biznes-v-domashnix-usloviyah/>.
11. Шафран. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.food-info.net/ua/products/spices/saffron.htm>.
12. Агробізнес сьогодні : На півдні України будуть вирощувати шафран. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/4804-na-pivdni-ukrainy-budut-vyroschuvaty-shafran.html>.
13. Український шафран з Любимівки. - [Електронний ресурс] . - Режим доступу : <http://agro-focus.com.ua/ua/product/saffron>.
14. Шафран на Херсонщині – сучасне «Скіфське золото» - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agroreview.com/news/shafran-na-hersonshchyni---suchasne-skifske-zoloto>.
15. Вирощування шафрану – непоганий бізнес (агро-новини). - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://teren.in.ua/2017/06/14/vyroschuvannya-shafranu-nepoganyj-biznes-agro-novyny/>.
16. Демченко О. Бізнесмен назвав культуру, яка приносить неймовірний дохід [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://gazeta.ua/articles/economics/_____biznesmen-nazvav-kulturu-yaka-prinosit-nejmovirnij-dohid/795956.
17. Хвацький О. Бізнес на п'яти сотках для всієї родини: В Україні розгортається вирощування нової екзотичної культури [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://patrioty.org.ua/blogs/biznes-na-piati-sotkakh-dlia-vsiiei-rodyny-v-ukraini-rozghortaietsia-vyroschuvannia-novoi-ekzotychnoi-kultury-168619.html>.

*Карнаушенко А.С. – к.е.н., асистент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сучасна розвинена економіка ґрунтується на активному розвитку бізнес - середовища. Регіональний та державний менеджмент приділяє малому та середньому бізнесу велике значення з позиції унікальних можливостей економічного та соціального розвитку регіонів. Розуміння місця та ролі малого та середнього підприємництва (МСП) у регіональному розвитку є еволюційним, воно поступово розширюється, доповнюється світовим досвідом, активним впливом процесів глобалізації, інтернаціоналізації ринків.

Розвиток малого і середнього підприємництва, як важливий сегмент сприяння насиченості ринку товарами та послугами, створення нових робочих місць і зменшення безробіття, є одним з основних напрямів роботи влади у процесі модернізації вітчизняної економіки.

Підприємництво є ключовою ланкою в економіці країни і одним з пріоритетних напрямків розвитку. Воно не тільки забезпечує зайнятість населення і безперервні надходження до державного бюджету, а й позитивно впливає на конкурентне середовище, швидко реагує на зміни зовнішнього середовища і насичує ринок необхідними товарами і послугами.

В умовах активних соціально-економічних перетворень в Україні, коли відбувається розширення економічної самостійності регіонів, по-новому визначається роль малого й середнього бізнесу для регіонального розвитку. Це зумовлено тим, що малий і середній бізнес охоплює найбільшу частку ринку та найрізноманітніші види економічної діяльності, маючи при цьому значні конкурентні переваги порівняно з великим бізнесом. Але відсутність належної підтримки малого й середнього бізнесу з боку зацікавлених учасників економічних відносин породжує низку проблем щодо ефективного їх функціонування та розвитку. Вирішення існуючих проблем визначає необхідність розробки системи підтримки малого й середнього бізнесу, яка дасть змогу сформулювати стратегічні засади такої підтримки та розробити управлінські технології стимулювання розвитку малого й середнього бізнесу для забезпечення необхідних етапів ефективного регіонального розвитку.

Світова й вітчизняна практика свідчать, що необхідною умовою успішного розвитку малого та середнього бізнесу є державна й регіональна підтримка, а також сприяння підтримки та стимулювання розвитку малого й середнього бізнесу. Пріоритетність участі держави у розвитку підприємницького сектору полягає в тому, щоб створювати сприятливі правові й соціально-економічні умови для ефективного розвитку й розширеного відтворення. Основна значущість малого й середнього бізнесу на державному рівні полягає в створенні середнього класу та покращенні рівня життя населення. У практиці економічного розвитку країни відстежено випадки, коли

МСБ є джерелом великих надходжень до бюджету, проте істинною причиною необхідності підтримки і стимулювання цієї сфери на державному рівні є можливість суспільству суттєво покращити свої умови життя. Не менш важливою є підтримка та розвиток МСБ на регіональному рівні. Малий та середній бізнес через його значну численність і розповсюдженість на території країни є потужним каталізатором і стимулятором ділової активності, спричиняє об'єднання усіх учасників економічних відносин у країні. Його підтримка та ефективний розвиток у перехідній економіці створює підґрунтя для появи та функціонування інституційного середовища у регіоні: інформаційного обслуговування, засобів зв'язку й транспорту, логістичних зв'язків, різних видів технічних та консалтингових послуг [1]. Малий та середній бізнес забезпечує нарощування товаровиробництва, торгівлі й послуг на певній території, в результаті починає залучати додаткові ресурси, активізувати внутрішні заощадження населення та регіонів. Тобто, такі чинники забезпечують збільшення надходжень грошових коштів до місцевих бюджетів. У регіонах, де немає великого виробництва, сумарні надходження від малих і середніх підприємств можуть перекидати такі види діяльності великих підприємств [1].

Мале підприємництво є пріоритетом та рушійною ланкою розвитку будь-якої держави з перехідною економікою, як найбільш динамічний елемент її структури, що оперативно реагує на зміни кон'юнктури ринку й надає ринковій економіці необхідної гнучкості та стійкості. МСП відкриває необхідні шляхи для збільшення товарообороту та підвищення конкурентоздатності підприємства, унаслідок чого відкриваються шляхи для створення й ефективного функціонування середніх підприємств.

У розвинутих країнах Європи середній бізнес розвивається з успішних приватних малих підприємств та створює потужну платформу для ефективного функціонування підприємств МСБ. В Україні ж середні підприємства утворюються в процесі приватизації державних великих підприємств, а причиною цього є процес реструктуризації та істотне скорочення персоналу, тобто, українські середні підприємства, на відміну від європейських, успадковують проблеми старих великих підприємств і мають потребу в істотній реструктуризації [2].

Малий бізнес відіграє важливу роль для розвитку ефективного середнього бізнесу, що в процесі свого зростання та розвитку переходить в іншу, більш масштабну категорію. Тому малий і середній бізнес розглядають у єдності, схожості цілей, інститутів, масштабів, що спонукає до загальної більш ефективної їхньої взаємодії та виключає процес пригнічення малого бізнесу великим.

Місце МСБ в Україні визначається кількісними показниками його діяльності. В Україні частка малих і середніх підприємств у загальній кількості становить відповідно 95,2% та 4,7%, що в цілому відповідає рівню розвинутих країн світу. За даними статистичної служби Європейського Союзу (ЄС) Eurostat в країнах співдружності з 20 млн. активно дієвих підприємств, за винятком фінансового сектора, 67,4% належать малому і середньому бізнесу. У США,

Японії, Великобританії, Німеччині, Італії, Франції серед підприємств близько 95% є малими і середніми

В Україні на підприємствах МСБ у 2014 р. було зайнято 6,8 млн. ос., що становить лише 36% економічно активного населення працездатного віку. При цьому, в країнах Європейського Союзу такий показник становить більш як 50%, а в Японії – близько 80%. У країнах Європейського Союзу малі й середні підприємства створюють 50-70% внутрішнього валового продукту, в Україні такий показник майже в чотири рази нижчий [3].

На відміну від великого, малий та середній бізнес мають певні переваги, які забезпечують розвиток регіональної економіки країни.

По-перше, МСБ на відміну від великого бізнесу, не вимагає великих інвестицій та характеризуються швидкою окупністю витрат. Це значно спрощує процес започаткування бізнесу та заповнення необхідної ніші на ринку.

По-друге, відмінність МСБ від великого бізнесу полягає в здатності більш динамічно та оперативно розвиватися, забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, орієнтуючись на інновації, і швидко реагують на запити споживачів. Завдяки таким рисам, МСБ є новаторами нових ідей та упроваджують нові технології на ринку, а також краще знають потреби невеликого кола своїх клієнтів.

По-третє, відкритість доступу та легкість входження до цього сектора економіки, на відміну від великого бізнесу, що збільшує можливість залучати до роботи на своїх підприємствах таких спеціалістів, які працюють на свій страх та ризик за невелику винагороду. Головною причиною такої зацікавленості є прагнення реалізувати свої творчі можливості, функціонувати самостійно та вільно обирати напрями діяльності, що значно важче зробити на великих підприємствах. За таких умов зменшується вартість створення робочих місць, підвищується самостійність та впевненість підприємця у власних силах, що підвищує потенціал МСБ та збільшує появу нових ідей.

По-четверте, МСБ значно підвищують рівень конкуренції на ринку та спонукають підприємців до більш ефективної та якісної діяльності, в той час як великі підприємства монополізують ринок. Завдяки конкуренції підприємства МСБ краще забезпечують місцеві ринки товарами й послугами, тоді, як великий бізнес діє в межах всієї території країни, тому повільно освоює ринок кожного регіону. МСБ використовують здебільшого місцеві регіональні ресурси, міцніше прив'язані до місця свого розташування, тому локалізація ресурсів та їхнє використання здійснюється саме МСБ.

По-п'яте, підприємства МСБ вирішують проблеми зайнятості в регіоні за допомогою створення робочих місць, надають роботу працівникам, вивільненим у процесі реструктуризації великих підприємств, створюють передумови формування середнього класу, існування якого послаблює притаманну ринковій економіці тенденцію до соціальної диференціації та розширює соціальну базу реформ.

По-шосте, підвищують рівень конкурентоспроможності регіонів та галузей унаслідок високої мобільності у використанні ресурсів, невеликих термінів часу переформатування діяльності.

По-сьоме, вирішують значну кількість соціальних проблем та організації соціальної сфери в регіональних господарських комплексах. Надають послуги в сфері освіти, охорони здоров'я, культурі та ін.

Таке спрямування стимулює активне розширення стандартів соціалізації економіки. Крім того, МСБ є значним джерелом поповнення місцевих та регіональних бюджетів, будучи зацікавленими в економічному розвитку території, на якій знаходяться. З огляду на зазначені переваги можна стверджувати, що малий та середній бізнес є індикатором визначення ефективності виконання регіональною економікою своїх функціональних завдань, пов'язаних із підвищенням рівня життя населення, зростанням рівня самозабезпеченості та економічного потенціалу в цілому.

Підприємства МСБ створюють необхідні умови для такого важливого чинника, як інкубування ринкового середовища регіону, цільового інкубування підприємств – інноваційного спрямування, соціально орієнтованих та ін.

Отже, малий та середній бізнес, який є органічним структурним елементом ринкової економіки, додатково набуває функцій структуроутворювального елемента та створює позитивний економічний клімат для інкубування ринкового економічного простору. Саме малим та середнім підприємствам притаманна здатність до саморегулювання, самовідтворення та самостійного функціонування в межах визначеної ринкової ніші. МСБ стимулює розвиток інноваційних та новітніх перетворень у ринковій економіці та створює необхідне підґрунтя для реалізації ефективних управлінських рішень з метою розширення на території будь-якої країни. Малий і середній бізнес здійснює структурну перебудову економіки країни, акумулює необхідні ресурси регіонів, стимулює попит населення, забезпечує насичення ринку споживчими товарами тощо. МСБ займає фундаментальне місце та відіграє ключову роль в соціально-економічному розвитку не лише окремого регіону, а й держави в цілому.

Малий бізнес відіграє важливу роль для розвитку ефективного середнього бізнесу, що в процесі свого зростання та розвитку переходить в іншу, більш масштабну категорію. Тому малий і середній бізнес розглядають у єдності, схожості цілей, інститутів, масштабів, що спонукає до загальної більш ефективної їхньої взаємодії та виключає процес пригнічення малого бізнесу великим.

У документах ООН зазначається, що для боротьби з бідністю велике значення має цільова допомога держави, що направляється, в тому числі й на розвиток МСБ [4]. Така державна допомога повинна спрямовуватись на створення ефективною ринковою інфраструктури, підтримку індивідуального й родинного бізнесу, малих та середніх підприємств [4].

Саме МСБ у державі є ефективним засобом скорочення чисельності найбідніших верств населення, що передусім дозволяє скоротити державні видатки на боротьбу із злочинністю, соціальний захист [4]. На результативність малих та середніх підприємств впливають також комбінації внутрішніх і зовнішніх факторів. Якщо внутрішні проблеми можуть вирішуватися малими підприємствами локально, на місцевому рівні, то подолання багатьох зовнішніх

перепон вимагає ефективних дій з боку держави на регіональному рівні [5]. Оскільки зовнішні й внутрішні проблеми переважно тісно пов'язані між собою, можна стверджувати, що державі вкрай необхідно сконцентруватися на усуненні протиріч між різними установами, що стосуються до малого та середнього бізнесу як на локальному, так і на регіональному рівні [6].

Ефективний розвиток МСБ є основним показником стабільності та прогресивності економічного розвитку країни, адже саме підприємницький сектор забезпечує економіку країни усіма необхідним ресурсами та сприяє реалізації наявного потенціалу. Від стану розвитку МСБ залежить рівень економічного розвитку регіону, адже рівень споживання населення в регіоні відтворює їх купівельну спроможність та, відповідно, можливі очікувані прибутки підприємців. Тому взаємозв'язок економічного розвитку регіону з розвитком МСБ набуває особливого значення з позиції їх взаємозалежності та об'єктивності. З урахуванням значної ролі малого та середнього бізнесу в економічному розвитку окремих територій та держави, постає потреба у визначенні особливостей його функціонування в сучасних умовах ринкових, економічних та політичних перетворень.

Малий і середній бізнес в Україні, як і в інших країнах світу, є пріоритетним для розвитку регіонів країни та формування його системи економічного розвитку.

Розглянемо, яку частку складає малий, середній та великий бізнес в Україні для визначення їх внеску в розвиток регіональної економіки (рис. 1.) [7]. Питома вага кількості малих підприємств серед загальної кількості підприємств протягом п'яти років збільшилась на 1% у наслідок зменшення питомої ваги середніх та великих підприємств. Структура усіх підприємств протягом п'яти років змінюється в бік збільшення малих підприємств та зменшення інших, але якщо розглядати динаміку кількості малих підприємств, то вона протягом п'яти років зменшилась майже на 30 000 одиниць.

Така ситуація свідчить про підвищення ролі малого бізнесу та водночас погашення підприємницької активності підприємств через певні труднощі економічного, соціального, фінансового, політичного характеру. Кількісна структура підприємств бізнесу в Україні за досліджуваний період суттєво не змінилась. Загалом же кількість МСБ у 2016 році досягла 99,9% від загальної кількості, тобто можна сказати, що сектор МСБ в Україні сформувався кількісно й відповідає середньоєвропейському рівню. Кількість підприємств МСБ не визначає ефективність функціонування цього сектору в Україні, важливим є кількість зайнятих на цих підприємствах та обсяг виробленої ними продукції, адже кількість підприємств МСБ може бути мінімальною, а кількість зайнятих та обсяг виробленої продукції на них достатньо об'ємною, і навпаки.

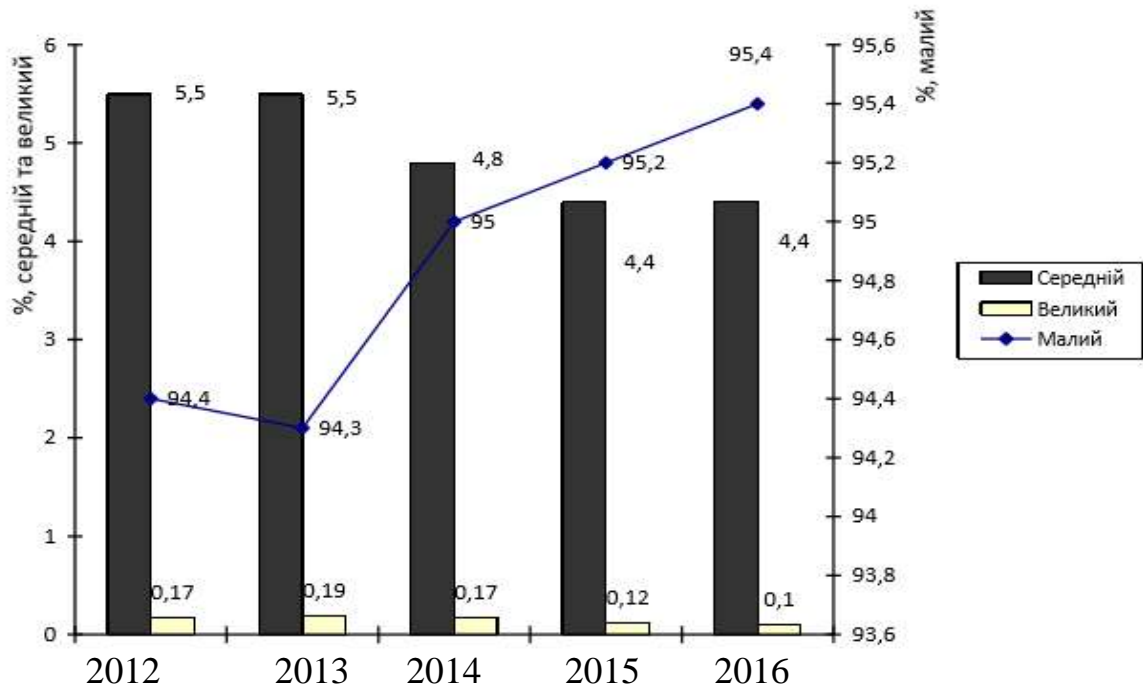


Рис. 1 - Динаміка питомої ваги підприємств малого, середнього та великого бізнесу в Україні в 2012-2016 рр

Найбільшу частину реалізованої продукції в Україні виробляють середні підприємства – 42%, причому в 2016 році обсяг реалізації значно підвищився як у середніх, так і у малих підприємств. Обсяг реалізованої продукції підприємствами МСБ в Україні в півтора рази перевищує обсяг реалізації великих підприємств. Тому цікавим є визначення видів економічної діяльності, в яких виробляється та реалізується найбільша кількість продукції (табл.1) [8].

Таблиця 1

Види економічної діяльності підприємств МСБ за обсягом реалізованої продукції в 2012 – 2016 рр., млрд грн

Види економічної діяльності	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Сільське, лісове та рибне господарство	114,4	143,1	137,6	182,3	301,1
Промисловість	476,3	528,9	538,9	613,6	809,2
Будівництво	108,8	142,2	125,3	139,8	123,6
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1100,4	1142,1	1116,8	1104,6	1388,2
Тимчасове розміщення й організація харчування	13,8	27,5	18,6	11,1	13,2
Інформація та телекомунікації	38,3	39,6	41,1	47,6	62,1
Фінансова та страхова діяльність	159,	159,4	88,1	20,9	32,9
Операції з нерухомим майном	55,1	51,2	47,9	70,9	82,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	54,4	74,8	50,9	61,1	66,5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	28,2	37,9	36,1	36,5	38,6
Освіта	1,6	1,7	1,7	1,5	1,9

Продовження табл. 1

Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	7,2	8,3	9,1	7,5	10,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	6,4	4,7	9,3	11,3	3,1
Надання інших видів послуг	2,6	3,2	2,6	2,6	3,3

Результати аналізу в таблиці 1 свідчать, що найбільший обсяг реалізованої продукції виробляють підприємства МСБ, які займаються оптовою та роздрібною торгівлею, причому цей показник із кожним роком збільшується. Найменший обсяг реалізованої продукції виробляють підприємства МСБ, що зайняті у сфері освіти. Більш ніж удвічі за останні п'ять років збільшився обсяг реалізованої продукції, яку виробляють підприємства МСБ у сфері сільського господарства, промисловості, транспорту та кур'єрської діяльності. У сфері фінансової та страхової діяльності обсяг реалізованої продукції підприємств МСБ зменшився більш ніж утричі. Пріоритетними галузями, що сприяють розвитку МСБ є оптова та роздрібна торгівля, сільське, лісове та рибне господарство, промисловість.

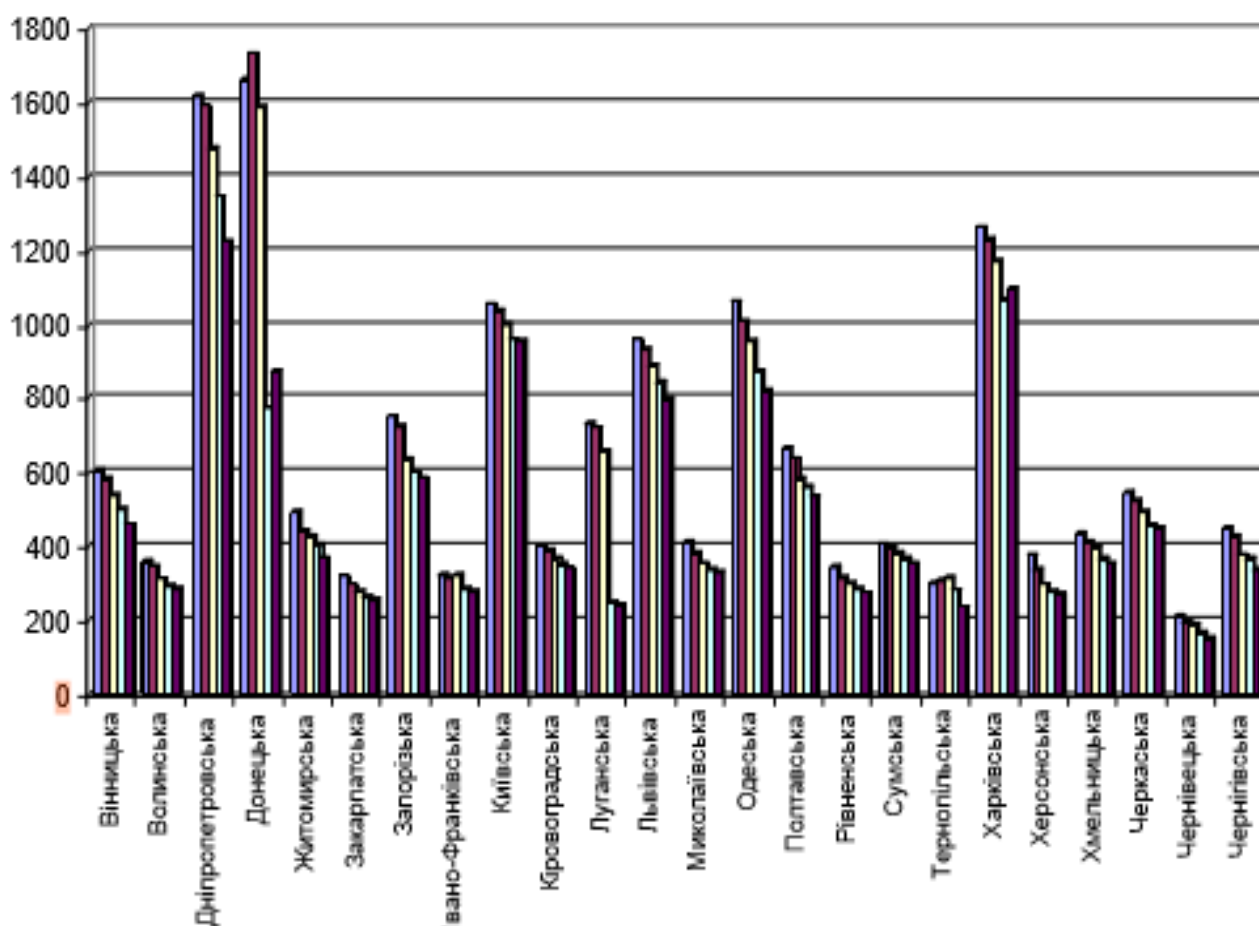


Рис. 2 - Кількість середніх підприємств в регіонах України у 2012 – 2016 рр.

Кількість середніх підприємств у регіонах із кожним роком зменшується, тоді, як кількість малих підприємств з кожним роком зростає. Така ситуація може бути пов'язана з можливими труднощами ведення середнього бізнесу –

фінансовими, економічними, організаційними, тому більша кількість із них переходить у форму малих підприємств, де не постає гостра потреба у великій кількості фінансових коштів, а інвестиції окупаються значно швидше та з меншими ризиками.

Найбільша кількість середніх підприємств зосереджена в Дніпропетровській, Донецькій та Харківській областях, найменша – Волинська, Закарпатська і Чернівецька області. Через наявну політичну нестабільність та загострення ситуації на Сході України, за останні два роки в Донецькій та Луганській області майже удвічі зменшилась кількість середніх підприємств.

Малі підприємства в регіонах становлять абсолютну більшість серед усіх видів підприємств та є «запасним варіантом» для середнього бізнесу у випадку загрози банкрутства. Тому доцільним є аналізувати малий та середній бізнес у подальшому дослідженні разом, оскільки вони доповнюють один одного та не є конкурентами. Преважна кількість малих підприємств зосереджена в Дніпропетровській, Донецькій, Харківській та Одеській областях.

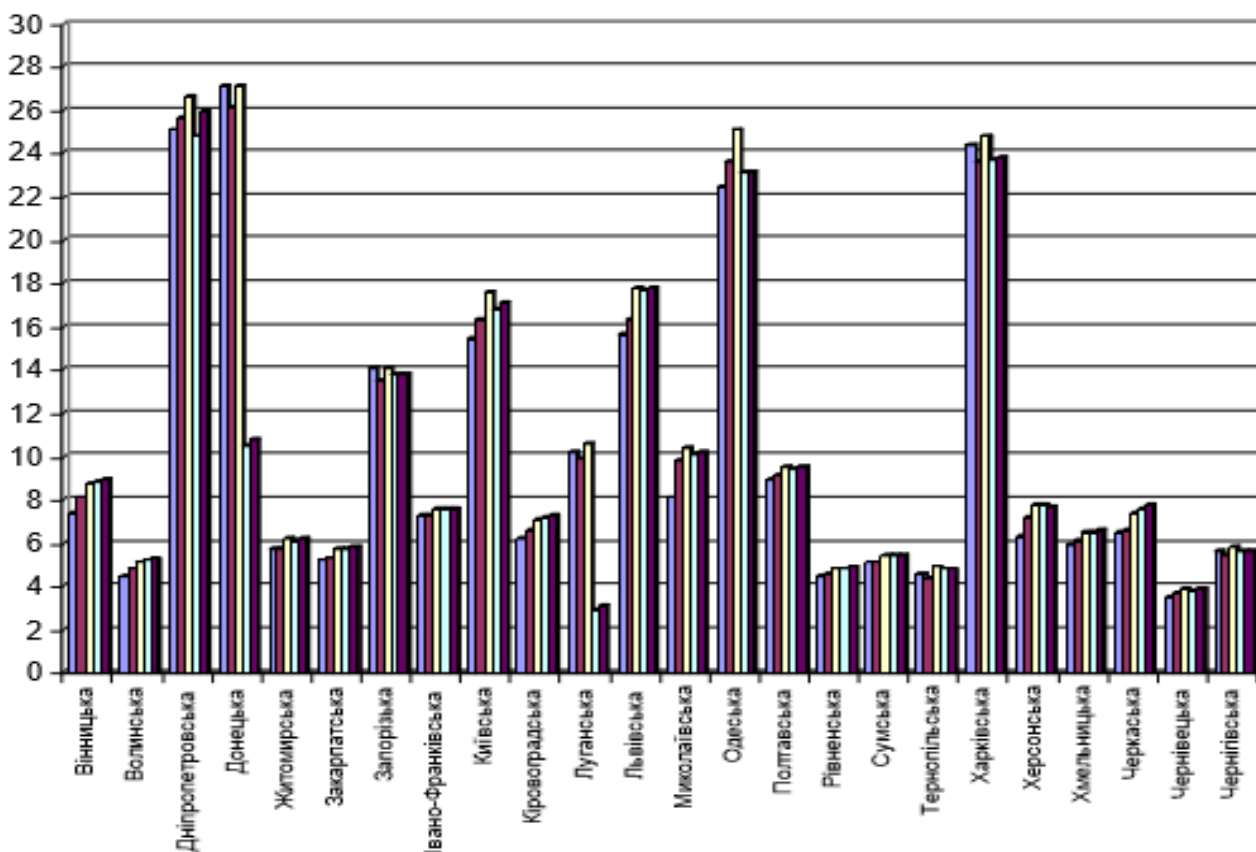


Рис. 3 - Кількість малих підприємств у регіонах України в 2012-2016 рр.

Для визначення рівня розвитку бізнесу України серед інших країн, розглянемо позицію України у світовому рейтингу щодо легкості ведення бізнесу у 2016 році. За результатами рейтингу Doing Business-2016 Україна показує досить оптимістичну лінію свого розвитку щодо МСБ, піднявшись за 6 років на 64 позицію. Розглянемо докладніше зміну позиції України у світовому вимірі на рисунку 4 [9; 10; 11].

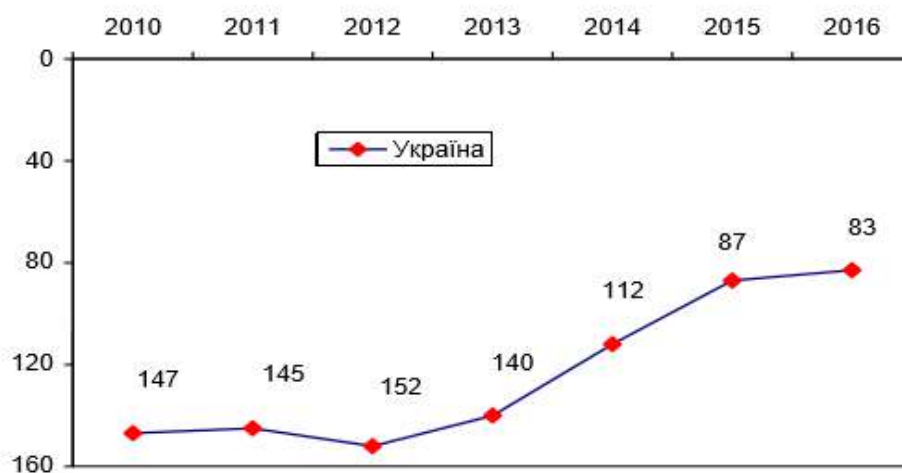


Рис. 4 - Динаміка позиції України у рейтингу умов ведення бізнесу в 2010-2016 рр.

У рейтингу Doing Business-2016 Україна посіла 83 місце серед 189 країн світу, покращивши свій рейтинг порівняно з попереднім роком на 4 позиції. Наша держава перебуває в рейтингу між Саудівською Аравією – 82 місце та Брунеєм – 84 місце. Цей рейтинг складається Світовим банком та здійснює оцінку за такими напрямками, як: реєстрація підприємств, отримання дозволу на будівництво, підключення до системи електричних систем, реєстрація власності, отримання кредитів, захист міноритарних інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, виконання контрактів, вирішення неплатоспроможності.

Таблиця 2

Позиції України за індикатором рейтингу Doing Business – 2016

Індикатори ведення бізнесу	Роки		Зміни рейтингу
	DB -2016	DB-2015	
Реєстрація підприємств	30	70	+40
Отримання дозволів на будівництво	140	139	-1
Підключення до системи електропостачання	137	138	+1
Реєстрація власності	61	61	+3
Отримання кредитів	19	17	-2
Захист міноритарних інвесторів	88	87	-1
Міжнародна торгівля	109	109	Без змін
Виконання контрактів	98	98	Без змін
Вирішення неплатоспроможності	141	141	Без змін

На основі розглянутих індикаторів ведення бізнесу варто зазначити значне покращення показника «реєстрація підприємства», що відображає простоту процедури започаткування бізнесу. Україна піднялася на 40 позицій порівняно з попереднім роком, та є кращою, ніж у Польщі (85 місце), Киргизії

(35) і навіть у регіоні (47) (у цьому рейтингу Україна належить до Європи та Центральної Азії).

Система фінансових механізмів розвитку МСБ в Україні складається з бюджетного, кредитного та механізму самофінансування (власних коштів підприємців).

За даними Держстату України у 2017 році основним джерелом інвестування для всіх суб'єктів господарювання залишалися власні кошти, що складало 59,2 % від загального обсягу фінансування в середньому по Україні, кредити й інші зовнішні позики – 16,1 %, кошти з держбюджету і місцевих бюджетів – 6,3 % і 3,2 % відповідно.

Як показують дані Україна за усіма показниками не відповідає сучасним вимогам прогресивних змін в економічному середовищі та значно відстає від усіх інших розглянутих країн. Відсутність дієвої державної підтримки при наявності законодавчої бази щодо підтримки МСБ значно сповільнює економічний розвиток країни та зменшує її конкурентоздатність на світовій арені.

Згідно з рейтингом Doing Business-2016: Сінгапур – 1 місце; Данія – 3 місце, Великобританія – 6 місце, США – 7, Німеччина – 15, Польща – 25, Франція – 27, Японія – 34, Україна – 83 [10]. Враховуючи наведені значення рейтингу, доцільним буде розглянути деякі моделі підтримки МСБ розвинутих країн світу. Країна-лідер з ведення бізнесу та його підтримки – Сінгапур, створила усі необхідні умови для легкого та ефективного ведення бізнесу, забезпечила необхідну державну підтримку, тому не випадково в цій країні налічується більше 3,5 тис. відомих світових компаній, та більше 120 транснаціональних компаній мають тут свої представництва [12; 13].

Британія займає передове місце серед країн щодо створення найсприятливіших умов для розвитку підприємництва, що дозволило щорічно заощаджувати близько 10 млрд. фунт. стерлінгів за рахунок скорочення формальних процедур і бюрократичної тяганини [14]. Німеччина стимулює розвиток МСБ пільговими умовами кредитування, але все ж у цій країні існують певні труднощі із веденням бізнесу. Проте 2/3 всього економічно активного населення зайняті в МСБ. Малі та середні фірми дають половину ВВП країни, здійснюють до 40% усіх капіталовкладень. В економічно розвинутих країн світу існує багатоманітність форм державної підтримки приватних власників. Крім того, сектор МСБ відрізняє висока динамічність, гнучкість інноваційної активності, здатність до прискореного створення нових виробництв і генерації нових робочих місць. у США упродовж останнього десятиліття майже 55% інновацій й 75% робочих місць було створено у цьому секторі, за ефективністю капіталовкладень він майже в 9 разів перевищує сферу великого бізнесу.

Україна за кількістю середніх і малих підприємств, за рівнем їх розвитку та рівнем державної підтримки катастрофічно відстає не лише від економічно розвинутих країн, але й країн з трансформаційною економікою, що характеризується як досить несприятливі фактори розвитку економіки країни. Якщо раніше головним джерелом проблем були певні ускладнення щодо

доступу до фінансових і кредитних ресурсів, високих ризиків діяльності, то на сьогодні – ще й посилення фіскального стягнення з прибутків підприємств, прогнозується різке скорочення суб'єктів такого виду діяльності, за найгіршими прогнозами воно може досягти 20% [15]. Українська модель функціонування МСБ має слабкі риси податкового сприяння з додаванням законодавчих пом'якшуючих пільг та кредитних програм, яка не працює ефективно через низьку зацікавленість учасників економічних відносин. Наявні проблеми вимагають розробки такого підходу щодо підтримки та сприяння розвитку сектору МСБ, який здійснить задіяння усіх учасників економічних відносин та джерел їх ефективного функціонування, а також сконцентрує увагу як на якісних, так і на кількісних результатах такого підходу.

Підтримка підприємницького сектору повинна здійснюватись на засадах комплексної системи, складові якої регулюють, відновлюють, розвивають та підтримують МСБ. Система складається з джерел підтримки, які встановлюють наявність та кількість суб'єктів, що безпосередньо беруть участь у підтримці МСБ; механізмів підтримки, які розкривають можливі типи підтримки; інструменти підтримки – ті, що виявляють засоби підтримки МСБ; управлінські технології – розкривають методи або способи, за допомогою яких здійснюється підтримка та розкривають управлінський вплив на МСБ.

Системне та ефективне застосування джерел підтримки МСБ дозволить Україні вийти на європейський рівень розвитку та гідно конкурувати як на національному, так і на міжнародному рівні.

У розвинутих країнах Європи вже давно застосовуються саме системна підтримка МСБ з боку держави, ринку, інфраструктури та інвесторів, яка в результаті дає оптимістичні результати. Тому й в Україні таке комплексне їхнє функціонування сприятиме активному залученню іноземних інвестицій, підвищуватиме конкурентоздатність підприємств та здійснюватиме активний економічний розвиток регіонів країни.

Від розвитку підприємств залежить функціонування економіки держави в цілому, однак в Україні поки що не розроблено чітку стратегію регулювання та не обґрунтовано програму розвитку цієї форми господарювання. Недосконалою є система фінансування та матеріально-технічного забезпечення становлення й розвитку МСБ, невідпрацьованими залишаються правові й організаційні питання діяльності фірм. Тому доцільним є вивчення механізмів підтримки МСБ, які охоплюють систему взаємодії різних суб'єктів господарювання та визначають пріоритетні важелі розвитку підприємництва, а також можливість усунення проблем, що виникають на цьому шляху.

Наявність проблем у розвитку МСБ визнається як фахівцями-практиками, так і науковцями. Значна більшість незалежних експертів визначає, що формування дієвого механізму підтримки МСБ є найбільш актуальним та впливовим для вивчення та дослідження теорії підтримки МСБ [16]. Оскільки ефективна підтримка МСБ не може здійснюватися без формування відповідних механізмів, то виникає потреба задіяти соціально-економічний потенціал суб'єктів підприємництва, і тим самим ефективно витратити бюджетні ресурси.

МСБ є важливим фактором розвитку економіки України, та вихід з економічної кризи пов'язаний із розробкою розглянутих засад, механізмів та методів підтримки МСБ, в яких головною проблемою є питання практичної реалізації правового забезпечення для відновлення позитивної динаміки соціально-економічних показників розвитку МСБ. Ключове значення для підвищення ефективності функціонування малих та середніх підприємств України має створення гідних умов для їхнього існування, що стане можливим унаслідок створення ефективної системи відтворення підприємництва та застосування необхідних інструментів його підтримки.

Розглянемо окремі інструменти підтримки малих і середніх підприємств у зовнішньому та внутрішньому середовищі в системі регіонального ринкового простору (рис. 5).



Рис. 5 - Інструменти підтримки малого та середнього бізнесу

Одним із принципових відмінностей національного рівня розвитку МСБ від європейського є недостатній рівень наукової та інноваційної активності цього сектору, фінансово-кредитна «неспроможність», відсутність належної державної підтримки та стимулу до відкриття й необхідного захисту ризикованої підприємницької діяльності.

У нашій країні головним джерелом підтримки сфери бізнесу повинна бути держава. Тому інструменти державної підтримки МСБ повинні будуватися на принципах якісного та безперервного стимулювання й підтримки підприємств малого та середнього бізнесу.

Для того, щоб наблизити підприємницьке середовище до необхідних параметрів розвитку постає потреба, передусім, у зменшенні надмірного регуляторного навантаження, яке гальмує розвиток підприємництва та створює різні складнощі відкриття бізнесу для підприємців. Проведення дерегуляції є потужним інструментом щодо підтримки МСБ у нашій країні та його подальшого розвитку.

Як результат, здійснення відповідних механізмів сприятиме інтеграції національної економіки, зростанню внутрішніх ринків, підвищенню конкурентоспроможності та загальному рівню розвитку економіки. Із вищенаведених механізмів підтримки МСБ виокремимо ті, які формують ефективні управлінські засади та ґрунтуються на передовому світовому досвіді.

Отже, цілеспрямований та систематичний розвиток підприємства, реалізація його інноваційного, творчого та ресурсного потенціалу повинне здійснюватися завдяки наявності ефективної системи підтримки та напрямів стимулювання підприємства, що передбачає наявність цілей, механізмів та інструментів, реалізація яких дозволить досягти підприємству бажаного результату, спираючись на управлінські засади розвитку підприємств.

Розвиток малого та середнього бізнесу в регіоні є основою зростання добробуту населення, збільшення прошарку його середнього класу та формуванню соціального капіталу, сприяє створенню позитивного іміджу України, забезпеченню ефективної ринкової економіки з метою її інтеграції в європейську та світову економічні системи. А можливість застосування сучасних управлінських інструментів підтримки МСБ відкривають широкі можливості до адаптації української політики розвитку МСБ до європейської, збільшить конкуренцію як зовнішню, так і внутрішню та підвищуватимуть економічний потенціал країни.

Список використаних джерел

1. Фінагіна О. В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування: монографія/НАН України. Ін-т екон.-прав. дослідж. Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2005. 228 с.
2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. пос.. Київ: Знання, 2004. 654 с.
3. Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014 – 2024 роки. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>
4. Комих Н. Г. Соціокультурний контекст становлення та розвитку підприємництва в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. соціол. наук: 22.00.04/Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. Харків, 2006. 19 с.
5. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. Москва: Фаир-пресс, 1998. 259 с.
6. Прямухіна Н.В. Проблеми та перспективи розвитку регіонального ринкового простору в умовах трансформації // Київ: "Ліра-К", 2015. 332 с.
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Агенція регіональної підтримки підприємництва та інвестицій. URL: <http://investsupport.com.ua/media/novini/vikliki/>

9. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні/Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Київ, 2014. 40 с.

10. Вісник «Право знати все про податки»/Офіційне видання Державної фіскальної служби України. 2015. № 45. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9160>

11. Новицька О. Особливості підтримки малого та середнього бізнесу в системі сучасного регіонального менеджменту//Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 37 (2): у чотирьох частинах. Черкаси: ЧДТУ, 2014. С. 162–169.

12. Лоссовський І. Як Сінгапур став оазисом «першого світу»//День. 03.08.2015. № 137 (4504). С. 8.

13. Лі Куан Ю. Із третього світу в перший. Сінгапурська історія: 1965 – 2000: мемуари. Київ: Вид-во О. Капусти, 2011. 680 с.

14. Світовий бізнес: навч. пос./за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: Рута, 2004. 498 с.

15. Ващенко К. Особливості кризового підприємництва//День. 14.01.2009.

16. Фінагіна О. В. Діагностування регіональних ринків: навч. пос.. для студентів вищ. навч. закл. Донецьк: ВІК, 2009. 236 с.

*Минкіна Г.О. - к .с.-г.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м.Херсон*

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Сільське господарство на сьогодні є однією з найбільш важливих галузей вітчизняної економіки. В силу підвищеної чутливості до впливу різного роду негативних чинників нестабільності, сільське господарство потребує удосконалення розвитку підприємницької діяльності . Основою діяльності будь-якого підприємства аграрного сектору економіки є виробництво та переробка сільськогосподарської продукції. Специфіка сільськогосподарського виробництва полягає у його сезонності та використанні біологічних ресурсів, тому потребує серйозної підтримки з боку держави, та використання світового досвіду підприємництва в аграрній сфері..

В сучасних умовах господарювання в Україні розвиток підприємництва є одним із найважливіших чинників соціально- економічного зростання. Активний розвиток підприємництва сприяє залученню до підприємницької діяльності більшої кількості виробників, кращому використанню всіх матеріальних та суспільних ресурсів, інтенсивнішому розвитку національного господарства, зростанню національного багатства й добробуту нації.

Завдяки підприємництву у більшості країн світу створюються нові робочі місця та впроваджуються інновації, розвиваються нові ринки та види бізнесу, збільшуються податкові надходження та грошові доходи населення. Воно виступає основою розвитку як окремих секторів економіки, так і держави в цілому.

Підприємницька діяльність є одночасно причиною і наслідком формування ринкової системи господарювання в Україні. Вона є рушійною силою господарської діяльності всіх суб'єктів ринкових відносин і розвиток сільськогосподарського виробництва, підприємницької діяльності в агропромисловому виробництві а також сільських територій необхідно розглядати як взаємозалежні процеси.

Метою забезпечення підприємницької діяльності в аграрній сфері є не тільки створення умов для ведення бізнесу, але й сільський розвиток, який є соціально-економічним результатом державного управління й означає цілеспрямовану зміну інституційних, економічних, екологічних, демографічних, соціальних, культурних, побутових та інших факторів, які забезпечують зростання рівня й якості життя сільського населення.

За підтримки фондів Європейського Союзу в Україні розроблено Проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр., який подано на обговорення громадськості. Проект розроблено за вісьмома напрямками (розділами):

- 1) наближення законодавства України в агропромисловому комплексі до законодавства ЄС;
- 2) дерегуляція в агропромисловому комплексі;
- 3) фактори виробництва в агропромисловому комплексі;
- 4) розвиток аграрної політики у сфері науки, освіти й інновацій;
- 5) управління виробництвом і ринками в АПК;
- 6) державна підтримка й оподаткування у сфері сільського господарства;
- 7) розвиток сільських територій;
- 8) управління ресурсами в сільському господарстві.

У межах кожного розділу виділено кілька (2–4) підрозділів, присвячених вирішенню найактуальніших завдань відповідного напрямку стратегії. У розділі щодо розвитку сільських територій (7) увагу сфокусовано на таких трьох проблемах: підтримка малих виробників сільськогосподарської продукції (особисті селянські господарства, фермерські господарства сімейного типу та малі сільськогосподарські підприємства); підвищення якості життя та диверсифікація господарської діяльності у сільській місцевості; сільський розвиток на базі громад.

Важливою позитивною рисою даного проекту є комплексний підхід, при якому розвиток сільськогосподарського виробництва, підприємницької діяльності в агропромисловому виробництві і сільських територій розглядаються як взаємозалежні процеси, метою яких є забезпечення багатофункціонального сільського господарства. Багатофункціональність проявляється в тому, що формування якісного життєвого середовища та створення умов для зайнятості у сільській місцевості, зміцнення місцевих

громад, збереження довкілля розглядаються в якості завдань не менш важливих, ніж виробництво продовольства, сировини й енергії.

Також необхідно відмітити що діяльність держави щодо створення сприятливих умов для підприємницької діяльності в аграрній сфері буде марною, якщо в сільській місцевості не будуть забезпечені соціально-економічні умови для достойного якісного життя населення.

Розвиток підприємництва в аграрній сфері забезпечується також за рахунок інституційного забезпечення, яке являє собою сукупність заходів держави щодо формування відповідної інституційної матриці (формальних і неформальних інститутів, а також механізмів примусу), які створять умови для подальшого розвитку різноманітних форм підприємництва в аграрній сфері. Будь-які перетворення повинні відбуватися у відповідності до визначеної мети, з якої випливають завдання, принципи, умови досягнення означених цілей.

Метою удосконалення інституційного забезпечення розвитку підприємництва в аграрній сфері повинно стати створення умов для становлення в Україні моделі сталого, багатофункціонального сільського господарства, яке разом з виробництвом якісного і безпечного продовольства, сировини й енергії задовольняє інші потреби населення та надає суспільні послуги, спрямовані на формування якісного життєвого середовища та створення умов для зайнятості у сільській місцевості.

Пріоритетні завдання удосконалення інституційного забезпечення розвитку підприємництва в аграрній сфері можуть бути визначені як такі, що створюють умови для реалізації найважливіших функцій підприємництва: новаторської, організаційної, господарської, соціальної, особистісної.

Зміст господарсько- організаційної функції полягає у наступному:

- збільшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності, підвищення рівня ділової активності;
- поліпшення ресурсного та матеріально-технічного забезпечення суб'єктів підприємництва;
- підвищення рівня ефективності фінансово-господарської діяльності та посилення мотивації населення сільських територій до підприємницької діяльності;
- активізація інтеграційних та кооперативних процесів між суб'єктами малого підприємництва аграрної сфери та іншими секторами економіки зниження трансакційних витрат суб'єктів підприємницької діяльності;
- забезпечення протидії рейдерству та протиправному захопленню майна, активів.

Новаторська функція заключається у збільшенні частки інноваційної продукції, випущеної підприємствами АПК; розбудові інформаційно-консультативної інфраструктури; побудова служби дорадництва.

Соціальна передбачає зростання показників: кількість шкіл, дитячих садочків, лікарень, доріг, культурних закладів, доріг з твердим покриттям, доступ до мережі Internet, сучасного зв'язку, а особистісна - збільшення доходів від підприємницької діяльності мешканців сільських територій;

підвищення привабливості способу життя на сільських територіях; можливість самореалізації і всебічного розвитку .

Головними принципами повинні бути прозорість і відкритість процедур, відмова від підтримки діяльності конкретних підприємств чи груп підприємств, усунення будь-якої суб'єктивності щодо реагування влади на діяльність окремого суб'єкта підприємницької діяльності, підтримка саморегульованості і конкурентності у ринковому середовищі.

Сутність принципів :

1. Опосередкованість впливу регуляторного рішення зміст якого полягає у відмові від прямого впливу та підтримки діяльності конкретних підприємств чи груп підприємств;

2. Урахування ефекту масштабу дії регуляторного рішення, зміст-врахування економічної віддачі не від конкретного обраного підприємства, а від масиву споріднених підприємств;

3. Безособовість функціонування органів державної влади зміст полягає в усунення будь-якої суб'єктивної вибірковості щодо реагування органами державної влади на ринкову ситуацію чи діяльність окремого суб'єкта підприємницької діяльності;

4. Саморегульованість у ринковому середовищі - будь-який механізм регулювання не повинен вимагати додаткових регуляторних актів прямого впливу;

5. Прозорість і відкритість процедур, зміст полягає у тому що запропоновані дії мають бути вичерпно деталізовані і публічно встановлені регулятором; 6. Конкурентність заходів стимулювання - попередження нецінової конкуренції та захист прав споживача;

Посилення стимулів суб'єктів підприємницької діяльності до інвестиційно-інноваційної активності може бути здійснене шляхом встановлення держзамовлення на продукцію інноваційних сільськогосподарських підприємств, розробки й запровадження механізму скерування частки податкових надходжень від інноваційних підприємств на фінансування розширення виробництва інноваційної продукції. Зниження трансакційних витрат суб'єктів аграрного бізнесу відбуватиметься внаслідок подолання витрат, пов'язаних з доступом суб'єктів аграрного підприємництва до ринків, ресурсів, ринкової інфраструктури, інформації, інвестицій та інновацій. Шляхом до цього є розбудова інфраструктури аграрного підприємництва.

Аналізуючи дану проблему необхідно визначити що напрями реалізації завдань удосконалення забезпечення розвитку підприємництва в аграрній сфері такі:

- підвищення ефективності державної політики протидії рейдерству;
- посилення стимулів суб'єктів підприємницької діяльності до інвестиційно-інноваційної активності;
- зниження трансакційних витрат суб'єктів аграрного бізнесу;
- підвищення рівня прозорості й ефективності дозвільної системи;

- розбудова дієвої інституційної інфраструктури фінансово-ресурсного й інвестиційного забезпечення аграрного підприємництва;
- формування системи ефективної міжгалузевої та міжсекторної кооперації;
- формування стимулів для створення локальних інтегрованих економічних систем;
- збільшення частки витрат на формування мережі інституцій і програм фінансово-кредитного сприяння;
- консультаційна підтримка населення щодо започаткування власного бізнесу.

Підвищення рівня прозорості і ефективності дозвільної системи ґрунтується на посиленні спеціалізації дозвільних органів за видами дозволів, розширення практики затвердження дозвільних заявок за замовчуванням, посилення контролю та відповідальності посадових осіб.

Розбудова дієвої інституційної інфраструктури фінансово-ресурсного й інвестиційного забезпечення аграрного підприємництва може бути забезпечена шляхом створення регіональних і місцевих кластерів інвестиційно-інноваційного характеру, розвитку приватно-державного партнерства, розбудови інформаційного та консалтингового супроводу підприємницької діяльності.

Формування системи ефективної міжгалузевої та міжсекторної кооперації можливе шляхом кластеризації, на основі стимулів для створення локальних інтегрованих економічних систем.

Збільшення частки державних витрат на формування мережі інституцій і програм фінансово-кредитного сприяння розвитку малого підприємництва в аграрній сфері можливе у формі створення мережі муніципальних бізнес-інкубаторів, венчурних фондів інших суб'єктів фінансово-інвестиційної підтримки, залучення підприємств страхової сфери з метою зниження ризику підприємницької діяльності.

Успіх перерахованих заходів можливий лише за умови надання консультаційної підтримки населенню сільських територій щодо започаткування власного бізнесу.

Необхідно відмітити, що перелік запропонованих рекомендацій не є новим. Ще Національною програмою сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, прийнятою у 2001 р., передбачалися подібні кроки. Законом України «Про розвиток і державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» від 2012 р. вони були підтверджені і передбачали:

1. Удосконалення нормативно-правової бази в сфері підприємницької діяльності.
2. Формування єдиної державної регуляторної політики в сфері підприємництва.
3. Активізацію фінансово-кредитної і інвестиційної підтримки малого підприємництва.
4. Сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва

5. Впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва [6, с. 73].

Але добре відомі і випробувані у багатьох країнах світу рекомендації щодо дій, програма ринкових перетворень, яка добре зарекомендувала себе в багатьох країнах Європи, Азії, Латинської Америки, демонструє недостатню ефективність в Україні? Здається тут ми маємо ситуацію, що описується інституціональною теорією як явище «інституційної пастки», з якою стикаються уряди багатьох країн при проведенні ринкової трансформації економіки. Сутність «інституційної пастки» полягає у тому, що, здійснюючи зміни будь-якого інституту поза його зв'язками з трансформацією правил по інших інститутах, держава створює ситуацію глухого кута. Створюючи умови для становлення інституту підприємництва, держава не встигає із змінами інших інститутів, тобто перетворення економічних інститутів не може відбуватися самовільно, без узгодженості усіх макроекономічних регуляторів, тому що в економіці все взаємопов'язано.

Вихід з інституційної пастки, в яку, потрапив весь підприємницький сектор України, можливий лише «за умови зміни діючих інститутів у результаті спонтанної еволюції або цілеспрямованого державного втручання» [8, с. 6].

Отже, прагнучи до створення ефективного інституційного середовища розвитку підприємницької діяльності, реформувати необхідно всю систему в комплексі, змінюючи як формальні, так і неформальні інститути, а також механізми примусу. Акцентуація на певному окремому об'єкті (дерегуляція, фінансово-кредитна підтримка або створення дорадчих служб) не дозволить розв'язати проблему в комплексі.

В контексті удосконалення формальних інститутів задля дієвості поліпшення підприємницького середовища в аграрній сфері, в першу чергу, необхідне забезпечення захисту та гарантування прав власності на землю.

Не менш важливим напрямом удосконалення інституційного забезпечення підприємницької діяльності в аграрній сфері є забезпечення умов конкуренції як найважливішого базисного економічного інституту.

Інституційна матриця, на формування якої спрямоване інституційне забезпечення підприємницької діяльності, включає поряд з формальними і неформальними інститутами, механізми примусу, які ґрунтуються на неухильному слідуванні законодавчим нормам. У цьому контексті окремої уваги заслуговує розгляд пропозиції запровадження в Україні інституції бізнес-омбудсмена з точки зору впливу на загальні інституційні умови розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері. 12 травня 2014 р. було підписано Меморандум про взаєморозуміння для української Антикорупційної ініціативи, метою якого є боротьба з корупцією та несправедливим ставленням до бізнесу, поліпшення бізнес-клімату в Україні та підвищення ефективності боротьби із корупцією. Згідно з Меморандумом, основними функціями та повноваженнями бізнес-омбудсмена є наступні: «а) отримання скарг від бізнесу на несправедливе ставлення, у тому числі корупцію, розгляд цих скарг і сприяння у розв'язанні відповідних проблем; б) визначення системних причин

несправедливого ставлення до бізнесу і корупції з представленням відповідних висновків громадськості та відповідним державним органам» [10, с. 44].

Світовий досвід підтверджує ефективність роботи подібної інституції, яку мають сьогодні близько 100 країн, зокрема США, Російська Федерація, Австрія, Грузія. Уперше посаду парламентського омбудсмена засновано Парламентом Швеції в 1809 р. У деяких країнах існує практика діяльності національного омбудсмена на національному рівні і паралельне існування інших омбудсменів на рівні регіону або муніципалітету. Практично в усіх моделях діяльність інституції національного бізнес-омбудсмена зводиться до посередництва при розв'язанні проблем заявників за їхніми скаргами в позасудовому порядку, він позбавлений прямих владних повноважень і не замінює собою жодних гілок влади.

У США бізнес-омбудсмен є складовою частиною Федеральної агенції малого бізнесу (Small Business Administration) і виступає захисником малого бізнесу, коли його представники зазнають надмірних чи несправедливих дій на кшталт надмірних штрафів, часто повторюваних перевірок або розслідувань, вимог хабарів, погроз чи інших несправедливих заходів примусу з боку будь-яких федеральних органів. До того ж, у США окремо існує Служба фінансового омбудсмена, завданням якої є надання представникам малого підприємництва послуг щодо вирішення суперечок з банками, страховими компаніями й іншими фінансовими організаціями. Слід зазначити, що в США діяльність зазначених інституцій є досить ефективною і ґрунтується на нормах спеціально прийнятого закону – Акта про чесну правозастосовну практику при регулюванні малого бізнесу (Small Business Regulatory Enforcement Fairness Act - SBREFA). Цей закон гарантує, що будь-які представники малого бізнесу: підприємства, невеликі некомерційні організації, навіть невеликі державні установи, які відчують несправедливі регулятивні заходи примусу з боку федеральних відомств, – мають можливість і засоби інформувати Уряд про такі дії і захистити свої права. Закон передбачає застосування жорстких каральних санкцій стосовно співробітників відповідного управління Федеральної агенції малого бізнесу, які вдаються до необґрунтованих погроз суб'єктам малого підприємництва, котрі звернулись до бізнес-омбудсмена зі скаргою.

В Австралії робота бізнес-омбудсмена побудована на подібних до американських підходах, а роль омбудсмена полягає у розгляді і розслідуванні скарг на урядові департаменти й агенції за галузевим принципом. Окремо створено інституцію фінансового омбудсмена, компетенцією якого є врегулювання трьох видів спорів: омбудсмен банківських і фінансових послуг, омбудсмен страхування та служба скарг фінансування промисловості.

У Великій Британії створено інституцію омбудсмена з пенсійного забезпечення. У Грузії інституція бізнес-омбудсмена є вимогою норм 143 податкового кодексу Грузії і передбачає надання парламентському фінансово-бюджетному комітету звітів про ситуацію із захистом прав платників податків.

У Російській Федерації запроваджено посаду уповноваженого при Президенті Російської Федерації із захисту прав підприємців, апарат якого

сформовано на базі Громадської палати і котрий сам по собі не має владних повноважень із захисту прав підприємців.

Таким чином, дослідження світового досвіду функціонування інституцій бізнес-омбудсмена дозволяє виокремити спільні риси, притаманні більшості існуючих моделей. По-перше, відсутність у бізнес-омбудсменів владних повноважень. По-друге, здійснення їх діяльності в рамках національного адміністративного права.

Вищезазначене дозволяє зробити висновок, що запровадження подібної інституції в Україні без відповідної зміни усього комплексу національного адміністративного права, удосконалення роботи судової гілки влади, антимонопольного й антикорупційного відомств не внесе суттєвого поліпшення в інституційне забезпечення підприємницької діяльності і є недоцільним. На інституцію бізнес-омбудсмена у світі покладаються повноваження посередництва (медіації) у цивільних та комерційних справах, що не передбачено українським законодавством. Бізнес-омбудсмен також повинен мати повноваження оцінювати бізнес-клімат, розглядати скарги щодо адміністративних перешкод у веденні бізнесу, що частково співпадає з повноваженнями Державної служби України з питань регуляторної політики та підприємництва, яка ліквідована і, відповідно до Постанови КМУ «Про державну регуляторну службу України» від 30 квітня 2014 р. № 252, замінена на державну регуляторну службу України. Пропозиції створити інституцію бізнес-омбудсмена в Україні в складі Антимонопольного комітету України, на нашу думку, є необґрунтованими, адже можливі ситуації конфлікту інтересів всередині Антимонопольного комітету за умови скарг суб'єктів підприємництва на діяльність самого Антимонопольного комітету. Тому ми вважаємо, що в умовах України можна запропонувати заснування інституції з функціями національного бізнес-омбудсмена у формі уповноваженого Верховної Ради України з питань захисту прав підприємців. Передбачити його призначення виключно Парламентом, як це відбувається при призначенні керівників Фонду державного майна України, Рахункової палати України, Антимонопольного комітету України, а також у випадку Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини.

Втілення означеної пропозиції вимагатиме відповідного законодавчого оформлення: прийняття відповідного Закону України та внесення змін до Конституції України. Важливо, що такий статус забезпечить максимально можливу незалежність цієї інституції від Уряду й усієї системи виконавчої влади, що дозволить їй ефективно виконувати функції позитивного впливу на бізнес-середовище в Україні і виступати неупередженим захисником прав підприємців.

Отже удосконалення інституційного забезпечення розвитку підприємництва в аграрній сфері та напрями реалізації завдань визначених цим процесом мають важливе значення на сучасному етапі господарювання.

Завдяки підприємництву у більшості країн світу створюються нові робочі місця та впроваджуються інновації, розвиваються нові ринки та види бізнесу, збільшуються податкові надходження та грошові доходи населення.

Воно виступає основою розвитку як окремих секторів економіки, так і держави в цілому.

Отже підприємництво в аграрній сфері – складне та багатогранне явище, яке набуває різних форм. Ця різноманітність дозволяє організовувати підприємницьку діяльність конкретною особою на конкретній території таким чином, щоб якнайкраще використовувати ресурсну базу та отримувати максимальну вигоду. Наразі, з розвитком аграрного підприємництва, держава пов'язує проведення структурних змін на селі, забезпечення впровадження реформ в економіці та вирішення соціальних проблем українського села. Розвиток підприємництва – це шлях до насичення ринку товарами і послугами, подолання галузевого і регіонального монополізму, розширення конкуренції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення експортного потенціалу. На заваді широкому розвитку підприємництва в аграрній сфері України стоять певні складності. Серед них: відсутність достатніх грошових заощаджень (первинного капіталу) працівників сфери АПК – потенційних підприємців; малооб'єктної виробничої і обслуговуючої матеріально-технічної бази; належного правового захисту і певних юридичних гарантій підприємців з питань власності, розпорядження майном, отримання і розподілу доходів. Нині вже прийняті законодавчі акти, які сприяють розвитку підприємництва на селі. Проте законодавство тільки декларує правову основу розвитку підприємництва, востання його в економіку. Не менш важливе значення мають розробка принципів підприємництва, визначення практичних шляхів його розвитку і підтримки з боку держави і суспільства.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що, незважаючи на наявність в Україні достатньо розробленого нормативно-правового поля підтримки малого та середнього підприємництва, головною проблемою залишається нестача фінансових ресурсів, адже всі програми державної підтримки розраховані на фінансування з державного або місцевого бюджетів. Необхідно розробити механізм залучення для цілей підтримки суб'єктів МСП в аграрній сфері частини прибутків агрохолдингів. Це може бути реалізовано шляхом укладання договорів субпідряду підприємств МСП у сфері агропромислового виробництва, створення великими аграрними підприємствами спеціальних фондів підтримки малого сільськогосподарського підприємництва, благодійних фондів, фондів сприяння розвитку певних сільських територій, де той чи інший агрохолдинг орендує землі сільськогосподарського призначення. Це сприятиме формуванню в Україні двосекторної моделі організації агробізнесу, в якій співіснують великі підприємства (агрохолдинги) і різноманітні дрібні підприємницькі структури різних організаційно-правових форм. Крім розглянутих вище форм і видів державної підтримки малого та середнього підприємництва, слід згадати й інші форми взаємодії держави та бізнесу, які у тій чи іншій мірі розвинуті на сьогодні в аграрній сфері України і сприяють поліпшенню бізнес-клімату. Це, насамперед:

- державно-приватне партнерство;
- співпраця з розвитку аграрних кластерів і технопарків;

- взаємодія державних і місцевих органів влади із саморегульованими організаціями;

- партнерство на місцевому рівні щодо підтримки ініціатив сільських громад у розбудові соціальної інфраструктури сіл.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» сферами застосування державно-приватного партнерства, які стосуються аграрного сектору, можуть бути реалізація проектів щодо забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем, а також з будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури. Однією з перспективних форм взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері є співпраця з розвитку аграрних кластерів, за якої для підприємців на основі спеціалізації та концентрації виробництва, залучення інноваційних розробок науково-дослідних установ, формування замкнених циклів виробництва забезпечується підвищення конкурентоспроможності і прибутковості продукції, а на державному рівні за рахунок облаштування сільських територій із сучасною агросервісною, агропромисловою, житловою та культурними зонами (у вигляді агромістечок) досягається стабільний соціально-економічний розвиток регіону. Нині розвиток аграрних кластерів в Україні ускладнений слабкістю інтеграційних зв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами і науковими установами, а також неготовністю більшості аграріїв стати підприємцями-інноваторами, що здатні бути ініціаторами формування агрокластерів. Як наслідок, можна назвати лише окремі приклади спроб створити і забезпечити успішне функціонування аграрних кластерів у нашій країні, які фактично копіюють зарубіжний досвід кластерного розвитку. Щодо питання взаємодії державних і місцевих органів влади із саморегульованими організаціями, констатуємо практично повну відсутність в інституційному середовищі України такого суб'єкта впливу на його реформування, як організації товаровиробників, які могли б і повинні доносити до органів державної влади проблеми і побажання товаровиробників, відстоювати їхні права й інтереси, необхідно запропонувати наступні кроки:

1) нормативно правове унормування організацій товаровиробників (критерії визначення, інструменти ведення статистики та спостереження);

2) створення умов для створення і діяльності різних форм кооперативів (перейняття європейського досвіду, імплементація зарубіжного досвіду пільгових податкових режимів для кооперативів, державна підтримка при створенні, навчання для виробників);

3) стимулювання різних інших форм колективних організацій в аграрній сфері (визначення ролі і місії національних організацій виробників, створення дорадчих служб);

4) започаткування та розвиток державної підтримки організацій товаровиробників аграрної продукції (надання фінансової допомоги протягом перших п'яти років, технічне дорадництво).

Запропоновані кроки доцільно запроваджувати як складові єдиної комплексної стратегії розвитку аграрного сектору та сільських територій, так як створення сприятливих умов для підприємницької діяльності в аграрній сфері

буде марною, якщо в сільській місцевості не будуть забезпечені соціально-економічні умови для достойного якісного життя населення.

Отже удосконалення розвитку підприємництва в аграрній сфері та напрями реалізації завдань визначених цим процесом з використанням міжнародного досвіду мають важливе значення на сучасному етапі господарювання.

Список використаних джерел

1. Бердніков Є. Правові позиції щодо визначення кола суб'єктів (осіб), що мають право на приватизацію земель для ведення фермерського господарства, та кола об'єктів (земельних ділянок), що підлягають такій приватизації / Є. Бердніков // Землевпоряд. вісник. – 2015. – № 4. – С. 26–29.
2. Закони як джерела аграрного права [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yurist-online.com/ukr/uslugi/yuristam/literatura/agrarpravo/6.php>.
3. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи / [Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 516
4. Лопатинський Ю. М. Розвиток аграрного сектора національної економіки на інституційних засадах : [монографія] / Ю. М. Лопатинський, В. І. Кифяк. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2014. – 248 с.58.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності : закон України від 18 верес. 2008 р. № 523-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 6. – Ст. 21.
6. Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» та деяких інших законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень з державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань : закон України від 26 листоп. 2015 р. № 835 / Верховна Рада України // Урядовий кур'єр. – 2016. – № 11. – С. 8–17.
7. Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств : закон України від 31 берез. 2016 р. № 1067 / Верховна Рада України // Землевпоряд. вісник. – 2016. – № 5. – С. 43–44.
8. Прутська Т. Ю. Інституційне забезпечення розвитку підприємництва в аграрній сфері / Т. Ю. Прутська // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 93–100.
9. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 № 4618-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>. 125. Прокопенко К. О. Малі аграрні підприємства в аграрному секторі України / К. О. Прокопенко // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 99–1
10. Фугело П. М. Антикризова спрямованість правових механізмів державного регулювання аграрного підприємництва / П. М. Фугело // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 119–124.

Петрова О.О. - к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет»

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИТЕЙЛУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день торгівля є одним з найпоширеніших видів підприємницької діяльності. Роздрібна торгівля — це вид економічної діяльності в сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачу та надання йому торговельних послуг. Вона забезпечує рух товарів із сфери обігу у сферу споживання [2]. В організаційному відношенні торгівля є самостійною галуззю народного господарства. Торгівля товарами народного споживання посідає провідне місце у сфері товарного обігу. Вона має ряд особливостей, на відміну від інших видів товарного обігу. Ці особливості полягають у тому, що в процесі торгівлі товарами народного споживання: по-перше, товари переходять із суспільної, кооперативної, приватної форми власності в індивідуальну, особисту чи кооперативну; по-друге, з допомогою торгівлі відбувається кінцевий розподіл предметів споживання відповідно до грошових доходів населення; по-третє, товари переходять із сфери виробництва чи зі сфери товарного обігу в сферу особистого чи колективного споживання.

Торгівля інформує і впроваджує в споживання нові товари, виробництво яких тільки починається, які для споживача є ще невідомими або незвичними. Таким чином, розвиток торгівлі, будучи обумовленим рівнем і темпами розвитку виробництва товарів, в свою чергу, здійснює вплив на промисловість, сільське господарство з одного боку, і на споживання людей — з іншого.

Важливе значення торгівлі в тому, що вона сприяє особистій матеріальній зацікавленості людей у підвищенні продуктивності праці, в збільшенні виробництва, в повнішому задоволенні потреб [3].

Дослідженням категорії торгівлі займалися вчені різних економічних шкіл, і це питання ніколи не залишалось поза увагою. Проблеми розвитку роздрібної торгівлі є об'єктом уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Вивченням цієї проблеми займалися такі видатні вчені-економісти, як, зокрема, В. Апопій, Т. Васильців, Й. Завадський, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Т. Кент, О. Омар. Визначення торгівлі дається не тільки окремими економістами, але також і в законодавстві. Незалежно від економічної школи та періоду, можна констатувати, що більшість вчених визнають важливість торгівлі для економіки країни і визначають її як операцію обміну з метою отримання прибутку. Роздрібну торгівлю визначають як кінцеву ланку ланцюга руху товару від виробника до споживача, і наголошують на важливості особистого внеску підприємця в розвиток роздрібної торгівлі. Саме роздрібна торгівля, виконуючи свої економічні та соціальні функції, служить задоволенню потреб споживача. Активне дослідження категорії торгівлі, роздрібної торгівлі та

неоднозначність у трактуванні вказує на важливість продовження досліджень та використання отриманих надбань економічної думки в практичній діяльності [4].

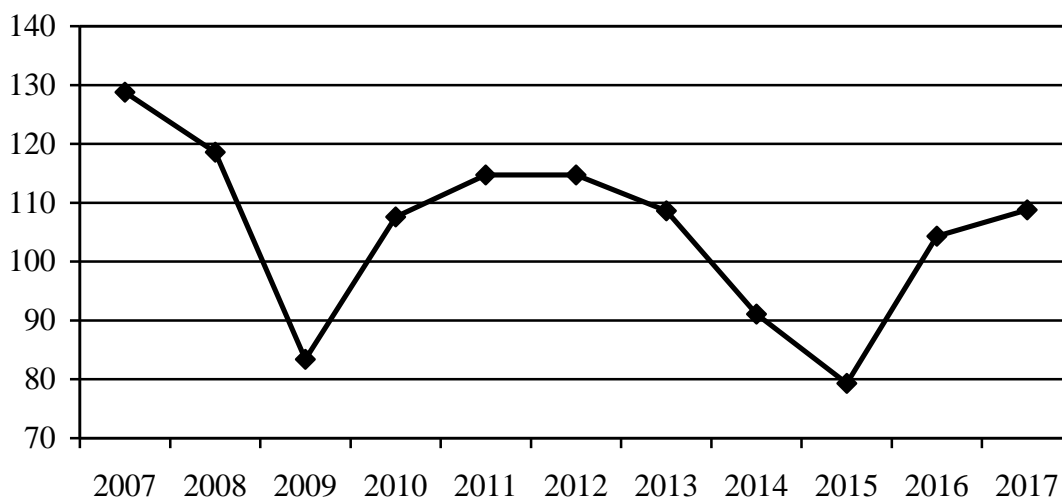


Рис.1 - Індеси фізичних обсягів роздрібного товарообігу у 2007-2017 роках (у порівняних цінах, у % до попереднього року)

Джерело: [1]

Минулий рік для України став другим роком поспіль, у якому спостерігалось зростання обсягів роздрібного товарообігу. За даними статистики, у 2017 році обсяг внутрішнього роздрібного товарообігу у порівняних цінах зріс на 8,8% і склав 816,6 млрд. гривень, або близько 19 тис. гривень у розрахунку на одну особу (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники роздрібної торгівлі¹

	Роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі, млн.грн	Питома вага у роздрібному товарообороті, %		Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі (у порівнянних цінах) до попереднього року, %	Наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств на кінець року, од	У тому числі	
		продовольчих товарів	непродовольчих товарів			магазини	об'єкти торгівлі напівстаціонарні ²
2017	137325,0	40,0	60,0	106,5	3983	3460	523

¹ Дані наведено щодо підприємств роздрібної торгівлі (юридичних осіб), основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля.

² Кіоски та автозаправні станції (АЗС), включаючи автомобільні газонаповнювальні компресорні станції (АГНКС).

Джерело: [1]

Більше половини обсягів роздрібного товарообігу, припадало на товари вітчизняного виробництва. При цьому, якщо у структурі торгівлі продовольством цей показник перевищив 80%, то українських промислових товарів підприємства торгівлі реалізували лише близько третини. Зважаючи на фактичні тенденції, які склалися у минулому році, можна очікувати певного зростання частки товарів іноземного походження у роздрібному товарообігу, що обумовлено, зокрема, девальвацією гривні, а відповідно, подорожчанням імпорту. Із загального обсягу внутрішнього роздрібного товарообігу 72% припадає на підприємства – юридичні особи, основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля. Слід зазначити, що приріст товарообігу по таких підприємствах у 2017 році становив 8,6% і склав 587,8 млрд гривень. Зростання обсягів роздрібного товарообігу відбулося у більшості регіонів країни, за винятком Волинської, Луганської, Тернопільської областей, де він скоротився на 5,8%, 1,9 та 0,5% відповідно. Найвищий темп приросту роздрібного товарообігу зафіксовано у Закарпатській області – 17,2% (табл. 2).

Як і в попередні роки, можна очікувати, що у 2018 році суттєвих змін у товарній структурі роздрібного товарообігу не відбулося. Питома вага реалізованих продовольчих та непродовольчих товарів залишатиметься близькою до співвідношення 40:60.

У структурі роздрібного товарообігу у розрізі окремих товарних груп найбільшу частку займали паливно-мастильні матеріали (13%), алкогольні напої та тютюнові вироби (11%), фармацевтична продукція (10%) (рис.2).

Більше половини обсягів роздрібного товарообігу, припадало на товари вітчизняного виробництва. При цьому, якщо у структурі торгівлі продовольством цей показник перевищив 80%, то українських промислових товарів підприємства торгівлі реалізували лише близько третини. Зважаючи на фактичні тенденції, які склалися у минулому році, можна очікувати певного зростання частки товарів іноземного походження у роздрібному товарообігу, що обумовлено, зокрема, девальвацією гривні, а відповідно подорожчанням імпорту. Так, у 2017 році питома вага непродовольчих товарів вітчизняного виробництва у структурі роздрібного товарообігу становила 33%, а у 2015-2016 роках відповідно 39 та 36%. Для порівняння – у 2005 році цей показник дорівнював 58%, а питома вага продовольчих товарів вітчизняного виробництва становила 91%. Примітно, що 72% роздрібного товарообігу припадає на підприємства внутрішньої торгівлі, а 38% – на фізичних осіб-підприємців. Якщо розглядати регіональний розріз, то у структурі товарообігу підприємства торгівлі займають найбільшу частку у місті Києві (86%), а фізичні особи – підприємці – у Луганській області (майже 48%).

Отже, вітчизняний ринок роздрібної торгівлі протягом 2007–2017 років став більш концентрованим, в результаті чого поступово збільшувалась питома вага операторів найбільших роздрібних мереж. Організована торгівля (зокрема, мережева торгівля) займає близько 55–60% ринку роздрібної торгівлі України, ринки – 40–45%.

Регіональна структура обороту роздрібно́ї торгівлі у 2017 році *

	Оборот роздрібно́ї торгівлі у 2017р., млн.грн	Індекс фізичного обсягу обороту роздрібно́ї торгівлі (у порівнянних цінах), %	
		грудень 2017р. до грудня 2016р.	2017р. до 2016р.
Україна	816553,5	116,1	108,8
Вінницька	21097,3	104,2	111,0
Волинська	15336,3	112,9	94,2
Дніпропетровська	72401,9	112,7	108,3
Донецька	22482,5	116,1	102,9
Житомирська	20008,5	108,5	105,6
Закарпатська	18316,4	109,6	117,2
Запорізька	36293,3	111,3	105,9
Івано-Франківська	19347,4	117,6	107,3
Київська	55090,4	126,1	111,7
Кіровоградська	15417,2	116,4	103,9
Луганська	5782,8	116,8	98,1
Львівська	51898,9	124,3	113,5
Миколаївська	19522,7	108,1	109,7
Одеська	62961,7	121,3	114,1
Полтавська	25784,1	123,3	110,5
Рівненська	14933,5	111,2	102,7
Сумська	16374,2	121,3	108,3
Тернопільська	11679,7	112,3	99,5
Харківська	64891,9	118,7	106,8
Херсонська	19326,5	114,9	110,1
Хмельницька	20369,0	116,2	106,0
Черкаська	19630,9	124,1	112,3
Чернівецька	13592,7	113,1	104,9
Чернігівська	15777,4	111,0	104,4
м. Київ	158236,3	113,6	108,9

* Без урахування роздрібно́го товарообороту фізичних осіб-підприємців, а також тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: [1]

При цьому роздрібні мережі більше пішли в бік розвитку в регіонах, де дуже слабка конкуренція, і системна роздрібна торгівля відбирає частки у неорганізованою роздрібно́ї торгівлі. Саме це і сприяло зростанню продажів в мережах. Сам обсяг ринку принципово не збільшився, але відбувся істотний перерозподіл часток між організованою та неорганізованою торгівлею, а можливо, й іншими каналами продажів.

І якщо в 2015 році падіння роздрібно́го товарообігу в Україні оцінювалося в 20-30%, то в 2016-му роздрібні мережі демонструють зростання на рівні 30-40%. А в ряду випадків показники у порівнянні з аналогічним періодом минулого року виявляються вище на 50% і навіть 100%. Щось схоже

відбувається і на світовому ринку. Так, американський Walmart в 2015 році закрав 100 магазинів в різних країнах, а ще до кінця першого півріччя 2016 відкрив приблизно півсотні нових.

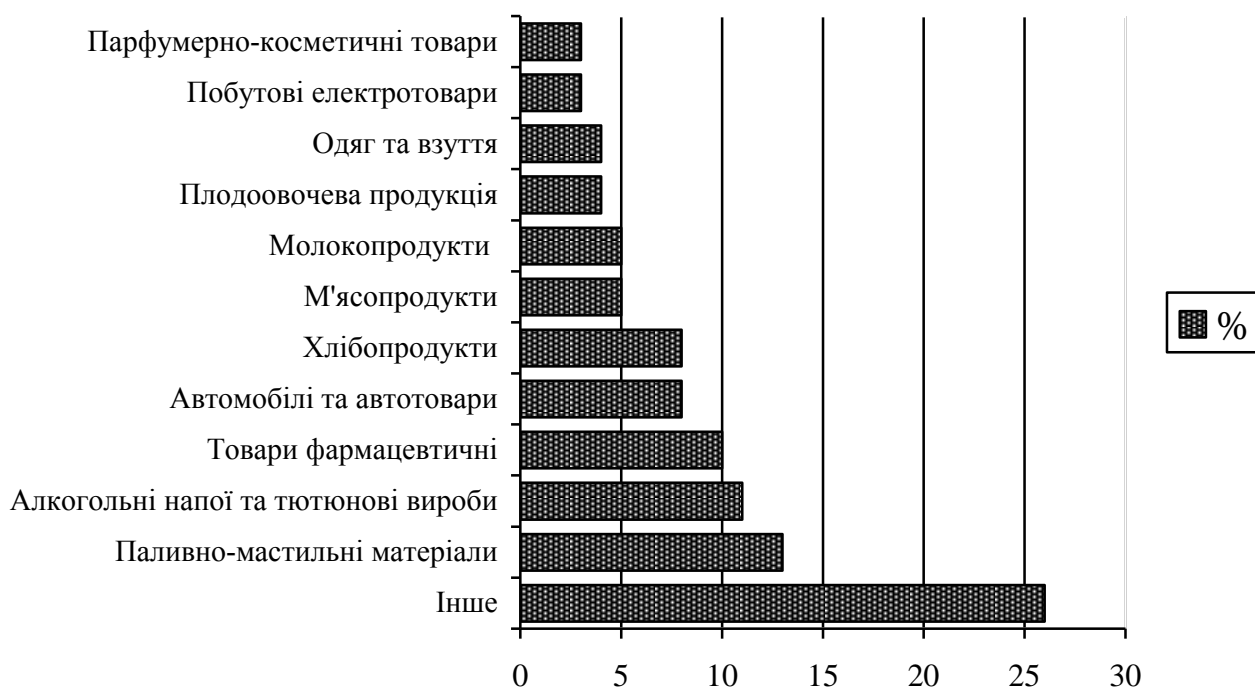


Рис.2 - Товарна структура роздрібного товарообігу у 2017 році

Джерело: [1]

На сучасному етапі розвитку ринку спостерігаються перехід операторів на нові формати організації торгівлі, а також якісний ріст галузі (удосконалення та збільшення спектру послуг, сервісів, орієнтованих на попит споживачів).

Слід зазначити, що ритейл (ритейлінговий бізнес) – завершальна форма продажу товарів кінцевому споживачу в невеликих обсягах через магазини, павільйони та інші пункти мережі роздрібної торгівлі, аналог роздрібної торгівлі. У більш широкому сенсі, ритейл слід розглядати не тільки як будь-яку торгову точку, а як принцип організації торгівлі. Під таке визначання ритейлу підпадає люба робота з покупцем, який може вільно вибрати та купити товар.

Ритейл використовує специфічні ритейл-технології торгівлі:

- розміщення підприємств роздрібної торгівлі за певними правилами локації;
- пропозиція згрупованого асортименту товарів постійного попиту;
- використання торгового маркетингу та торгового обладнання;
- мінімум торгового персоналу;
- використання самообслуговування клієнтів;
- автоматизація обліку, закупівлі та зберігання товарів;
- оптимізація логістики, торговельної площі та ін.

Визначальною ознакою ритейла є велике різноманіття товарів та послуг, що пропонується, які зібрані в одному місті. Все це скорочує витрати на обслуговування кожного клієнта, тобто підвищує конкурентоспроможність закладу в цілому. Використання таких ритейл-технологій дозволяє збільшувати роздрібний продаж товарів до обсягів, співставлених з обсягами оптової торгівлі.

Мережевий ритейл – це мережа одноформатних (рідше різноформатних) магазинів, які об'єднані одним власником, єдиною системою логістики, закупівлі, єдиною товарною політикою. Все це дозволяє ще більше знизити сукупні витрати, а через це – запропонувати покупцю ціни на продукцію значно нижчі, ніж у немережових торговельних точках. Низькою ціною і постійною наявністю основного асортименту, доступністю та великою кількістю торговельних точок мережевий ритейл приваблює велику кількість покупців та отримує високі прибутки за рахунок обороту. Основний дохід ритейлеру приносить торгова націнка на товари. Однак це не єдине джерело доходів ритейлера. Наприклад, існують додаткові послуги, які оплачуються постачальниками продукції – можливість виставити товар на окремі «полки», оплата послуг торгового маркетингу, промоушен-акції, реклама, здача в оренду (продаж) торговельних площ для непрофільних товарів та ін.

Розглянемо реалії українського ринку FMCG. З англійської аббревіатура перекладається як "товари повсякденного попиту" (fast moving consumer goods). Простіше кажучи, це те, що ми купуємо постійно і дуже часто у зв'язку з швидким споживанням. Для них характерні три основні риси:

- низька вартість;
- швидка реалізація;
- використання протягом короткого тимчасового проміжку.

Вся продукція, що підпадає під ці параметри, відноситься до FMCG. Що це за товари? У першу чергу продукти з обмеженим терміном зберігання (молочна, хлібобулочна продукція) і швидко споживані (сигарети, напої, шоколадки, алкоголь). Крім того, в цю групу можна віднести всю побутову хімію (порошки, зубні пастки, мило) і косметику, паперову та пластмасовий посуд, всілякі батарейки, лампочки та інше.

На відміну від товарів тривалого користування, FMCG коштують значно дешевше, а тому, щоб заробити, компаніям в даній сфері доводиться постійно підтримувати високий товарообіг. Частота придбання товарів повсякденного попиту при достатньо низькій їх вартості - основа отримання гарного прибутку. При цьому в FMCG, як ні в якій іншій області, спостерігається найвища і жорстка конкуренція за місце під сонцем. Саме тому тут не можна помилитися у виборі підходящої маркетингової стратегії, цінової політики, потрібно постійно тримати руку на пульсі, перебуваючи в пошуку нових продуктів для виведення на ринок.

Найбільшу популярність в реалізації такого роду товарів завоювали всіма улюблені сьогодні торговельні мережі FMCG, а простіше кажучи, супермаркети. Саме такі магазини самообслуговування виявилися здатними

ефективно реалізовувати продукцію повсякденного попиту за рахунок таких складових:

- широкий асортимент товарів;
- відносно низька вартість продукції;
- всі основні категорії товарів завжди в наявності (безперервне поповнення).

Крім того, грамотне планування розстановки товарів по всій території супермаркету (продумана маркетингова стратегія) стимулює високу активність споживачів. Саме в рамках торгової мережі найбільш легко реалізується принцип імпульсивних покупок. Що це дає? Можливість збільшити продажі і заробити в умовах низьких цін на продукцію.

До рис, характерним для маркетингу в даній сфері, можна віднести:

- безперервне збільшення товарообігу (коли кожен окремий товар коштує недорого, то високий прибуток може принести тільки значний обсяг продажів);
- найважливіша частина роботи - робота з свідомістю споживача (тут важливо викликати у покупців стійке і часто неусвідомлене бажання придбати товар, створити необхідність у ньому);
- важливі дві речі - місце розкладки товару (полиці в супермаркеті) і лояльність споживачів (потрібно вміти привернути їх увагу, завоювати довіру).

Таким чином, щоб вижити в умовах широкого розмаїття товарів повсякденного споживання і високої конкуренції в даній області, доведеться багато і безперервно трудитися, постійно перебуваючи в пошуку нової продукції для реалізації та нових секретів маркетингу, підтримувати прийнятний рівень цін і нарощувати товарообіг.

Ринок роздрібної торгівлі України включає продовольчі та непродовольчі торговельні мережі. Серед іноземних продовольчих мережевих підприємств на ринку представлені "Metro Cash&Carry" (Німеччина), "Billa" (Австрія), "Auchan" (Франція), "Novus" тощо. Серед національних продовольчих роздрібних мереж можна виділити «Фоззі ГРУП» (мережі «Сільпо», «Фора», "FOZZY Cash&Carry"); «АТБ-маркет», «Фуршет»; «Велика кишеня» (супермаркети «Велика кишеня», «Просто маркет»); «Еко-Маркет» тощо. Серед непродовольчих торговельних підприємств представлені мережі побутової та цифрової техніки, парфумно-косметичних товарів, фармацевтичних товарів тощо, а саме «Фокстрот», «Ельдорадо», "COMFY", "Mojo", «АЛЛО», «Мобілочка», "Watsons", «Єва», «Космо», "ProStor", «Бажаємо здоров'я», «Аптека низьких цін», «Люкс Оптика», "TAS", «Віталюкс», «Епіцентр», «Леруа Мерлен», «Олді», "Praktiker AG", «Інтертоп», «Спорт Майстер», "Argotrade", "O'STIN", «Антошка», "Chicco", «Будинок іграшок», "Smyk" тощо [6].

Розглянемо розвиток найбільших роздрібних торговельних мереж України на прикладі продовольчих торговельних підприємств.

Вже не перший рік два верхні рядки в топ-10 продуктивних мереж займають беззаперечні лідери українського FMCG-ринку: АТБ, що розвиває однойменну мережу дискаунтерів (910 магазинів по даним GT Partners), і Fozzy

Group (535 об'єктів), що управляє мережами Сільпо, Фора, Thrash!, Le Silpo, Favore. Причому АТБ тільки нарощує відрив від решти «пелетону»: за рік концерн зі штаб-квартирою в Дніпрі відкрив 78 торгових точок, знову ставши лідером за цим показником. Fozzy поповнилася 35 об'єктами. Обидві мережі в порівнянні з 2016-му уповільнили темпи зростання: в позаминулому році АТБ відкрило 111 магазинів, Fozzy – 59.

Зменшення кількості відкритих торгових точок мережі АТБ в 2017 році в порівнянні з 2016-му пов'язано в першу чергу з жорсткістю вимог, які компанія пред'являє до об'єктів, що купуються або беруться в оренду для відкриття нових магазинів. Втім, вже на цей рік плани у мережі амбітні: відкрити понад 100 магазинів і подолати психологічний рубіж в 1000 торгових точок першим з FMCG-операторів в історії України. Звичайно, з масштабами РФ не порівняти (там найбільша мережа Магніт налічує 15 000 магазинів) Паралельно АТБ працює над оновленням своїх дискаунтерів, і обіцяє відкривати все нові магазини тільки в новій концепції.

Fozzy Group також сповільнила темпи відкриття нових об'єктів, скотившись по цьому показнику з другої на четверту сходинку. Втім, порівняно невелике за світовими мірками поповнення з лишком компенсується високою якістю об'єктів: ритейлер не боїться експериментувати з форматами і не перестає дивувати покупців. У минулому році Fozzy порадувало споживачів відкриттям першого за довгий час Le Silpo в Одесі, преміальним food-market Favore в Козині, преміальним Сільпо в стилі Лазурного берега в Києві на Оболоні та концептуальним Сільпо в стилістиці середньовічного замку в Луцьку.

Третє місце в топ-10 продуктових мереж України за кількістю магазинів займає волинська компанія Volwest Group (бренди Наш Край, SPAR). Причому і від пари лідерів, і від переслідувачів її відділяє солідну відстань. Але є один нюанс. На відміну від переважної більшості інших FMCG - ритейлерів, Volwest воліє розвиватися по франчайзингу. Тобто правильніше говорити, що не всі 243 торгові точки належать або управляються компанією зі штаб-квартирою в Луцьку, а про магазини, що працюють під брендами, які Volwest Group розвиває (Наш Край) або іншим чином просуває в Україні (SPAR). Причому луцька компанія також не боїться експериментувати: впроваджує нові формати супермаркетів, і чи не першою в країні починає пропонувати потенційним партнерам можливість працювати за принципом зворотного франчайзингу.

У топ-10 продуктових мереж налічується ще чотири компанії, які подолали планку в 100 торгових точок: Львівхолод (бренди Рукавичка і Під боком – 130 магазинів), ЕКО маркет (114), Делві (109), Брусничка (101).

За межами «великої трійки» є зміни. Рік тому четверту сходинку рейтингу GT Partners Ukraine займала компанія Оптторг-15 (ТМ Делві) з 120 магазинами. У 2017-му її зуміли випередити Львівхолод, відкривши 21-у торгову точку під брендами Рукавичка і Під боком, і ЕКО маркет. Правда, в останньому випадку мова йде не про бурхливий розвиток, а про стабільність: ЕКО зберіг кількість магазинів, а ось мережу Делві скоротилася відразу на 11 об'єктів, незважаючи на 36 нових маркетів [7].

Якщо порівняти лідерів за темпами відкриття нових магазинів в 2017 році, то можна відзначити досить нового, але досить активного гравця, який перебуває в першу п'ятірку за кількістю нових об'єктів – мережа ЛотОК. За два останніх роки ритейлер відкрив 51 новий мінімаркет, довівши загальну кількість своїх магазинів до 87 і буквально увірвавшись в топ-10 продуктових мереж України за кількістю магазинів (табл.2).

Таблиця 2

Топ-10 продовольчих операторів України за кількістю магазинів у 2017 р.

№	Компанія	Мережа	Кількість магазинів, грудень 2017 р.	Кількість магазинів, грудень 2016 р.	Кількість відкритих магазинів, у 2017 р.	Кількість покритих областей, 2017 р.
1.	ООО «АТБ-маркет»	АТБ	910	898	78	22
2.	Fozzy Group	Сільпо, Фора, Le Silpo, Fozzy, Thrash!, Favore	535	530	35	25
3.	Volwest Group	Наш край, Наш край експрес, SPAR	243	214	46	19
4.	ООО ТПК «Львовхолд»	Рукавичка, Під Боком, Рукавичка 5	130	114	21	6
5.	ООО «ЭКО»	Еко маркет, Симпатик	114	114	1	12
6.	ООО «ОПТТОРГ-15»	Делви	109	120	36	6
7.	ООО «Украинский ритейл»	Брусничка, Брусниця	101	101	4	6
8.	ООО «ЛК-Транс»	ЛотОК	87	66	24	2
9.	ООО «ПАККО-холдинг»	Вопак, Пакко	81	90	2	9
10.	ЧАО «Фуршет»	Фуршет, Фуршет-гурман	77	81	1	20

Джерело: [5]

Не менш цікавий і регіональний розріз: де FMCG-оператори воліють відкривати нові об'єкти. Акцент на Західну Україну стає все помітнішою: майже третина нових маркетів були відкриті саме в цьому регіоні. Друге місце займає Схід – більше 25% об'єктів мережевих операторів. Можна порівняти показники Південної і Центральної частини країни. А ось в Києві і області весь рік спостерігається затишшя: схоже, ринок вже досить насичений і місця для нових об'єктів знаходити все складніше.

Активність локальних гравців обумовлена зосередженістю в регіонах, які їм добре знайомі й зрозумілі. А також їхнім розвитком переважно в найзатребуванішому наразі форматі “магазини біля дому”. Для таких магазинів простіше знайти підходящі приміщення. Крім того, в основі формату “магазину біля дому” вже “закладена” висока ступінь лояльності споживачів за рахунок

локації: таким магазинам простіше диференціюватися, знаходити переваги, які дозволяють збільшувати лояльність споживачів.

Ще одна можлива причина активності регіональних гравців криється у статистиці лідерів ринку, які дещо збавили темпи розвитку. Зокрема, група компаній Fozzy Group торік сфокусувалася на розвитку мережі “Фора” в межах столичного регіону. Компанія також стала більше уваги приділяти своєму дискаунтеру Thrash!, відкриваючи ці магазини на місці найменш рентабельних “Сільпо” і даючи, таким чином, другий шанс торговельній локації. Дещо знизив темпи розвитку лідер вітчизняного ринку ритейлу — корпорація “АТБ”. Якщо 2016 р. компанія відкрила 111 магазинів, то 2017 р. — 78. Зменшення кількості відкритих торгових точок у 2017 р. порівняно з попереднім роком пов’язано з посиленням основних вимог, які компанія висуває до об’єктів, що купуються або беруться в оренду для відкриття нових магазинів торговельної мережі. Впровадження нової концепції магазинів торік також вплинуло на ці показники. Наразі в торговельній мережі “АТБ” вже працюють 44 оновлені дискаунтери. У планах компанії на поточний рік — реконструкція ще 50 магазинів. Наразі компанія націлена на завоювання західного регіону країни і розширення логістичної інфраструктури мережі. Так, наприкінці 2016 р. компанія придбала декілька магазинів мережі “Барвінок”, а торік викупила частину активів мережі “Колібрис”. Цього року корпорація “АТБ” планує відкрити понад 100 нових магазинів, переважно в західному регіоні, Одеській області та Києві.

Ритейл завжди був висококонкурентним середовищем. Тому всі компанії зацікавлені у впровадженні трансформацій в ритейлі. Покупець задає тренди, використовуючи технології, щоб залишатися онлайн, і отримує більше можливостей впливати на зміни. Розвиток технологій дозволяє споживачам робити покупки, де й коли вони хочуть – будь то в магазинах, в Інтернеті, на мобільних пристроях, в режимі голосового помічника або в режимі «покупка в один клік».

У роздрібній торгівлі руйнування традиційних бізнес-моделей поступилося місцем безпрецедентним змінам. Потрібно злиття онлайн і офлайн, щоб краще обслуговувати більш вимогливих покупців і використовувати споживчий досвід. Інновації та трансформації відбуваються швидше і в більшій мірі, ніж будь-коли, ставлячи перед ритейлерами нові виклики, вимагаючи переглядати звичні стратегії для збереження потрібних показників темпів зростання, продуктивності і рентабельності. Однак стандарти змінюються. Деякі з найшвидших і швидко зростаючих ритейлерів у світі – визнані порушники звичних правил, такі як Amazon і JD.com. Вони в своїх пошуках відмовляються від короткострокової рентабельності, змінюючи правила гри та перетворюючись на серйозну загрозу вчорашнім лідерам ринку, що працюють за старими принципами. Такі компанії відрізняє організаційна й операційна гнучкість.

Традиційні магазини закриваються через те, що все більше споживачів починають здійснювати покупки через Інтернет. У минулому році в США закрили рекордну кількість магазинів: до 1-го грудня ліквідовано 6885 торгових

точок. Серед тих, хто скорочує мережі: Macy's, JCPenney, Sears/Kmart і безліч ритейлерів, що спеціалізуються на торгівлі одягом. Компанії закривають нерентабельні магазини, щоб зосередитися на найпродуктивніших і перспективних напрямках.

Правила ритейлу дійсно переписуються в цей час трансформаційних змін. Інновації, співпраця, консолідація, інтеграція і автоматизація суттєво впливають на те, як ритейлери ведуть бізнес зараз і як будуть вести в майбутньому. Наразі вже складно уявити собі принципові зміни в ритейлі, які не стосуються цифрового середовища. Цифрова трансформація стосується не тільки спілкування з покупцями, а й внутрішніх бізнес-процесів: логістика, управління складами, транспортом, запасами. Ритейлери по всьому світу швидко адаптуються до того, що з точки зору споживача немає різниці: купувати товар в традиційному магазині або онлайн через мобільні пристрої. Замість цього покупці стають агрегованими по каналах. Вибір товару – процес, коли клієнти використовують всі можливі онлайн і офлайн канали до здійснення покупки. Цифровий вплив на покупців складно переоцінити.

У звіті «The New Digital Divide» за 2017 рік Deloitte опублікувала інформацію, що цифрові взаємодії забезпечують 56 центів з кожного долара, витраченого споживачами, при тому, що три роки тому цей показник становив лише 36 центів. Згідно з дослідженням Deloitte The Omnichannel Opportunity, люди, які роблять покупки з використанням різних каналів, в тому числі онлайн, мобільних пристроїв і відвідувань фізичного магазину, витрачають удвічі більше тих, хто купує тільки в традиційному роздробі [8].

Проведене нещодавно дослідження показало, що глобальні продажі продуктів харчування через Інтернет вирости на 30% в минулому році. Найшвидше цей сегмент e-commerce розвивається в Китаї (+52%), Південній Кореї (+41%), Великобританії (+8%), Франції (+7%), Японії та США (+5%). Китай домінує в електронній комерції, а двома з трьох найбільш швидкозростаючих роздрібних мереж в 2016/17 фінансовому році стали китайські Vipshop і JD.com.

Що стосується українських реалій. Асоціація ритейлерів України проаналізувала: хто з продуктових мереж переймався створенням мобільного додатка, який функціонал і можливості в нього вклав, а також провела тест-драйв усіх існуючих додатків компаній групи FMCG.

Як виявилось, купити продукти через додаток можна тільки в мобільному додатку Таврія В. Решта, та й то не всі, тільки просувають акції, дозволяють скласти списки покупок або знайти найближчий магазин. Всього лише дев'ять з топ-20 продуктових мереж України розробили власні мобільні додатки: АТБ, Велика Кишеня, Велмарт, Metro Cash&Cary Ukraine, Таврія В, Vagus, Ашан. У тестовому варіанті працює додаток Наш край і додаток з обмеженим функціоналом є у Сільпо. Але взагалі відсутній додаток у таких великих гравців як Фора, Барвінок, Фуршет, Spar, Novus, Брусничка, Thrash!, ЕКО маркет. Першопрохідцем стала торгова мережа АТБ: в травні 2012 року вона випустила свій додаток. На даний момент АТБ маркет є лідером по завантаженню: додаток встановило понад мільйон користувачів. Ритейлер використовує

додаток і як окрему програму лояльності – з минулого року за допомогою АТБ-Wonderland продає книги з доповненою реальністю “Аліса в країні чудес”, пропонуючи знижку на книгу при покупці конкретних товарів в магазинах. Серйозно підійшов до розробки сервісу Ашан Україна: додаток, який можна завантажити з лютого 2017 року, використовувало технологію beacon, яка відстежувала місцезнаходження покупців і пропонувала їм при наближенні до супермаркету і переміщенні всередині торгового залу релевантні акції. Кількість скачувань за минулий з запуску сервісу час так само переважили за 100 000 [9].

Водночас, не всі додатки є простими та зручними для покупців. Деякі з них вимагають тривалої реєстрації, із зазначенням ПІБ, телефону, пошти – всі чотири кроки, які пройти складно. В АТБ, наприклад, при створенні списку покупок, продукт зручно шукати через пошук, але неможливо дізнатися ціну і визначитися з брендом товарів. Можна тільки створити список, скажімо: молоко, яйця, сир, ковбаса та ін. Ритейлер також інформує про акції і дублює інформацію з сайту про відкриття нових дискаунтерів і пропонує рецепти. Незважаючи на обмежений функціонал, АТБ маркет лідирує за кількістю скачувань серед українських ритейлерів. Також за допомогою програми можна зв'язатися з ритейлером по гарячій лінії або написати лист на пошту.

Але, з розвитком технологій від додатків хочуть практичного застосування – виконати завдання, отримати швидко інформацію, а не робити покупки. Для спілкування з покупцем і здійснення покупки тепер є месенджери і вбудовані боти. Звичайно, додатки продовжують вирішувати завдання позиціонування в великих торгових центрах або великих магазинах. Наприклад, навігація, пошук товару або зворотний зв'язок. А доступні технології виводять можливості FMCG на абсолютно новий рівень.

Час вставати на шлях цифрової трансформації і створювати розумних ботів, використовувати технології на основі штучного інтелекту, які будуть спілкуватися з покупцем і допомагати вести бізнес.

На підставі загального аналізу стану ринку роздрібної торгівлі в Україні можна виділити наступні тенденції його розвитку.

1. Регіональна експансія та глобалізація. Сучасна торгівля характеризується великою фінансовою потужністю, що обумовлює переважно екстенсивний шлях її розвитку, оскільки збільшення обсягів продажів суттєво обмежене колом покупців, враховуючи транспортний та часовий фактор. Саме тому характерною ознакою сучасного етапу розвитку роздрібної торгівлі є постійне збільшення кількості об'єктів, формування торгових мереж спочатку – у межах міста, потім – регіону та країни в цілому.

2. Зміна форматних пріоритетів споживачів. Останніми роками активізувався розвиток невеликих торговельних об'єктів, які розташовані в центральній частині міст і на житлових масивах (формат “магазин біля будинку”). Це пояснюється переважно тим, що великі формати неефективні для щоденних покупок.

3. Посилення уваги до цінової гнучкості. Ціна товару, як відомо, є однією з детермінант успіху роздрібного торговельного підприємства. Сучасний споживач у своїй поведінці всі більше орієнтується на зниження своїх витрат.

4. Розширення додаткових послуг. Підвищення привабливості магазинів можливе не лише за рахунок цінової політики, а й шляхом збільшення контурів обслуговування, надання покупцям найбільш широкого переліку супутніх послуг. Це обумовлює суттєве зростання значущості сервісної політики в процесі управління діяльністю торговельного підприємства.

5. Підвищення якості товарного асортименту. При формуванні асортименту провідні світові компанії спираються на результати вивчення запитів покупців і враховують новітні тенденції, що притаманні поведінці сучасного покупця.

Отже, можна зробити висновок, що галузь роздрібної торгівлі в Україні є надзвичайно динамічною та розвивається під впливом низки чинників, зокрема купівельної спроможності населення, стану товарозабезпечення, розвитку матеріально-технічної бази, інституціональних перетворень, концентрації та конкуренції. В останні роки структура роздрібної торговельної мережі значно покращується, зменшується частка неорганізованої торгівлі, розвивається мережа дискаунтерів та гіпермаркетів, з'являються представники іноземних роздрібних торговельних «сіток».

Список використаних джерел

1. Регіональна структура обороту роздрібної торгівлі у 2017 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sr/oort/oort_u/oort1217_u.htm. (Дата звернення 01.06.2018 р.)
2. Національний стандарт України. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять ДСТУ 4303:2004. URL: <http://www.profiwins.com.ua/uk/directories> (Дата звернення 01.06.2018 р.)
3. Кравченко М.С. Аналіз сучасного стану розвитку торговельної галузі України. *Reporter of the Priazovskyi state technical university*, 2016. № 31. С. 139-145
4. О. І. Жидик О.І. Роздрібна торгівля: суть та еволюція поглядів. *Економіка та держава*, 2013. № 12. С.87-89
5. Грабчак В.І. Ідентифікація рівня репутації підприємств роздрібної торгівлі України. *Наук.вісн.Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Вип.13, част.1. 2017. С. 69-75
6. ТОП 140 торговых операторов FMCG Украины по количеству магазинов за 2017 г. Прогнозы развития ритейлеров в 2018 году. URL: <http://allretail.ua/research/114/> (Дата звернення 04.06.2018 р.)
7. Їсти хочеться всім. URL:<https://minprom.ua/digest/241741.html> (Дата звернення 11.06.2018 р.)
8. Звіт Deloitte: Глобальні тенденції ритейлу в 2018 році. URL: <https://rau.ua/uk/novyni/deloitte-global-powers-of-retailing/> (Дата звернення 04.06.2018 р.)

9. Златьєва Д. АТБ, Сільпо, Таврія В та інші: топ мобільних додатків українських ритейлерів. URL: <https://rau.ua/uk/novyni/novini-kompanij/fmcg-2/> (Дата звернення 11.06.2018 р.)

*С.І. Самайчук – к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання раціональне формування трудового потенціалу підприємств визначають як один із головних ресурсів економіки. Особливої актуальності це набуває сьогодні, коли наслідками економічної кризи стає зростання безробіття, зниження мотивації праці, що в подальшому унеможливує ефективну реалізацію трудового потенціалу як важливого фактору виробництва та ресурсу його розвитку.

Дослідженню проблем, пов'язаних з формуванням та використанням трудового потенціалу присвятили свої роботи такі науковці, як Д.М. Богиня, С.С. Гринкевич, О.А. Грішнова, Л.С. Дегтяр, І.О. Джаїн, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, П.В. Журавльов, В.І. Захарченко, Ю.М. Забродін, В.М. Ковальов, Е.М. Лібанова, І.Л. Петрова, С.І. Пірожков, М.І. Скаржинський, Л.Г. Чернюк, Л.В. Шаульська, О.М. Ярош та ін.

Метою дослідження є розкриття особливостей процесу формування та розвитку трудового потенціалу.

Для характеристики участі людини в трудовій діяльності економічна наука накопичила безліч понять, що відображають різноманітні етапи розвитку уявлень про форми та фактори виробничої діяльності: робоча сила, трудові ресурси, людські ресурси, людський капітал, людський потенціал, кадровий потенціал, трудовий потенціал.

Трудовий потенціал являє собою складну соціально-економічну категорію, яка з'явилася в економічній літературі порівняно недавно. Рух від абстрактного, одностороннього до конкретного, розгорнутого, багатообразного в пізнанні людського фактора привів до введення в науковий оборот терміна «трудовий потенціал». Сучасні науковці розглядають трудовий потенціал держави, суспільства, регіону, підприємства, трудового колективу та окремого працівника. Інколи для визначення даного поняття розглядається навіть характер участі персоналу у виробничо-господарському процесі, його місце у соціально-економічній системі підприємства тощо [1].

До наукового обігу категорія «трудовий потенціал» увійшла на початку 60-х років ХХ ст., що було зумовлено необхідністю трансформації традиційних поглядів на роль і місце людини у процесі виробництва при постійному розвитку ПТП; характером демографічного процесу, якому

притаманне поступове зниження частки населення у працездатному віці; вичерпанням місткості категорії «трудові ресурси». Введення поняття «трудовий потенціал» спричинило необхідність перегляду поглядів на значення у виробничому процесі людини, визнання ролі інтелектуального й освітнього потенціалу, накопиченого в суспільстві [2].

Однак, як показав аналіз літератури з проблем вивчення трудового потенціалу, на сьогоднішній день не сформована теорія трудового потенціалу, напрацьований досвід не оформився в чітку та закінчену теорію, як вищу форму наукового знання, що давала б цілісне уявлення про закономірності та суттєві зв'язки руху здібностей до праці в їх діалектичному взаємозв'язку з матеріально-речовими факторами виробництва. Це виражається в тому, що різні автори, як зарубіжні, так і вітчизняні, в економічній літературі дають неоднозначне тлумачення поняття «трудовий потенціал» і це, в свою чергу, ускладнює розгляд його внутрішньої структури в якості об'єкта дослідження та виявлення закономірностей та протиріч, властивих механізму його відтворення.

Узагальнюючи огляд підходів зарубіжних авторів до визначення трудового потенціалу, слід відмітити, що характерними є три підходи до тлумачення даної категорії: ресурсний, відповідно до якого трудовий потенціал характеризується як ресурси праці; факторний, згідно з яким трудовий потенціал є формою втілення особистісного фактора виробництва; ресурсно-факторний (інтегральний) відповідно до якого трудовий потенціал є потенціалом самої праці.

О.В. Сорока та І.А. Бутенко під формуванням трудового потенціалу персоналу розуміють цілеспрямований планомірно здійснюваний процес забезпечення організації персоналом з кількісними і якісними характеристиками, необхідними для досягнення стратегічних та оперативних цілей, за допомогою технологій найму, відбору і вивільнення персоналу [3].

Л.А. Янковська вважає, що «трудовий потенціал підприємства можна визначити як можливість його працівників за певних умов забезпечити реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів: технічних, матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових» [4].

А.В. Линенко зазначає, що дане поняття «...являє собою сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства». До того ж науковцем дуже детально розглядається структура трудового потенціалу підприємства. Залежно від критерію аналізу виділяються наступні прояви: за рівнем агрегованості оцінок (трудовий потенціал працівника, груповий трудовий потенціал, трудовий потенціал підприємства); за спектром охоплення можливостей (індивідуальний трудовий потенціал, колективний трудовий потенціал); за характером участі у виробничо-господарському процесі (потенціал технологічного персоналу, управлінський потенціал); за місцем у соціально-економічній системі підприємства (структурно-

формувальний трудовий потенціал, підприємницький трудовий потенціал, продуктивний трудовий потенціал) [1].

Таким чином, аналіз ресурсних підходів до визначення трудового потенціалу вітчизняними економістами дає можливість запропонувати шляхи розвитку даних положень через врахування не лише фізичних ресурсів працівників, а й інтелектуальних та креативних, які сприятимуть забезпеченню більшої ефективності діяльності в умовах інноваційної економіки, підтримуючи та розвиваючи необхідний рівень науково-технічного прогресу, розвитку економічної та соціальної систем підприємств та держави.

Внаслідок революційних технологічних змін в економічній системі в умовах інноваційної економіки спостерігається еволюція способів розвитку трудового потенціалу. Перехід до більш високого способу розвитку призводить до збільшення долі якісних змін на противагу кількісним, що характеризує внутрішню реструктуризацію базових факторів трудового потенціалу. Для того, щоб гармонійно та ефективно функціонувати в загальній системі виробництва підприємства, трудовий потенціал як один із основних її факторів має набувати елементу інноваційності, відповідаючи вимогам, що висуваються до нього умовами діяльності.

Так, І.В. Новойтенко в своїй роботі висловлює думку про те, що ринкові умови реалізації трудового потенціалу обумовлюють формування нового погляду на нього як на один з ключових ресурсів економіки, що визначає реальне підвищення ролі людського фактора у виробництві, посилення залежності виробництва від мотивації до праці, характеру використання складових трудового потенціалу. Для досягнення цілей господарювання необхідно в однаковій мірі приділяти увагу вивченню факторів впливу на формування, використання, розвиток і відтворення трудового потенціалу [5].

А.О. Тітікова, В.І. Дибленко, О.О. Шевченко висловлюють думку про те, що трудовий потенціал підприємства формується з внутрішніх якостей і можливостей його працівників, а формування та збереження трудового потенціалу підприємства шляхом удосконалення існуючих і розробкою та впровадженням нових методів управління персоналом, спрямоване на ефективне використання персоналу [6].

У публікаціях Л.В. Галаз під трудовим потенціалом підприємства пропонується «розуміти сукупні реальні та потенційні можливості працівників підприємства, що сформувались за певних виробничих умов та здатні впливати на результати його діяльності в умовах певного рівня розвитку соціально-економічного середовища» [7].

Практика діяльності більшості сучасних економічних систем доводить, що новітні виробничі та управлінські проблеми не можуть бути вирішені на тому ж рівні, на якому вони виникли. Формування, використання та розвиток трудового потенціалу відбувається в умовах постійної зміни економічної та соціальної ситуації, що потребує системного мислення для прийняття ефективних управлінських рішень. Інтегральний підхід до визначення

трудового потенціалу дозволяє врахувати властивості ресурсного та факторного підходів, використовуючи їх скоординовано та інтегровано для досягнення максимально повного розкриття теоретичного змісту досліджуваного поняття.

Як правило, до факторів формування та розвитку трудового потенціалу відносять наступні:

- географічні фактори (територіально-географічне розташування, кліматичні умови, природні ресурси, екологічний стан навколишнього середовища);

- демографічні фактори (абсолютні та відносні показники чисельності та динаміки населення, характеристика демографічних структур та процесів народжуваності, смертності, а також міграції);

- соціальні фактори (розвиненість інфраструктури, показники освіти, характеристика медичного обслуговування, стан злочинності);

- економічні фактори (збалансованість галузевої структури економіки, показники зайнятості та безробіття, функціонування ринку праці, доходи та витрати населення, купівельна здатність доходів населення).

Традиційно при дослідженні категорії «трудова потенція» розглядають його структуру. При цьому існують різні підходи до виділення складових трудового потенціалу.

Л.Н. Юдина відзначає два аспекти структуризації трудового потенціалу – вертикальний та горизонтальний. Вихідною структурно-формуальною одиницею аналізу трудового потенціалу є трудова потенція працівника (індивідуальний потенція), що утворює основу формування трудових потенціалів вищих структурних рівнів. При вертикальній структуризації виділяють різні рівні трудового потенціалу. Структура трудового потенціалу організації являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними [8].

Формування трудового потенціалу робітників підприємства відбувається під впливом багатьох факторів, що визначають тенденції його відтворення, масштаби та результативність використання. Комплексний аналіз факторів, що відображають причинно-наслідкові зв'язки формування трудового потенціалу підприємства та трудового потенціалу робітника, служить методологічною та інформаційною базою для оцінки трудового потенціалу.

Ряд авторів пропонують різноманітні класифікації факторів, що впливають на формування трудового потенціалу як окремого робітника, так і підприємства в цілому. Зокрема, в роботі О.В. Яхварової наведені результати двовимірної класифікації факторів формування трудового потенціалу з виділенням різноманітних груп факторів (науково-технічні, соціально-економічні, культурні) та зазначенням на різних рівнях впливу (держава, регіон, галузь, підприємство) для цих груп факторів. Для більш глибокого вивчення аспектів формування та розвитку трудового потенціалу є

необхідним розширення рамок подібної класифікація з виділенням нових груп факторів та рівнів впливу [9].

Таким чином, формування трудового потенціалу робітників підприємств відбувається під впливом багатьох факторів, що визначають тенденції його відтворення, масштаби та результативність використання. Комплексний аналіз факторів, що відображають причинно-наслідкові зв'язки формування трудового потенціалу підприємства та трудового потенціалу робітника, служить в подальшому методологічною та інформаційною базою для оцінки трудового потенціалу.

Трудовий потенціал підприємства формується в певному соціально-економічному просторі, в якості якого виступає трудовий колектив, під впливом загальних та специфічних умов та факторів. Факторами, що визначають характеристики трудового потенціалу є наступні: демографічні, економічні, міграційні, соціальні, екологічні, організаційні, правові.

Функціонування трудового потенціалу відбувається на певних етапах його відтворювального циклу – формування, реалізації, використання, збереження та розвитку, які є взаємопов'язаними і взаємообумовленими. Розвиток трудового потенціалу є ознакою кожного етапу відтворювального циклу та виявляється через удосконалення кількісно-якісних характеристик трудового потенціалу. Так, на етапі формування трудового потенціалу закладаються перспективні можливості людини як суб'єкта трудової діяльності, тобто відбувається розвиток основних рис людини, необхідних для майбутньої праці. Границею стадії формування трудового потенціалу є факт продажу робочої сили, початок підприємницької діяльності – реалізація трудового потенціалу. Саме тому формування трудового потенціалу заслуговує на окрему увагу й потребує детального вивчення.

Процес управління формуванням трудового потенціалу, як і будь-який інший процес на підприємстві, характеризується певним набором методів, що підпорядковуються загальній методології та будуються у відповідності з цілями та задачами діяльності підприємства. Таким чином, управління формуванням трудового потенціалу, як система взаємопов'язаних елементів, залежить від багатьох параметрів виробництва та надання послуг, підприємства та управління ним. Отже, при управлінні формуванням трудового потенціалу кожне підприємство використовує безліч методів, що притаманні лише йому та обираються згідно з економічними, фінансовими, виробничими та іншими умовами діяльності.

Формування трудового потенціалу в динамічних умовах сучасної економіки вимагає нових підходів, адекватних соціально-економічним трансформаціям. Належно здійснити цей процес можливо ґрунтуючись на принципах управління формуванням трудового потенціалу.

На думку О.В. Полоус принципи доцільно представити у вигляді чотирьох груп: загальні, часткові, процесні (специфічні) і функціональні [10].

Загальні принципи управління формуванням трудового потенціалу підприємства відносяться до системи управління в цілому. Дані принципи можуть застосовуватися як до окремих компонентів трудового потенціалу,

так і до загального трудового потенціалу підприємства. Принципи цієї групи відображають взаємозв'язок, цілісність та єдність усіх компонентів трудового потенціалу в загальній системі управління його формуванням. До цієї групи можна віднести наступні принципи:

1) продуктивність, тобто працівники повинні мати можливість підвищувати продуктивність своєї діяльності, повноцінно брати участь в процесі формування доходу та працювати за грошову винагороду. Керівники та менеджери зобов'язані слідувати за дисципліною всіх виробничих процесів, забезпечувати чітку регламентацію трудової діяльності, контроль та своєчасне заохочення продуктивної праці;

2) рівність, яка передбачає, що всі працівники початково повинні мати рівні можливості. Всі обмеження, пов'язані зі статтю, расою, національністю, класової приналежністю, походженням, місцем проживання, рівнем добробуту та ін., що перешкоджають набуттю можливостей на підприємстві, повинні бути ліквідовані для того, щоб працівники могли брати участь в реалізації цих можливостей та користуватися їх благами. Таким чином, директор та прості співробітники мають, наприклад, обідати в одній їдальні, місця на автостоянці мають бути доступними для всіх, професійні якості співробітника мають бути основним критерієм при його підвищенні;

3) динамічність, яка базується на тому, що трудовий потенціал є рухомими та змінюється в залежності від різних факторів. Виходячи з цього, процес управління його формуванням також включає можливості людини реалізовувати свої здібності, вміння та навички в тій чи іншій сфері, переходити по службовим сходам в науково обґрунтованому періоді часу;

4) широта інформації, що використовується, яка визначає об'єктивність та достатність тих характеристик, які будуть пред'являтися до якості трудового потенціалу у процесі управління його формуванням;

5) універсальність, доступність та співставність даних, що використовуються при розрахунках, є необхідними з метою максимізації зниження суб'єктивізму при прийнятті управлінських рішень по відношенню до формування трудового потенціалу;

6) науковість, що означає необхідність використання при управлінні формуванням трудового потенціалу підприємства сучасних течій в управлінській науці та науково обґрунтованих методик;

7) комплексність, що вимагає єдності управління формуванням трудового потенціалу та адаптації нових працівників з іншими потенціалами організації, яка дозволяла б пов'язати в єдиний комплекс результати формування всіх потенціалів, властивих конкретній організації, а також вивести узагальнюючу оцінку потенціалу.

Часткові принципи управління формуванням трудового потенціалу підприємства відносяться до окремих компонентів системи управління та доповнюють загальні принципи. Часткові принципи мають локальний характер та регулюють лише окремі управлінські процеси щодо формування трудового потенціалу підприємства. Кожне підприємство самостійно виробляє власні принципи цієї групи у відповідності до традицій, що

встановилися, культури та вимог, що історично склалися. До даної групи можна віднести наступні принципи:

1) універсалізм людських прав, під яким розуміється, що доступ до можливостей повинен бути забезпечений не тільки теперішнім, але й майбутнім працівникам підприємства. Необхідно забезпечити відтворення всіх видів капіталу – матеріального, людського, інтелектуального та ін.;

2) якісна визначеність трудового потенціалу, яка повинна формуватися в залежності від регіональних потреб виробництва, кон'юнктури ринку праці, системи соціально-економічних відносин. Якість трудового потенціалу необхідно розглядати комплексно, як сукупність характеристик робочої сили, які з якісної сторони характеризують трудові можливості людини, персоналу підприємства, населення регіону, країни та проявляються в трудовому процесі [11];

3) врахування соціальної сутності людини, яка розкривається в тому, що сутністю людини є її особистість, тобто стабільні особливості або риси людини, що визначають її мислення та поведінку;

4) єдність трудового потенціалу та потенціалу предметної діяльності, що пов'язана з техніко-організаційною стороною трудової діяльності. Формування трудового потенціалу тягне за собою формування потенціалу предметної діяльності, є основою інноваційного процесу в організації, і навпаки, зміни в предметному середовищі стимулюють зміни трудового потенціалу робітника.

Процесні (специфічні) принципи управління формуванням трудового потенціалу підприємства регламентують порядок і правила управління конкретними видами діяльності з формування трудового потенціалу. Процесні принципи дозволяють намітити практичні шляхи вирішення ряду проблем щодо формування трудового потенціалу, дати пояснення багатьох аргументацій та об'єднати їх в єдину систему. До даної групи можна віднести наступні принципи:

1) розширення можливостей, оскільки розвиток повинен здійснюватися зусиллями людей не тільки в інтересах людей. Люди повинні всебічно брати участь в процесі прийняття рішень та в інших процесах, що впливають на їх життя. Розширення можливостей означає підвищення відповідальності людей за долі своєї родини, суспільства, країни та людства в цілому, особливо враховуючи сучасні можливості людини та можливості технологій привести середовище життєдіяльності до незворотного знищення;

2) єдність самореалізації та розвитку, тому що прагнення до самореалізації особистості є джерелом її розвитку. Тому виявлення цієї потреби та створення умов для її задоволення – ключова задача в управлінні трудовим потенціалом;

3) випередження міри розвитку трудового потенціалу по відношенню до міри його використання. Міра розвитку трудового потенціалу – це його якості, в яких фіксуються резерви та можливості. Міра використання трудового потенціалу відображає відповідність результатів праці цих можливостям, показує, що необхідно зробити, щоб повніше використати

трудоий потенціал робітників. Співвідношення міри розвитку та міри використання характеризує ефективність цілеспрямованого впливу на об'єкт праці та виражає ступінь розкриття трудового потенціалу людини в трудовій діяльності;

4) соціальне замовлення по відношенню до трудового потенціалу. Соціальне замовлення повинне відображати протиріччя між станом трудового потенціалу та новими потребами виробництва. Виконання цього замовлення – не тільки формування трудового потенціалу відповідної якості, але й створення умов та можливостей для його розвитку та адекватного використання;

5) детальне описання умов формування трудового потенціалу. Розробка рекомендацій відносно збереження та розвитку трудового потенціалу неможлива без врахування ролі багатьох факторів, під впливом яких створюється, використовується та отримує подальший розвиток трудовий потенціал.

Функціональні принципи управління формуванням трудового потенціалу підприємства характеризують сукупність безперервних, послідових та взаємопов'язаних дій з формування трудового потенціалу підприємства для досягнення ним своїх цілей. На основі даних принципів можна визначити раціональну побудову апарату управління та чисельність працівників за кожною окремою групою, розробити документи організаційного регламентування та ін.. Функціональні принципи управління формуванням трудового потенціалу мають велике значення, оскільки поєднують цілі, задачі та напрямки діяльності всього апарату управління даним процесом. До даної групи можна віднести наступні принципи:

1) планування, яке передбачає прогнозування, визначення цілей, стратегій, політики і завдань управління формуванням трудового потенціалу, тобто свідомий вибір рішення щодо необхідності даного процесу та шляхів його здійснення;

2) організаційний, що направлений на формування дворівневої структури системи трудового потенціалу, що складалася б з головної та підлеглої частин, а також зв'язків і відносин між ними, забезпечення упорядкованості технічної, економічної, соціально-психологічної та правової сторін діяльності даної системи;

3) контролюючий, який підкреслює необхідність системи спостереження та перевірки відповідності сформованого трудового потенціалу встановленим стандартам та іншим нормативам, виявлення допущених відхилень від поставлених цілей та з'ясування причин їх невиконання;

4) мотиваційний, що визначає необхідність та засоби створення в системі управління формуванням трудового потенціалу підсистеми, направленої на спонукання працівників до високопродуктивної діяльності для задоволення своїх потреб та досягнення загальної мети організації.

Таким чином, проведений аналіз показав, що широке коло аспектів, які пов'язані з поняттям трудового потенціалу підприємства, його

формуванням та використанням, залишаються дискусійними і потребують подальшого наукового та методичного розвитку.

Список використаних джерел

1. Линенко А.В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання / А.В. Линенко, О.Л. Шевченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. - №4. С. 111-116.
2. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т.В. Давидюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. - №1. – С. 30-35.
3. Сорока О.В. Трудовий потенціал персоналу: формування та розвиток / О. В. Сорока, І. А. Бутенко // Економічні інновації: збірник наукових праць. Економіка, організація й управління основною експлуатаційною діяльністю транспортного комплексу. – Одеса, 2012. – Вип. 50. – С. 347-356.
4. Янковська Л.А. Оптимізація трудового потенціалу в системі менеджменту персоналу промислового підприємства / Л. А. Янковська // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 9. — С. 200—203.
5. Новойтенко І. В. Чинники формування, використання, розвитку і відтворення трудового потенціалу / І.В. Новойтенко // Наукові праці НУХТ. – 2007. – № 23. – С. 41-43.
6. Тітікова А.О. Трудовий потенціалу підприємства / А.О. Тітікова, В.І. Дибленко, О.О. Шевченко // [Економічні науки](#) : зб. наук. пр. - Луцьк. Сер., Економіка та менеджмент – 2012. – Вип. 9(2)(34) – С. 518-523.
7. Галаз Л.В. Формування та оцінювання використання трудового потенціалу промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Л.В. Галаз. – Львів, 2011. – 20 с.
8. Юдина Л.Н. Исследование сущности и структуры категории «трудовой потенциал» / Л.Н. Юдина // Тезисы докладов VII Международной научно-технической конференции «Актуальные проблемы электронного приборостроения» АПЭП-2004. - Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2004. - С. 178-182.
9. Яхварова Е.В. Трудовой потенциал региона: формирование, развитие и использование / Е.В. Яхварова. — Саратов: Издательство Саратов. гос. техн. ун-та, 2004. – 100 с.
10. Полоус О.В. Принципи управління формуванням трудового потенціалу підприємства / О.В. Полоус // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – Полтава, 2013. - №1 (56). – С. 187-192.
11. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможності праці: теорія і практика регулювання: монографія / М.В. Семикіна. – Кіровоград: ПіК, 2003. – 426 с.

РОЗДІЛ 3
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ НА
СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Кириченко Н.В. - к.е.н., доцент

Ларченко О.В. - к.с-г.н., доцент

Лобода О.М. - к.т.н., доцент

Державний вищий навчальний заклад

«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРАРНОМУ
ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Підприємництво, являє собою одну з найважливіших ланок економіки країни та охоплює всі галузі незалежно від форм власності. На даний час розвиток аграрних підприємств відбувається досить стрімко, про що свідчать дослідження результатів трансформації в аграрній сфері економіки та збільшення кількості новітніх наукових розробок вітчизняними і зарубіжними науковцями аграрного спрямування. Практичне використання результатів аграрної науки здійснюється завдяки впровадженню інновацій у діяльність аграрних підприємств. У сучасній науці поняття «впровадження» використовують для розкриття сутності процесів об'єктивування, уречевлення, втілення, реалізації тощо. Але найбільш повною мірою у філософській і науковій літературі для зображення здійснення, реалізації інновацій застосовується дефініція «впровадження». Так, В. Зуєв вважає, що впровадження – це насамперед суспільно організована і закріплена наявними та такими, що утверджуються в дійсності, новими інституційними формами діяльність людей, покликана опредметнити їхні знання [1]. Натомість В.П. Рассохін звертає увагу, що «впровадження є розв'язанням об'єктивної суперечності між наукою і виробництвом шляхом його перетворення у внутрішню суперечність власне виробництва» [2]. Звідси випливає, що впровадження інновацій аграрними підприємствами є таким процесом, який віддзеркалює виникнення, розвиток і розв'язання суперечності аграрної науки та практики сільськогосподарських підприємств.

Крім того, В. Зуєв доводить: як форма опредметнення впровадження є певним чином організованою діяльністю суб'єктів, а як засіб здійснення діяльності та функціонування суспільних відносин впровадження розгортається у функціях, які воно виконує, забезпечуючи спільну, асоційовану діяльність людей [1]. Необхідно зазначити, що поняття «впровадження інновацій» необхідно розглядати також як фазу інноваційного процесу, яка настає після фундаментальних і прикладних досліджень і дослідно-конструкторських робіт. Відповідно трактування «впровадження інновацій» можна розглядати як фазу інноваційного процесу, метою якої є виробництво пробної партії чи використання її у промислових масштабах (на практиці) або ж початок

серійного виробництва.

Завдяки процесу впровадження, інновація перетворюється в удосконалену, ефективнішу інновацію, яка набуває нових споживчих якостей з урахуванням усіх можливих поліпшених змін і сприяє підвищенню ефективності діяльності аграрних підприємств. Швидкий розвиток ринкових відносин і високий потенціал аграрної науки засвідчили, що на сьогоднішній день необхідною умовою впровадження інновацій аграрними підприємствами є процес їхньої комерціалізації, сутність якого, як зауважують К.В. Ковтуненко й Ю.В. Гутарева, полягає у довгостроковому комерційному ефекті, який можливий лише в тому випадку, коли всі етапи комерціалізації вчасно та якісно виконані [3]. Крім того, комерціалізація у сучасній науці має й інші трактування. Наприклад, Дж. Козметський описує комерціалізацію як процес, за допомогою якого результати наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок своєчасно трансформуються в продукти та послуги на ринку [1]. Комерціалізацію як процес перетворення об'єкта власності (інновації) у прибуток засобами торгівлі трактує В.І. Мухопад [4], а Е.А. Монастирний і Я.М. Грік характеризують комерціалізацію як отримання доходу від продажу інновацій або використання у власному виробництві [5].

Необхідно зауважити, що світова практика виділяє три основні способи комерціалізації інновацій з точки зору ступеня передачі прав на розробку: 1) самостійне використання розробки, що передбачає організацію виробництва і виведення на ринок розробки, виробництво і передача обладнання в лізинг, а також інжиніринг; 2) переуступка частини інтелектуальних прав на розробку у вигляді продажу ліцензій, франчайзингу, підяду на спільну розробку; 3) повна передача інтелектуальних прав на розробку: відчуження від прав або продаж патентних прав.

Відповідно, комерціалізація інновацій як процес виведення інноваційних розробок на ринок та їхнє впровадження у діяльність аграрних підприємств, складається з кількох послідовних етапів: 1) оцінка та відбір тих інновацій, найбільш вигідних для впровадження; 2) формування структури необхідних фінансових ресурсів; 3) закріплення прав на створену інновацію з їх розподілом між усіма учасниками процесу; 4) виробництва інновації або її впровадження у виробничий процес з подальшим її доопрацюванням за необхідності [1; 3].

Слід відзначити, що у сільському господарстві розробка інновацій і їх впровадження пов'язані переважно з виведенням нових сортів рослин, порід тварин, виготовленням нової техніки, новими ресурсозберігаючими технологіями, застосування яких у більшості випадків змінює характерні властивості сільськогосподарської продукції, що виробляється, але не призводять появу нових видів продукції.

Впровадження інновацій аграрними підприємствами залежить від певних особливостей, які, на думку Н.М. Сіренко, зумовлених господарською діяльністю: 1) природні ресурси є невід'ємною складовою виробничого процесу, що спрямовує інновації на забезпечення раціонального використання природного потенціалу та збереження екологічної безпеки; 2) основним

елементом інноваційного процесу постає біологічний, навколо якого повинні формуватись інші види потенціалів як умови забезпечення максимально корисного використання потенційних можливостей сорту; 3) інновації в аграрній сфері повинні бути спрямовані на підвищення якості сільськогосподарської продукції, оскільки остання забезпечує життєдіяльність людини [6]. Крім того, А.М. Зоргач звертає увагу, що інноваційна діяльність у аграрних підприємствах характеризується тривалими термінами розробок та апробації, що пов'язано з необхідністю селекції сортів рослин і порід тварин [1]. Натомість О.І. Янковська виокремлює п'ять головних особливостей впровадження інновацій аграрними підприємствами: тривалий процес розробки інновацій, покращувальний характер більшості впроваджуваних інновацій, дослідження живих організмів, провідна роль науково-дослідних установ, залежність від природних зон і клімату.

Крім того, А.С. Міжуй визначає, що ключовими змінами впровадження інновацій аграрними підприємствами має стати: 1) підвищення ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств; 2) підвищення урожайності культур; 3) підвищення рентабельності діяльності підприємств; 4) підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках; 5) підвищення якості продукції; 6) впровадження енергозберігаючих і ресурсозберігаючих технологій; 7) економізація виробничих процесів тощо [1].

На відміну від попередніх науковців, Ю.В. Сотнікова наголошує на можливості отримання таких видів ефекту від впровадження інновацій аграрними підприємствами: економічний ефект (прибуток від ліцензійної діяльності, прибуток від впровадження винаходів, патентів, ноу-хау, приріст обсягу продаж, покращення використання виробничих потужностей, скорочення термінів окупності інвестицій, скорочення термінів капітального будівництва, покращення використання ресурсів: зростання продуктивності праці, підвищення фондівіддачі, прискорення обіговості оборотних коштів тощо), науково-технічний ефект (кількість зареєстрованих авторських свідоцтв, збільшення питомої ваги нових інформаційних технологій, збільшення питомої ваги нових прогресивних технологічних процесів, підвищення коефіцієнта автоматизації виробництва, підвищення організаційного рівня виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємства та його товарів на ринках промислово розвинутих країн), соціальний ефект (приріст доходу працівників організації, підвищення рівня задоволення фізіологічних потреб і рівня безпеки працівників, підвищення рівня задоволення соціальних і духовних потреб, збільшення робочих місць, підвищення кваліфікації працівників, покращення умов праці та відпочинку), екологічний ефект (зниження викидів в атмосферу, ґрунт, воду шкідливих компонентів, зниження відходів виробництва, підвищення екологічності товарів, які виробляє підприємство, покращення ергономічності (рівень шуму виробництва) [1].

Разом із тим, Ф. Джованні наголошує на ключових особливостях впровадження інновацій у діяльність аграрних підприємств: неможливість у

деяких випадках повного привласнення результатів впровадження інновацій; комплементарний характер упроваджуваних інновацій; тісний взаємозв'язок між інноваціями та локальними умовами впровадження; високий рівень ризику, від якого не можна захиститися превентивними заходами.

Можна виділити такі основні організаційно-економічні особливості інноваційного процесу в агропромисловому виробництві: різноманітність сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, вагома різниця в технологіях їхнього виробництва; значна диференціація окремих регіонів країни за агротехнологічними умовами виробництва; залежність використовуваних у сільському господарстві технологій від природних умов; розпорошеність сільськогосподарського виробництва на значній території; велика різниця в періодах виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції; відособленість сільськогосподарських товаровиробників від наукових установ, що займаються виробництвом науково-технічної продукції; відсутність організаційно-економічного механізму передачі досягнень науки сільськогосподарським товаровиробникам.

Важливим аспектом аналізу інноваційної діяльності аграрних підприємств є дослідження джерел і взаємозв'язку інноваційних процесів в аграрній сфері економіки (рис. 1.).

Слід звернути увагу на те, що М.А. Мартинюк, Т.М. Ратошнюк зазначають, що у сільському господарстві з впровадженням інновацій види продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей. Інноваційну діяльність у сільському господарстві запропоновано розглядати на чотирьох етапах: розробка новацій, їхня апробація та перевірка, відтворення та впровадження у виробництво [1]. Тому метою впровадження інновацій аграрними підприємствами є забезпечення економічності й екологічності сільськогосподарського виробництва.

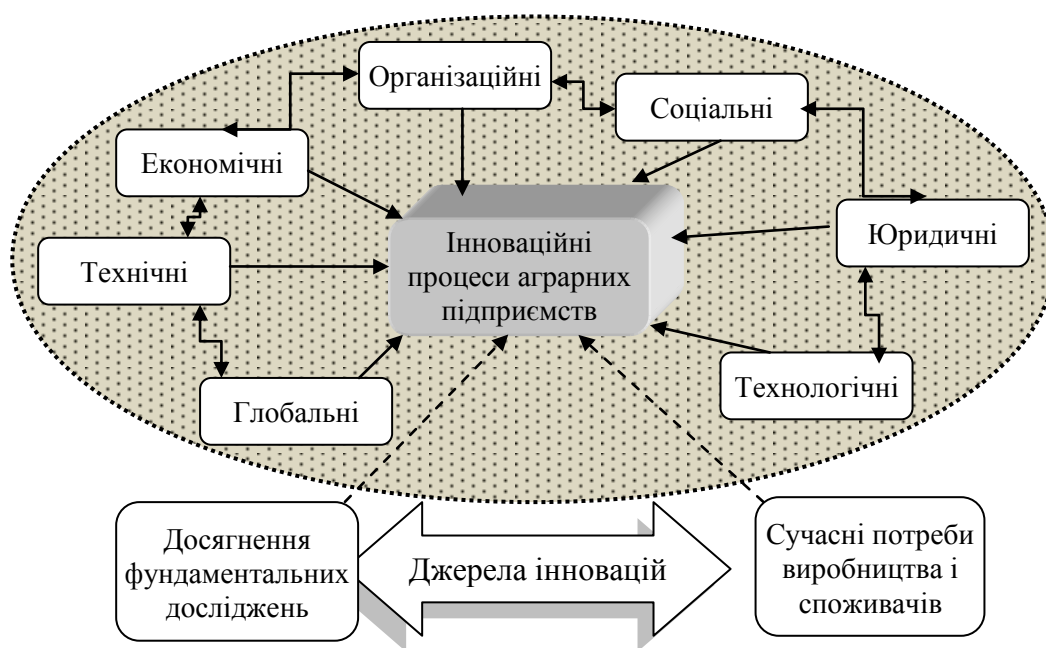


Рис. 1 – Джерела, класифікація і взаємозв'язок інноваційних процесів

аграрних підприємств

Впровадження інновацій аграрними підприємствами залежить від скоординованості та взаємозв'язку всіх учасників (суб'єктів), до яких необхідно віднести: науково-дослідні установи, фінансових донорів, інжинірингові та консалтингові підприємства, аграрні підприємства, дорадчі служби та державу (рис. 2).

Науково-дослідні організації, завданням яких є проведення прикладних досліджень і розробок інновацій у аграрній науці. Даний суб'єкт впровадження інновацій аграрними підприємствами не наділяє інновацію конкретним комерційним втіленням, оскільки потребує участі інших учасників.

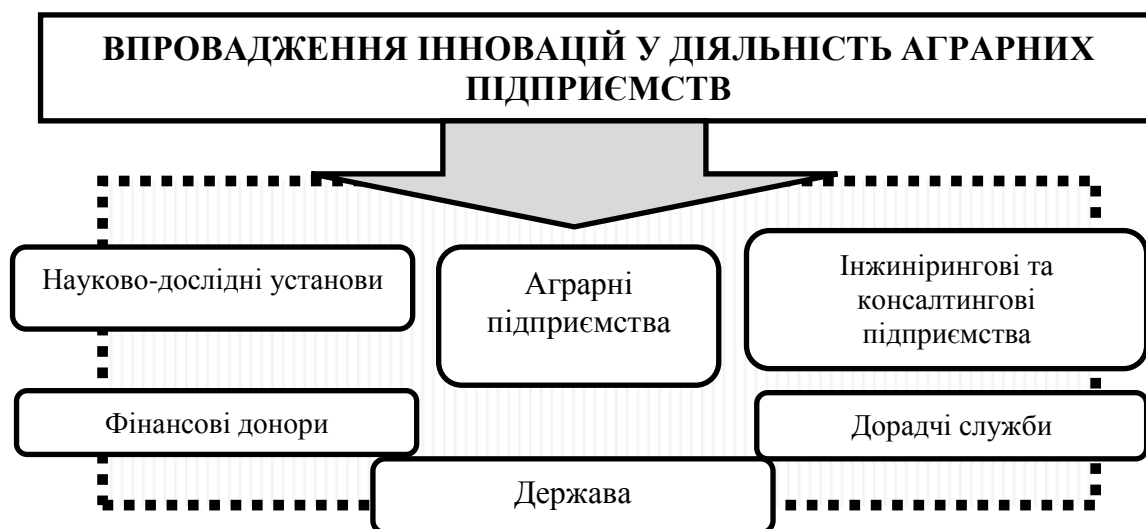


Рис. 2 – Суб'єкти впровадження інновацій аграрними підприємствами

Інжинірингові та консалтингові компанії, які є посередниками між розробниками інновацій і їхніми споживачами. Метою їхньої діяльності є аналіз розвитку аграрної науки та галузі, визначення потенційного попиту на інноваційні розробки, окреслення вектору проведення досліджень, що стають предметом впровадження інноваційних проектів у аграрних підприємствах.

Дорадчі служби мають менше коло відповідальності та відповідають лише за інформаційне забезпечення процесу впровадження інновацій. Але, зважаючи на особливості впровадження інновацій аграрними підприємствами, необхідно розмежовувати окремо дорадчі служби й інжинірингові та консалтингові компанії з метою забезпечення ефективного забезпечення досліджуваного процесу.

Аграрні підприємства, які постають одночасно й споживачами інноваційних технологій. Використовуючи наявний інноваційний потенціал, формуючи стратегію розвитку власної діяльності, дані суб'єкти визначають попит на ринку аграрних інновацій.

Фінансові донори, які забезпечують надання якісної фінансової підтримки процесу впровадження інновацій. У цій ролі виступають банківські установи,

лізингові та страхові компанії, венчурні фонди, приватні інвестори тощо.

Держава, завданням якої є законодавчо-нормативне регулювання впровадженні інновацій у діяльність аграрних підприємств.

Необхідно зазначити, що перераховані суб'єкти знаходяться у тісному взаємозв'язку, оскільки порушення якісного виконання поставлених завдань впливає на кінцевий результат впровадженні інновацій у діяльність аграрних підприємств. Крім того, варто наголосити, що інноваційна діяльність, як зауважує О.І. Янковська, є важливою складовою прискорення розвитку сільського господарства [1], але під час впровадження інновацій аграрними підприємствами, на відміну від підприємств інших галузей, розвиток інновацій відбувається повільно й вимагає особливої уваги, що пов'язано зі специфікою інноваційної діяльності у аграрних підприємствах, а саме: тривалий процес розробки; носять, переважно, покращувальний характер; дослідження живих організмів; провідна роль науково-дослідних установ; залежність від природно-кліматичних умов. Впровадження інновацій аграрними підприємствами визначає інноваційний розвиток господарюючого суб'єкта, який, за визначенням Г.М. Христенко та І.С. Гурської, слід визначати як «складний економічний процес щодо відтворення суспільно необхідного продукту, який забезпечує життєдіяльність людини на новому і вищому якісному рівні розвитку продуктивних сил і виробничих взаємозв'язків між його учасниками» [1].

Усе вище зазначене дозволяє визначити, що впровадження інновацій аграрними підприємствами залежить від існуючого інноваційного потенціалу аграрного підприємства, що, як зауважує Л.А. Ільків, є важливим елементом економічного потенціалу підприємства, що є стратегічним критерієм ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Формування інноваційного потенціалу залежить від того, наскільки виробнича система підприємства готова сприйняти інновацію – визнання її у випадку, коли виробнича система зацікавлена та підготовлена до впровадження або відторгнення, коли інновації вступають у протиріччя з інтересами підприємства, а виробнича система є не готовою до впровадження [7].

У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» інноваційний потенціал визначається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних і культурно-освітніх можливостей, необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [8].

Натомість О.М. Боженко визначає інноваційний потенціал підприємства як сукупні його можливості в сфері розроблення та впровадження інновацій, зокрема нових прогресивних технологій, машин, устаткування, виробничого проектування, розроблення і освоєння випуску нових видів продукції, нових методів їхнього виробництва. Як «сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних та інших можливостей забезпечити сприйняття і реалізацію нововведень, тобто отримання інновацій» розглядають інноваційний потенціал Б.К. Лісін і В.Н.

Фрідлянов. Разом із тим, А.В. Савчук пропонує під інноваційним потенціалом підприємства розуміти «сукупність усіх його ресурсів, які можуть бути задіяними у процесі здійснення інноваційної діяльності» [1].

Беручи до уваги комплексний підхід, на думку С.І. Кравченко та І.С. Кладченко, категорію «інноваційний потенціал» можна трактувати як здатність системи до трансформації фактичного порядку речей в новий стан з метою задоволення існуючих або виникаючих потреб. При цьому ефективне використання інноваційного потенціалу дозволяє перейти від прихованої можливості до явної реальності, тобто з одного стану в інший (а саме від традиційного до нового). Таким чином, інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності системи до зміни, поліпшення, прогресу.

Крім того, О.Ю. Шилова та Є.С. Чермошенцева визначають інноваційний потенціал підприємства як «результат наявності ресурсів (що характеризують кількість і якість факторів виробництва в певних умовах), залучених для досягнення поставлених цілей за допомогою існуючих методів регулювання і координації діяльності суб'єкта господарювання на засадах соціального менеджменту» [9].

Ураховуючи сутність інноваційного потенціалу підприємства, від якого залежить впровадження інновацій аграрними підприємствами, головними чинниками розвитку інноваційного потенціалу, на думку С.О. Воронкова, є:

- 1) створення на підприємстві інноваційної інфраструктури й інфраструктури підтримки інноваційної діяльності;
- 2) забезпечення ефективної методичної, інформаційно-консультаційної й освітньої підтримки інноваційної політики на підприємстві;
- 3) сприяння проведенню спільних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт підприємством, інститутами й університетами;
- 4) підвищення якості управління інноваційними процесами;
- 5) стимулювання інновацій і розвиток механізмів комерціалізації інноваційних технологій;
- 6) підвищення ефективності системи професійної освіти;
- 7) сприяння розвитку співпраці підприємства з освітніми й науково-дослідними установами в галузі вдосконалення інноваційної діяльності підприємства;
- 8) побудова та реалізація активних інноваційних, технологічних, освітніх політик, розвитку експорту, транспортної та енергетичної інфраструктури;
- 9) сприяння реалізації проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції, товарів і послуг;
- 10) реалізація колективних маркетингових проектів і сприяння виходу підприємства на зовнішні ринки;
- 11) забезпечення великої гнучкості і швидкої адаптації до зміни попиту для скорочення термінів постачань на виробництво нових виробів;
- 12) сприяння в залученні фінансування з боку індивідуальних інвесторів і венчурних фондів;
- 13) організація аудиторських, консалтингових, кредитних, страхових, лізингових послуг, логістики, торгівлі тощо;
- 14) впровадження на підприємстві системи управління якістю відповідно до стандартів ISO 9000:2000 (системи менеджменту якості);
- 15) просування позитивного бренду підприємства щодо інноваційних товарів і послуг;
- 16) сприяння маркетингу продукції;
- 17) розробка та реалізація рекламних кампаній і заходів щодо зв'язків з контракторами (замовниками) продукції,

товарів і послуг; 18) створення підрозділів трансферу технологій [10].

Аналіз особливості інноваційного процесу в аграрному виробництві свідчить, що впровадження інновації аграрними підприємствами є процесом, орієнтованим на комерціалізацію інновацій, який віддзеркалює виникнення, розвиток і розв'язання суперечності аграрної науки й практики аграрних підприємств, що забезпечується інноваційним потенціалом господарюючого суб'єкта. Головними особливостями впровадження інновацій аграрними підприємствами є тривалий термін розробки й апробації інновацій, покращувальний характер більшості впроваджуваних інновацій, дослідження живих організмів, провідна роль науково-дослідних установ, залежність від природних зон і клімату, неможливість у деяких випадках повного привласнення результатів впровадження інновацій, комплементарний характер впроваджуваних інновацій, тісний взаємозв'язок між інноваціями й локальними умовами впровадження, високий рівень ризику, від якого не можливо захиститися превентивними заходами тощо.

Список використаних джерел

1. Танклевська Н.С., Кириченко Н.В. Активізація та ефективність впровадження інновацій аграрними підприємствами: [Монографія] / Н.С. Танклевська, Н.В. Кириченко// - Херсон: Грінь Д.С., 2015. - 216 с.
2. Рассохин В. П. Механизм внедрения достижений науки: политика, управление, право / В. П. Рассохин.- М.: Наука, 1985.- 286 с.
3. Ковтуненко К. В. Комерціалізація як процес впровадження і підтримки інноваційних розробок / К. В. Ковтуненко, Ю. В. Гутарева // Інноваційна економіка.- 2013.- № 10.- С. 93-97
4. Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В.И. Мухопад.- М.: Магистр, 2010.- 511 с.
5. Монастырный Е.А. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок / Е.А. Монастырный, Я.Н. Грик // Инновации.- 2004.- № 7.- С. 85-87
6. Сіренко Н. М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України / Н. М. Сіренко.- Миколаїв, 2010.- 416 с.
7. Ільків Л. А. Інноваційний потенціал аграрного підприємства: сутність та стратегія використання / Л. А. Ільків // Інноваційна економіка.- 2013.- № 8.- С. 86-88
8. Закон України: Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності: від 5.12.2012, № 3715-17.- [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715_17
9. Шилова О. Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління [Електронний ресурс] / О. Ю. Шилова, Є. С. Чермошенцева // Маркетинг і менеджмент інновацій.- 2012.- № 1.- С. 220-227
10. Воронков С. О. Чинники розвитку інноваційного потенціалу сучасного підприємства / С. О. Воронков // Наукові праці МАУП.- 2013.- Вип. 1.- С. 168-172

*Ларченко О.В., к. с.-г. н., доцент
Кириченко Н.В. - к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІЄВОГО ТА КОМПЛЕКСНОГО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Інновація як економічна категорія є запорукою науково-технічного прогресу та найважливішим чинником розвитку аграрних підприємств. За сутністю інновації розглядаються як зміна, процес, результат, система або як виокремлено нами адаптивна категорія. Установлено, що інновації це результати науково-дослідної, експериментальної, винахідницької та творчої діяльності, впроваджені та випробувані на практиці принципово нові або кардинально змінені технології, методи, предмети і знаряддя праці, товари чи послуги, а також процеси втілення змін у виробничо-господарську, соціальну, економічну, управлінську й інші діяльності підприємства з метою отримання більшого прибутку, продуктивності, підвищення рівня конкурентоспроможності та зниження виробничих витрат.

Агроінновації слід розглядати як нові технічні засоби, технологічні методи вирощування, зберігання або переробки продукції рослинництва і тваринництва, новітні технології обробітку ґрунту, вдосконалені або нові результати селекційно-генетичної, біотехнологічної і біоінженерної діяльності, енергозберігаючі технології, нові підходи до управління, організації виробництва і праці, які надають можливість досягти збільшення врожайності, продуктивності, економічності та виробництва екологічної продукції, що забезпечує підприємствам прибутковість, стабільність і конкурентоспроможність.

Впровадження інновацій аграрними підприємствами залежить від взаємодії та взаємозв'язку всіх учасників (суб'єктів). Впровадження інновації є процесом, орієнтованим на комерціалізацію інновацій, який віддзеркалює виникнення, розвиток і розв'язання суперечності аграрної науки й практики аграрних підприємств, що забезпечується інноваційним потенціалом господарюючого суб'єкта. Головними особливостями впровадження інновацій аграрними підприємствами є тривалий термін розробки й апробації інновацій, можливість досягти лише покращення деяких властивостей більшості впроваджуваних інновацій (урожайність рослин, продуктивність тварин, стійкість до хвороб тощо), дослідження живих організмів, провідна роль науково-дослідних установ, залежність від природних зон і клімату тощо.

Підприємницька діяльність у сільському господарстві здійснюється за загальними принципами. Але, на відміну від інших галузей, слід врахувати ту обставину, що вона спрямована на всебічне і найбільш повне використання сил природи, а також життєвих функцій рослин і тварин. У процесі своєї діяльності

підприємці мають справу з такими факторами, як клімат, погода, родючість ґрунтів, енергія росту і розвитку живих організмів. У цій галузі технологія виробництва ґрунтується на використанні закономірностей життя рослин і тварин. Тому підприємець завжди має брати до уваги ту обставину, що його діяльність у сільському господарстві має бути спрямована на підвищення життєдіяльності живих організмів. Все більшого впливу на результати підприємницької діяльності набувають інноваційні та екологічні аспекти сільськогосподарського виробництва.

Прийнявши рішення, щодо введення у свою діяльність нововведень сучасні аграрні підприємства, повинні визначити для себе основні цілі, пріоритети та напрями впровадження інновацій і оцінити доцільність їхнього залучення, що полягає у визначенні показників ефективності, які дозволяють сформулювати комплексну характеристику результатів, орієнтованих на використання нових підходів до задоволення існуючих і виникаючих потреб. Зазначимо, що питання вибору й розробки дієвої та комплексної методики визначення ефективності впровадження нововведень постає перед аграрними підприємствами досить гостро. Зорієнтовані на динамічний розвиток аграрні підприємства прагнуть поліпшення і вдосконалення своєї діяльності, здійснюючи інвестиції в нововведення.

Точки зору науковців до питання сутності дефініцій «ефективності» та «результативності» відрізняються. Результативність, на думку П. Друкера [1], є наслідком того, що «робляться потрібні, правильні речі» (doing the right things), а ефективність є наслідком того, що «правильно створюються ці самі речі» (doing things right). Таке ж тлумачення різниці між результативністю і ефективністю можна побачити звернувши увагу на твердження, які наведені у стандарті ДСТУ ISO 9000:2001 [2], що ефективність – це співвідношення між досягнутими результатами та використанням ресурсів; результативність – це ступінь реалізації запланованої діяльності і запланованих результатів.

У сучасній науці визначення сутності дефініції «ефективність» є неоднозначною, так, С.Ф. Покропивний, характеризує величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний розрахунковий період [3]. На думку А.В. Шегди, ефективність підприємства становить комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних засобів, трудових і фінансових ресурсів і нематеріальних активів за певний період часу [4, с. 514]. За визначенням А.Г. Загороднього, ефективністю є результативність економічної діяльності, реалізація економічних заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату [5, с.146]. Л.Г. Мельник і О.І. Карінцева визначають, що ефективність розкриває характер причинно-наслідкових зв'язків, показуючи тим самим не результат, а те, якою ціною він був досягнутий [6].

Разом із тим, С.В. Маркова основною відмінністю понять «ефективність», «результативність» і «продуктивність» (які також, на нашу думку, відрізняється від інших і не є тотожним) вважає ступінь і повноту (за різними напрямками) досягнення цілей діяльності, тому «продуктивність» – це отримання результату

вчасно і з мінімальними витратами; «ефективність» – це отримання корисного ефекту; «результативність» – це одержання результату (бажано позитивного). В якості вимірників продуктивності автором пропонується продуктивність ресурсів (праці), ефективності – ефекти (економічний, соціальний, екологічний, технологічний та інші), результативності – результат (наприклад, збільшення прибутку) [7].

Не зважаючи на існуючі розбіжності точок зору на тотожність понять «результативність» і «ефективність», особливі дискусії щодо сутності «ефективності» серед науковців відсутні. Вважаємо, що ефективність у загальному вигляді визначається порівнянням результатів з витратами, які забезпечили цей результат. Тому ефективність впровадження інновацій аграрними підприємствами слід визначати з урахуванням таких підходів:

1) оцінка економічної ефективності нововведення стосовно аграрного підприємства (вплив на конкурентоспроможність, прибуток і фінансову стабільність підприємства);

2) оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю з погляду забезпечення неперервності інноваційного процесу і досягнення кінцевої мети одержання новинок (продукту, технологій), які відповідають вимогам ринку;

3) урахування часу, тобто здатність одержувати необхідні результати за визначений проміжок часу. Охарактеризувати ефективність управління інноваційною діяльністю, яка здійснюється на підприємстві завдяки єдності вищезазначених компонентів [8, с. 245].

Кількісним показником, що характеризує ефективність інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, є коефіцієнт фактичної результативності роботи, рекомендований ЮНІДО (Організацією Об'єднаних Націй з промислового розвитку) (формула 1.1) [9]:

$$r = \frac{R_c}{\sum_{i=1}^N Q_i - \sum_{i=1}^N (H_1 - H_2)}, \quad (1.1)$$

де R_c – сумарні витрати на закінчені роботи, що прийняті до освоєння в серійному виробництві;

Q – фактичні витрати на НДДКР за i -й рік;

N – кількість років аналізованого періоду;

H_1 – незавершене виробництво на початок періоду, що аналізується, у вартісному вираженні;

H_2 – так само на кінець періоду, що аналізується.

Зміна результативності стадії НДДКР як одного із чинників ефективності, розраховується як відношення кількості розроблених винаходів (технічних рішень, ідей), які відповідають вимогам підприємства, до загальної кількості розроблених інновацій (технічних рішень, ідей) [9]. При цьому слід урахувати можливість взаємодії з зовнішнім середовищем підприємства, а саме: кількість об'єктів інтелектуальної власності, що купуються зі сторони і реалізуються в зовнішньому середовищі. Загалом показник результативності інноваційної діяльності, який пропонує А.Е. Герасимов [10], розраховується за

формулою 1.2:

$$P_{\text{нддкр}} = \frac{\sum_{t=1}^T K_{\text{еф.}t} + \sum_{t=1}^T K_{\text{пр.}t}}{\sum_{t=1}^T K_{\text{заг.}t} - \sum_{t=1}^T K_{\text{реал.}t}}, \quad (1.2)$$

де $P_{\text{нддкр}}$ – результативність інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР;

$K_{\text{еф.}t}$ – кількість самостійно розроблених новацій (винаходів, технічних рішень, ідей) які відповідають вимогам підприємства в t році;

$K_{\text{пр.}t}$ – кількість придбаних об'єктів інтелектуальної власності, що відповідають вимогам підприємства в t році;

$K_{\text{заг.}t}$ – загальна кількість новацій як результат проведення НДДКР і придбання об'єктів інтелектуальної власності в зовнішньому середовищі підприємством у t році;

$K_{\text{реал.}t}$ – кількість об'єктів інтелектуальної власності – результатів НДДКР, що реалізовані у зовнішньому середовищі й не використані в діяльності підприємства в t році;

T – кількість років періоду, що аналізується [11, с. 461].

Виявляти й оцінювати взаємозв'язок чинників ефективності впровадження інновацій з метою найкращого узгодження їхньої дії пропонується Н.С. Піжом [12, с. 203-206]. За його баченням, необхідне створення конкретної методики виявлення інтегрального впливу певної сукупності нововведень на ключові показники виробничо-господарської діяльності підприємств за той чи інший проміжок часу, у зв'язку з чим автор пропонує використовувати загальний методичний підхід, сутність якого зводиться до обчислення за спеціальними алгоритмами (формулами) системи показників, що виступають основними критеріями економічної ефективності тієї чи іншої сукупності запроваджених протягом року (кількох років) технічних та організаційних нововведень. Тому варто проводити аналіз ефективності впровадження інновацій аграрними підприємствами за такими показниками:

а) приріст обсягу виробленої продукції:

$$\Delta V_{Bn}^{TOH} = \frac{L_{Bn}}{V_{Bn}} \cdot 100\% , \quad (1.3)$$

де L_{Bn} – кількість вивільнених працівників за рахунок технічних і організаційних нововведень, осіб;

B_n^1 – продуктивність праці в розрахунковому році (період), грн/осіб;

V_{Bn} – обсяг виробленої продукції, тис. грн;

б) приріст продуктивності праці:

$$\Delta B_{Bn}^{TOH} = I_{Bn}^1 - \left[\frac{V_{Bn}}{(L^1 + L_{Bn}) / B_n^0} \right] * 100\% , \quad (1.4)$$

де I_{Bn}^1 – загальне зростання продуктивності праці в розрахунковому році (періоді), %;

- L^1 – фактична чисельність персоналу, осіб;
 B_n^0 – продуктивність праці у базовому році (періоді), грн/осіб;
 в) приріст фондоозброєності праці:

$$f^{TOH} = I_f^1 - \frac{\Phi_{осн}}{L^1 + L_{Bn}} \cdot f^0 \cdot 100\%, \quad (1.5)$$

де I_f^1 – темп зростання фондоозброєності праці у розрахунковому році (періоді), %;

- $\Phi_{осн}$ – вартість основних виробничих фондів, тис. грн;
 f^0 – фондоозброєність праці (періоді), у базовому році грн/осіб;
 г) приріст фондівіддачі:

$$F^{TOH} = I_F - \frac{V_{Bn} \cdot (100 - \Delta V_{Bn}^{TOH}) \cdot V}{\Phi_{осн} \cdot F^0} \cdot 100\%, \quad (1.6)$$

де I_F – темп зміни фондівіддачі за розрахунковий рік (період), %;

F^0 – фондівіддача у базовому році (періоді), грн;

д) частка економії (%) від запровадження технічних, технологічних та організаційних нововведень у загальних витратах на виробництво продукції:

$$e_r^{TOH} = \frac{L_{Bn} - D^1}{V_{Bn} - P^1} \cdot 100\%, \quad (1.7)$$

де D^1 – середня заробітна плата одного працівника у розрахунковому році (періоді);

P^1 – загальна сума прибутку в тому ж самому році (періоді);

е) приріст рентабельності виробництва

$$\Delta R^{TOH} = R^1 - \frac{P^1 (100 - \Delta_{V_{Bn}}^{TOH})}{\Phi_{вир}} \cdot 100\%, \quad (1.8)$$

де R^1 – рівень рентабельності виробництва у розрахунковому році (періоді), %;

$\Phi_{вир}$ – загальна вартість виробничих фондів [12].

Виходячи із сучасних ринкових умов регулювання національного ринку, В.Г. Герасимчук, А.Е. Розенплентер, В.І. Кривда вважають, що аналіз ефективності має два напрями: 1) оцінювання ефективності інвестицій, тобто вкладень капіталу як результат або варіант господарської діяльності; 2) оцінювання ефективності інновацій [11 с. 299]. На їхню думку, ефективність інновацій оцінюють методами порівняльної ефективності, яка базується на порівнянні капітальних і прямих поточних витрат для обґрунтування раціональних та оптимальних рішень. Використання методів абсолютної ефективності для оцінки інновацій є надзвичайно складним, оскільки при цьому треба оперувати кінцевим результатом діяльності підприємства (виручкою від реалізації продукції її собівартістю), проте окремі інновації становлять лише частку прямих витрат у собівартості. Тому оцінка ефективності впровадження інновацій аграрними підприємствами проводиться залежно від таких обставин: при впровадженні нової техніки чи технології не змінюється якість продукції, а базова техніка (технологія) продовжує працювати поряд з новою; впровадження нової техніки чи технології змінює якість продукції, унаслідок

чого змінюється її ціна; нова техніка замінює базову (діючу), яка продається (у цій ситуації частка необхідних капітальних витрат на придбання нової техніки сплачується виручкою від продажу базової); нова техніка замінює базову (діючу); у разі модернізації устаткування, механізації та автоматизації робіт капітальні витрати додають до діючих [11]. Таким чином, ефективність впровадження інновацій аграрними підприємствами визначається тільки економічним ефектом.

Практичного застосування набула методика оцінки ефективності впровадження інновацій аграрними підприємствами, яка ґрунтується на показниках ефективності інноваційних проектів. Оцінюючи ефективність інноваційного проекту, порівняння різночасових показників здійснюють шляхом приведення (дисконтування) їх до цінності в початковому періоді (до одного моменту). Таким моментом може бути, наприклад, рік початку реалізації інновацій. При цьому великого значення набуває врахування чинника часу, який розраховується за допомогою коефіцієнта дисконтування фінансових потоків аграрних підприємств. Ідея дисконтування полягає в тому, що для фірми краще одержати гроші сьогодні, а не завтра, оскільки, будучи інвестованими в інновації (виробництво), вони вже завтра принесуть певний додатковий дохід [13].

Слід зазначити, що процес дисконтування є зворотним нарахуванню складних відсотків. Метод нарахування за складним відсотком полягає в тому, що в першому періоді нарахування відбувається на початкову суму кредиту, потім вона підсумовується з нарахованими відсотками і в кожному наступному періоді відсотки нараховуються на вже нарощену суму. Таким чином, база для нарахування відсотків постійно змінюється. Сума, яка одержується в результаті накопичення відсотків, називається майбутньою вартістю суми вкладу після закінчення терміну розрахунку [13].

Якщо позначити майбутню вартість FV (англ. future value), поточну вартість PV (англ. present value), r – відсоткову ставку, t – кількість років, то майбутню вартість можна знайти за формулою 1.9:

$$FV = PV(1+r)^t \quad (1.9)$$

Відповідно при дисконтуванні поточну вартість розраховують шляхом ділення майбутньої вартості стільки разів, на скільки років робиться розрахунок за формулою 1.10 [13; 20]:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^t} = FV(1+r)^{-t} \quad (1.10)$$

Отже, дисконтування, як і нарахування складних відсотків, базується на використанні відсоткової ставки. Чим нижча ставка відсотка і менший період (t), тим вища теперішня величина майбутніх доходів. Дисконтна ставка (норма) визначається як сприйнятлива для інвестора норма доходу на капітал. Відповідно, дисконтуванням є приведення один до одного потоків доходів/вигід і витрат рік за роком на основі норми дисконту (r) з метою одержання поточної (сьогоднішньої) вартості майбутніх доходів/вигід і витрат, тобто за допомогою дисконтування визначається чиста поточна вартість інноваційних проектів.

В оцінці ефективності впровадження інноваційних проектів у діяльність аграрних підприємств передбачається розрахунок таких важливих показників:

1. Інтегральний ефект визначається як сума поточних ефектів за весь розрахунковий період, приведена до початкового року, або як перевищення інтегральних результатів над інтегральними витратами [14; 15; 16]. Інтегральний ефект ще називають приведеною вартістю, яка характеризує загальний абсолютний результат інвестиційного проекту:

$$NPV = \sum_{t=1}^{T_p} \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (1.11)$$

де NPV – чиста приведена вартість (англ. net present value);

B_t – вигода (дохід) від проекту в t році;

C_t – витрати на проект в t році;

i – ставка дисконту;

t – кількість років циклу життя проекту.

2. Внутрішня норма прибутковості (дохідності) – IRR (англ. internal rate of return) – це розрахункова відсоткова ставка, за якої одержані доходи (вигоди) від проекту стають рівними витратам на проект, або дається ще таке визначення – це той максимальний відсоток, який може бути сплачений для мобілізації капіталовкладень у проект. Рекомендується відбирати такі інноваційні проекти, внутрішня норма дохідності яких не нижча 15-20% [14; 16].

3. Рентабельність (R) визначається як співвідношення ефекту від реалізації проекту і витрат на нього. На практиці оцінки інноваційних проектів розраховують відношення приведених доходів до інвестиційних витрат (benefit/cost ratio). У зарубіжній літературі цей показник називають індексом дохідності (profitability index). Розрахунок індексу рентабельності здійснюється за формулою:

$$JR = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} D_j r^t}{\sum_{t=0}^{T_p} K_{irr}}, \quad (1.12)$$

де D_j – дохід у періоді j ;

K_t – розмір інвестицій в інноваційний проект у періоді t .

У чисельнику цього виразу – величина доходів, наведених до моменту початку реалізації інновацій, а в знаменнику – величина інвестицій в інновації (інноваційний проект) дисконтованих до початку процесу інвестування, тобто тут порівнюються дві частини потоку платежів – дохідної та інвестиційної. Варто зазначити, що індекс рентабельності тісно пов'язаний з інтегральним ефектом. Якщо інтегральний ефект позитивний, то індекс рентабельності $JR > 1$, і навпаки, якщо $JR < 1$, інноваційний проект вважається неефективним [14; 15].

4. Строк окупності показує, протягом якого часу можуть окупитися інвестиції в інноваційний проект. Він, як правило, розраховується на базі недисконтованих доходів. У міжнародній практиці застосовується показник періоду окупності, сутність якого полягає у визначенні тривалості періоду,

протягом якого сума чистих доходів, дисконтованих на момент завершення інвестицій, дорівнюватиме сумі інвестицій [14; 17]. Це період, необхідний для відшкодування початкових капіталовкладень за рахунок прибутків від проекту (чистий прибуток після відрахування податку + фінансові витрати + амортизація) [8; 18]. Строк окупності може бути розрахований таким чином:

$$T_{\text{ок}} = \frac{I}{NP_t + P_t + D_t}, \quad (1.13)$$

де $T_{\text{ок}}$ – період окупності;

I – загальні інвестиції;

NP_t – чистий прибуток за час t ;

D_t – амортизація;

P_t – відсотки за кредит (позика капіталу).

Загальним для всіх показників ефективності інноваційного проекту є розрахунок коефіцієнта (K_e) ефективності за такими формулами:

$$K_e = \frac{E}{B} \quad (\text{прямий показник}), \quad (1.14)$$

$$K_e = \frac{B}{E} \quad (\text{зворотний показник}),$$

де E – ефект, результат від реалізації проекту;

B – витрати, пов'язані з реалізацією проекту.

Критерієм відбору може бути $\min \rightarrow$ витрат на реалізацію проекту.

За наявності кількох варіантів проектів, найефективніший вибирається за мінімумом приведених витрат:

$$B_i = C_i + E_n K_i = \min, \quad (1.15)$$

де B_i – приведені витрати для кожного варіанта;

C_i – собівартість (витрати виробництва) з того ж варіанта;

E_n – норматив ефективності капітальних вкладень;

K_i – інвестиції з того ж варіанта [14; 8, 15; 18].

У плановій економіці величина E_n встановлювалась централізовано, у ринковій економіці кожна окрема фірма встановлює такий норматив або на рівні відсоткової ставки, або як норматив рентабельності інвестицій R_n . Виходячи з цього, приведені витрати можна подати таким чином [19; 16]:

$$B_i = C_i + iK_i \rightarrow \min, \quad (1.16)$$

$$B_i = C_i + R_n K_i \rightarrow \min. \quad (1.17)$$

Після цього розраховується строк окупності додаткових інвестицій в інновації, який становить період, протягом якого додаткові інвестиційні витрати на дорожчий варіант інновацій можуть окупитися завдяки приросту економічних результатів, зумовлених реалізацією інновацій.

Розрахунковий строк окупності T_p визначається за формулою:

$$T_p = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2}, \quad (1.18)$$

де K_1, K_2 – інвестиції в інноваційні проекти за порівняльними варіантами;

C_1, C_2 – річні витрати відповідних варіантів.

У виборі варіанта розрахункове значення строку окупності порівнюється

з його нормативним значенням $T_n = 1/E$. Ефективним буде варіант, коли $T_p < T_n$. Величина, зворотна строку окупності, називається коефіцієнтом ефективності додаткових інвестиційних вкладень в інновації, або коефіцієнтом порівняльної ефективності $-E_p$. Він розраховується за формулою:

$$E_p = \frac{\Delta C}{\Delta K}. \quad (1.19)$$

Розрахункові значення коефіцієнта ефективності порівнюють з нормативною величиною E_n . Якщо $E_p > E_n$, то додаткові інвестиції в інноваційний проект ефективні.

Таким чином, для відбору інноваційних проектів використовуються показники відповідної економічної ефективності, які враховують зміни вартості порівнюваних варіантів.

Такими показниками є: приведені витрати; строк окупності додаткових інвестицій; коефіцієнт ефективності додаткових інвестицій [19; 16].

Для визначення і вибору найефективнішого варіанту, на думку багатьох науковців, можна використовувати метод приведених витрат:

$$C + E_n K, \quad (1.20)$$

де C – річні витрати виробництва нового продукту;

K – інвестиції;

E_n – коефіцієнт ефективності.

Найефективнішим варіантом буде той, який має найменші приведені витрати.

Показники бюджетної ефективності відображають вплив результатів здійснення інноваційних проектів на доходи і витрати відповідного (державного, регіонального, місцевого) бюджету. Основним показником бюджетної ефективності, який використовується для обґрунтування передбачених у проекті заходів державної, регіональної чи місцевої підтримки, є бюджетний ефект. Бюджетний ефект (B_t) для t -го кроку здійснення проекту визначається як перевищення доходів відповідного бюджету (D_t) над витратами (P_t) у зв'язку з виконанням даного проекту.

$$B_t = D_t - P_t. \quad (1.21)$$

Комерційна ефективність (фінансове обґрунтування) проекту визначається відношенням фінансових витрат і результатів, що забезпечують необхідну норму дохідності. Комерційна ефективність може розраховуватись як для проекту загалом, так і для окремих учасників з урахуванням їхніх вкладів за правилами. Ефектом при цьому на t -му кроці (E_t) постає потік реальних коштів [19; 16]. У межах кожного виду діяльності відбувається приплив $\pi_i(t)$ і відплив $\sigma_i(t)$ коштів. Різницю між ними позначимо через $\Phi_i(t)$:

$$\Phi_i(t) = \pi_i(t) - \sigma_i(t), \quad (1.22)$$

де i – варіант проекту. Поток реальних коштів називається різниця між припливом і відпливом коштів від інвестиційної й операційної діяльності в кожному періоді здійснення проекту (на кожному розрахунковому кроці) [19]:

$$\Phi(t) = [\Pi_1(t) - O_1(t) + \Pi_2(t) - O_2(t)] = \Phi_1(t) + \Phi'(t). \quad (1.23)$$

У сучасних умовах, на нашу думку, хоч і є беззаперечним той факт, що економічна ефективність та економічне обґрунтування доцільності впровадження новацій у діяльність підприємств є головним важелем вибору того чи іншого інноваційного проекту, але, враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, складність його природної, технологічної і соціально-економічної сутності зобов'язує враховувати й інші результати, які не підлягають вартісній оцінці, та розглядати їх як доповнюючі, але не менш важливі показники, і враховувати у прийнятті рішень з інноваційної діяльності. Необхідно зауважити, що особливістю впровадження інновацій аграрними підприємствами є відсутність належного збору й обробки статистичної інформації, а також низький рівень укладання інноваційних проектів, що ускладнює визначення економічної оцінки їхньої ефективності. Інновації, що реалізуються аграрними підприємствами не є однотипними, тому оцінка їхньої ефективності має здійснюватись залежно від особливостей кожного проекту відносно можливостей певного господарюючого суб'єкта.

Таким чином, в оцінці ефективності освоєння інновацій вважаємо доцільним використовувати систему показників відповідно до критеріїв і видів ефективності впроваджуваної інновації, а саме: технологічної (урожайність, продуктивність тварин, якість продукції, витрати, продуктивність праці), енергетичної (характеризується рівнем використання природної та антропогенної енергії при виробництві сільськогосподарської продукції), економічної (валова продукція, ціна, собівартість, рентабельність, прибуток), соціальної (заробітна плата, зайнятість, зміна умов праці, підвищення кваліфікації) і екологічної (родючість ґрунтів, вміст токсичних і канцерогенних речовин у повітрі, у паливо-мастильних матеріалах, пестицидів і інших шкідливих речовин у продукції).

Доведено, що питання вибору і розробки дієвої та комплексної методики визначення ефективності впровадження інновацій аграрними підприємствами є актуальним. Сучасні аграрні підприємства намагаються досягти ефективного й успішного функціонування на ринку за рахунок впровадження інноваційних технологій, що дозволяє налагодити виробництво більш конкурентоспроможної продукції, зміцнити позиції на ринку, поліпшити фінансовий стан. Тому вибір вигіднішого варіанта інноваційного проекту передбачає одержання більших результатів з меншими чи або однаковими витратами.

Встановлено, що ефективність впровадження інновацій аграрними підприємствами слід визначати на основі оцінки економічної ефективності інновацій стосовно аграрного підприємства (вплив на конкурентоспроможність, прибуток і фінансову стабільність підприємства), оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю з погляду забезпечення неперервності інноваційного процесу і досягнення кінцевої мети одержання новинок (продукту, технологій), які відповідають вимогам ринку, а також урахування часу, тобто здатність одержувати необхідні результати за визначений проміжок

часу. У прийнятті рішення про впровадження інновацій варто використовувати не лише кількісні показники, а й якісні, що дозволяє всебічно проаналізувати їхню економічну доцільність.

Велика кількість аграрних підприємств за рахунок впровадження в свою діяльність інновацій, вдало, швидко і якісно адаптуються до ринкових умов та виходять на нові ринки.

Список використаних джерел

1. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П. Ф. Друкер; пер. с англ.- М., 1992.-321с
2. Системи управління якістю. Основні положення і словник // ДСТУ ISO 9000:2001 (ISO 9000:2000, IDT).- Київ: Держстандарт України, 2001.- 40 с.
3. Економіка підприємства: структурно-логічний навч. посіб. / ред. д-р екон. наук, проф. С. Ф. Покропивний.- К.: КНЕУ, 2001.- 457 с.
4. Шегда А. В. Економіка підприємства: підручник / А. В. Шегди.- К.: Знання, 2006.- 614 с
5. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко; 4-е вид., випр. та доп.- К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Львів. банк. ін.-ту НБУ, 2002.- 566 с.
6. Мельник Л. Г. Економіка підприємства: Конспект лекцій: навч. посіб. / Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева.- Суми: ВТД «Університетська книга», 2003.- 412 с.
7. Маркова С. В. Теоретико-практичні засади визначення ефективності інноваційно - інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] / С. В. Маркова // Сталий розвиток економіки.- Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_2/104.pdf
8. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / П. П. Микитюк.- Тернопіль: Економічно думка, 2006.- 295 с.
9. Организация Объединённых Наций по промышленному развитию, ЮНИДО - официальный сайт, [Электронный ресурс].-Режим доступа: http://www.unioninvest.ru/sotrud_unido_1.html
10. Герасимов А. Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности / А. Е. Герасимов // Инновации.- 2001.- № 9-10.- С. 46-48
11. Герасимчук В. Г. Економіка та організація виробництва: підручник / В. Г. Герасимчук, А. Е. Розенплентер, В. І. Кривда; за ред. В. Г. Герасимчука, А. Е. Плентера.- К.: Знання. 2007.- 678 с.
12. Пиж Н. С. Оцінка ефективності впровадження інновацій на підприємстві / Н. С. Пиж // Вісник економіки транспорту і промисловості.- 2012.- № 38,- С. 203-206
13. Маркс К. Проблема кризисов. Разрушение капитала при кризисе / К. Маркс, Ф. Энгельс; 2-е изд.- М.: Госполитиздат, 1963.- Т. 26, Ч. II.-549 с.
14. Економічна енциклопедія.- К.: Академія, 2000.- 656 с.
15. Туккель И.Л. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учеб. пособ. / И.Л. Туккель.- Петербург, 2011.- 240 с.

16. Васильєва С. І. Ефективність інновації та НТП на підприємствах харчової промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / С. І. Васильєва; Нац. ун-т харч. технологій.- К., 2012.- 21 с

17. Ямко Ю. Ю. Формування системи управління інноваційним розвитком підприємств легкої промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю. Ю. Ямко; Київський національний ун-т технологій та дизайну.- К., 2007.- 24

18. Могильна Л. М. Інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Л. М. Могильна; Сумський НАУ.- Суми, 2010.- 20 с.

19. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Н. В. Краснокутська.- К.: КНЕУ, 2003.- 504 с.

20. Ситник В. П. Про завдання наукових установ Академії щодо активізації трансферу інновацій у агропромислове виробництво / В. П. Ситник // Економіка АПК.- 2006.- № 11.- С. 4-8

Осадчук І.В. - к.с.-г.н, доцент

Боліла С.Ю. - к.с.-г.н, доцент

Державний вищий навчальний заклад

«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІМЕЙНОГО ФЕРМЕРСТВА В УКРАЇНІ ТА МЕХАНІЗМ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

Основу організаційної структури у сільському господарстві багатьох країн становить фермерський тип господарювання, а дієвими одиницями сільськогосподарського виробництва, домінуючими в структурі їх сільського господарства, є сімейні фермерські господарства (сімейні ФГ). Наразі у всіх регіонах світу відмічається стійке, в порівнянні з 1961 роком, зростання кількості таких господарств [1].

Згідно українського законодавства, сімейне фермерство і в нашій країні стало складовою аграрного сектору економіки і зовсім скоро сімейні ФГ будуть домінувати в ньому. Але однією з важливих умов такого розвитку подій є здатність і готовність таких господарств реалізовувати інноваційний процес.

Дослідженню особливостей інноваційних процесів, теоретичних і методологічних основ інноваційної діяльності, проблем реалізації інноваційного потенціалу та забезпечення інноваційного розвитку підприємства присвячені наукові праці як українських вчених-економістів (Л.Л. Антонюк, Ю.М. Бажал, М.С. Данько, П.Т. Саблук, В.М. Геєць, В.Я. Кардаш, О.О. Лапко, В.Г. Андрійчук, Н.І. Чухрай, С.Д. Ільяшенко), так і зарубіжних (Й. Шумптер, Х. Багнет, Г. Менш, Б. Твісс, М. Портер, А. Томпсон, Б. Санто, К. Найт, П. Еліот, І. Мілендорфер, А. Стрікленд, Р. Солоу та ін). Проблеми становлення і розвитку фермерства досліджували такі українські науковці як П.Т. Саблук, Л.Ю. Мельник, Ю.Є. Кирилов та ін. Проте в цих

роботах недостатньо повно висвітлені питання, що стосуються інноваційного потенціалу сімейного фермерства та механізму його підвищення.

Метою дослідження є узагальнення й уточнення трактування поняття «інноваційний потенціал» стосовно сімейного фермерства та розробка механізму його підвищення. Однак, дати визначення інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні, тим паче розробити механізм його підвищення, неможливо без з'ясування того, які саме господарства потенційно можуть стати сімейними фермерськими господарствами (сімейними ФГ).

Під інноваційним потенціалом здебільшого розуміють сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Водночас інноваційний потенціал визначають як здатність до зміни, покращення, прогресу, як джерело інноваційного розвитку. А все те, що веде до інноваційного розвитку, має інноваційний потенціал, що ніби стоїть на стику реальності, яка його характеризує, і майбутності, яка його визначає і в той самий час визначається ним [2].

У ході дослідження встановлено, що останніми роками ряд об'єктивних причин зумовив зростання вагомості аграрного сектору в національній економіці України та його ролі у забезпеченні продовольчої безпеки нашої держави. Він демонструє позитивну динаміку зростання, формуючи близько 14 % валової доданої вартості в країні та близько 40 % валютних надходжень від експорту [3].

Переважаючою організаційно-правовою формою господарювання на селі в Україні є фермерські господарства (ФГ). За даними Держстату України, на 1 листопада 2016 року кількість діючих ФГ становила 70,6 % від загальної кількості сільськогосподарських підприємств. В обробітку цих господарств знаходилося 4,439 млн. га землі. На одне господарство припадало в середньому 131,7 га сільськогосподарських угідь. Із загальної кількості діючих ФГ 75 % мали в обробітку земельні ділянки площею до 100 га. На початку 2017 року в ФГ налічувалося: великої рогатої худоби – 2,9 % від загальної чисельності, свиней – 4,1 %, овець та кіз – 3,4 %, коней – 0,5 %, птиці – 1,0 %, бджолосімей – 0,2 % [4]. Більшість ФГ є потенційними сімейними ФГ.

Поряд із сільськогосподарськими товаровиробниками різних організаційних форм, які є юридичними особами, в нашій державі досить успішно функціонують і господарства населення. Такий їх різновид як особисті селянські господарства (ОСГ) є основною малою формою господарювання в українському селі, яка здійснює не менший вклад в забезпечення продовольчої безпеки нашої держави, ніж усі інші форми господарювання. В них виробляється 43 % валової продукції сільського господарства. Ці господарства зайняті у виробництві найбільш трудомістких та найменш рентабельних галузей і забезпечують значну частку у виробництві окремих видів продукції:

майже 97 % картоплі 89 % овочів відкритого ґрунту, 63 % овочів закритого ґрунту, 90 % продовольчих баштанних культур, 84 % плодово-ягідних культур, 80 % молока, 75 % м'яса ВРХ, 59 % м'яса свиней, 94 % м'яса овець та 83 % вовни. На жаль, виробництво такої продукції, як правило, вимагає значних трудових витрат, які в загальній структурі виробництва відповідного продукту складають: фрукти та ягоди – 80,9 %, картопля – 97,8 %, овочі – 86,1 %, молоко – 74,9 % [3, 4]. До того ж це не експорт-орієнтована продукція і логістика її транспортування та зберігання наразі не забезпечується належним чином.

Вирішити проблеми могла б допомогти система сільськогосподарської кооперації, адже характерні риси функціонування сільськогосподарських кооперативів відповідають потребам розвитку малих сільськогосподарських виробників в Україні, а ефект масштабу надає можливості просування продукції, виробленої членами сільськогосподарських кооперативів, у ланцюжку від виробництва до кінцевого споживача, створюючи конкуренцію посередницьким структурам, та виходу на нові ринки. Однак, в Україні станом на 1 квітня 2017 року було зареєстровано лише 1098 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

На думку розробників Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки, потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні є нереалізованим, адже, у країнах ЄС сільськогосподарські кооперативи забезпечують 57 % виробництва молочної та 42 % плодоовочевої продукції. У таких країнах, як Австрія, Данія, Нідерланди та Швеція у сільськогосподарських кооперативах виробляється понад 90 % молока та понад 50 % плодоовочевої продукції. Чинна система української сільськогосподарської кооперації за всі роки розвитку (станом на 1 квітня 2017 року) має результатом 590 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які реально провадять господарську діяльність. Члени таких кооперативів утримують 1 % поголів'я великої рогатої худоби. Через них реалізовується незначна частка як молочної, так і плодоовочевої продукції [3].

Членами сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів можуть бути ОСГ і ФГ, які наразі мають право набувати статусу сімейного ФГ та новостворені сімейні ФГ. Однак, слід зазначити, що не всі ОСГ виробляють товарну продукцію. У перспективі стати сімейними ФГ, звичайно, можуть усі ОСГ, однак, найбільш вірогідним є набуття статусу сімейного ФГ лише трьома видами ОСГ: невеликими товарно-споживчими ОСГ розміром 0,51-2,00 га, члени яких отримують дохід від ведення ОСГ та від роботи у суспільному виробництві у співвідношенні від 1:10 до 1:2; товарно-споживчими ОСГ з площею землі від 2,01 га до середнього розміру земельної частки (паю) на конкретній сільській території, або й з меншим розміром землеволодіння, але члени якого отримують більше половини доходу сім'ї від ведення ОСГ та додатково можуть працювати деінде; товарні ОСГ з площею землі більше середнього розміру земельної частки (паю) на конкретній сільській території (за рахунок об'єднання земельних паїв членів однієї сім'ї), члени якого отримують значну частину (90 % – 100 %) доходу сім'ї від ведення ОСГ.

Тобто, на сьогодні дослідження інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні можуть здійснюватися на базі ФГ, певних видів ОСГ та незначної кількості новостворених сімейних ФГ. Інноваційна діяльність цих господарств пов'язана з практичним втіленням інновацій - нововведень у галузі техніки, технології, організації праці й управління, заснованих на використанні досягнень науки і передового досвіду, процесів впровадження цих нововведень у самих різних сферах діяльності та їх перетворення у відчутні результати.

Інновації в господарській практиці ФГ, ОСГ та новостворених сімейних ФГ являють собою реалізацію результатів досліджень і розробок у вигляді принципово нових технологій проведення сільськогосподарських робіт у рослинництві, новітніх технологій у тваринництві та переробній промисловості, які забезпечують підвищення і збереження біологічно цінних якостей продукції, передових інформаційних технологій, нових форм стимулювання, управління та організації виробництва, нових методів: розробки та прийняття управлінських рішень в умовах мінливого середовища, маркетингової діяльності, захисту рослин, утримання худоби, профілактики та лікування тварин і птиці, заготівлі, транспортування, зберігання і переробки сільськогосподарської сировини. Тобто, у практичній діяльності досліджуваних господарств інновації здійснюються у сферах менеджменту, маркетингу, логістики тощо. Нові сорти та гібриди сільськогосподарських культур, породи та види тварин, кроси птиці, нові або поліпшені продукти харчування, матеріали, добрива - усе це може бути результатом інноваційного процесу, що має чітку орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру, який забезпечує певний технічний і соціально-економічний ефект. Результатом нововведень у діяльність досліджуваних господарств мають бути: підвищення їх конкурентоспроможності, комплексний розвиток сільських територій, вирішення екологічних проблем, поліпшення умов праці та побуту людей тощо. Maltoglou і співавтори, аналізуючи розвиток біоенергетики в країнах, що розвиваються, виділяють сімейні фермерські господарства, як структури, що здатні вирішувати не тільки виробничі, технологічні, але і інші проблеми, такі, як екологічні, соціальні, у тому числі і біоенергетичні [5].

Отже, під інноваційним потенціалом сімейного фермерства в Україні слід розуміти здатність і готовність ФГ та окремих видів ОСГ, що потенційно можуть набути статусу сімейного ФГ, а також новостворених сімейних ФГ, реалізовувати інноваційний процес, в основі якого лежить створення, освоєння і дифузія інновацій, а саме розробка інноваційних продуктів, процесів і формування заходів щодо розвитку цих господарств та їх адаптування до динаміки умов зовнішнього середовища.

Інноваційний потенціал окремого сімейного фермерського господарства та сімейного фермерства в цілому значною мірою визначається матеріально-технічною складовою, техніко-технологічними характеристиками виробничого устаткування, його здатністю до переналадження, перепланування операцій, але особливо важливим його елементом є кадри, здатні забезпечити інноваційний процес новими знаннями, ідеями, винаходами, ноу-хау, новими технологіями, створити творчу атмосферу співпраці, обрати дієвий стиль

управління та визначити мотиваційні преференції працівників, задіяних в реалізації нововведень. Крім того, структура інноваційного потенціалу охоплює елементи, що обумовлюють готовність існуючих чи потенційних сімейних ФГ до змін: децентралізацію в прийнятті рішень, низький рівень формалізації і регламентації управлінських робіт, здатність гнучко перебудовувати організаційну структуру відповідно до зміни завдань і умов діяльності.

У цілому інноваційний потенціал сімейного фермерства в Україні залежить від особливостей менеджменту, професійно-кваліфікаційних умінь і навичок членів сім'ї та найманих працівників, зовнішніх умов господарської діяльності в умовах ринку. На загальний рівень інноваційної діяльності досліджуваних господарств впливає ряд чинників: виробничий потенціал; рівень розвитку техніки порівняно зі світовим; тривалість життєвого циклу інноваційної продукції; рівень централізації і децентралізації управління; можливість подальшого вдосконалення нововведень, появи на їх основі інших інновацій, а також їх дифузії на нові сфери науково-практичної діяльності; наявність венчурного капіталу; рівень використання ефективних методів управління нововведеннями з позиції виходу кінцевого наукомісткого матеріального чи інтелектуального продукту; доступ до наукової інформації та інформації про інновації, патенти та винаходи, до міжнародних інформаційних каналів.

Підвищення інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні неможливе без активної участі в цьому процесі наукових установ. Насамперед, мова йде про створення територіальних науково-освітніх інноваційних центрів, що будуть надавати дорадчі та консультативні послуги з підготовки та перепідготовки сімейних фермерів і фахівців для роботи в сімейних ФГ.

Для Херсонської області територіальним науково-освітнім інноваційним центром може виступити Державний вищий навчальний заклад «Херсонський державний аграрний університет», в якому активно працює ряд наукових шкіл, очолюваних видатними науковцями з питань запровадження інноваційних технологій у сільськогосподарське виробництво. Так, наприклад, науковими школами в галузі зрошувального землеробства і рослинництва впроваджено у виробництво: енергозберігаючі способи поверхневого поливу сільськогосподарських культур, способи відновлення родючості ґрунтів на рисових системах, технологію вирощування рису з урахуванням вимог охорони навколишнього середовища, агротехніку вирощування озимої м'якої пшениці степового еко типу з високим адаптивним потенціалом, агротехніку вирощування озимої твердої пшениці в умовах півдня України з високими показниками якості макаронних виробів, технологію вирощування гібридного насіння соняшнику в ланках підтримуючої селекції, технологію вирощування гібридного насіння кукурудзи в умовах зрошення.

У галузі тваринництва науковими школами ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет» впроваджено у виробництво: методи формування високопродуктивних заводських стад молочної худоби з використанням кращого світового генофонду, селекційно-генетичні методи підвищення вовнової продуктивності тонкорунних овець, вирощування птиці в

рівновагових угруповуваннях, методи математичного моделювання і прогнозування біологічних процесів.

Представниками наукової школи «Цілеспрямоване формування іхтіоценозів малих водосховищ і штучне відтворення цінних промислових видів риби», яка функціонує в ДВНЗ «ХДАУ», впроваджено у виробництво ресурсозберігаючі технології вирощування риби у водосховищах різного господарського призначення.

Наразі для реалізації програми інноваційної діяльності ДВНЗ «ХДАУ» використовує різноманітні інструменти. Університет експонує наукові розробки на республіканських та регіональних виставках, семінарах, науково-практичних конференціях. На базі ДВНЗ «ХДАУ» проводяться міжнародні науково-практичні та науково-виробничі конференції, в роботі яких приймають участь науковці з Польщі, Білорусі, Молдови і т.д. У межах тематичних наукових напрямків продовжується робота за договорами про співпрацю з вітчизняними науковими установами та установами НААНУ.

Проблему підвищення ефективності інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні необхідно вирішувати в двох аспектах: перший – здійснення організаційних заходів, другий – розробка і реалізація економічних заходів (рис. 1).

З метою підвищення інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні доцільно рекомендувати:

1) державі:

- налагодити систему підготовки та перепідготовки сімейних фермерів;
- розробити та прийняти закон, спрямований на зменшення регулювання діяльності малого бізнесу на селі:
 - узаконити краудінвестинг та всіляко сприяти створенню національних краудфандингових платформ;

2) керівництву регіонів: розвивати регіональну інноваційну інфраструктуру підтримки інноваційного процесу: інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, технопарки, агронаукові технічні парки тощо;

3) науковим установам:

- провести роботу щодо забезпечення балансу інтересів основних суб'єктів створення і використання інноваційних ресурсів, і з цією метою: використати всі стимули та механізми для підвищення інноваційної привабливості результатів наукових досліджень, активізувати патентування винаходів, сортів рослин і порід тварин, а також посилити мотивацію співробітників наукових установ до одержання патентів;

- організувати роботу з добром найбільш актуальних інновацій та винаходів, що мають попит на ринку і завдяки яким сімейні ФГ зможуть претендувати на лідерство, провести їх капіталізацію і ввести у господарський обіг; розробити механізм просування наукової та інноваційної продукції на вітчизняний та світовий ринки; підпорядкувати власну інноваційно-комерційну діяльність потребам і вимогам ринку;



Рис.1 - Механізм підвищення інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні

- ініціювати розробку регіональних програм інноваційного розвитку агропромислового виробництва, які передбачатимуть взаємодію науки, освіти, бізнесу і владних структур регіонів для створення умов інноваційного розвитку різних аграрних формувань, у тому числі й сімейних ФГ;

- ініціювати створення або набути статусу територіальних науково-освітніх інноваційних центрів, що будуть надавати дорадчі та консультативні послуги з підготовки та перепідготовки сімейних фермерів і фахівців для роботи в сімейних ФГ, і водночас стануть «мозком» кластерних мереж аграрного сектору, до складу яких увійдуть сімейні фермерські господарства.

Список використаних джерел

1. Sourisseau, Jean-Michel Family Farming and the Worlds to Come/ed.Jean-Michel Sourisseau. – Paris: Editions Quæ, 2015. – 357 p., doi: 10.1007/978-94-017-

9358-2. – Access mode:http://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-94-017-9358-2_4, с. 131.

2. Іванілова О.А. Методологічні підходи до підвищення ефективності виробництва на інноваційній основі / О.А. Іванілова // Ефективна економіка. – 2011.–№8. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=667>.

3. Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minagro.gov.ua/system/files/Концепція.doc.

4. Білоусова Н. Олена Ковальова: Загальна сума підтримки фермерських господарств та кооперації у 2018 році складе 1 млрд грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/uk/pressroom?nid=24435>.

5. Maltoglou I. The status of bioenergy development in developing country. / I. Maltoglou, T. Koisumi, E. Felix // Global Food Security. – 2013. – № 2(2), P. 104–109, Retrieved 20 Mar 2014. Access mode: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2211912413000163> DOI: 10.1016/j.gfs.2013.04.002.

Панкратьєва Т.Л.

Державний вищий навчальний заклад

«Херсонський державний аграрний університет», м.Херсон

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Для економіки України, що відчутно похитнулася від економічної кризи та перебуває у стані становлення, інвестиції необхідні, насамперед, для її стабілізації та підйому. Інвестиції на макрорівні як істотна пірамідальна основа економічного розвитку сприяють реалізації політики розширеного відтворення, прискоренню науково-технічного прогресу, підвищенню та забезпеченню конкурентоспроможності вітчизняної продукції, розв'язанню соціальних проблем, охороні навколишнього середовища, створенню необхідної сировинної бази промисловості тощо. Інвестиції акумулюють державний, приватний та змішаний капітал, забезпечують доступ до сучасних технологій та менеджменту, являються базисом створення національних інвестиційних ринків з їх інфраструктурою, а також поживляють інші ринки (товарів, нерухомості, послуг та ін.).

Одним з вирішальних факторів для інвестора як внутрішнього, так і зовнішнього, є рівень інвестиційного забезпечення, який дає уявлення про фінансовий стан і перспективність діяльності, а отже, є передумовою прийняття управлінських рішень щодо інвестування в його інноваційний розвиток або придбання нових технологій. У зв'язку з цим набуває великого значення спрямованість підприємств виноградарсько-виноробної галузі на забезпечення здійснення ефективної інвестиційної діяльності, підвищення інвестиційного іміджу, що неможливо без управління інвестиційного процесу в галузі.

Незважаючи на багатоаспектність поняття інвестицій та наявність у наукових колах досить чітких відмінностей у підходах до його визначення, і дотепер відсутні гострі дискусії щодо конкретизації понятійного апарату даної економічної категорії. Множинність трактувань, підходів до розуміння економічної сутності інвестицій обумовлена, зокрема, економічною еволюцією, специфікою певних етапів історико-економічного розвитку, превалюючими формами та методами господарювання. Не дивлячись на досить ґрунтовні дослідження капіталу та його нагромадження, класики економічної теорії не розглядали інвестиції, як окрему цілком завершену економічну категорію.

Результативне реформування економіки держави у нестійких умовах господарювання потребує широкомасштабних трансформаційних процесів у всіх сферах суспільного життя. Векторально спрямовані на економічне зростання структурно-технологічні перетворення потребують потужного фінансового забезпечення, зокрема, шляхом інвестування. Інвестиційні процеси позитивно впливають на загальні макроекономічні показники економічного розвитку країни, виступають своєрідним індикатором фундаментального становлення максимально ефективного господарювання.

Аналіз наукових праць з дослідження сутності інвестиційного процесу свідчить про відсутність єдиного уніфікованого підходу до тлумачення зазначеного економічного явища, визначення його основних складових. В деяких наукових, методичних та практичних публікаціях з питань інвестування категорія «інвестиційний процес» має неоднозначне і спрощене трактування, доволі часто ототожнюються із поняттями «інвестиційна діяльність», «інвестиційний цикл», «інвестування» та ін.

Найбільш ґрунтовною, фундаментальною та, на наш погляд, базисною щодо визначення сутності категорії «інвестиційний процес» є наукова праця Т.В. Майорової, яка, застосувавши системний підхід, визначила його суть, розглянула особливості та специфіку на різних рівнях реалізації. А також акцентувала увагу на динаміці цього процесу (зокрема, між суб'єктами інвестування, які одночасно зацікавлені в досягненні певної мети).

Завдяки такому підходу Майорова Т.В. пропонує розглядати інвестиційний процес, з одного боку, як підсистему економічної системи, а з другого – як окрему систему, яка включає в себе сукупність взаємопов'язаних елементів однієї складної динамічної системи – інвестиційної сфери, яка перебуває в стані постійних змін під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх системоутворюючих факторів, направлених на перетворення інвестиційних ресурсів у нові доходні активи – фінансові, реальні та людські [1].

З визнанням нагальної потреби активізації інвестиційних процесів на державному рівні актуального значення набуває поняття «інтенсифікація інвестиційних процесів». Інтенсифікація – це зростання виробництва, продуктивності праці, ефективності на основі раціонального використання всіх можливих ресурсів [2].

Досягти підвищення ефективності виробництва можна лише за розширеного відтворення інтенсивного типу, яке також поліпшує регулювання

кругообігу основних фондів і зменшує тривалість використання виробничих ресурсів. Максимальне скорочення розриву в часі між розробленням і впровадженням нової техніки, початком реалізації капітальних вкладень і введенням в експлуатацію основних фондів та виробничих потужностей, їх повним освоєнням забезпечує інтенсифікацію інвестиційних процесів [3].

В Україні, як у носія значного аграрного потенціалу, в умовах інтеграції в європейській простір на сьогоднішній день дуже гостро відчувається проблема стабілізації та забезпечення сталого розвитку національного господарства, в тому числі його стратегічної складової – аграрного сектору. За таких підстав інтенсифікація інвестиційних процесів у сільському господарстві є ключовою темою для розробки науково-обґрунтованого підходу при визначенні стратегій, здебільшого державних, інвестиційного забезпечення аграрного сектору України.

Сільське господарство як інвестиційне середовище має ряд специфічних, притаманних лише йому особливостей, які виступають сталими характеристиками інвестиційного клімату та фактично визначають зміст інвестиційного процесу, а саме:

1) циклічність розвитку. Сезонний характер операційного циклу позначається на структурі інвестиційного капіталу, обумовлюючи фінансову залежність підприємств від бюджетних асигнувань та кредитних інструментів банку у періоди між витрачанням та отриманням коштів від реалізованого врожаю. Циклічний характер процесу виробництва, необхідність забезпечення безперервності та ефективності суспільного відтворення на основі кругообігу капіталу вимагає постійного розвитку кредитних відносин у сільському господарстві і визначає підвищену кредитомісткість аграрної сфери як інвестиційного середовища.

2) хиткий характер стану середовища. Висока залежність економічних процесів відтворення від несприятливих кліматичних умов і стихійних сил природи наряду з чутливістю комерційних результатів сільськогосподарської діяльності до непередбачуваних цінових коливань на світовому та національному продовольчому ринках загалом пригнічують функції сільського господарства як інвестиційного середовища. Суттєвий внесок цінових та природно-кліматичних факторів у сукупний ризико-комерційний результат ускладнює використання механізмів внутрішнього та боргового фінансування. Пріоритет у відновленні пошкоджених функцій має належати прямій державній підтримці сільського господарства навіть у тому разі, коли інші інвестиційні механізми з об'єктивних причин спрацювати не можуть.

3) здатність до саморегуляції. Саме з цією характеристикою пов'язане питання принципової можливості середовища підтримувати відносну динамічну стабільність завдяки мобілізації внутрішніх резервів самоінвестування, а саме власних оборотних коштів, чистого прибутку та амортизаційного ресурсу. Так само, як необхідний обсяг власних інвестиційних ресурсів забезпечується активною господарською діяльністю, позитивні результати господарювання, у свою чергу, обумовлюють здатність середовища

самостійно акумулювати, відтворювати, відшкодувати та оновлювати авансований капітал.

4) відкритість. Відкритість галузі стосується насамперед можливостей сільськогосподарських товаровиробників конкурувати на зовнішніх ринках. Об'єктивною у цьому відношенні є присутність іноземного капіталу у тих сферах сільськогосподарського виробництва, які є джерелом конкурентоспроможного експорту. Набуття членства в СОТ може стати одним із чинників залучення прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки України [4].

Отже, інвестиційний процес в аграрній сфері можна визначити як закономірну сукупність дій суб'єктів інвестиційної діяльності (держави як стратегічного інвестора, банків та інших фінансових установ, безпосередньо самих агроформувань у розрізі їх самоінвестування, іноземних інвесторів), що діють з огляду на специфічні умови зазначеного інвестиційного середовища, а саме: циклічність розвитку, хиткий характер стану середовища, здатність до саморегуляції, відкритість галузі; спрямовану на зміну об'єкту інвестування або його розвиток з метою отримання доходу.

Ефективність інвестиційного процесу у сільському господарстві залежить від багатьох факторів, як зовнішнього, так і внутрішнього походження; достатності ресурсного потенціалу для функціонування інвестиційної сфери; механізму трансформації інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестування; ґрунтового управління процесом інвестування.

Основними етапами управління інвестиціями аграрних підприємств вважаються:

1. Формування мети інвестицій;
2. Обґрунтування джерел інвестування на основі порівняльного аналізу їх переваг і прорахунків;
3. Розрахунок показників економічної ефективності інвестицій, аналіз недоліків і переваг запропонованих інвестиційних проектів та вибір і реалізація найкращих з них.

Головна мета інвестиційної діяльності - підвищення вартості підприємства. Досягнення цієї мети забезпечується розробленням та реалізацією інвестиційної стратегії підприємства. Остання залежить від стадії життєвого циклу підприємства. Вона визначає зміст інвестиційної стратегії, який суттєво різниться на кожній стадії життєвого циклу підприємства [5].

Управління інвестиційною діяльністю має на меті забезпечити ефективність зазначеної стратегії на кожній із стадій життєвого циклу підприємства.

Ефективність розробленої інвестиційної стратегії досягається за умови:

- узгодженості інвестиційної стратегії із загальною стратегією економічного розвитку підприємства;
- внутрішньої збалансованості інвестиційної стратегії;
- узгодженості інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем;

- реалізації інвестиційної стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу;
- прийнятного для підприємства рівня ризику, пов'язаного з інвестиційною стратегією;
- результативності інвестиційної стратегії.

Величина інвестицій підприємства залежить від його інвестиційного потенціалу, що визначається як сума чистого прибутку, амортизаційних відрахувань, позичкових і залучених коштів. Тому управлінські дії з інвестиційної діяльності повинні сприяти постійному зростанню інвестиційного потенціалу підприємства через розроблення заходів щодо зниження витрат, вибір методів нарахування амортизації та напрямів ефективного її використання, зростання обсягу залучених коштів.

Позитивна кон'юнктура світових сільськогосподарських ринків сприяла зростанню привабливості сектору АПК для внутрішнього та зовнішнього інвестування, в т.ч. з країн ЄС. Особливо привабливою для іноземних інвесторів була харчова промисловість, інвестиційні вкладення у харчову промисловість майже подвоїлися протягом останніх років та досягли 3287,2 млн дол. або 5,7% усього обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну у 2015 році.

Однак рівень інвестицій в основний капітал аграрного сектору все ще обмежений і потенціал сектору щодо збільшення врожайності та продуктивності праці залишається невикористаним. Хоча урожайність більшості зернових культур в Україні поступово збільшується, однак відстає від середніх європейських та світових показників, незважаючи на кращі умови для вирощування зернових культур в Україні. Урожайність зернових в Україні в 2016 р. становила 39,9 ц/га, в т.ч. пшениці - 33,9 ц/га. В більшості країн Європи цей показник принаймні удвічі вищий.

Основні бар'єри для інвестицій у сільському господарстві на сьогодні включають:

- нестабільна, непрогнозована та непрозора державна політика, яка характеризується відсутністю єдиних правил гри для усіх виробників та секторів, надмірним втручанням уряду в роботу аграрних ринків (особливо це стосується експортних обмежень та розподілу експортних квот, цінового регулювання на окремі види аграрної продукції, системи оподаткування сектору, ін.), лобіюванням окремих інтересів з метою отримання монопольної ренти. Така політика створює несприятливий інвестиційний фон в секторі, що перешкоджає надходженню довгострокових інвестицій. Постійне відтермінування запровадження ринку с/г землі консервує стару неефективну систему землекористування та стримує розвиток сектору;

- недостатнє фінансування сільського господарства, низький рівень кредитування сектору у порівнянні з подібними країнами. Ускладнений доступ до банківських кредитів та ресурсів міжнародних фінансових організацій. За даними опитувань, близько 75% українських компаній в АПК назвали поганий доступ до фінансування однією з основних перешкод для подальшого

розширення та інвестицій. Головним джерелом фінансування серед підприємств агробізнесу залишається внутрішнє самофінансування з прибутку і особистих заощаджень. Тоді як можливості зовнішнього фінансування через банківський кредит дуже обмежені для сільгоспвиробників. Близько половини з виробників повинні продати відразу 80-100% нового врожаю, щоб забезпечити оборотний капітал;

- відсутність ефективною та доступною інфраструктури аграрних ринків та системи маркетингу. Зокрема, дефіцит якісних потужностей для зберігання та перевалки зерна оцінюється близько в 21 млн. т. Малий та середній агробізнес особливо відчуває ускладнений доступ до інфраструктурних та логістичних потужностей, які концентруються в основному у великих агрохолдингах. Це значно обмежує можливості малого та середнього бізнесу в АПК щодо експорту;

- неефективна державна політика щодо підтримки експортерів. Основними перешкодами на шляху українських експортерів аграрної продукції (в першу чергу, малого та середнього бізнесу) є: невідповідність українських стандартів європейським та міжнародним та низька якість виробленої продукції; недостатня інформація про особливості цільових експортних ринків; низька поінформованість невеликих аграрних виробників про можливості експорту на ринки ЄС; відсутність державних програм та інституцій з розвитку сільськогосподарського експорту; обтяжливі митні процедури та корупція на митниці, нерозвинена ринкова інфраструктура та проблеми з логістикою; неефективна система страхування с/г ризиків;

- вразливість поточної моделі функціонування бізнесу великих агрохолдингів: залежність від зміни зовнішньої кон'юнктури, необхідності обслуговування боргів (зовнішні запозичення) та відсутності права власності на землю. На сьогодні спостерігається погіршення фінансового стану серед найпотужніших агрохолдингів України, проявом чого є зниження вартості їх акцій на іноземних фондових площадках та погіршення доступу до кредитних ресурсів як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Причини такої ситуації криються у поточному падінні цін, зокрема на кукурудзу та пшеницю на світових ринках. Погіршує ситуацію також відсутність можливостей українських агрохолдингів використовувати землю у якості застави [6].

Основною ознакою, за якою виділяють форми інвестицій, є об'єкт вкладення капіталу. За цією ознакою західна економічна теорія інвестицій поділяє на реальні та фінансові. Віднесення до форм інвестицій реінвестицій, які характеризують не об'єкт вкладення капіталу, а процес використання доходу, отриманого від інвестиційних операцій (у процесі реінвестицій), є некоректним [7].

Інвестиції - це вкладення капіталу в об'єкти підприємницької діяльності з метою забезпечення його зростання у майбутньому періоді, а інвестиційна діяльність - це діяльність, що пов'язана з придбанням і реалізацією необоротних активів, а також із здійсненням фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів. Провідну роль в інвестиційній діяльності

підприємства відіграють реальні інвестиції. Вони є головною формою реалізації стратегії економічного розвитку підприємства.

За допомогою реальних інвестицій відтворюються на простій і розширеній базі основні засоби виробництва, тобто створюється матеріальний фундамент для підвищення продуктивності живої праці через упровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва. Завдяки реальним інвестиціям упроваджуються досконаліші форми суспільної організації виробництва: його спеціалізація, кооперування і комбінування.

На рівні підприємства управління інвестиційною діяльністю спрямоване на забезпечення реалізації найефективніших напрямів вкладення капіталу.

Початковим етапом управління інвестиціями на рівні підприємства є аналіз інвестиційного клімату країни, що ґрунтується на вивченні таких прогнозів:

- динаміки валового внутрішнього продукту і обсягів виробництва продукції;
- динаміки розподілу валового внутрішнього продукту (накопичення і споживання);
- розвитку приватизаційних процесів;
- законодавчого регулювання державою інвестиційної діяльності;
- розвитку окремих інвестиційних ринків, особливостей грошового і фондового;
- демографічної ситуації.

Висновки з проведеного аналізу є основою наступного етапу - вибору конкретних напрямів інвестиційної діяльності підприємства відповідно до стратегії його економічного і фінансового розвитку. На цьому етапі підприємство обирає галузеву спрямованість своєї інвестиційної діяльності, визначає інвестиційну привабливість окремих галузей економіки - їх кон'юнктуру, динаміку і перспективи попиту на продукцію цих галузей. Оцінювання інвестиційної привабливості галузей економіки включає: визначення стадії життєвого циклу галузі; позиції галузі щодо її ділового циклу; прогнозування перспектив розвитку галузі.

У процесі аналізу оцінюють також циклічність галузі, порівнюючи динаміку її розвитку з загальноекономічними тенденціями. На основі цієї оцінки передбачають зміни загальноекономічної кон'юнктури.

Завершуючи оцінювання інвестиційної привабливості галузей, з'ясовують:

- динаміку розвитку галузі в країні і світі;
- умови конкуренції (бар'єри в галузі, відносини між конкурентами, можливість появи товарів-аналогів);
- виробничий потенціал виробників і платоспроможність покупців;
- законодавство з інвестицій.

Основним показником інвестиційної привабливості галузей є рівень забезпечення прибутковості активів, які використовуються.

Оцінка інвестиційної привабливості галузей доповнюється оцінкою регіонів, оскільки продукція підприємств тієї самої галузі, розміщених у різних регіонах, має різну привабливість. Привабливість регіонів обумовлена їх місце розташуванням, розвитком транспортної мережі, соціальними умовами; розвитком підприємницької інфраструктури; природно-кліматичними умовами, наявністю ресурсів тощо.

Інвестиційна привабливість регіонів України оцінюється за різними критеріями. Результати оцінки регіону порівнюються з середніми показниками по Україні і на цій підставі підприємство приймає управлінські рішення про вибір конкретних напрямів інвестицій.

Наступним етапом управління реальними інвестиціями є вибір конкретних об'єктів інвестування, який починається з аналізу пропозицій на інвестиційному ринку, відбору окремих інвестиційних проектів і фінансових інструментів, що відповідають основним напрямам інвестиційної діяльності й економічної стратегії підприємства. Усі відібрані об'єкти інвестування аналізуються з позиції їх економічної ефективності.

За результатами цього аналізу проводиться ранжування об'єктів за критерієм їх ефективності - дохідності. Відбираються до реалізації ті об'єкти, які забезпечують найбільшу ефективність.

Наступним етапом процесу управління інвестиціями є визначення ліквідності інвестицій. У процесі інвестиційної діяльності підприємства в результаті зміни інвестиційного клімату за окремими об'єктами інвестування очікувана дохідність може значно знизитися. Тому необхідно відстежувати ці зміни і своєчасно приймати рішення про вихід з окремих програм інвестування і реінвестування капіталу. За кожним об'єктом інвестування спочатку оцінюють ступінь ліквідності інвестицій і перевагу віддають тим із них, які мають необхідний потенційний рівень ліквідності.

Важливим етапом управління інвестиціями є визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів і пошук джерел їх формування. На цьому етапі прогнозується загальна потреба підприємства в інвестиційних ресурсах, а на її основі визначаються джерела їх формування. У разі нестачі власних фінансових коштів приймається рішення про залучення позичкових коштів.

У результаті здійснення вказаних заходів формується інвестиційний портфель. Він являє собою сукупність інвестиційних програм, що реалізуються підприємством.

Завершальний етап управління інвестиціями - управління інвестиційними ризиками. На цьому етапі виявляються ризики, з якими може зіткнутися підприємство в процесі реалізації кожного з об'єктів інвестування, і розробляються заходи щодо мінімізації інвестиційних ризиків.

Список використаних джерел

1. Майорова Т. В. Системний підхід у визначенні сутності інвестиційного процесу / Т. В. Майорова // Фінанси, облік і аудит [Електронний ресурс] : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київ. нац.

екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. А. М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2011. – Вип. 17. – С. 137–147.

2. Федоренко В. Г. Інвестознавство: підруч. / Федоренко В. Г., Гойко А. Ф. – К. : МАУП, 2000. – 408 с.

3. Мойсеєнко І.П. Інвестування: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2006 – 685 с.

4. Мішеніна Н. Стратегії інвестиційного забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України / Н. Мішеніна, І. Мареха // Економіст. №1.Січень. 2011. – С.33-38

5. Волощук К.Б. Інвестиційні пріоритети сучасного розвитку аграрних підприємств / К.Б. Волощук // Економіка АПК. – 2010. - №8. – С.68-72.

6. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org>

7. Кожем'якіна М.Ю. Інвестиційне забезпечення як основа розвитку аграрної економіки України / М.Ю. Кожем'якіна // Економіка АПК. – 2009. - №12. – С. 68-73.

РОЗДІЛ 4

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Зомчак Л.М. - к.е.н., доцент

Нич О.В. - магістр

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ ГОЛОВНИХ КОМПОНЕНТ

Фінансовий стан підприємства, як один із головних показників економічної діяльності підприємства, слугує основою для ухвалення ефективних управлінських рішень щодо його подальшого функціонування. Аналіз фінансового стану підприємства дозволяє виявити його сильні та слабкі сторони, резерви, що, у свою чергу, можна врахувати для зменшення негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Тому оцінювання фінансового стану належить до важливих економічних проблем як з точки зору самих підприємців, так і їхніх конкурентів.

Розглядаючи сутність діагностики фінансового стану, перш за все, необхідно провести критичну оцінку поняття «фінансовий стан» і його визначення різними спеціалістами. Незважаючи на простоту та поширення терміну, його тлумачення частково відрізняються.

К. С. Салига [1, с. 115] та Р. М. Скриньковський зі співавторами [2, с. 27; 3, с. 5]. вважають, що фінансовий стан підприємства — це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин

підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Автори роблять акцент на наявність ресурсів, які можуть бути використані підприємством, однак випускають з уваги якісний бік, а саме доцільність та ефективність їх використання.

Л. О. Коваленко [4, с. 411] визначає, що поняття фінансовий стан підприємства – це характеристика його фінансової конкурентоспроможності, ефективність використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Автором враховані більшість характеристик підприємства, за якими можна зробити ґрунтовні висновки про нього як про господарюючий суб'єкт ринку.

У свою чергу, В. І. Головки, В. А. Мінченко та В. М. Шарманська [5] стверджують, що фінансовий стан підприємства – це одна з найважливіших характеристик результатів діяльності кожного підприємства, що визначається взаємодією всіх складових фінансових відносин підприємства, сукупністю усіх виробничо-господарських чинників.

О. В. Мороз [6, с.127–128] та І. С. Ткаченко [7, с.65–74] наголошують на тому, що фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому.

Автори економічного термінологічного словника-довідник [8, с.384] стверджують, що фінансовий стан підприємства характеризується як забезпеченість або незабезпеченість підприємства грошовими засобами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами.

На думку А. Г. Загороднього і Г. Л. Вознюка [9, с.546], фінансовий стан підприємства – це стан економічного суб'єкта (підприємства), що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами.

Н. І. Приходько [10] визначає поняття «фінансовий стан підприємства» як результат виробничо-фінансової діяльності. Він характеризується величиною засобів підприємства, їх матеріально-технічного постачання, виробництва, реалізації і прибутку.

С. С. Черниш [11] вважає, що фінансовий стан підприємства – це показник його плато- та кредитоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами, організаціями, установами. З нею погоджуються А. О. Пітінова [12], яка стверджує, що фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоздатності, тобто

платоспроможності, кредитоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.

Л. П. Василенко, Л. В. Гут й О. П. Оксеєнко [13, с. 249] вважають, що фінансовий стан підприємства – це частина загального аналізу господарської діяльності підприємства — спосіб оцінки і основа для прогнозування фінансового стану підприємства на базі бухгалтерської, статистичної звітності та оперативних даних.

Щодо застосування математичних методів та моделей до оцінювання фінансового стану підприємств, то їм присвячені публікації вітчизняних вчених: О. Головка та А. Тараскіної [14], які запропонували інтегральну оцінку фінансового стану на основі таксономічного аналізу; К. Курганського [15], який застосував апарат нечіткої логіки для оцінювання можливості банкрутства підприємства; А. Матвійчука [16], який пропонує моделювання фінансову стійкість підприємств із застосуванням теорії нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу тощо. Серед закордонних публікацій назвемо Е. Еболфазі [17, 18], який застосовує для оцінювання ефективності та фінансової стійкості підприємств детрендований флуктуаційний аналіз та нейронні мережі; І. Хорта [19] зі співавторами, які застосували метод аналізу середовища функціонування та статистичний бутстрепінг для оцінювання фінансового стану. А. Аткенсон [20] та співавтори оцінили кількісно фінансову стійкість американських фірм за період 1926-2012 рр. на основі даних про їхній капітал.

Класичні підходи до аналізу фінансового стану підприємств базуються на обчисленні групи показників та аналізі отриманих результатів, при чому показники ці можуть набувати значень з різних діапазонів та мати відмінні трактування результатів. Тому виникає потреба агрегованого показника, який дозволив би оцінити стан підприємства. Ще однією із проблем при цьому є також наявність тісного кореляційного зв'язку між показниками, тобто, вони значною мірою дублюють один одного.

Для діагностики фінансового стану підприємств обрано такі групи показників: фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності, рентабельності, ділової активності.

Для проведення аналізу фінансового стану підприємств використано інформацію, отриману від приватного підприємства «Львів-Аудит», яке надає аудиторські послуги. Для визначення рівня фінансового стану підприємств було проаналізовано фінансову звітність п'яти підприємств Львова, які працюють у сфері торгівлі.

Для оцінювання фінансового стану підприємств, які є клієнтами ПП «Львів-Аудит», пропонується використати методи багатовимірного аналізу, а саме метод головних компонент. Цей спосіб оцінювання відповідає таким вимогам:

- не містить суб'єктивної оцінки при розрахунку підсумкового значення або будь-якого компонента;
- дозволяє враховувати якнайбільшу кількість чинників, що впливають на фінансовий стан підприємства;

- інформація, на якій базується розрахунок показника фінансового стану, знаходиться в бухгалтерській та фінансовій звітності, отже, забезпечується простота доступу до даних;

- розроблений метод математично обґрунтований.

Для оцінювання фінансової стійкості підприємств використано такі показники:

- коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) x_1 ;
- коефіцієнт фінансової стабільності x_2 ;
- коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом x_3 ;
- коефіцієнт маневреності оборотних запасів x_4 ;
- коефіцієнт маневреності власного капіталу x_5 .

Для визначення показників ліквідності і платоспроможності підприємств пропонується використати такі коефіцієнти:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) x_6 ;
- коефіцієнт термінової (критичної) ліквідності x_7 ;
- коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) x_8 .

Для визначення показника рентабельності підприємств пропонується використати такі коефіцієнти:

- коефіцієнт рентабельності діяльності x_9 ;
- коефіцієнт рентабельності активів x_{10} ;
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу x_{11} .

Для визначення показника ділової активності підприємств пропонується використати такі коефіцієнти:

- коефіцієнт оборотності активів x_{12} ;
- коефіцієнт оборотності власного капіталу x_{13} ;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості x_{14} ;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості x_{15} .

На основі річної фінансової звітності («Баланс» та «Звіт про фінансові результати») обчислено показники фінансової стійкості з наведеного вище переліку для п'яти підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнти фінансової стійкості підприємств

Підприємства	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
1	0,162	0,193	0,170	0,137	0,823
2	0,111	0,124	1,958	0,111	1,000
3	-6,202	-0,861	-27,033	-6,202	1,000
4	0,00023	0,00023	0,000	-0,919	-2118,714
5	0,073	0,078	0,124	0,066	0,905

Для подальших обчислень потрібні математичне сподівання та середньоквадратичне відхилення для кожного чинника фінансової стійкості, вони представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Статистичні характеристики коефіцієнтів фінансової стійкості підприємств

Чинники фінансової стійкості	Середнє значення	Середньоквадратичне відхилення
x1	-1,171346	2,515876
x2	-0,093049	0,389126
x3	-4,956079	11,061896
x4	-1,361458	2,452634
x5	-422,997388	847,858451

Для перевірки наявності зв'язку між показниками фінансової стійкості обчислено елементи кореляційної матриці (табл. 3) для про нормованих значень показників (табл.1). Очікувано, між змінними існує тісний кореляційний зв'язок, максимальне значення якого становить 0,9981, тому для зменшення кількості змінних можна використовувати метод головних компонент.

Таблиця 3

Кореляційна матриця чинників фінансової стійкості підприємств

Змінні	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅
x ₁	1	0,9901	0,9981	0,9895	0,2329
x ₂	0,9901	1	0,9878	0,9959	0,1199
x ₃	0,9981	0,9878	1	0,9890	0,2241
x ₄	0,9895	0,9959	0,9890	1	0,0902
x ₅	0,2329	0,1199	0,2241	0,0902	1

Для переходу до головних компонент визначаємо власні значення кореляційної матриці. У таблиці 4 представлено кількість головних компонент, власні значення кореляційної матриці та який відсоток загальної дисперсії становить дисперсія кожної головної компоненти.

Таблиця 4

Власні значення кореляційної матриці чинників фінансової стійкості підприємств

Головні компоненти	Власні значення	% загальної дисперсії
Компонента 1	4,012224	80,24448
Компонента 2	0,979195	19,58390
Компонента 3	0,006884	0,13768

З табл. 4 видно, що перша головна компонента (чинник 1) пояснює 80,25% загальної дисперсії, тому, включивши в розрахунок тільки першу компоненту, описуємо однією змінною 80,25% зміни п'яти змінних. Це цілком

достатньо для практичного застосування. Визначаємо власні вектори кореляційної матриці, які визначають зв'язок між змінними і головними компонентами (чинниками). Результати представлені у таблиці 5.

Таблиця 5

Власні вектори кореляційної матриці чинників фінансової стійкості підприємств

Змінні \ Чинники	Чинник 1	Чинник 2	Чинник 3
x1	0,499100	-0,011913	-0,094158
x2	0,495325	0,103886	0,799378
x3	0,498496	-0,003326	-0,571459
x4	0,494550	0,133888	-0,144867
x5	-0,111692	0,985459	-0,067654

Оскільки компоненти ортогональні, видалення останніх двох чинників не призводить до зміни власних векторів першого чинника. Отримуємо рівняння першої головної компоненти

$$F_{1FS} = 0,4991 * Z_1 + 0,4953 * Z_2 + 0,4985 * Z_3 + 0,4946 * Z_4 - 0,1117 * Z_5,$$

де Z_i – стандартизовані значення змінних X_i .

В якості показника фінансової стійкості використовуємо першу головну компоненту:

$$FS_n = 0,4991 * Z_1 + 0,4953 * Z_2 + 0,4985 * Z_3 + 0,4946 * Z_4 - 0,1117 * Z_5$$

Для переходу до звичайних змінним стандартизовані змінні Z_i необхідно замінити за формулою

$$Z_i = \frac{X_i - \bar{X}_i}{\sigma_i}, \quad (1)$$

де \bar{X}_i – середнє значення i -ої змінної;

σ_i - середньоквадратичне відхилення i -ої змінної.

Отримаємо рівняння зі звичайними змінними:

$$FS_n = 0,1984 * X_1 + 1,2729 * X_2 + 0,0451 * X_3 + 0,2016 * X_4 - 0,00013 * X_5 - 0,793$$

Ця величина є показником фінансової стійкості. Чим більше значення FS_n , тим вища фінансова стійкість підприємства. Використовуючи формулу (2), можна обчислити значення показника фінансової стійкості для кожного підприємства (табл. 6).

Таблиця 6

Фінансова стійкість підприємств

Підприємства	FS_n
1	1,10561879
2	1,083811446
3	-4,002472096
4	0,887064676
5	0,926034095

Як видно з табл. 6, в 2017 році фінансова стійкість досліджуваних підприємств змінювалася від 1,1056 до -4,0024, де 0 відповідає середньому значенню по напрямку діяльності, а зміна в більшу або меншу сторони свідчить відповідно про поліпшення або погіршення фінансової стійкості підприємства.

Згідно з отриманими даними найвищий показник фінансової стійкості у підприємства 1, який дорівнює 1,106, наступне підприємство 2, показник фінансової стійкості якого – 1,084, потім підприємство 5 з показником – 0,926, за ним підприємство 4, у якого показник дорівнює 0,887. У досліджуваних підприємств показники фінансової стійкості практично на одному рівні. Найгірша ситуація у підприємства 3, його показник фінансової стійкості становить -4,003.

Відповідно до наведеного алгоритму, обчислено показники ліквідності і платоспроможності, рентабельності і ділової активності:

1. На основі річної фінансової звітності за 2017 рік («Баланс» та «Звіт про фінансові результати») пораховані коефіцієнти ліквідності і платоспроможності, рентабельності і ділової активності кожного підприємства.

2. У прикладному пакеті для статистичного аналізу Statistica обчислено середнє значення та середньоквадратичне відхилення для кожного чинника ліквідності і платоспроможності, рентабельності і ділової активності відповідно.

3. Тісноту зв'язку між змінними визначаємо за допомогою матриць коефіцієнтів кореляції, кореляційний зв'язок між змінними кожного показника фінансового стану підприємств існує, максимальне значення якого – 0,7132 у кореляційній матриці змінних ліквідності і платоспроможності, 0,9894 у кореляційній матриці змінних рентабельності і 0,9099 – між змінними показника ділової активності. Отже для зменшення кількості змінних можна використовувати метод головних компонент.

4. Обчислюємо власні значення (табл. 7) і власні вектори кореляційних матриць, які визначають зв'язок між змінними і головними компонентами (чинниками).

З табл. 7 видно, що перша головна компонента (чинник 6 – показника ліквідності і платоспроможності) пояснює 58,31% загальної дисперсії, чинник 9 (компонента 1 показника рентабельності) пояснює 79,41% загальної дисперсії, а чинник 12 (компонента 1 показника ділової активності) – 68,64% загальної дисперсії.

Таблиця 7

Власні значення кореляційних матриць показників ліквідності і платоспроможності, рентабельності та ділової активності підприємств

Головні компоненти	Власні значення	% загальної дисперсії
Ліквідність і платоспроможність		
Компонента 1	1,749328	58,31092
Компонента 2	1,203780	40,12600
Рентабельність		
Компонента 1	2,382483	79,41611
Компонента 2	0,611738	20,39127
Ділова активність		
Компонента 1	2,745398	68,63495
Компонента 2	1,093123	27,32808
Компонента 3	0,149832	3,74580

5. В якості показника ліквідності і платоспроможності використовуємо першу головну компоненту:

$$L_n = 0,6358 * Z_6 + 0,7375 * Z_7 + 0,2279 * Z_8, \quad (3)$$

де Z_i – стандартизовані значення змінних X_i .

Для переходу до звичайних змінних стандартизовані змінні Z_i необхідно замінити за формуло (1), отримаємо рівняння:

$$L_n = 0,8937 * X_6 + 0,6246 * X_7 + 0,09701 * X_8 - 2,2404. \quad (4)$$

Чим більше L_n , тим вища ліквідності і платоспроможності підприємства. Використовуючи формулу (4), можна вирахувати показник ліквідності і платоспроможності кожного підприємства (табл. 8).

Як видно з табл. 8, в 2017 році ліквідність і платоспроможність досліджуваних підприємств змінювалася від 1,2862 до -1,9626, де 0 відповідає середньому значенню по напрямку діяльності, а зміна в більшу або меншу сторони свідчить відповідно про поліпшення або погіршення показника ліквідності і платоспроможності підприємства.

Таблиця 8

Ліквідність і платоспроможність підприємств

Підприємства	L_n
1	-0,444898212
2	1,137079683
3	-1,962622504
4	1,286192222
5	-0,015751189

Згідно з отриманими даними найвищий показник ліквідності і платоспроможності у підприємств 4 та 2, який дорівнює 1,286 та 1,137 відповідно, показник підприємства 5 практично дорівнює середньому значенню по напрямку діяльності – -0,016. У підприємства 1 показник нижче середнього - -0,445. Найгірша ситуація у підприємства 3, його показник ліквідності і платоспроможності становить -1,963.

Рівняння показника рентабельності:

$$Pr_n = 3,8222 * X_9 + 0,6859 * X_{10} + 0,2958 * X_{11} - 0,0687 .$$

У табл. 9 наведено показники рентабельності кожного підприємства.

Як видно з табл. 9, в 2017 році рентабельність досліджуваних підприємств змінювалася від 1,8946 до -2,4034, де 0 відповідає середньому значенню по напрямку діяльності, а зміна в більшу або меншу сторони свідчить відповідно про поліпшення або погіршення показника рентабельності підприємства.

Таблиця 9

Рентабельність підприємств

Підприємства	Pr_n
1	0,330198188
2	1,894629109
3	-2,40342288
4	0,228747954
5	-0,050152371

Згідно з отриманими даними найвищий показник рентабельності у підприємства 2, який дорівнює 1,895. У підприємств 1 і 4 показники рентабельності практично на одному рівні – 0,33 та 0,229 відповідно, а показник підприємства 5 практично дорівнює середньому значенню по напрямку діяльності – -0,05. Найгірша ситуація у підприємства 3, його показник рентабельності становить -2,403.

Рівняння показника ділової активності:

$$BA_n = 1,6001 * X_{12} - 8,2097 * X_{13} + 0,0109 * X_{14} - 0,7029 * X_{15} - 0,7756 ,$$

У табл. 10 наведено показники ділової активності кожного підприємства.

Таблиця 10

Ділова активність підприємств

Підприємства	BA_n
1	-0,014219132
2	-0,988251527
3	2,766135442
4	-0,250173244
5	-1,513491538

Як видно з табл. 10, в 2017 році ділова активність досліджуваних підприємств змінювалася від 2,7661 до -1,5135, де 0 відповідає середньому значенню по напрямку діяльності, а зміна в більшу або меншу сторони свідчить відповідно про поліпшення або погіршення показника ділової активності підприємства.

Згідно з отриманими даними найвищий показник ділової активності у підприємства 3, який дорівнює 2,766. У підприємства 1 показник практично дорівнює середньому значенню по напрямку діяльності – -0,014. У решти підприємств показники ділової активності нижче середнього значення, а найгірша ситуація у підприємства 5, його показник становить -1,514.

Згідно з отриманими даними можна зробити висновок, що підприємства 1 та 5 займають посереднє місце у галузі (нормальний фінансовий стан); підприємства 4 та 2 характеризуються найкращими результатами діяльності (стійкий фінансовий стан); а підприємство 5, ймовірно, знаходиться у кризовому фінансовому стані. Підприємство 5 є збитковим, про що свідчить від'ємний показник прибутку та рентабельності. Його фінансовий стан – кризовий, при якому підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки в даній ситуації запаси і витрати більші від суми власних оборотних коштів, кредитів банку під товарно-матеріальні цінності та залучених тимчасово вільних джерел засобів, тобто грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не в змозі покрити навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик.

Отримані залежності можуть застосовуватись для розрахунку агрегованих показників та діагностики фінансового стану підприємств України. Перспективою подальших досліджень є виявлення можливості прогнозування фінансового стану підприємств за допомогою запропонованого методу та оцінювання впливу чинників на формування фінансового стану за кластерами підприємств.

Список використаних джерел

1. Салига К.С. Методичні підходи діагностування фінансового стану підприємства. Держава та регіони. Економіка та підприємництво. 2011. №3. С. 204—210.

2. Скриньковський Р.М., Лавінський С.М., Брич Я.С. Аналіз фінансового стану підприємства: прийоми та методи. Mater. IX Miedzyn. nauk.-prakt. konf. [«Kluczowe aspekty naukowej dzialalnosci — 2013»], (Polska, Przemysl, 07 — 15.01.2013 r.). Przemysl : Nauka i studia. Vol. 5. Ekon. nauki, 2013. Str. 5—8.

3. Скриньковський Р.М., Зубченко Є.О., Пацкаль В.І. Оцінювання фінансового стану: інформаційна основа, показники та потенційно можливі проблеми. Mater. IX mezin. vedecko — prak. konf. [«Veda a vznik — 2012/2013»], (Ceska republika, Praha, 27.12.2012 r. — 05.01.2013 r.). Díl 12. Ekon. vedy: Praha : РН «Education and Science» s.r.o., 2012/2013. St. 27 - 30.
4. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: Навч. Посібник. Київ : Знання, 2008. 483 с.
5. Головка В.І., Мінченко В.А., Шарманська В.М.. Фінансово – економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 446 с.
6. Мороз О. В., Сметанюк О.А.Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах : монографія. Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. 167 с.
7. Ткаченко І.С., Наконечна Т.О. Сутність фінансового стану підприємств та його оцінка в умовах невизначеності. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. Вип. 209.У4 т. Т.4. С. 65–74.
8. Економічний термінологічний словник-довідник: економіка, фінанси, менеджмент / за заг. ред. С.А.Корнієнка і В.Я.Олійника. –Дніпропетровськ : Дніпропетровська держ. фін. акад., 2013. 460 с.
9. Загородній А.Г., Вознюк А.Г. Фінансово-економічний словник. Львів : Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. 714с.
10. Приходько Н.І. поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визначення. ФІП ФІП PSE. 2010. Т. 8. С. 188-190.
11. Черниш С.С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах. Інноваційна економіка. 2012. № 5. С. 142-146.
12. Пітінова А.О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства: сутність і необхідністю Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. 2013. № 4. С. 379-389.
13. Василенко Л.П., Гут Л.В., Оксеєнко О.П Фінанси підприємства у схемах і таблицях: наочн. навч. посіб. Київ : Дакор, 2006. 344 с.
14. Головка О., Тараскіна П. Удосконалення оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах господарювання. Вісник ЖДТУ. Серія: економічні науки. 2012. №1(59). С. 254-257.
15. Курганський К. С. Фінансова стійкість підприємства: застосування апарату нечіткої логіки для прогнозування банкрутства. Моделювання та інформаційні системи в економіці. 2011. №85. С. 185-199.
16. Матвійчук А. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу. Вісник НАН України. 2010. № 9. С. 24-46.
17. Abolfathi, Ehsan, Mohammad Reza Hamidi Zadeha, and Mandana Abolfathia. Analyzing financial statements of listed companies in Tehran Stock Exchange with a hybrid model of data envelopment analysis (DEA) and artificial neural network (ANN). Diss. Master Thesis in industrial management, 2013. #2 (2). P. 108-117.

18. Abolfathi, Ehsan, Mohmmad Reza Hamidizadeh, and Mohammad EsmaeilFadaei Nejad. Evaluation of Efficiency and Financial Soundness of the Economic Enterprises. Applied mathematics in Engineering, Management and Technology. The special issue in Management and Technology. 2014. P. 90-97.

19. Horta, Isabel M., Anna S. Camanho, and J. Moreira Da Costa. Performance assessment of construction companies: A study of factors promoting financial soundness and innovation in the industry. International Journal of Production Economics. 2012. №137(1). P. 84-93.

20. Atkeson, Andrew G., Andrea L. Eisfeldt, and Pierre-Olivier Weill. "Measuring the financial soundness of US firms, 1926–2012." Research in Economics .2013. –47 p.

*Кавун Г.М. - старший викладач,
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ВИКОРИСТАННЯ ДВОФАКТОРНОГО ДИСПЕРСІЙНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ЙМОВІРНІСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В останні роки збільшуються кількість підприємств, на яких порушується питання про банкрутство. Цьому сприяє нестабільність стану економіки та ринкової кон'юнктури. Тому питання дослідження економічної сутності та розробка методик і критеріїв прогнозування банкрутства на даний час стоїть дуже гостро.

Цьому питанню приділяється велика увага з боку українських та зарубіжних науковців. Важливий внесок у дослідженні проблемних задач банкрутства зробили українські вчені такі як: А.В. Матвійчук, О.С Терещенко, І.В. Жук та інші. Основні дослідження цих науковців полягають у знаходженні методів покращення прогнозу ймовірності банкрутства підприємницької діяльності.

В сучасних умовах розвитку економіки підприємство не завжди спроможне здійснювати оплати товарів, послуг, а також здійснювати обов'язкові платежі та гасити грошові вимоги кредиторів [1, 2].

Ситуація на підприємствах залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають як позитивно, так і негативно на стан підприємницької діяльності. Найбільш негативним результатом діяльності підприємства є банкрутство. Банкрутство – це кризовий стан підприємства, коли воно не може здійснювати фінансове забезпечення виробництва.

Банкрутство настає в разі неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності після настання установленого строку сплатити заробітну плату, грошові зобов'язання перед кредиторами. виконати зобов'язання щодо сплати податків та обов'язкових платежів не інакше як через відновлення платоспроможності. Отже, головний критерій щодо визнання суб'єкта банкрутом – його неплатоспроможність.

Оскільки кількість збанкрутілих підприємств постійно зростає, то питання банкрутства за умов економічної кризи підприємств стоїть особливо гостро [3].

Для успішного розвитку підприємства на ринкових засадах необхідно мати оцінку дослідження ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності. В умовах економічної кризи дуже важливим є попереднє визначення загрози банкрутства підприємств. Для цього науковцями розроблено ряд методик, які вказують на фінансовий стан, платоспроможність підприємства та визначають оцінку та рівень ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств. Кожен з цих методів має свої переваги та недоліки, тому при виборі треба акцентувати уваги на той метод, за допомогою якого можна отримати найбільш точну оцінку економічного стану підприємства.[4]

Розглянемо використання дисперсійного аналізу при дослідженні двофакторних моделей, адаптованих під вітчизняні підприємства. *Дисперсійним аналізом* називається вивчення впливу факторів на генеральну сукупність на основі аналізу певних дисперсій. Суть цього аналізу полягає в розкладі загальної варіації випадкової змінної на незалежні доданки, кожен з яких характеризує вплив деякого фактора або їх взаємодію.

Дисперсійний аналіз – це математико – статистичний метод вивчення результатів спостереження, залежних від різноманітних одночасно діючих факторів. факторів.

Факторами – це зовнішні умови, які супроводжують експерименти при формі вибірки. Вони можуть змінюватись під час експериментів, що дає можливість досліджувати їх вплив на результати експериментів. Для здійснення дисперсійного аналізу необхідно, щоб результати експериментів були незалежними нормально розподіленими випадковими змінними з однаковою дисперсією.

В практиці обробки результатів спостережень часто виникає питання про те, наскільки суттєвий буде вплив зміни одного фактора або групи факторів на величину, яка досліджується. Можна оцінити вплив властивостей сировини на показники якості продукції, кількості внесених добрив на урожайність, можна дослідити сумісний вплив деяких економічних факторів на банкрутство підприємницької діяльності.

Нехай необхідно виявити вплив двох факторів: зовнішнього A та внутрішнього B та їх взаємодію на деякий економічний показник X (банкрутство підприємницької діяльності). Спостереження проводяться при фіксованих рівнях факторів A та B . Оскільки для кожного поєднання факторів спостереження проводять n разів, то відповідно отримаємо n значень ознаки. Дані спостережень зручно подати у вигляді таблиці (табл. 1), в якій значення ознаки X позначено через x_{ijk} , де $i = \overline{1, q}$ (де q – число спостережень фактора A); $j = \overline{1, p}$ (p – число спостережень фактора B); $k = \overline{1, n}$ (k – порядковий номер спостережень для кожного поєднання рівнів).

За даними таблиці отримаємо наступні середні:
загальна середня [5,6]:

$$\bar{x} = \frac{1}{qpn} \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n x_{ijk} \quad (1)$$

середні за рядками:

$$\bar{P}_i = \frac{1}{pn} P_i = \frac{1}{pn} \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n x_{ijk}, \quad i = \overline{1, q} \quad (2)$$

середні за стовбцями:

$$\bar{R}_j = \frac{1}{pn} R_j = \frac{1}{pn} \sum_{i=1}^q \sum_{k=1}^n x_{ijk}, \quad j = \overline{1, p}; \quad (3)$$

середні для кожного окремого блока таблиці

$$\bar{Q}_{ij} = \frac{1}{n} Q_{ij} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n x_{ilk}. \quad (4)$$

Таблиця 1

Дані спостережень при фіксованих рівнях факторів *A* та *B*

Рівні фактора <i>A</i>	Рівні фактора <i>B</i>				Сума P_i
	B_1	B_2	...	B_p	
A_1	x_{111}	x_{121}	...	x_{1p1}	$\sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n x_{1jk}$
	x_{112}	x_{122}		x_{1p2}	
	x_{113}	x_{123}	...	x_{1p3}	
	
	x_{11n}	x_{12n}		x_{1pn}	
A_2	x_{211}	x_{221}	...	x_{2p1}	$\sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n x_{2jk}$
	x_{212}	x_{222}		x_{2p2}	
	x_{213}	x_{223}		x_{2p3}	
	
	x_{21n}	x_{22n}		x_{2pn}	
...
A_q	x_{q11}	x_{q21}	...	x_{qp1}	$\sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n x_{qjk}$
	x_{q12}	x_{q22}		x_{qp2}	
	x_{q13}	x_{q23}		x_{qp3}	
	
	x_{q1n}	x_{q2n}		x_{qpn}	
Сума R_j	$\sum_{i=1}^q \sum_{k=1}^n x_{ilk}$	$\sum_{i=1}^q \sum_{k=1}^n x_{i2k}$		$\sum_{i=1}^q \sum_{k=1}^n x_{ipk}$	$\sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n x_{ijk}$

Суми квадратів відхилень від загальної середньої $\sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n (x_{ijk} - \bar{x})^2$ розкладемо на складові. Для цього представимо $x_{ijk} - \bar{x}$ в еквівалентній формі $x_{ijk} - \bar{x} = (\bar{R}_j - \bar{x}) + (\bar{P}_i - \bar{x}) + (\bar{Q}_{ij} - \bar{R}_j - \bar{P}_i + \bar{x}) + (x_{ijk} - \bar{Q}_{ij})$.

Оскільки все перехресні добутки, при піднесенні правої частини останнього виразу в квадрат, рівні нулю, то в результаті отримаємо:

$$\sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n (x_{ijk} - \bar{x})^2 = \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n (\bar{R}_j - \bar{x})^2 + \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n (\bar{P}_i - \bar{x})^2 +$$

$$+ \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n (\bar{Q}_{ij} - \bar{R}_j - \bar{P}_i + \bar{x})^2 + \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n (x_{ijk} - \bar{Q}_{ij})^2$$

або в скороченому вигляді [7,8].

$$S = S_1 + S_2 + S_3 + S_4. \quad (5)$$

У (4.2.5) чотири складові: сума квадратів, що пов'язана з впливом фактора B ; сума квадратів, що пов'язана з впливом фактора A ; їх взаємодія, і складова, яка характеризує залишкову суму квадратів (суму квадратів всередині кожного блока таблиці).

Загальне число ступенів вільностей, очевидно, дорівнює $N-1$, де N – загальне число спостережень ($N = qpn$). Число ступенів вільностей дорівнює: між стовбцями $p-1$, між рядками $q-1$; для взаємодії $(p-1)(q-1)$, всередині клітинок $pq(n-1)=N-pq$. Для перевірки знайдемо суму $p-1+q-1+(p-1)(q-1)+ N-pq=N-1$.

Схема дисперсійного аналізу, що основана на отриманих вище даних, представлена в таблиці (табл.2).

Оскільки при проведенні аналізу інтерес являє вплив кожного фактора порізно та вплив їх взаємодії, то знаходимо відповідно три значення:

$$F_B = S_1^2/S_4^2; \quad F_A = S_2^2/S_4^2; \quad F_{AB} = S_3^2/S_4^2. \quad (6)$$

Таблиця 2

Схема дисперсійного аналізу

Фактор	Сума квадратів	Число ступенів вільностей	Оцінка дисперсії
B	$S_1 = qn \sum_{j=1}^p (\bar{R}_j - \bar{x})^2$	$p-1 = k_1$	$S_1^2 = \frac{S_1}{p-1}$
A	$S_2 = pn \sum_{i=1}^q (\bar{P}_i - \bar{x})^2$	$q-1 = k_2$	$S_2^2 = \frac{S_2}{q-1}$
A×B	$S_3 = n \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p (\bar{Q}_{ij} + \bar{R}_j - \bar{P}_i + \bar{x})^2$	$(p-1) \times (q-1) = k_3$	$S_3^2 = \frac{S_3}{(p-1)(q-1)}$

Продовження табл. 2

Залишковий	$S_4 = \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n (x_{ijk} - \bar{Q}_{ij})^2$	$N-pq = k_4$	$S_4^2 = \frac{S_4}{N-pq}$
Сума	$S_4 = \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n (x_{ijk} - \bar{x})^2$	$N-1$	$S^2 = \frac{S}{N-1}$

Необхідні для аналізу суми квадратів відхилень (4.2.5) можемо отримати також за наступними формулами:

$$S_1 = \frac{1}{np} \sum_{j=1}^p R_j^2 - \frac{G^2}{N}; \quad (7)$$

$$S_2 = \frac{1}{np} \sum_{i=1}^q P_i^2 - \frac{G^2}{N}; \quad (8)$$

$$S_3 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p Q_{ij}^2 - \frac{1}{nq} \sum_{j=1}^p R_j^2 - \frac{1}{np} \sum_{i=1}^q P_i^2 + \frac{G^2}{N}; \quad (9)$$

$$S_4 = \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \left(\sum_{k=1}^n x_{ijk}^2 - \frac{Q_{ij}^2}{n} \right), \quad (10)$$

$$G = \sum_{i=1}^q \sum_{j=1}^p \sum_{k=1}^n x_{ijk}; \quad Q_{ij} = \sum_{k=1}^n x_{ijk}; \quad F_{ij} = \sum_{k=1}^n x_{ijk}^2 - \frac{Q_{ij}^2}{n}. \quad (11)$$

При рівні значущості α визначаємо критичні точки:

$$F_{кр}(\alpha; k_1; k_4) = \chi_{кр}^B; \quad F_{кр}(\alpha; k_2; k_4) = \chi_{кр}^A; \quad F_{кр}(\alpha; k_3; k_4) = \chi_{кр}^{AB}.$$

Якщо:

- 1) $F_B > \chi_{кр}^B$, то нульова гіпотеза про відсутність впливу фактора В відхиляється;
- 2) $F_A > \chi_{кр}^A$, то нульова гіпотеза про відсутність впливу фактора А відхиляється;
- 3) $F_{AB} > \chi_{кр}^{AB}$, то нульова гіпотеза про відсутність спільного впливу факторів А і В відхиляється.

Розглянемо приклад, коли при рівні значущості $\alpha=0,05$ перевірити, чи існує вплив факторів А і В, а також їх спільного впливу на ознаку X, для результатів випробувань, що наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Результати випробувань

Рівень фактору A	Рівень фактору B		
	B_1	B_2	B_3
A_1	10; 8; 7; 10	8; 12; 14; 12	15; 8; 10; 10
A_2	12; 8; 8; 7	12; 13; 11; 14	13; 15; 12; 10

Використовуючи формули (7)÷ (11), складемо таблицю та обчислимо суми квадратів відхилень S_i ($i = \overline{1,4}$) (табл. 4).

Таблиця 4

Розрахунок сум квадратів відхилень

$B \backslash A$	B_1		B_2		B_3		$\sum_{j=1}^3 Q_{ij}^2$	P_i	P_i^2
	x_{i1k}	x_{i1k}^2	x_{i2k}	x_{i2k}^2	x_{i3k}	x_{i3k}^2			
A_1	10	100	8	64	15	225		124	15376
	8	64	12	144	8	64			
	7	49	14	196	10	100			
	10	100	12	144	10	100			
Q_{1j}	35	-	46	-	43	-	-	-	-
Q_{1j}^2	1225	-	2116	-	1849	-	5190	-	-
$\sum_{k=1}^4 x_{1jk}^2$	-	313	-	548	-	489	-	-	-
F_{1j}	6,75		19		26,75		$\sum_{j=1}^3 F_{2j} = 52,5$		
A_2	12	144	12	144	13	169		135	18225
	8	64	13	169	15	225			
	8	64	11	121	12	144			
	7	49	14	196	10	100			
Q_{2j}	35	-	50	-	50	-	-	-	-
Q_{2j}^2	1225	-	2500	-	2500	-	6225	-	-
$\sum_{k=1}^4 x_{2jk}^2$	-	321	-	630	-	638	-	-	-
F_{2j}	14,75		5		26,75		$\sum_{j=1}^3 F_{2j} = 32,75$		
R_j	70	-	96	-	93	-	-	$G=25$ 9	$\sum_{i=1}^2 P_i^2 = 33601$
R_j^2	4900	-	921 6	-	8649	-	$\sum_{j=1}^3 R_j^2 = 22765$		

З таблиці маємо:

$$S_1 = \frac{1}{8} \sum_{j=1}^3 R_j^2 - \frac{G^2}{24} = \frac{1}{8} \cdot 22765 - \frac{259^2}{24} \approx 50,58;$$

$$S_2 = \frac{1}{12} \sum_{i=1}^2 P_i^2 - \frac{G^2}{24} = \frac{1}{12} \cdot 33601 - \frac{259^2}{24} \approx 5,04;$$

$$S_3 = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^3 Q_{ij}^2 - \frac{1}{8} \sum_{j=1}^3 R_j^3 - \frac{1}{12} \sum_{i=1}^2 P_i^2 + \frac{G^2}{24} =$$

$$= \frac{1}{4} (5190 + 6225) - 2845,625 - 2800,083 + 2795,0417 \approx 3,083;$$

$$S_4 = \sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^3 \left(\sum_{k=1}^4 x_{ijk}^2 - Q_{ij}^2 / 4 \right) = 52,5 + 32,75 = 85,25. \quad [9-11]$$

Таблиця 5

Дані дисперсійного аналізу

Джерело варіації	S_i	Число ступенів вільностей	Оцінка дисперсії
Фактор B	50,58	2	25,29
Фактор A	5,04	1	5,04
$A \times B$	3,083	2	1,54
Залишкова варіація	85,25	18	4,74
Σ	143,95	23	-

Визначимо спостережувані значення критерію:

$$F_{\text{спост.}}^B = 25,29/4,74 \approx 5,34; \quad F_{\text{спост.}}^A = \frac{5,04}{4,74} \approx 1,06;$$

$$F_{\text{спост.}}^{AB} = 1,54/4,74 \approx 0,32.$$

Порівняємо їх з відповідними критичними значеннями, знайденими з таблиці, $F_{кр}(0,05;2;18) = \chi_{кр}^B = 3,55$; $F_{кр}(0,05;1;18) = \chi_{кр}^A = 4,41$; $F_{кр}(0,05;2;18) = \chi_{кр}^{AB} = 3,55$.

Так як $F_{\text{спост.}}^B > \chi_{кр}^B$, то нульова гіпотеза про відсутність впливу фактора B відхиляється і слід зробити висновок про значимість впливу цього фактора на банкрутство підприємства

Так як $F_{\text{спост.}}^A > \chi_{кр}^A$ і $F_{\text{спост.}}^{AB} > \chi_{кр}^{AB}$, то немає підстав для відхилення відповідних нульових гіпотез [9 -11].

Отже, за допомогою двофакторного дисперсійного аналізу можна дослідити який із факторів, пов'язаних з даною підприємницької діяльністю, суттєво впливає на ймовірність банкрутства даного підприємства. Це дає змогу підприємцю різними способами зменшити цей вплив і зменшити ризик банкрутства.

Однак, при дослідженні ймовірності банкрутства підприємницької діяльності даним способом, який розроблений на використанні статистичних даних, використовується обмежена кількість факторів, але разом з цим найточнішим буде результат аналізу за двофакторною моделлю, тому, що вона

адаптована на вітчизняну економіку. Подальші перспективи досліджень в цьому напрямку полягають у більш глибокому дослідженні ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності при збільшенні кількості факторів, які впливають на банкрутство підприємств [12,13].

Список використаних джерел

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 № 2343-ХІІ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-122>.
2. Ляшенко Г. Банкрутство в системі державного регулювання / Г.Ляшенко // Науковий вісник. – 2009. – № 1. – С. 103-108.
3. Матвійчук А.В. Діагностика банкрутства підприємств / А.В. Матвійчук // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 20-28.
4. Матвійчук А.В. Прогнозування розвитку фінансових показників із використанням апарата нечіткої логіки / А.В. Матвійчук // Фінанси України. – 2009. – №1. – С. 107-115.
5. Агапов Г.И. Задачник по теории вероятностей [Текст]: Уч. пособие для студ. Втузов. / Г.И. Агапов. – М.: ВШ, 1986. – 80 с.
6. Агемян Т.А. Теория вероятностей для астрономов и физиков [Текст]: Уч. пособие для студ. унив-в. / Т.А. Агемян. – М.: Наука, ГРФМЛ, 1974. – 264 с.
7. Барковський В.В. Теорія ймовірностей та математична статистика [Текст]: Навч. посібник для студ. екон. спец. / В.В.Барковський, Н.В. Барковська, О.К. Лопатін. – К.: ЦУЛ, 2002. – 448 с.
8. Венецкий И.Г. Теория вероятностей и математическая статистика [Текст]. / И.Г. Венецкий, Г.С. Кильдишев. – М.: Статистика, 1975. - 264 с.
9. Венцель Е.С. Теория вероятностей [Текст]. / Е.С. Венцель. – М.: Наука, 1969. – 576 с.
10. Виленкин Н.Я. Комбинаторика [Текст]. / Н.Я. Виленкин. – М.: Наука, 1969. – 328 с.
11. Виленкин Н.Я. Задачник-практикум по теории вероятностей с элементами комбинаторики и математической статистики [Текст]: Учеб. пос. для студ. пед. ин-в. / Н.Я. Виленкин, В.Г. Потапов. – М.: Просвещение, 1979. - 112 с.
12. Гмурман В.Е. Руководство к решению задач по теории вероятностей и математической статистике [Текст]: Учеб. пос. для студ. вузов. / В.Е. Гмурман. – М.: ВШ, 2001. -. 400 с.

*А.О. Ковальова- аспірант
Н.С. Танклевська- д.е.н., професор
Державний вищий навчальний заклад
"Херсонський державний аграрний університет", м. Херсон*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У зв'язку з мінливими ринковими умовами гостро постає питання фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. В наслідок чого є актуальним розробка методики оцінювання ефективність фінансового забезпечення та рівень її адаптації до зовнішнього середовища.

На сільськогосподарських підприємствах забезпеченість фінансовими ресурсами є основною для здійснення процесу виробництва, ведення господарської діяльності, здійснення своєчасних розрахунків за зобов'язаннями та отримання прибутку. Ринковий механізм господарювання надає підприємствам вільний вибір організаційно-правових форм та напрямів господарювання, методів формування та використання ресурсів та ін. Проте, у кожного підприємства є відповідальність перед інвесторами, кредиторами, власниками щодо ефективного використання фінансових ресурсів, що є ключовим фактором підприємницького успіху.

Питання достатнього обсягу залучення фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств і підвищення ефективності їх використання носять глибокий, масштабний та всеохоплюючий характер. Формування та використання фінансових ресурсів аграрних підприємств знаходиться в прямій залежності від особливостей сільськогосподарського виробництва, які впливають на організацію цих процесів, структуру джерел, напрями використання, обсяги та стабільність надходження фінансових ресурсів.

Більшість вчених розглядають поняття "ефективність" у широкому і вузькому значеннях. У широкому розумінні ефективність розкриває повноту і якість досягнення цілей. У вузькому значенні – це відношення ефекту (результату) до спожитих ресурсів (витрат).

У своїй роботі Андрійчук В.Г. трактує "ефективність" як економічну категорію, яка відображає результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами. Ефективність будь-якої діяльності чи сфери виробництва формується під впливом ряду вихідних чинників. Чинники макро- та мезорівнів створюють наближено однакові умови зовнішнього впливу на діяльність підприємств однієї галузі, регіону, організаційно-правової форми, тоді як чинники мікрорівня спроможні розкрити індивідуальні особливості кожного окремого суб'єкта господарювання [1, с.48-49].

Термін "фінансове забезпечення" в економічній літературі є досить розповсюдженим поняттям. Більшість науковців розглядають фінансове забезпечення як одна із методів фінансового механізму. Такої думки дотримуються Кириленко О.П., Буряк П.Ю., Смолінська С.Д., Татарин П.Б., Александрова М.М. стверджуючи, що фінансове забезпечення – один з методів фінансового механізму [2, с.25; 3, с.392; 4, с.36].

Деякі інші думки щодо тлумачення даного поняття висвітлюють Загорський В.С., Вовчак О.Д., Благун І.Г., Чуй І.Р., Романенко О.Р.: "фінансове забезпечення – покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою [5, с.239; 6, с.25]. При цьому, Біла О.Г., Юрій С.І., Коваленко М.А. та Венгер В.В. дають визначення: "фінансове забезпечення – формування цільових грошових фондів суб'єктами господарювання у розмірі, передбачуваному планом економічного і соціального розвитку. Іншими словами, це ресурсно-збалансоване покриття потреб розширеного відтворення підприємств, організацій, установ за рахунок власних і/або залучених коштів, яке досягається шляхом економічного обґрунтованого фінансового планування." [7, с.86; 8, с.357; 9, с.483; 10, с.61].

Реальні та потенційні фінансові можливості будь-якого підприємства визначається сукупністю параметрів, які виражають наявність, доцільність розміщення та ефективність використання його фінансових ресурсів. Отже, важливого значення набуває не тільки забезпеченість підприємств фінансовими ресурсами, а й оптимізація структури їх формування, розміщення та ефективність використання, що значною мірою впливає на загальні фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання.

Одним з головних завдань управління підприємством є формування достатнього обсягу фінансових ресурсів для забезпечення необхідних темпів економічного розвитку підприємства, оптимізація розподілу сформованого обсягу фінансових ресурсів за видами діяльності та напрямками використання та забезпечення умов досягнення максимальної доходності фінансових ресурсів (капіталу) при запланованому рівні фінансового ризику.

Аналіз складу і структури фінансових ресурсів виступає важливим та самостійним етапом управління ними. Моніторинг зміни в динаміці величини фінансових ресурсів, розміщених в активах, забезпечує оцінку швидкості та інтенсивності розвитку господарської діяльності відносно джерел формування майнового потенціалу. Оптимізація структури складових активів повинна, з однієї сторони, забезпечувати безперебійне ефективне функціонування підприємства, з іншої – мінімізувати наявність не діючих поточних активів [11, с.34].

На думку Худолій Л.М., фінансове забезпечення може бути здійснено за рахунок різних методів – самофінансування, кредитування, державного фінансування, страхування, інвестування. Важливе значення при виборі цих методів має те, до якої галузі економіки належить суб'єкт господарювання, на які ризики наражається, яка специфіка його забезпечення.

Різноманіття інструментів, за допомогою яких може здійснюватися процес фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств, подано у табл. 1

Таблиця 1

Методи та інструменти фінансового забезпечення аграрних підприємств

№ п/н	Методи	Інструменти
1	Самофінансування	Виручка від реалізації Аграрні розписки
2	Кредитування	Банківський кредит Кредиторська заборгованість Кредити кредитних спілок Кредити кооперативних банків Кредити Аграрного фонду
3	Страховання	Страхові відшкодування
4	Державне фінансування	Програми здешевлення відсоткових ставок за кредитами Програми відшкодування страхових тарифів Відшкодування за екологічними програмами Компенсації за лізинговими операціями Пільги з оподаткування
5	Інвестування	Емісія цінних паперів (облігацій, акцій) і вихід на фінансові ринки

Залежно від особливостей країни чи ступеня розвиненості її економіки та фінансової інфраструктури набір інструментів може бути різним. Відрізнитися він може також залежно від розміру бізнесу, організаційно-правової форми суб'єкта господарювання, цілей використання та ін. [12, с.11].

Г.М. Давидов, В.М. Малахова, О.А. Магопєць виділяють експертні та кількісні методи. Експертні в свою чергу поділяються на: індивідуальні експертні оцінки (метод складання сценаріїв, метод інтерв'ю, метод імітаційного моделювання, метод доповідних записок, метод "комісій", метод мозкової атаки) та колективні експертні оцінки (метод Дельфі, огляди і опитування, оцінки покупців, опитування продавців, журі з експертів-виконавців). Кількісні методи: аналіз часових рядів, методи екстраполяції, методи моделювання, метод рухомого середнього, експоненційне згладжування, регресійний аналіз, економетричне моделювання, спеціальні застереження, метод найменших квадратів, інформаційний метод) [13, с.174].

Роботи провідних науковців висвітлюють різні підходи до проблеми оцінки ефективності фінансового забезпечення підприємств. Так, Щемельова А.В., Артеменко Л.П. розділяють дві методики до оцінки ефективності стратегії фінансового забезпечення функціонування:

- 1) загальна ефективність організації (підприємства);
- 2) комплексна оцінка ефективності стратегії.

Погоджуючись з думкою вчених, Невдачина О.І. виділяє показники оцінки фінансової стратегії. До них належать: аналіз коефіцієнтів рентабельності; аналіз коефіцієнтів продуктивності; аналіз оборотності

капіталу та активів; економічно-математичні методи факторного дослідження ефективності; експертний метод; рівень передбачуваного приросту вартості підприємства; рівень синергетичного ефекту; інноваційний рівень стратегічних цілей і стратегічних ініціатив; рентабельність капіталу; внутрішній коефіцієнт ефективності; період повернення капітальних вкладень; точка беззбитковості [14, с.57].

В свою чергу, Лещенко М.М. підтримує думку вчених щодо для визначення комплексної оцінки ефективності застосовують два підходи: оцінка конкурентоспроможності та оцінка ефективності фінансової стратегії [15, с.46].

Проте, Козачков І.О. виділяє сутнісний підхід, який ми вважаємо можна адаптувати до оцінки стратегії. Даний підхід полягає у комплексній оцінці стратегії та визначення показників, що характеризують кінцеві результати діяльності підприємства (рентабельність, індекс доходності) [16, с.100].

При цьому, Горелов Д.О., Большенко С.Ф. виокремлюють чотири підходи: аналіз портфеля замовлень (оцінка темпів росту ринку та конкурентної стратегії); матриця Мак-Кінсі (привабливістю галузі виробництва й конкурентним положенням підприємства); аналіз життєвого циклу; бенчмаркінг [17, с.49-52].

Тоді, як Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик пропонують методику, яка передбачає перелік показників визначення економічного зростання; встановлення нормативних співвідношень між темпами зростання цих показників; вибір нормативної структури показників з урахуванням особливостей ситуації; визначення фактичної структури показників; виявлення зовнішніх і внутрішніх чинників, які визначають фактичну структуру показників і ступінь їхнього впливу; формулювання висновків про результативність діючих у минулому стратегій і нової стратегії, використовуючи співвідношення "золотого правила"

$$T_{\text{чп}} > T_{\text{чд}} > T_{\text{А}} > 100\%,$$

нерівність $T_{\text{чп}} > 100\%$ означає, що економічний потенціал організації підвищується, масштаби діяльності зростають; нерівність $T_{\text{чд}} > T_{\text{д}}$ свідчить про те, що темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вищі за темпи зростання економічного потенціалу, тобто на гривню додатково вкладеного капіталу організація отримає більше ніж одну гривню віддачі; нерівність $T_{\text{А}} > 100\%$ вказує на те, що темпи зростання чистого прибутку перевищують темпи зростання чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та темпи зростання економічного потенціалу. Отже, впровадження вибраної стратегії забезпечить зменшення витрат виробництва продукції, а активи (майно) організації використовуватимуться ефективніше [18, с. 251-252].

Ігнатєва І.А. виділяє три види підходів: цільовий підхід (базується на теорії адаптації Ігоря Ансоффа та стратегії функціонування Майкла Портера та є комбінацією найбільш вигідних напрямів діяльності з урахуванням ситуаційних факторів); системний (підприємство обирає стратегію незалежно

від ринка, який обслуговує); процесний (процеси, які організуються та функціонують в межах виробничої структури) [19, с. 217-220].

Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид розподіляють відносні показники фінансової стійкості, які ми адаптуємо до показників оцінки ефективності, об'єднуючи їх у групи: 1) показники структури капіталу, які характеризують фінансову незалежність від зовнішніх позикових коштів (коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансового ризику); 2) показники, які характеризують стан оборотних коштів (коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу, коефіцієнт забезпечення матеріальних оборотних фондів власними джерелами фінансування, коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів); 3) показники, які характеризують стан основного капіталу (частка основного капіталу у власному (індекс постійного активу), коефіцієнт модернізації, коефіцієнт реальної вартості майна (основних і матеріальних оборотних коштів)) [20, с.272-273].

Швайка Л.А. зазначає, що перш за все існує питання визначення потреби у зовнішньому та внутрішньому фінансуванні:

потреба у зовнішньому фінансуванні

$$Z_{\phi} = I_a - B_{\phi},$$

де I_a – заплановані інвестиції в активи підприємства (основний капітал, оборотні засоби), тис.грн.;

B_{ϕ} – внутрішні джерела фінансування за планом (резерви, прибуток, амортизаційні відрахування);

потреба у внутрішньому фінансуванні

$$B_{\phi} = \Pi_{\text{чист.}} - Д,$$

де $\Pi_{\text{чист.}}$ - чистий нерозподілений прибуток за планом, тис.грн.;

Д – планова сума дивідендів, тис.грн.

Після визначення величини зовнішнього фінансування доцільно розрахувати показники ефективності його залучення: чистий дисконтований доход; індекс доходності; внутрішня норма доходності; період окупності [20, с.220].

Невдачина О.І. зазначає, що для оцінки ефективності необхідно зробити аналіз: коефіцієнт рентабельності; аналіз коефіцієнтів продуктивності; аналіз оборотності капіталу та активів; економіко-математичні методи факторного дослідження ефективності; бенчмаркінг; експертний метод; рівень передбачуваного приросту вартості підприємства; рівень синергетичного ефекту; інноваційний рівень стратегічних цілей і стратегічних ініціатив; рентабельність капіталу; внутрішній коефіцієнт ефективності; період повернення капітальних вкладень; точка беззбитковості [21, с.57].

В.І. Крамаренко, Ю.М. Воробйов, Б.І. Холод зазначають, що для оцінки ефективності функціонування фінансових ресурсів слід використовувати показники трьох груп:

1) показники, які характеризують вартість формування фінансових ресурсів, а саме:

- коефіцієнт зміни вартості сукупних фінансових ресурсів;
- коефіцієнт зміни вартості власних фінансових ресурсів;
- коефіцієнт зміни вартості позикових коштів;

2) показники, які характеризують рентабельність фінансових ресурсів, а саме:

- рівень рентабельності сукупних фінансових ресурсів;
- рівень рентабельності власного капіталу;
- рівень рентабельності позикових коштів;

3) показники, які характеризують оборотність фінансових ресурсів, а саме:

- кількість оборотів сукупних фінансових ресурсів;
- кількість оборотів власного капіталу;
- кількість оборотів позикових коштів [22, с. 134].

Розглянувши існуючі підходи до оцінки ефективності залучення власних та позикових фінансових ресурсів, ми погоджуємося з думкою А.М. Кравцова, виділяючи при цьому основні критерії оцінки:

1. економічна ефективність використання фінансових ресурсів

$$\frac{\overline{\text{ЧП}}}{\overline{\text{ФР}}} > 0$$

де $\overline{\text{ЧП}}$ - середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів в звітному періоді;

$\overline{\text{ФР}}$ - середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства в звітному періоді.

2. Підвищення економічної ефективності використання фінансових ресурсів

$$\frac{\overline{\text{ЧП}}}{\overline{\text{ФР}}} > \frac{\overline{\text{ЧП}}_{\text{п}}}{\overline{\text{ФР}}_{\text{п}}}$$

де $\overline{\text{ЧП}}_{\text{п}}$ - середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів в попередньому періоді;

$\overline{\text{ФР}}_{\text{п}}$ - середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства в попередньому періоді.

3. Оптимальна ефективність використання ресурсів

$$\frac{\overline{\text{ЧП}}}{\overline{\text{ФР}}} \rightarrow \max$$

Використання системи даних критеріїв дозволить більш досконало, обґрунтовано та комплексно оцінити ефективність залучення фінансових ресурсів для функціонування сільськогосподарських підприємств [23, с.50].

Отже, поліпшення фінансового забезпечення аграрних підприємств вимагає організації постійного та якісного моніторингу фінансових ресурсів, в основі якого має бути покладена система показників, які характеризують їх величину, якісний стан, структуру, вартість та ефективність використання. Процес управління фінансовими ресурсами повинен базуватися на дотриманні фінансової рівноваги, яка забезпечує розв'язання таких задач, як створення раціональної системи формування джерел фінансових ресурсів, їх використання з урахуванням структури та досягнення максимальної ефективності при мінімальній ціні.

Оцінка ефективності фіксування сільськогосподарських підприємств дає можливість спрогнозувати та прорахувати структури залучених ресурсів та результати їх впровадження у господарську діяльність. Дослідивши праці науковців, ми погоджуємося з тим, що для оцінки ефективності фінансового забезпечення аграрних підприємств необхідно використовувати два підходи: оцінка конкурентоспроможності та оцінка ефективності фінансової стратегії. Проте дані підходи не враховують особливостей функціонування підприємств сільського господарства. Тому нами запропонована методика оцінки ефективності стратегії, яка складається з показників рентабельності, оборотності, фінансової стійкості та визначення структури власних та залучених джерел.

Список використаних джерел

1. Дема Д.І. Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи : монографія, [І. В. Абрамова, О. М. Віленчук, Д. І. Дема та ін.]; за ред. проф. Д. І. Деми. – Житомир: ЖНАЕУ, 2016.- 48-49 с.
2. Кириленко О.П. Фінанси: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб і доп. – Тернопіль : "Економічна думка", 1999. – 25 с.
3. Буряк П.Ю. Фінанси / П.Ю. Буряк, С.Д. Смолінська, П.Б. Татарин : Підручник. – К. : "Хай-Тек Прес", 2010. – 392 с.
4. Александрова М.М. Гроші. Фінанси. Кредит. : Навчально-методичний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 36 с.
5. Загорський В.С. Фінанси [Навч.посіб.] / В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г.Благун, І.Р. Чуй. – К.: Знання, 2006. – 239 с.
6. Романенко О.Р. Фінанси Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. — 2-ге вид., перероб. і доп. / О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова. — К.: КНЕУ, 2003. – 25с.
7. Біла О.Г., Фінанси [Навч.посіб.] / О.Г. Біла, І.Р.Чуй. – Львів : "Магнолія 2006", 2012. – 86с.
8. Юрій С.І. Фінанси: вишкіл студії : Навч. посіб. / за ред. С.І. Юрія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 357 с.

9. Коваленко М.А. Фінансовий словник : Навч. посіб. – 3-тє вид., виправ і доп. Науковий ред. д.е.н., проф. Коваленко М.А. – Херсон : МПП "Видавництво "ІТ", 2011. – 483с.
10. Венгер В.В. Фінанси : Навч. посіб. / В.В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 61с.
11. Дорохова Л.М., Недільська Л.В. Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи. Монографія. – Житомир: ЖНАЕУ, 2016. – 34 с.
12. Худолій Л.М. Методи та інструменти фінансового забезпечення аграрного бізнесу України / Л.М. Худолій // Науковий вісник національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія "Економіка, аграрний менеджмент, бізнес". – 2014. – Т.3. - №200. – 11 с.
13. Кравцова А.М. Оцінка ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства / А.М. Кравцова // Економіка Крима, 2006.- №16. – 50 с.
14. Невдачина О.І. Визначення системи показників для оцінки стратегії фінансово-векторного розвитку підприємства / О.І. Невдачина // Науковий вісник херсонського державного університету, 2014. – Вип 9. Част 2. – 57 с.
15. Лещенко М.М. Оцінка ефективності стратегії холдингової компанії / М.М. Лещенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». Збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 46. – 46 с.
16. Козачков І.О. Сутнісний підхід до оцінки ефективності реалізації маркетингових стратегій / І.О. Козачков // Механізм регулювання економіки, 2009. - №4. - Т.2. - 100 с.
17. Горелов Д.О. Стратегія підприємства : навч.-метод. посіб. / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. – 49-52 с.
18. Кіндрацька Г.І. Фінансова стратегія організації : напрями удосконалення методики розроблення / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик // Національний університет "Львівська політехніка". – 2007. - 251-252 с.
19. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник / І.А.Ігнат'єва. – К.: Каравела, 2008. – 217-220 с.
20. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика : навч. посіб. / Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид. – Львів: Новий Світ – 2000, 2013. – 272-273 с.
21. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / Л.А. Швайка. – Львів: "Новий Світ-2000", 2014. - 220 с.
22. Невдачина О.І. Визначення системи показників для оцінки стратегії фінансово-векторного розвитку підприємства / О.І. Невдачина // Науковий вісник херсонського державного університету, 2014. – Вип 9. Част 2. – 57 с.
23. Крамаренко В.І. Управління ресурсами підприємства : Навч. посіб. / В.І. Крамаренко, Ю.М. Воробйов, Б.І. Холод і ін. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 134 с.

*Степаненко Н.В. – к.с.-г.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ОСНОВНИХ СЕЛЕКЦІЙНИХ ОЗНАК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПТИЦІ

Забезпечення населення України високоякісною яєчною та м'ясною продукцією – стратегічна задача галузі птахівництва. Для сталого розвитку вітчизняного птахівництва і підвищення ефективності ведення галузі в практику племінних і товарних господарств повинні бути включені нові удосконалені методи оцінки і використання основного і резервного генофонду птиці.

В розв'язанні харчової проблеми продукти птахівництва, зокрема, виробництво пташиного м'яса та яєць, за співвідношенням ціни та якості, враховуючи купівельну спроможність населення України, завжди займало провідні позиції. Однак в агропромисловому виробництві України галузь птахівництва залишається проблемною, хоча в той же час стрімко розвивається. Створити сприятливі умови для підвищення ефективності птахівництва в цілому, забезпечити населення високоякісними продуктами харчування, витримати значну конкуренцію на внутрішньому ринку і знайти шляхи виходу на зовнішній ринок - ось перелік далеко не всіх питань, які стоять перед галуззю на сучасному етапі розвитку.

Характерною особливістю аграрних досліджень є активне використання математичних моделей для прогнозування врожайності рослин і продуктивності тварин. Бурхливий розвиток обчислювальної техніки дозволяє обробляти все більшу кількість статистичних даних, на основі яких можна не тільки дати пояснення об'єкту, за описом, але й спробувати побудувати прогноз.

Точність і своєчасність передбачення ознак продуктивності сільськогосподарського виробництва є важливим завданням дослідника. Одним із основних методів, який дозволяє вивчати біосистеми та вирішувати прикладні задачі сільськогосподарського виробництва є метод математичного моделювання. Вірно побудована модель і висновки, що отримуються на її основі, дозволяють знизити енергетичні та економічні витрати.

Суть математичного моделювання складається у вивченні об'єкта, явища процесу, шляхом створення математичних моделей та їх дослідження. В.М.Глушков та співробітники [4] вказують, що математична модель являє собою систему математичних співвідношень – формул, функцій, рівнянь, систем рівнянь, які описують ті чи інші явища об'єкту, процесу, що вивчається.

М.Е.Браславець та Т.Ф.Гуревич [1] під моделюванням розуміють дослідження фактичних об'єктів на їх моделях. Вони наводять класифікацію методів моделювання, виділяючи серед них предметні моделі (ті, що відтворюють основні геометричні, функціональні та динамічні характеристики

явища, електричні, фізичні та математичні), які і розподіляють на аналітичні та імітаційні. Для аналітичних моделей характерною рисою є те, що процеси функціонування системи мають вигляд деяких функціональних співвідношень або логічних умов. Імітаційне ж моделювання є ефективним методом дослідження складних стохастичних систем, а у деяких випадках, єдиним практично доступним засобом здобуття інформації про те, як веде себе система.

На основі аналізу літературних джерел, можна стверджувати, що зараз моделі, за системами виробництва сільськогосподарської продукції, можна розбити на дві категорії: ті, що спираються на техніку комп'ютерної імітації, і ті, які належать до оптимізаційних методів (лінійне програмування). Прикладом імітаційної моделі може бути модель A.Louw, J.F.Grosskopf, J.A.Grosnevald [16].

Усі побудовані моделі повинні відрізнятися певною біологічною правдоподібністю, якщо коефіцієнти рівняння уточнювати за допомогою кореляційно – регресійного аналізу і наявного статистичного матеріалу. Тому виходячи із основних теоретичних уявлень [2, 3, 11] можна виділити такі основні етапи моделювання у біології:

1. Постановка задачі, відбір об'єкта досліджень і мети, завдання критеріїв, що підлягають вивченню біологічних систем, управління ними;
2. Постановка і проведення експериментів з метою виявлення залежних змінних від незалежних, упорядкування таблиць даних експерименту;
3. Статистична обробка даних експерименту;
4. Знаходження ступені складності та організації біосистеми;
5. Вибір математичного апарату. Для кожної області дослідження знаходять свій математичний апарат, який найкращим способом описує поведінку біосистеми.

Вчені уже давно не плекають мрію знайти якусь одну аналітичну функцію, яка б описувала детально будь яке дослідження у широкому діапазоні зовнішніх умов і параметри якої були б при цьому біологічно інтерпретовані. Тому усе більше розповсюдження отримують моделі, що використовують дві або більше залежних, що містять багато параметрів і оснований на застосуванні різноманітних методів і імітацій. Але частіше всього ситуація занадто складна, щоб її можна було вивчати на основі повного опису, що відображає усі деталі.

Тому, як звичайно, застосовується така математична модель явища (ріст живої маси, несучість і т.п.), яка повинна відтворювати його істотні риси і виключати ті, що вважаються несуттєвими. Така модель використовує закони науки, що пристосовуються до розглянутої ситуації, і звичайно містить у собі детерміністичні та стохастичні (випадкові) елементи. Останні у свою чергу подані деякою імовірнісною моделлю, необхідною для пояснення математичної моделі і перевірки істинності того, що статистичні висновки застосовані.

Подальшим етапом моделювання є синтез параметрів моделі. Критерієм найкращих значень параметрів моделі може бути мінімум квадратичної помилки або мінімум інтегралу від квадрата помилки. Для визначення параметрів моделі, які задовольняють даному критерію, використовується система рівнянь або має місце програма спуску у просторі параметрів моделі.

Обидва варіанти краще вирішувати за допомогою ЕОМ, що і являється метою цієї роботи.

Птахівництво - галузь сільськогосподарського виробництва, що за якістю наукового забезпечення в Україні наближається до світового рівня, а продукція птахівництва найбільшою мірою відповідає біологічно повноцінному харчуванню людини.

Однією з проблем ведення птахівництва є найповніша реалізація генетичного потенціалу птиці. У зв'язку з цим великого значення набуває розробка способів прогнозування живої маси та несучості птахів.

Досягнення поставленої мети потребує забезпечення декількох умов:

- наявності необхідних якісних характеристик різноманітних ліній, кросів і порід ;

- розробка алгоритму, що забезпечує достатній рівень вірогідності прогнозу продуктивності, виявлену на основі математично-статистичної обробки даних ;

- ретроспективне корегування математичної моделі реалізації генетичного потенціалу ;

- виробничо-економічна оцінка використання прогностичних моделей .

Одним із методів аналізу росту є математичний опис цього процесу з використанням різноманітних формул. Рівняння росту визначають загальну тенденцію вікових змін, характерних для того чи іншого об'єкту. Тому чітке встановлення цієї тенденції або траєкторії росту надає можливість досить точно прогнозувати вікові зміни живої маси та несучості.

Моделі росту і прогнозування подають також низку параметрів, що характеризують особливості формування рівня живої маси у певні періоди росту. Виходячи з цього, нами використані математичні моделі для визначення параметрів росту, співвідношення між ними, а також точності прогнозування значень живої маси птахів різних кросів.

Низка робіт присвячена вивченню ефективності використання математичних моделей для опису та прогнозування продуктивності тварин і птиці, тому дослідження розділили на наступні етапи:

Перший етап досліджень включає порівняльну оцінку моделей росту і несучості курей, які наведені у таблиці 1. Для опису і оцінки росту птиці дослідних груп найбільш частіше в порівняльному аспекті використовують моделі: Т.К.Бріджеса, Ф. Річардса, В.І. Рясенко, логістичну, а для несучості - Мак – Мілана та Мак – Неллі.

Критерієм вірогідності моделей, які використовували було визначення залишкової дисперсії ознак (за середнім квадратом відхилення теоретично очікуваних і експериментальних даних), а також відсоток помилок передбачення.

Другий етап досліджень включає розробку програм для ведення бази даних, інформаційного банку, вводу і контролю селекційної інформації для оцінки і відбору курей.

Таблиця 1

Моделі прогнозу динаміки живої маси та несучості

МОДЕЛЬ	ПАРАМЕТРИ МОДЕЛІ
Т.К.Бріджеса $N(t) = A(1 - e^{-(\mu(t+T_0)^\alpha)})$	$N(t)$ – маса в момент часу t , A – маса в зрілому віці (асимптота), T_0 – період ембріонального розвитку, t – вік птахів, α – кінетична швидкість росту, μ – експоненційна швидкість росту
В.І. Рясенко $A_t = A_0 + P(e^{V_0 \cdot k} - e^{V_t} / e^k) : (1 - 1/e^k)$	A_t – показник живої маси на t – му місяці росту, A_0 – жива маса за деякий час після народження, P – коефіцієнт пропорційності, e – основа натуральних логарифмів, V_0 – початкова швидкість росту живої маси, k – величина падіння швидкості росту, V_t – швидкість нарощування живої маси на t -му місяці росту
Ф.Річардса $M(t) = A / (((A/M_0)^n - 1)e^{-kt} + 1)^{1/n}$	A – маса в зрілому віці, M_0 – початкова маса, t – вік птахів, k, n – параметри росту
Логістична /рівняння Ферхюльста/ $N(t) = (A \cdot M_0) / (M_0 + (A - M_0) \cdot e^{-\mu \cdot t \alpha})$	$N(t)$ – маса в момент часу t , A – маса в зрілому віці (асимптота), M_0 – початкова маса, t – вік птахів, α – кінетична швидкість росту, μ – експоненційна швидкість росту
Мак – Мілана $N(t) = A \cdot (1 - e^{\varepsilon \cdot (t-t_0)}) e^{-\alpha \cdot t}$	$N(t)$ – несучість за період t , ε – норма зростання несучості, A – асимптота, α – норма спаду несучості
Мак – Неллі $N(t) = A \cdot t^\varepsilon \cdot e^{-\alpha \cdot t}$	$N(t)$ – несучість за період t , ε – норма зростання несучості, A – асимптота, α – норма спаду несучості
EXPLIN $N(t) = 0,5 \cdot (a \cdot e^{b \cdot x} + c \cdot x + d)$	$N(t)$ – несучість за період t , a, b – параметри показникової моделі, c, d – параметри лінійної моделі.

Для розробки прийомів оцінки кривих росту і несучості нами вперше здійснені їх перетворення в лінійну залежність (шляхом сумарного нарощування), що дозволило використовувати індекси формування (Δt), рівномірності (I_p) і напруги росту (I_n). Для цього визначались такі показники:

$$\Delta t = \frac{M_2 - M_1}{0,5(M_2 + M_1)} - \frac{M_3 - M_2}{0,5(M_3 + M_2)}, \quad (1)$$

де Δt – інтенсивність формування, M_1, M_2, M_3 – несучість відповідно за

1, 2, 3 місяці та жива маса за відповідні тижні життя.

$$I_n = \frac{\Delta t}{ВП} \cdot СП, \quad (2)$$

$$I_p = \frac{1}{1 + \Delta t} \cdot СП, \quad (3)$$

де ВП – відносний приріст маси,
СП – інтенсивність несучості.

Т.П.Трибрат та В.П.Коваленко [5, 7] при порівнянні трьох моделей несучості (Гауса – Лапласа, полінома другої ступені та Мак – Мілана) установили, що ступінь збігу емпіричних та теоретичних даних найбільш висока за моделлю Мак – Мілана, про що свідчать коефіцієнти кореляції (близько 1). Також, висока кореляція отримана між такими показниками, як максимум продуктивності та потенційна прижиттєва несучість ($r=0,823\dots0,514$).

За допомогою цієї моделі у птахівництві вирішено багато питань, у тому числі:

- класифікація ліній та кросів за особливостями кривої несучості;
- прогнозування яєчної продуктивності за повний цикл випробування, виходячи з початкової продуктивності;
- вибір оптимального сполучення параметрів кривої для отримання максимальної продуктивності.

Деякі з цих рівнянь використовують не тільки для опису процесів росту, але і для інших біологічних процесів.

У кривих росту відображена генетично визначена можливість організму до підвищення живої маси у залежності від часу та постійних факторів навколишнього середовища. Найбільш широко використовують математичні моделі, які характеризують увесь процес росту, як відмічають автори цих робіт [8, 10, 14]. Вони представляють із себе мономолекулярні, логістичні, поліномні функції, а також функції Гомпертца та Берталафні, які у свою чергу є частковими випадками узагальненою чотирьохпараметровою функцією F.J.Richards [17]. Більш коротші періоди росту можуть виражатись з допомогою простіших функцій, які докладно описані у роботах ряду дослідників [9, 12, 13].

M.Grossman et al [15] зробили оцінку параметрів математичної функції для кривих росту птиці білий леггорн і червоний род – айленд, також вивели формулу логарифмічної залежності живої маси від віку та швидкості росту.

Проте рівняння логістичної функції, як указував S.Brodі [13], може бути представлене у вигляді симетричної кривої. Криві ж росту не симетричні і тому можна очікувати, що рівняння логістичної функції не може бути використане для опису великої кількості видів тварин різних систематичних екологічних груп, особливо для опису лінійного росту [6].

У порівняльних дослідках, в яких оцінювали ріст генетично різні групи тварин, які здатні до росту у різноманітних умовах навколишнього середовища, в результаті чого прийшли до висновку, що найбільш придатною є

чотирьохпараметрова функція F.J.Richards [17] з змінною точкою перетину. Хоча ця функція і є емпіричною, та вона відрізняється універсальністю, що є великою перевагою.

Однак одним із недоліків цієї моделі є те, що вона має складну інтерпретацію параметрів функції та їх високу мінливість, яка викликається кореляцією між окремими параметрами.

Відомо що, висока швидкість росту на початковому етапі постембріонального періоду розвитку і зниження віку досягнення зрілості може представляти певну цінність з практичної точки зору, що може бути досягнута шляхом гібридизації або шляхом форми кривої росту.

Форма кривих росту може бути змінена, у протилежних напрямках відбору за час онтогенезу і це пов'язане частіше всього із спробою збільшити масу або швидкість росту у стартовий період вирощування і, навпаки, уповільнити досягнення кінцевої живої маси [9].

Іншим методом зміни форми кривих є застосування обмежених селекційних індексів, коли якесь певне значення живої маси є незмінним.

Тому вважаємо доцільність використання генетико – математичних методів і моделей селекційних ознак для оцінки компонентів складних полігенних ознак і прогнозування продуктивності. на практиці.

Список використаних джерел

1. Бреславец М.Е., Гуревич Т.Ф. Кибернетика. К.: Вища школа. 1977. - 324 с.
2. Винер Н. Кибернетика. М.: "Советское радио". 1968. – 256 с.
3. Глушков В.М. Введение в АСУ. К.: "Техника". 1974. – 218 с.
4. Глушков В.М., Антонов Ю.П., Кабулов В.К. и др. Методы синтеза алгебраических и вероятностных биологических систем. К.: Выща школа. 1981. – 310 с.
5. Коваленко В.П. Основные принципы создания АСУ в селекции птицы //Животноводство. 1981. – 91 с.
6. Мина М.В., Клевезаль Г.А. Рост животных. М.: Наука. 1976. – 291 с.
7. Трибрат Т., Нежлукченко В. Математические модели для описания яичной продуктивности //Тезисы докл. науч. конференции. Загорск. 1989. –С. 26-27.
8. Чичибаба В. Оптимизация генетического прогресса посредством селекционных индексов, конструируемых в прямой и обратный «пробит» величинам селекционных признаков. София. 1976. – С. 23-32.
9. Шмальгаузен И.И. Рост и общие размеры тела в связи с их биологическим значением. В кн.: Рост животных. М.: Биометгиз. 1935. – С. 71.
10. Эрнст Л.К. Машины считают. М.: Колос. 1968. 45 с.
11. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. М.: Изд-во иностранной литературы. 1959. –232 с.
12. Brant J.W.A. Rate of early growth in domestic fowl //Poultry Sci. 1951. v. 30. -P. 343-361.

13. Brodi S. Bioenergetics and growth. With special reference to the efficiency complex in domestic animals. N. Y., Hefner. 1945. - 1023 p.

14. Grossman M., Bohren B.B. Comprison of proposed growth curve functions in chickens. 1982. v. 46. - P. 259-274.

15. Louw A., Grosskopf J.F.W., Groenewald J. A. Beef production systems and sales strategies in an extensive ranching in South Africa //Agricultural systems. 1979. V.4. – P. 101-114.

16. Muramatsu T., Isariyodom S., Umeda I. Computer – simulated growth prediction of replacement pullets with special reference to seasonal changes in feed intake //Poultry So. 1989. Vol. 68, № 6. – P. 771-780.

*Рудік Н.М. - к.с.-г.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Однією із форм господарської діяльності є підприємництво. Як особливий вид діяльності, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична діяльність господарюючих суб'єктів з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, що здійснюється на власний ризик з метою одержання прибутку або власного доходу. Ефективне управління визначає результат цієї діяльності. Практика показує, що більше половини створюваних фірм завершують свою роботу на початковій стадії.

Менеджмент є узагальненням практики раціонального управління підприємництвом. На теперішній час технологія виробництва ускладнилася, зросла вартість устаткування, посилилась конкурентна боротьба, зросла поліваріантність підприємництва, роль менеджменту набуває рис особливої важливості.

Підприємництво є організацією власного підприємства і підприємець, започатковуючи свій бізнес обов'язково виконує функцію менеджера. Мистецтво управління проявляється в реалізації підприємцем його функцій в досягненні мети як в аспекті отримання прибутку так і реалізації ідеї.

Підприємець виконує чотири функції, властиві саме цьому виду діяльності: ресурсну, управлінську, інноваційну, ризикову. Він бере на себе ініціативу поєднання ресурсів у процесі виробництва товару чи надання послуги, організовує виробництво, розподіляє засоби виробництва і трудову діяльність. Приймаючи управлінські рішення на всіх стадіях виробничої та збутової діяльності, здійснення організації, планування, мотивації та контролю виробництва підприємець реалізує управлінську функцію.

Здійснення інновацій (нововведень), освоєння нової продукції, нових технологій та нових форм організації виробництва і праці, пошук нових ринків збуту, нових засобів задоволення потреб споживача, перехід від традиційних до

нових форм господарювання, які не мають аналогів у господарській діяльності потребує від підприємця інноваційних рішень. Прийняття рішень, які спрямовані на досягнення успіху, але, через невизначеність та мінливість економічної ситуації, не гарантують його змушує підприємця на прийняття нестандартних ризикових рішень.

Особливості підприємницької діяльності, бажання досягти успіху, реалізувати ідею, отримати прибуток, обумовлюють особливості і багатоплановість підприємницького управління.

Людство давно усвідомило важливість управління як особливого виду діяльності. Школа наукового управління пов'язана з роботами Фредеріка Тейлора «батька» наукового менеджменту, Френка Гілбрета і Ліліан Гілбрет та Генрі Ганта, які вважали, що використанням спостереженням, виміру, логіки й аналізу, можна удосконалити багато операцій ручної праці.

Анрі Файоль, представник школи адміністративного управління (класичної школи) сформулював принципи управління: поділ праці, влада і відповідальність, єдиновладдя, дисципліна, єдність дій, підпорядкованість інтересів, винагорода персоналу, централізація, порядок, справедливість, ініціатива, стабільність персоналу, корпоративний дух.

Абрахам Маслоу та Дуглас Мак-Грегор вважали, що відносини, які складаються між людьми, перевершують зусилля керівників із мотивації людей грошовими винагородами. Турбота керівництва про своїх працівників, в більшій мірі сприяє збільшенню їх продуктивності.

У 70-х роках ХХ ст. попередній досвід був інтегрований в системний та ситуаційний підходи до управління підприємствами, відповідно до яких ефективність забезпечується не одним чинником, а є результатом впливу багатьох, як внутрішніх, так і зовнішніх, а тому менеджери змушені застосовувати різні прийоми та методи управлінської діяльності. Основні положення цих підходів в управлінні були розроблені американськими теоретиками у сфері управління Пітером Друкером, Майклом Портером та Ігорем Ансоффом. В подальшому теорія менеджменту збагачувалася дослідженнями в галузях психології, антропології, математиці, соціології, економіці, правознавстві, логістиці. Найбільш відомими серед цих концепцій технократичний менеджмент, управління цілями (стратегічне управління), менеджмент якістю TQM, реінжиніринг, теорія альянсів.

Цілісна система управління являє собою систему взаємодоповнюваних функцій – планування, організації, мотивації, контролю. В підприємницькій діяльності, залежно від технологічних особливостей виробництва та ринкового середовища відбувається вибір моделі управління, відповідно управлінської проблеми. Особливістю система підприємницького управління є базування на загальній зацікавленості. Фірма з позицій менеджменту розглядається як соціальна ланка ринкової економіки.

Натепер зросла роль людського фактору, а відповідно і вимоги до організаційно-економічного забезпечення менеджменту персоналу різних організаційно-правових форм підприємницької діяльності. Така організаційно-правова форма як одноосібне володіння часто має меншу ефективність

підприємницької діяльності із-за відсутності спеціалізованого менеджменту, бо одноосібне виконання всіх управлінських функцій не завжди є вдалим. Спеціалізація в управлінні вдосконалюється в умовах партнерства при розподілі управлінських функцій між партнерами або можливості найму професійних менеджерів. Проте колективний менеджмент є негнучким управлінням товариства. Домінуючою формою підприємницької діяльності є корпорація і в ній функції власності контролю поділені між акціонерами і менеджерами. Розбіжності між функціями власності й контролю негативно впливає на необхідну гнучкість оперативного управління корпорацією. Як результат можливість конфліктів між менеджерами й акціонерами.

Менеджмент підприємницької діяльності вимагає врахування цих особливостей різних форм організації підприємництва.

Підприємницька діяльність в ринковій економіці потребує ефективних управлінських рішень, які б забезпечували організаційний порядок та ефективну працю робітників по створенню продукції.

Стратегічний менеджмент передбачає прогнозування шляхів, способів та результатів її досягнення з урахуванням різноманітних чинників та розроблення плану розвитку підприємства. Операційний менеджмент визначає зміст практичної діяльності на підприємстві з реалізації цієї розробленої стратегії підприємства.

Під управління на підприємстві підпадають усі сфери та напрямки його діяльності. Виробничий менеджмент: прийняття управлінських рішень щодо забезпечення виробництва товарів відповідно до стандартів якості та в потрібній кількості, у призначений час і з мінімальними витратами на виробництво. Інноваційний менеджмент: генерування та відбір нових ідей, розроблення нової продукції. Менеджмент маркетингу: вивчення, прогнозування та планування попиту на товари та послуги; організація торгівлі; управління закупівлею товарів, їх запасів, рекламою, комерційними угодами та ін. Фінансовий менеджмент: управління рухом коштів, операції з цінними паперами, аналіз фінансової звітності підприємства. Менеджмент персоналу: система поточного та перспективного планування, організації, розвитку і стимулювання працівників підприємства

Розвиток підприємництва має позитивне значення для національної економіки, бо обумовлює створення сучасної ринкової економіки із соціальною спрямованістю, формує середній клас, сприяючи соціально-політичній стабільності суспільства. Підприємці розвивають благодійність та меценатство, формують етику підприємництва. Все це окреслює високоякісний менеджмент як вирішальний чинник стабільного й тривалого функціонування підприємництва.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С. Основи підприємництва / З. С. Варналій: Навчальний посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. -К.:Знання-Прес, 2003. - 285с.
2. Виноградська А. М. Основи підприємництва /А. М. Виноградська: Навчальний посібник. -К.: Кондор, 2008. - 544с.

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс; пер. с англ. - М. : Прогресс, 1978

4. Тирпак І. В., Тирпак В. Ф., Жуков С. А. Основи економіки та організації підприємництва / І. В. Тирпак, В. Ф. Тирпак, С. А. Жуков: Навчальний посібник.-Київ; Кондор.-2012.-270 с.

РОЗДІЛ 5

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Аверчева Н.О. - к.е.н., доцент

Державний вищий навчальний заклад

Херсонський державний аграрний університет, м. Херсон

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Аграрний сектор економіки України протягом тривалого періоду реформ постійно перебуває у полі зору держави і отримує значні кошти фінансової підтримки із бюджету. У наукових колах постійно ведеться дискусія щодо структури видатків, доцільності та ефективності розподілу коштів, прозорості даних процесів [1-3]. У дослідженнях Лемішко О.О. визначено основні завдання щодо встановлення, розвитку та реформування податкової системи та податкової політики України, їх вплив на стимулювання сільського господарства, доцільність та податкові критерії стимулюючого впливу [1, с.18-22].

У статті Безкровного А.В. деталізовано результати державної підтримки виробництва продукції скотарства, які урівноважують негативні тенденції нееквівалентного обміну в системі АПК. На цій основі запропоновано напрями переорієнтації державного регулювання сільськогосподарського виробництва на договірних умовах з метою підвищення його прибутковості [2, с. 89-93].

У наукових публікаціях Пташник С.А. з організаційно-економічної точки зору проаналізовані критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств в аспекті підвищення їх конкурентоспроможності. Визначено, що низький рівень прибутковості, непропорційний розвиток основних галузей, зменшення обсягів фінансування з боку держави впливає на рівень конкурентоспроможності аграрних підприємств [3, с. 74-80].

Проте, на сучасному етапі відбуваються суттєві зміни в структурі і напрямах державної підтримки, що обумовлено вимогами економічної політики держави, європейської інтеграції економіки, світового співтовариства. Цим обумовлена актуальність і спрямованість проведеного дослідження.

На нашу думку, потреба державної підтримки обумовлена не тільки реаліями трансформаційних процесів в аграрному секторі економіки України, а й особливостями самого процесу виробництва, його високою капіталомісткістю, тривалим періодом обороту коштів, сезонністю. Адже сільськогосподарське виробництво розвинених країн також постійно отримує державну допомогу. Отже, постійної державної підтримки потребують наступні галузі АПК:

- продукція яких має першочергове значення для населення, а її обсяги виробництва недостатні для задоволення внутрішнього попиту;
- у яких собівартість продукції висока і не відшкодовується ціною на ринку, через що виробники відмовляються від неї на користь інших прибуткових видів бізнесу;
- у яких тривалий оборот коштів та значні початкові капіталовкладення.

Щороку в законі про держбюджет визначаються види державних цільових програм на підтримку підприємств АПК та суми витрат на них.

Структура розподілу видатків держбюджету на 2018 р наведена в додатках 3 та 4 до Закону від 07.12.17 р. № 2246-VIII «Про Державний бюджет України на 2018 рік» [4]. У державному бюджеті 2018 р. фінансування витрат Міністерства аграрної політики збільшено майже на 50 % порівняно з 2017 р. та передбачено 14,1 млрд грн (порівняно з минулим роком більше на 4,6 млрд грн.) Структура витрат відображає основні програми державної підтримки підприємств АПК, а також суми передбачених витрат на них Законом № 2246 (рис. 1).

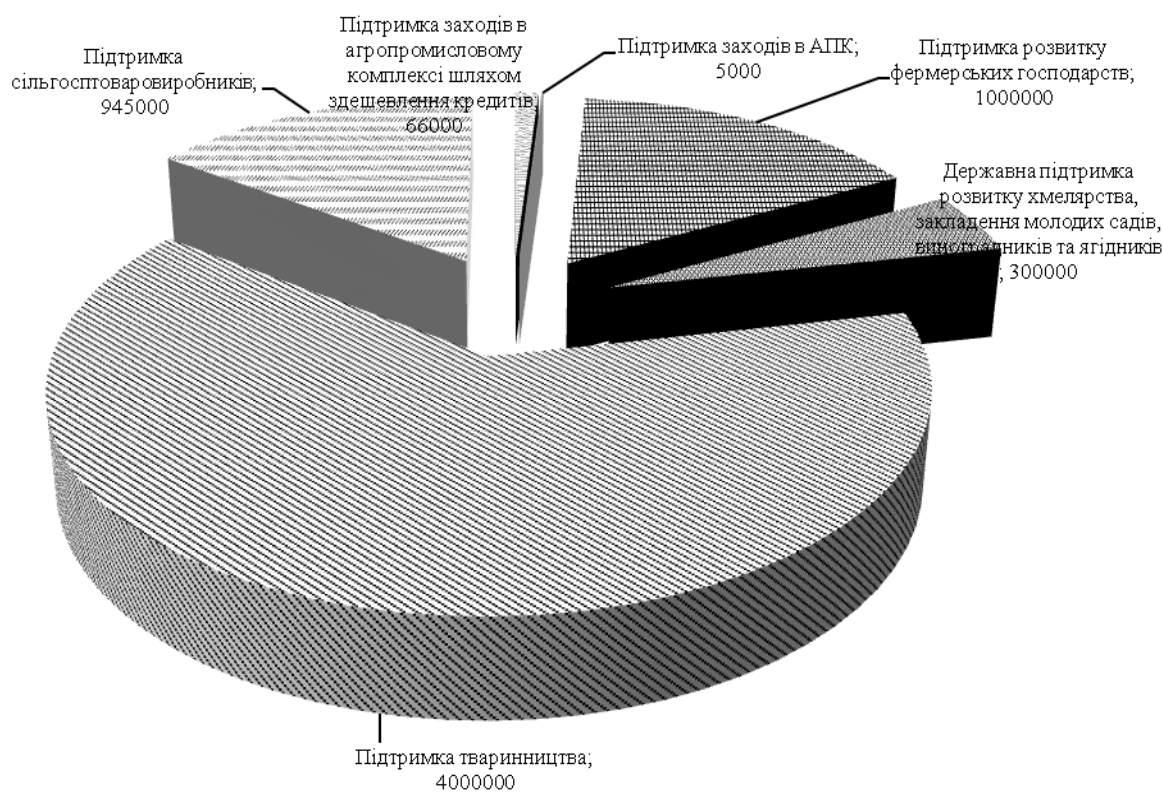


Рис. 1. Структура державної підтримки АПК у 2018 р.

У цілому на підтримку агропромислового комплексу у 2018 р. виділено на 1062,7 млн грн або на 17,4 % більше коштів, ніж у минулому. Та відбулися значні зміни у структурі видатків, пріоритети фінансування значно змінилися. У поточному році планується більше підтримувати фермерські господарства і галузь тваринництва, на які передбачено відповідно 1,0 та 4,0 млрд грн або 79,17 % від загальної суми видатків із бюджету на безповоротній основі (табл. 1).

Таблиця 1

Державна підтримка підприємств АПК

Код програми	Види державних програм підтримки підприємств	Роки				2018 р. у % до 2017 р.
		2017		2018		
		млн грн	%	млн грн	%	
Підтримка на безповоротній основі						
2801030	Фінансова підтримка заходів в АПК шляхом здешевлення кредитів	300,0	5,58	66,0	1,04	22,0
2801180	Фінансова підтримка заходів в АПК	60,0	1,12	5,0	0,08	8,3
2801230	Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств	-	-	1000,0	15,84	-
2801350	Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і догляд за ними	75,0	1,39	300,0	4,75	400,0
2801540	Державна підтримка тваринництва	170,0	3,16	4000,0	63,33	у 23,5 р. б.
2801580	Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	4773,3	88,75	945,0	14,96	19,8
	Усього	5379,3	100,0	6316,0	100,0	117,4
Підтримка на поворотній основі						
2801460	Надання кредитів фермерським господарствам	65,0		43,1		66,3
2801490	Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу	3,8		3,8		100,0

До кожної бюджетної програми держпідтримки Кабмін або Мінагрополітики затверджує порядки надання, отримання та використання бюджетних коштів. У них наводиться і перелік умов, у разі дотримання яких сільгосптоваровиробники можуть отримати державну допомогу.

Загальними умовами майже всіх програм є те, що на допомогу від держави не можуть розраховувати сільськогосподарські товаровиробники:

- які мають заборгованість зі сплати податків та зборів;
- яких визнано банкрутами чи щодо яких порушено справу про банкрутство;
- які перебувають у стадії ліквідації;
- у яких раніше було виявлено факти незаконного одержання та/або нецільового використання бюджетних коштів.

Головним розпорядником бюджетних коштів є Мінагрополітики. Міністерство розподіляє кошти між розпорядниками нижчого рівня: зазвичай це головні управління (департаменти) агропромислового розвитку облдержадміністрацій.

Для надання фінансової підтримки при таких управліннях (департаментах) створюють спеціальні комісії, які приймають та розглядають заяви та інші документи від суб'єктів господарювання – потенційних отримувачів бюджетних коштів. До складу таких комісій входять представники вищих управлінь агропромислового розвитку, фінансових органів, інших організацій залежно від виду бюджетної програми. Конкретні умови та вимоги до надання держпідтримки встановлюються відповідними нормативними актами КМУ та Мінагрополітики [5].

У центрі державних програм, які стимулюють аграрний сектор, залишається тваринництво, яке тривалий час перебуває у складному кризовому стані і повільно реагує на заходи державної підтримки. Кількість сільськогосподарських підприємств, які займаються виробництвом тваринницької продукції, протягом 2016-2018 рр. системно скорочується - якщо на початок 2016 р. виробництвом тваринницької продукції займалися 5960 підприємств, у 2017 р. таких підприємств налічувалось 5359, то у 2018 р. – 5042 підприємства. Такі дані отримала Асоціація тваринників України від Держстату листом від 3 травня 2018 року №15.2-20/766 ПІ. У порівнянні з початком 2017 р. кількість таких підприємств на початок 2018 р. зменшилася на 317 (-5,92%). У порівнянні з початком 2016 року на початок 2017 року – на 601 (-10,08%) [6].

Більш детально розглянемо, як розподіляються бюджетні кошти державної підтримки тваринництва, передбачені відповідно до затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2018 р. № 107 «Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва».

Структура державної підтримки тваринництва наступна:

- 500 млн грн на компенсацію утримання корів молочного напрямку (1,5 тис. грн на голову – по 750 грн раз на півроку);

- 700 млн грн на утримання молодняка ВРХ (до 12 місяців) (від 300 грн до 2,5 тис. грн на голову);

- 300 млн грн на компенсацію 50% вартості племінного високопродуктивного поголів'я, а також біологічного матеріалу й ембріонів;

- 2,5 млрд грн на 25% компенсації тваринникам тіла кредиту, залученого на будівництво й реконструкцію комплексів у галузі свинарства, птахівництва та скотарства (котрий має формувати ефективну ставку на рівні 3%).

- відшкодування 30% вартості введених в експлуатацію тваринницьких комплексів, побудованих без залучення кредитних коштів

- здешевлення до 3 % кредитних ресурсів, залучених на проекти із розвитку аквакультури, вівчарства, козівництва [7].

Розподіл бюджетних коштів за напрямками, встановленими пунктом 4 цього Порядку, для надання державної підтримки та їх перерозподіл протягом року з урахуванням фактичного обсягу використання здійснюються відповідно до статті 32 Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» [8] (табл. 2).

Таблиця 2

Напрями та умови використання бюджетних коштів державної підтримки тваринництва у 2018 р.

№	Напрями	Умови надання
1.	Часткова компенсація відсоткової ставки за банківськими кредитами, залученими для покриття витрат, пов'язаних із провадженням діяльності у галузях: вівчарство, козівництво, бджільництво, звірівництво, кролівництво, шовківництво та аквакультура (далі - компенсація відсотків).	Обсяг кредиту не перевищує 100 млн. гривень, відсотки у розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розміру, передбаченого кредитним договором, зменшеним на 3 відсоткових пункти.
2.	Часткова компенсація вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів, доїльних залів, підприємств з переробки сільськогосподарської продукції в частині витрат, профінансованих за рахунок банківських кредитів (далі - компенсація вартості об'єктів, профінансованих за рахунок банківських кредитів).	Надається суб'єктам господарювання, які залучили у банках кредити строком до п'яти років, обсягом до 500 млн. грн на один об'єкт у національній валюті для здійснення будівництва та/або реконструкції тваринницьких ферм та комплексів для утримання великої рогатої худоби, свиней, птиці (в тому числі водоплавної та індиків), доїльних залів, підприємств з переробки сільськогосподарської продукції (молока, м'яса, побічних продуктів тваринного походження, що належать до II категорії) (далі - об'єкти).

Продовження табл. 2

3.	<p>Спеціальна бюджетна дотація за утримання поголів'я корів молочного, молочно-м'ясного та м'ясного напряму продуктивності (далі - дотація за утримання корів).</p>	<p>Дотація за утримання корів надається на безповоротній основі двічі на рік суб'єктам господарювання, які є юридичними особами, за кожну наявну станом на 1 січня та на 1 липня поточного року ідентифіковану та зареєстровану в установленому порядку корову в розмірі 750 грн за одну голову.</p>
4.	<p>Спеціальна бюджетна дотація за вирощування молодняка великої рогатої худоби, який народився в господарствах фізичних осіб (далі - дотація за молодняка).</p>	<p>Дотація за молодняка надається на безповоротній основі фізичним особам за утримання ідентифікованого та зареєстрованого в установленому порядку молодняка великої рогатої худоби до тринадцятимісячного віку, який народився у господарствах фізичних осіб у поточному році.</p> <p>Дотація за молодняка надається за кожні чотири місяці його утримання нарастаючим підсумком з урахуванням віку молодняка у розмірі:</p> <ul style="list-style-type: none"> - за період утримання молодняка віком від 1 до 5 місяців - 300 грн за голову; - за період утримання молодняка віком від 5 до 9 місяців - 700 грн за голову; - за період утримання молодняка віком від 9 до 13 місяців - 1500 грн за голову. <p>Загальний обсяг дотації за молодняка не може перевищувати 2500 грн із розрахунку на одну голову молодняка.</p>
5.	<p>Часткове відшкодування вартості закуплених для подальшого відтворення племінних тварин, а саме телиць, нетелей, корів молочного, молочно-м'ясного та м'ясного напряму продуктивності, свинок та кнурців, вівцематок, баранів, ярок і сперми бугаїв та ембріонів великої рогатої худоби, які мають племінну (генетичну) цінність (далі — часткове відшкодування вартості племінних тварин, сперми та ембріонів).</p>	<p>Часткове відшкодування вартості племінних тварин, сперми та ембріонів здійснюється на безповоротній основі суб'єктам господарювання, які є юридичними особами, за закуплені ними племінні (генетичні) ресурси у період з 1 жовтня попереднього року до 30 вересня поточного року у розмірі до 50 відсотків вартості (без податку на додану вартість), але не більш як:</p> <ul style="list-style-type: none"> - за закуплені в Україні племінні телиці, нетелі, корови молочного, молочно-м'ясного і м'ясного напряму продуктивності вітчизняного походження з племінних заводів та племінних репродукторів або за ввезені у режимі імпорту - 24 000 грн за одну голову; - за закуплені в Україні племінні свинки та кнурці з племінних заводів та племінних репродукторів або ввезені у режимі імпорту - 5 000 грн за одну голову; - за закуплені в Україні племінні вівцематки, барани, ярки з племінних заводів та племінних репродукторів або за ввезені в режимі імпорту - 4 000 грн за одну голову; - за закуплену в Україні ідентифіковану сперму бугаїв вітчизняного походження або за ввезену в режимі імпорту, за умови внесення плідників до Каталогу бугаїв молочних, молочно-м'ясних порід/Каталогу бугаїв м'ясних порід і типів з визначеною

		племінною цінністю - 100 грн за одну дозу у розрахунку не більше трьох доз на одну голову власного маточного поголів'я; - за ембріони великої рогатої худоби - 500 грн за одну штуку.
6.	Часткове відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів, доїльних залів, підприємств з переробки сільськогосподарської продукції (далі - часткове відшкодування вартості об'єктів).	Часткове відшкодування вартості об'єктів надається суб'єктам господарювання на безповоротній основі у розмірі 30 % вартості об'єкта до 500 млн грн загальної вартості такого об'єкта (без урахування податку на додану вартість), завершених у поточному році етапів будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів для утримання великої рогатої худоби, свиней, птиці (у тому числі водоплавної та індиків), доїльних залів, підприємств з переробки сільськогосподарської продукції (молока, м'яса, побічних продуктів тваринного походження, що належать до II категорії), у тому числі вартості обладнання згідно із проектно-кошторисною документацією, а для об'єктів із більшою вартістю -30 % від 500 млн. гривень.

Отже, програми підтримки тваринництва орієнтовані в основному на зростання поголів'я, закупівлю молодняка великої рогатої худоби, поліпшення їх породного стану. Важливим напрямом є інвестування коштів у будівництво тваринницьких ферм. У минулі роки ці програми пройшли випробування і показали позитивні результати.

Державна підтримка на розвиток фермерських господарств у обсязі 1 млрд грн також має складну структуру і розподіляється за програмами:

- 500 млн грн – на здешевлення відсоткової ставки за кредитами;
- 240 млн грн – на компенсацію вартості вітчизняного насіння (розмір компенсації вартості вітчизняного насіння покриває до 80% витрат на посівний матеріал, сума компенсації не перевищуватиме 30 тис. грн на одне господарство);
- 5 млн грн – на дорадчі служби (пов'язані із наданням дорадчих послуг за напрямами: агрономія, ветеринарія, зоотехніка, бухгалтерський облік, маркетинг, юридичні консультації (у розмірі 90% вартості, але не більше 10 тис. грн));
- 100 млн грн – на компенсацію вартості сільськогосподарської техніки;
- 160 млн грн – на кооперативи (за планами ключовим напрямом державної підтримки у 2018 р. буде створення молочних кооперативів, що дозволить змінити технології доїння та зберігання молока, а отже, дасть можливість виробникам отримувати більший дохід. Одним із механізмів такої підтримки є відшкодування фермерським кооперативам 70% вартості обладнання. Також передбачаються додаткові преференції на придбання сільськогосподарської техніки, ще плюс 15%, що в сумі становить 40%).

Майбутній розвиток невеликих за площею і обсягами виробництва фермерських господарств передбачає створення виробничих та обслуговуючих кооперативів, які на початкових етапах не мають власних коштів, тому потребують державної підтримки. Потенційними учасниками кооперативного руху на селі є особисті селянські господарства (ОСГ), які є активними учасниками ринкових відносин і виробляють значну частину більш трудомісткої та менш прибуткової продукції, зокрема овоче-баштанної, плодово-ягідної, продукції тваринництва. Ця категорія господарств поєднує власні економічні інтереси із соціальною відповідальністю перед громадою. Кооперативні об'єднання дрібних фермерів та особистих селянських господарств у більшості розвинених країн світу вирішують ряд соціальних питань щодо забезпечення рівня зайнятості сільського населення, підвищення рівня доходів виробників та учасників кооперативів, розвитку сільських територій.

На сьогодні головною проблемою, яка набула резонансу і суспільного обговорення є низький рівень освоєння аграріями коштів, виділених в бюджеті. За 8 місяців аграрний сектор отримав лише 10% із передбачених в бюджеті коштів на дотації. Аграріям виділили 459 млн грн із 6,3 млрд грн, закладених за всіма державними програмами на 2018 р. [9].

У розділі «Підтримка аграріїв» на сайті Мінагрополітики подано перелік чотирьох основних програм (тваринництва, фермерства, придбання сільськогосподарської техніки та садівництва і виноградарства), умови отримання, набір документів, проте інформація щодо отримувачів бюджетних дотацій та про виділені суми мінімальна. За основними програмами підтримки тваринництва та фермерських господарств дані взагалі відсутні.

Із 4 млрд грн на тваринництво виділено за перше півріччя 2018 р. лише 226,8 млн грн або 5,67 %: 220,1 млн грн отримали 5 компаній за те, що здали в експлуатацію/реконструювали тваринницьких об'єктів на суму 733,7 млн грн та ще 6,7 млн грн дотації за молодняк ВРХ.

Щодо компенсації за придбання сільськогосподарської техніки – із запланованого 1 млрд грн фактично виділили 159,2 млн грн або 15,9%.

Фактично не використано державні дотації на розвиток фермерства, що спонукало Асоціацію фермерів та приватних землевласників України (АФЗУ) вийти з публічним заявами щодо парадоксальності створеної ситуації. Слід відзначити, що Уряд швидко реагує на такі події і прийняв відповідні рішення щодо перерозподілу коштів за програмами, які не користуються популярністю у фермерів, на користь наступних напрямів:

- на збільшення операційного капіталу Українського державного фонду підтримки фермерів для надання кредитів на безоплатній основі і без застави;
- на компенсацію сплати ЄСВ фермерськими господарствами;
- на програму по документальному оформленню фермерами земельних ділянок [10].

Головні причини того, що фермерські господарства не отримали такі необхідні кошти підтримки для їх розвитку, за оцінками експертів, наступні:

- дефіцит бюджету (13,4 млрд грн у першому півріччі 2018 р.);
- недосконалість і складність механізму надання державної фінансової допомоги агросектору;

- не оприлюднені і не відображені дані щодо фактично виділених коштів на офіційному сайті Міністерства аграрної політики та продовольства.

Розподіл фермерських коштів викликав чимало нарікань з боку аграріїв (постанова КМУ від 07 лютого 2018 р. № 106 та наказ Мінагрополітики від 20.03.2018 №150), зокрема:

- недостатня інформованість про можливості отримання державних коштів;

- відсутній досвід та низький рівень фінансування новостворених фермерських господарств і кооперативів;

- створення фіктивних кооперативів з метою привласнення державних коштів;

- відсутність у більшості малих і середніх формувань ліквідної застави для отримання банківського кредиту;

- проблеми фінансування поточної діяльності у більшості господарств;

- загальна складність співпраці з державними банками;

- фермерські господарства у більшості не користуються офіційними кредитами;

- банківські структури не надають кредити дрібним фермерським господарствам (в яких менше 500 га землі);

- підвищені вимоги банків щодо кредитної історії, оформлення документів та отримання коштів.

Є проблеми і за іншими програмами. За програмою підтримки садівництва та виноградарства Уряд передбачив 300 млн грн. Компенсація становить 80% від суми вартості саджанців Фактично використано 73 млн грн із виділених 300 млн грн (24,3 %) [11].

На компенсацію 25% вартості вітчизняної сільськогосподарської техніки уряд передбачив 1 млрд грн (порядок розподілу у постанові КМУ від 07 лютого 2018 р. №86 «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва»). На компенсацію придбаної вітчизняної сільськогосподарської техніки видано 159,2 млн грн (січень-червень) За перші п'ять місяців фермери закупили 953 одиниці техніки на суму 354,6 млн грн. Компенсацію вже отримали 667 сільгосптоваровиробників на суму 70,7 млн грн. За розрахунками Мінагрополітики, виплата компенсації лише за травень 2018 р. становитиме близько 50 млн грн. По суті, це єдина з програм, яка дійсно працює [12].

Проте, і тут виникає ряд проблем. Розмір компенсації не може перевищувати 30% вартості закупленої техніки, тому скористатися цією нормою зможе не малий чи середній бізнес, а великі підприємства, агрохолдинги. Крім того, ціни на техніку на вітчизняному ринку вирости за

період дії програми на 20%, що фактично відсоток, який держава мала відшкодувати.

Отже, основні причини низького рівня освоєння коштів державної підтримки наступні:

- непрозорість, корумпованість та «ручний» розподіл бюджетних коштів через спеціальні регіональні комісії;
- дефіцит коштів у бюджеті;
- недовіра аграрних формувань до владних структур.

На основі цього, слід систематизувати заходи, які позитивно впливатимуть на оптимізацію і ефективність використання державних коштів, спрямованих в аграрний сектор економіки:

- забезпечити стабільність дотаційних програм, удосконалити існуючі механізми на основі напрацьованого досвіду;
- диференціювати розмір дотацій в залежності від обсягів виробництва сільськогосподарських підприємств;
- забезпечити прозорий розподіл коштів, створити систему автоматичного і прямого їх нарахування;
- зменшити вплив бюрократичних структур на процеси отримання допомоги за основними програмами;
- створити систему середньострокового та довгострокового кредитування фермерських господарств, середнього і малого підприємництва на селі на пільгових умовах;
- активізувати діяльність фінансово-кредитних установ за участю зарубіжних фінансових ресурсів, які орієнтовані на підтримку дрібних сімейних фермерських господарств, кооперативні об'єднання селян, створення робочих місць та соціальної інфраструктури у сільській місцевості;
- врегулювати оподаткування та створити важелі стимулюючої податкової політики, насамперед має бути врегульоване питання податків ПДВ/ПДФО;
- забезпечити реальну підтримку інституту дорадництва, який може спростити доступ до грантових програм, зарубіжних фінансових ресурсів і технологій;
- впровадити систему державного страхування і компенсації доходів для сільського господарства в цілому і тваринництва, зокрема, з метою відшкодування втрат від впливу несприятливих природних факторів, зміни кліматичних умов.

Заслуговує на увагу діяльність Херсонської ОДА, на сайті якої постійно оновлюється інформація щодо умов надання державної підтримки та можливостей її отримання господарюючими суб'єктами, зокрема, покрокова інструкція - як жителям Херсонщини отримати дотацію за молодняк ВРХ (до 2500 грн) [13].

Завдяки проведеній спеціалістами Департаменту АПР Херсонської ОДА роз'яснювальній роботі, кількість фізичних осіб, що подали документи на компенсацію, збільшилась порівняно з попереднім етапом, який завершився 5 травня 2018 р., більше ніж у 35 разів і становить 4520 чоловік. Згідно поданих

документів, нарахування по компенсації будуть здійснені на 9601 голів молодняка ВРХ (порівняно з 400 голів – на попередньому етапі) на загальну суму 6,1 млн. грн (порівняно із 379,0 тис. грн за I період) [14].

На нашу думку, такі функції повинні виконувати дорадчі служби, роботу яких слід організувати в кожному районі або у кожній територіальній громаді.

Ефективною програмою державної допомоги фахівці вважають виплати дотацій на одиницю реалізованої продукції, при цьому слід виплачувати кошти пропорційно до реалізації та різновиду продукції [15].

Викликають інтерес пропозиції Андрійчука В.Г та Сас І.С., у наукових публікаціях яких доведена необхідність та обґрунтовані базові принципи диференціації державної підтримки й податкового навантаження за групами підприємств: малих, дрібних, середніх, великих і надвеликих на основі критеріїв розподілу (площа землекористування, обсяг грошової виручки й чисельність працівників). Запровадження в практику та диференціація економічних державних важелів за принципом: менші за розміром підприємства одержують вищі ставки преференцій порівняно з великими створюватиме сприятливіші економічні умови для розвитку малого та середнього бізнесу на селі. Крім того, з'являється можливість поглиблено досліджувати ефективність діяльності різних за розміром підприємств і на цій основі розробляти адекватніші заходи щодо її підвищення [16].

Слід відзначити, що заходи державної підтримки, які розглянуті вище, відносять до методів прямого впливу на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції. Усі заходи внутрішньої державної підтримки сільського господарства класифікуються СОТ відповідно до головного критерію – ступеня впливу на виробництво, тобто чи призводять вони до неефективного використання ресурсів.

Заходи, що прямо впливають на виробництва, торгівлю віднесені до «жовтої» скриньки:

- дотації на продукцію тваринництва і рослинництва;
- дотації на племінне тваринництво;
- дотації на елітне насінництво;
- дотації на комбікорми;
- компенсація частини витрат на міндобрива і засоби захисту рослин;
- компенсації частини витрат на енергоресурси;
- цінова підтримка: компенсація різниці між закупівельною і ринковою ціною на сільгосппродукцію;
- надання виробнику товарів та послуг за цінами, нижчими за ринкові;
- закупівля у виробника товарів (послуг) за цінами, що перевищують ринкові;
- пільгове кредитування сільгоспвиробників за рахунок бюджету,
- списання боргів; пільги на транспортування сільгосппродукції;
- витрати лізингового фонду тощо.

Ці заходи не заборонені, але підлягають скороченню. Тому у майбутньому товаровиробникам треба розраховувати на власні сили, а не на підтримку держави.

Поглиблення проведених досліджень у подальшому буде спрямоване на:

- визначення ефективності використання коштів державної підтримки за галузями сільського господарства та категоріями господарств;
- методичне обґрунтування системи показників ефективності державних заходів підтримки;
- визначення пріоритетів у напрямках і системі розподілу коштів державної допомоги аграрній сфері;
- розробку заходів підвищення ефективності ведення галузей і господарської діяльності аграрних підприємств з метою скорочення прямого впливу держави на виробництво.

Список використаних джерел

1. Lemishko O. Tax polici tools used to stimulate agriculture: their implementation and effectiveness / *Economic annals-XXI*. 2017, 167 (9-10), p. 18-22.
2. Безкровний А. В. Вплив державного регулювання на ефективність сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. - 2013. - № 6 - С. 89-93.
3. Пташник С.А. Організаційно-економічні критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. - 2017. - № 2 - С. 74-80.
4. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон від 07.12.17 р. № 2246-VIII. Із змінами, внесеними згідно із Законом № 2513-VIII від 13.07.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
5. Державна підтримка підприємств АПК – 2018. URL: <https://balance.ua/news/post/gospodderzhka-APK-2018>.
6. В Україні нарощуватимуть кількість тваринницьких підприємств. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2457888-v-ukraini-narosuvatimut-kilkist-tvarinnickih-pidприємств-ekspert.html>.
7. Аграрії в шоколаді, або Кого збагатили дотації? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: agronews.ua.
8. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2018 р. № 107.
9. В Україні запустили флешмоб - #Go за агродотаціями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://latifundist.com/novosti/41437-v-ukraine-zapustili-fleshmob-gozaagrodotsiyami>.
10. Уряд перерозподілить «фермерський мільярд». URL: <https://agroreview.com/news/uryad-pererozpodylyt-fermerskyj-milyard>.
11. Постанова КМУ від 07 лютого 2018 р. №104 Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства.

12. Абетка агродотацій Випуск №2: Go за агродотаціями!
<https://agropolit.com/spetsproekty/486-go-za-agrodotatsiyami>.

13. Як жителям Херсонщини отримати дотацію за молодняк ВРХ (до 2500 грн) - покрокова інструкція <http://apk-kherson.gov.ua/yak-zhyteliam-khersonshchyny-otrymaty-dotatsiiu-za-molodniak-vrkh-pokroкова-instruktsiia.html>.

14. URL:
<https://www.facebook.com/palivoda.alexandr/posts/1196450773863985/>.

15. Влада не врахувала 3 фактори, аби спрацювала система розподілу дотацій для аграріїв. URL: <https://agropolit.com/news/9060-vlada-ne-vrahuvala-3-faktori-abi-spratsyuvala-sistema-rozpodilu-dotatsiy-dlya-agrariyiv>.

16. Критерії розподілу аграрних підприємств за розміром та диференціації рівня державної підтримки агробізнесу / Андрійчук В.Г., Сас І.С. // Економіка АПК. - 2017. - № 10 - С. 13-17.

Боліла С.Ю. - к.с.-г.н., доцент

Осадчук І.В. - к.с.-г.н., доцент

Державний вищий навчальний заклад

Херсонський державний аграрний університет, м. Херсон

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ВИРОБНИКІВ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ

Для Херсонської області аграрний сектор економіки займає пріоритетне місце. Так, наприклад обсяги продукції сільського господарства в постійних цінах 2010 року по області за січень – вересень 2017 року складають 9083,7 млн. грн., це 9 місце по Україні, із них 48,2% вироблено в сільськогосподарських підприємствах, 51,8% - в господарствах населення. Питома вага області у загальному обсязі виробленої продукції сільського господарства по Україні складає 5%. Темп росту у порівнянні з відповідним періодом 2016 року складає 105,5%, це 6 місце по Україні, в т.ч. в сільгосп підприємствах – 111%, в господарствах населення - 100,9%. Зацікавленість сільським господарством взагалі і виробництвом окремої продукції обумовлюється рівнем рентабельності минулих років. За підсумками господарської діяльності сільськогосподарських підприємств (великих і середніх) у 2016 році рівень рентабельності їх основної діяльності склав 45,9%. Рентабельність виробництва продукції рослинництва по області становила 49,5%, відносно ж овочевої групи культур 17,8%.

Як зазначають експерти забезпечення прибуткового виробництва сільськогосподарської продукції і надалі залежатиме від кон'юнктури ринку та стратегічної орієнтації виробників [1, с.43]. На сьогодні аграрні підприємства повинні будувати свою діяльність виходячи з концепції маркетингу, орієнтуючись на смаки і уподобання споживачів. Основні положення щодо використання маркетингових стратегій викладені в роботах багатьох науковців. Проте аспекти даної проблеми для аграрних підприємств досліджені не в

повній мірі, особливо в регіональному розрізі, що обумовлює актуальність досліджень в цьому напрямку. Питанням розвитку галузі овочівництва присвячені праці багатьох вітчизняних вчених-економістів, зокрема А.І. Андрюшка, І.Г. Брітченка, І.М. Паски, В.І. Писаренка, П.Т. Саблука, О.В. Штепи. У роботах цих авторів досліджувався ряд проблем, пов'язаних зі зниженням ефективності збуту та розвитку маркетингу в сільському господарстві. Однак поглибленого вивчення потребують питання забезпечення ефективного розвитку галузей в сучасних умовах господарювання, зокрема, розробки і наукового обґрунтування заходів з підвищення ефективності функціонування підприємств галузі, практичної спрямованості маркетингових досліджень цільових ринків [2, с.14]. Це зумовлює необхідність удосконалення теоретичних і практичних засад розвитку галузі овочевої продукції, розробки шляхів підвищення ефективності збуту продукції в умовах функціонування сільськогосподарських підприємств різних форм власності.

Зважаючи на це, метою роботи було розробити шляхи розвитку аграрних підприємств- виробників овочевої продукції Херсонської області на засадах маркетингу. Об'єктом дослідження виступили процеси формування маркетингових стратегій підприємств агробізнесу, що забезпечують підвищення ефективності виробництва реалізації овочевої продукції. Предметом дослідження стала сукупність теоретичних, методичних та практичних питань підвищення ефективності виробництва овочевої продукції за рахунок застосування маркетингових стратегій.

Методичною базою досліджень слугували: діалектичний метод пізнання; системний підхід до вивчення соціально-економічних явищ та процесів, що вивчалися в ході дослідження; загальнонаукові методи пізнання та аналізу; фундаментальні положення економічної теорії, базові положення аграрної економічної науки, роботи вітчизняних і закордонних спеціалістів, які займалися питаннями маркетингових стратегій аграрних виробників.

Південний регіон є найбільш сприятливим для вирощування продукції овочевих культур, бо ґрунтово - кліматичні умови дозволяють одержувати врожаї ранніх строків дозрівання з відмінними смаковими і лікувально-профілактичними властивостями плодів. Одним із центрів регіону є Херсонська область, своєрідною візитною карткою якої стали соковиті червоні томати. В структурі валової продукції рослинництва в області овочі склали в 2016 році 34,7 %. Майже половину посівних площ овочевих культур в сільськогосподарських підприємствах займають помідори, які займають 42% площ, а 32 % – цибуля. В господарствах населення основними овочевими культурами є помідори – 42,0 %, капуста – 11,5 %, цибуля – 8,6 %, перець – 6,9 %. Разом з тим, зазнала змін структура посівів овочевих культур. У порівнянні з 2010 роком збільшилася частка посівних площ буряків столових, моркви та баклажанів на 0,8 % – 1 %, перцю та цибулі на 3,8 % – 4,6%.

Характерною особливістю розвитку овочівництва в області за останні роки є зростання виробництва овочів в господарствах населення при одночасному зменшенні його в сільськогосподарських підприємствах. На частку господарств населення припадає 64,9% від загального виробництва

овочевих культур. Крім того, на жаль в сільськогосподарських підприємствах Херсонщини зберігалася тенденція до зростання собівартості виробництва овочевих культур. Затрати зростали швидшими темпами ніж врожай.

Для стабілізації розвитку овочівництва, ефективного функціонування овочевого ринку в області та розширення і наповнення його різноманітним асортиментом овочевої продукції необхідно створити сприятливі економічні умови, які б змогли забезпечити гармонічну взаємодію всіх ланок технологічного ланцюга.

Аграрні підприємства Херсонщини розташовані у степовій зоні України, яка в поєднанні зі сприятливими ґрунтами та кліматом за умов зрошення створює добрі умови для вирощування різних видів сільськогосподарських культур, в тому числі овочевих та дає змогу розвивати таку важливу галузь, як овочівництво. Але в той же час, в значній кількості господарств за статистичними показниками, ми спостерігаємо зменшення обсягів виробництва та показників ефективності виробництва. Це свідчить про те, що виробництво овочів в господарствах знаходиться під впливом низки чинників, які необхідно виявити та дослідити.

Не слід забувати, що основою зростання виробництва овочевої продукції є підвищення матеріального забезпечення, раціональне використання трудових ресурсів та підвищення продуктивності праці. Аналіз збутової діяльності підприємств та врахування вимог ринку дозволив виділити три основні канали реалізації продукції овочівництва: ринок (32, 3 %), за договорами (58, 1%) , плата за паї (9, 6 %).

Досить неефективно використовуються інші потенційні канали реалізації а саме, реалізація продукції переробним підприємствам, підприємствам громадського харчування та через торгову мережу (магазини, супермаркети).

Ефективність збуту овочевої продукції значною мірою залежить від організації маркетингової діяльності на ринку, що являє собою послідовність певних етапів, за допомогою яких здійснюється аналіз ринкових проблем і можливостей знайти свою конкурентну позицію на ринку і якнайкраще задовольнити потреби споживачів [3, с. 94].

Таким чином, покращення організації збуту овочевої продукції вимагає від підприємств вивчення ринку та пристосування до змін його кон'юнктури. Тому, для вирішення даної проблеми виробникам слід налагодити маркетингову діяльність та сформувані ефективні маркетингові стратегії управління реалізацією.

Розробка маркетингової стратегії на ринку овочевої продукції - це довготривалий процес, який потребує постійного вдосконалення та коригування відповідно до умов, що складаються на ринку. Щоб бути конкурентоспроможним, виробнику необхідно насамперед зорієнтувати виробництво продукції відповідно до ринкових умов та вивчити запити і потреби споживачів, що в свою чергу допоможе вирішити, який канал реалізації та яка продукція найповніше задовольнять його потреби.

Перш ніж прийняти рішення про реалізацію сільськогосподарської продукції виробникам потрібно мати наступну інформацію:

- місце розташування цільового сегменту;
- виявлення потенційних суб'єктів споживання овочевої продукції;
- визначення обсягів споживання та рівня незадоволеного попиту на цільовому сегменті;
- оцінка купівельної спроможності споживачів;
- аналіз факторів, що впливають на зростання обсягів реалізації овочевої продукції, покращення її якості та розширення асортименту;
- оцінка необхідності та фінансових можливостей підприємства, щодо передпродажної підготовки та упаковки овочевої продукції;
- вивчення та розуміння маркетингової ситуації, вибір та розробка ефективних каналів маркетингу, визначення політики ціноутворення [4, с.172].

Нами були проаналізовані тенденції формування попиту та їх вплив на розробку і реалізацію маркетингових стратегій. Дослідження проводилося згідно методики [5, с. 58; 6, с. 76] у листопаді – грудні 2017 року за допомогою розробленої анкети на підставі якої було опитано 100 респондентів - споживачів супермаркетів, розташованих у м. Херсон ("Сільпо", "АТВ", "Еко – маркет" " Грін», "Фреш" «Малина»). Треба зазначити, що опитування проводилося як безпосередньо в супермаркетах, так і біля магазинів.

Одним з основних факторів, що формують споживчий попит на овочеву продукцію, є характерні особливості соціально-демографічної структури населення. На підставі результатів дослідження, ми можемо зробити висновок про те, що серед відвідувачів супермаркетів значну частку займають покупці з середнім рівнем доходів, за віковою структурою переважають споживачі в молодому та зрілому віці від 25 до 55 років.

Як відзначають більшість опитаних (56%) м. Херсона, овочеві секції супермаркетів є основним місцем регулярних покупок продукції поза сезоном вирощування (протягом листопаду-травня) і лише 20% опитаних покупців м. Херсона купують овочі в цей час на місцевих сільськогосподарських ринках. Зворотна тенденція спостерігається в сезон масового вирощування. Так, 48 % опитаних споживачів м. Херсона регулярно купують овочі на сільськогосподарських ринках і лише 15% - у супермаркетах. Необхідно також відзначити, що в сезон вирощування 25 % респондентів м. Херсон споживають продукцію із власних присадибних ділянок, а поза сезоном - лише 10%. Крім того, 8% опитаних вказали на спеціалізовані овочеві магазини як основне місце купівлі поза сезоном її виробництва.

Аналіз даних результатів опитування в регіональному розрізі показав, що, споживачі овочевої продукції віддають перевагу супермаркету як місцю купівлі овочевої продукції (56 % - поза сезоном вирощування, 15% - у сезон вирощування).

Що стосується періодичності покупки овочевої продукції в супермаркетах, то незалежно від її виду більшість опитаних купує овочі один раз на тиждень (відсоток покупки різних видів овочів коливається від 38% до 55%).

Зокрема, 84% споживачів уже сьогодні готові платити ціну, на 5-15 % вищу за овочі при умові високої якості продукції.

Також заслуговує на увагу той факт, що 87% опитаних споживачів овочевої продукції, вважають за доцільне платити на 10 % більше ринкової

ціни за овочі відсортовані і відкалібровані. Також 90% респондентів готові платити вищу ціну за миті овочі вищу ринкової ціни на 15%. Необхідно відмітити, що 93% респондентів зручну упаковку вважають одним з вирішальних чинників при купівлі овочевої продукції. В той же час молоді відвідувачі супермаркетів в віці 25-35, на відміну споживачів більш зрілого віку, готові платити більше за овочі гарантованої якості, а вже потім за їхнє пакування, сортування та калібрування.

Строк придатності до вживання й зберігання продукції посідає третє місце у сукупності чинників, які зумовлюють факт купівлі (82% опитаних).

Цікаво, що респонденти лише на шосте місце ставлять такий фактор, як доступна ціна (67%), віддаючи перевагу таким чинникам, як товарний вигляд (76%) і тому, що овочі вітчизняного виробництва (73%). Це переконливо свідчить про те, що вітчизняна овочева продукція стає усе більше конкурентоспроможною в місцевих супермаркетах.

Проаналізувавши вимоги споживачів щодо асортиментних уподобань, необхідно відзначити, що на свіжі овочі зберігається стабільно високий попит порівняно з іншими видами продукції. В той же час значна частка з опитаних (51 %) поряд із свіжими овочами та овочевою консервацією, що пов'язано з поступовим відходом споживачів від традицій домашнього консервування, вже починає цікавитися замороженою продукцією. Крім того, бажання придбати овочеві салати висловили 34 % респондентів переважно молодого віку, що пояснюється мотивом економії часу, це в свою чергу спонукає супермаркети розширювати асортимент даної продукції та наповнювати відповідним мотиваційним змістом рекламне повідомлення для споживача.

Відносно ж думки споживачів щодо різних видів упаковки овочів (сітка, стретч-плівка, поліетиленові пакети, гофрокартонні ящики, обгорнуті плівкою підложки), більшість покупців (74 %) визнали сітку найкращим видом пакування. В той же час досить велика кількість опитаних висловилося за можливість вибрати овочі власноручно з контейнерів, тобто взагалі відмовилися від пакування. Таким чином найкращим способом задовольнити потреби більшості споживачів є надання як запакованої, так і не запакованої овочевої продукції кожного виду.

За результатами опитування було виявлено фактори, які перешкоджають придбанню овочів у мережах супермаркетів, а саме: низька якість продукції, надмірна ціна, неширокий асортимент продукції, незадовільний зовнішній вигляд продукції, значна відстань до місця купівлі. Споживачів при купівлі овочевої продукції у супермаркетах хвилюють наступні обставини: поглиблення та розширення асортименту; екологічність та органічність пропонованої продукції; зниження ціни на найбільш вживані овочі; поліпшення якості продукції за рахунок упаковки, калібрування, сортування й миття овочів; інформація про місце виробництва продукції та виробника. Врахування рекламаций споживачів, визначених в результаті дослідження, дозволить зробити торгівельні мережі більше конкурентними на ринку овочевої продукції та залучити нових покупців.

Загальна тенденція розвитку овочевого ринку України вказує на укрупнення та консолідацію представників овочевого бізнесу у всіх його ланках, оскільки великі оптові компанії, як правило, прагнуть збільшувати асортимент овочевої продукції та розширяти канали реалізації шляхом розширення існуючих та пошуку нових.

За даними опитування, основними постачальниками овочів у супермаркети є в рівній мірі торгові посередники (оптові компанії) та безпосередні підприємства виробники овочевої продукції. Узагальнені дані проведеного дослідження, відображають те, що більшість опитаних (59%) вказує, що кількість постачальників овочевої продукції у магазини знаходиться у межах 5 – 10. В результаті отриманих даних, більше половини опитаних представників супермаркетів (66%) вважають, що оптимальною є кількість постачальників від 10 до 19 компаній та підприємств. В той же час, за зарубіжним досвідом, оптимальна кількість постачальників у мережах роздрібною торгівлі в більшості випадків не перевищує 10-15, які забезпечують 90% обсягів реалізованої овочевої продукції.

Розробка та реалізація цінової політики є одним з найбільш відповідальних завдань, що стоять перед реалізаторами овочевої продукції. В більшості випадків менеджмент супермаркетів визначає ціни на овочеву продукцію, що реалізується, в залежності від ринкової кон'юнктури, норм прибутку, сезону, країни – постачальника та умов постачання. Практика ж показує, що ціни на продукцію повинні бути оптимальними, тобто доступними та обґрунтованими для клієнтів, що й слід враховувати виробнику, зважаючи на економічну ситуацію, яка склалася в країні.

Особливістю формування пропозиції на ринку овочевої продукції Херсонської області є практика розробки та реалізації програм просування овочевої продукції, вирощеної місцевими виробниками. Так, наприклад, 78% представників роздрібною торгівлі відповіли, що вони проводять в своїх магазинах акції з просування овочевої продукції, яка вирощена місцевими виробниками. Серед найбільш поширених заходів є: відповідне оформлення вітрин, реклама на телебаченні і в пресі, різноманітні акції, ярмарки та виставки – продаж, передсвятковий розпродаж (зниження цін), окремий стенд і дегустація та інші інструменти маркетингових комунікацій. Беззаперечними передумовами для заохочення збільшення обсягів овочевих покупок у супермаркетах, на думку більшості опитаних є розширення асортименту (78% опитаних), пропозиція відкаліброваної та відсортованої продукції (69%), помитої та в зручній упаковці (по 49%) з відповідним маркуванням та наявністю інформації щодо харчової цінності (30 %); наявність торгової марки та бренду (28%) та інтенсивність та якість реклами (25%).

В процесі дослідження також вивчалася те, наскільки менеджери та продавці супермаркетів орієнтуються у запитах та уподобаннях споживачів. З'ясувалося, що найбільше проблем або перешкод із збільшення обсягів продажів овочевої продукції виникають через складнощі з доробкою продукції, нерегулярним її постачанням та обмеженістю площ, відведених під овочевий відділ, ціновими факторами.

На підставі проведених досліджень вважаємо, що з метою розробки та реалізації маркетингових стратегій аграрні підприємства мають враховувати наступні аспекти: визначення та прийняття правильних рішень щодо вирощування, збереження, передпродажної підготовки, пакування, транспортування; забезпечувати наявність маркетингової інформації про ціни та платоспроможний попит в на ринках овочевої продукції; організувати ефективні різнорівневі канали реалізації та максимальні обсяги продажу, як за контрактами так і на інших ринках збуту (магазини, супермаркети та інші); приділяти більше уваги питанням, пов'язаним з організацією просування продукції з використанням одночасного маркетингового інструментарію.

В цілому систематизація цих заходів є складовою ефективною маркетинговою політикою підприємства та має вирішальне значення для успішного ведення овочевого виробництва.

З метою вивчення конкурентного середовища бізнесу, правових умов, сильних і слабких сторін підприємств виробників овочів, а також комплексного взаємовпливу факторів на ринку овочевої продукції регіону нами було використано SWOT-аналіз, матричний метод (матриця Мак Кінсі). В результаті було запропоновано підходи до розробки та реалізації маркетингових стратегій виробників овочевої продукції:

- більш ефективно використовувати економічний потенціал підприємств для активізації ринкової діяльності. Зосередитись на пошуках нових груп споживачів та завоювати їх прихильність. Розробити і запровадити новітні маркетингові технології, підвищити функціонування маркетингових структур за рахунок вдосконалення їх діяльності та забезпечення якісного контролю за їх роботою. Впровадити практику маркетингового планування;

- сформулювати бізнес – план на основі переходу до новітніх технологій виробництва. Впровадити комплексні методи щодо зниження собівартості виробництва та реалізації продукції через впровадження нових логістичних систем збуту, сучасних підходів до фасування та зберігання овочевої продукції. Розробити концепцію власної торгової марки та здійснювати ефективний брендінг щодо просування на ринок нових видів продукції (гібридів, нових сортів, заморожених та консервованих овочів);

- підвищити конкурентоспроможність підприємств за рахунок вирощування органічної продукції, розширення та поглиблення асортименту. Сформулювати власну торгову мережу (спеціалізовані магазини, ядки та заклади громадського харчування). Приймати активну участь у всеукраїнських та регіональних презентаціях, дегустаціях та конференціях, що дасть змогу ефективно спостерігати за змінами кон'юнктури ринку та поведінкою споживачів;

- розширити співпрацю з посередниками з метою покращення маркетингових каналів процесу реалізації овочевої продукції. Формувати можливості нових партнерських відносин на основі створення виробничо – збутових кооперативів, посилення співпраці з переробними підприємствами. Підвищити рівень підготовки працівників маркетингової служби.

Для виробків овочів можна виділити основні стратегічні напрямків овочівництва, які, на наш погляд, необхідно розвивати: вирощування томатів; вирощування цибулі, вирощування капусти; вирощування огірків; вирощування моркви; продукція баштанництва; вирощування буряку; вирощування перцю; вирощування баклажанів.

За даними маркетингової оцінки найвигіднішим каналом реалізації овочевої продукції є реалізація на ринку та за договорами, перевагами цих каналів є те, що підприємства в достатній мірі володіють інформацією про них та мають стабільні відносини з потенційними покупцями.

При реалізації розроблених стратегій аграрні підприємства Херсонщини мають стати виробниками високоякісних овочів широкого асортименту, які вирощуються з використанням інтенсивних технологій, створити сучасну матеріальну базу для їх зберігання, переробки та передпродажної підготовки. При цьому співвідношення ціни і якості буде складатися в пропорції висока якість / доступна ціна. Ці конкурентні переваги нададуть можливість зміцнити позиції на ринку овочевої продукції та розширити свою присутність на ньому у майбутньому. Інші конкурентні переваги - широкий асортимент овочів (томати, капуста, огірки, цибуля, кабачки, баклажани) спонукатиме покупців, а надалі - партнерів встановлювати довготривалі та сталі господарські відносини.

Таким чином, в результаті проведених досліджень можна стверджувати, що розробка маркетингової стратегії підприємства – виробника овочевої продукції повинна ґрунтуватися на знанні кон'юнктури ринку, смаків та уподобань споживачів, впровадженні у виробництво нових сортів овочів а також на готовності впроваджувати інноваційні технології вирощування продукції. Застосування на практиці рекомендацій щодо реалізації механізму формування маркетингових стратегій на аграрних підприємствах дасть змогу досягти конкурентних переваг на внутрішньому ринку, а також створить можливість виходу на зовнішні ринки, відновить виробничий та ресурсний потенціал з подальшим розвитком у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Саблук П.Т. Аграрна політика і трансформаційні зміни в сільському господарстві України періоду становлення ринку / П.Т. Саблук //Трансформація сільського господарства та села: ювілейний збірник наукових статей / За. ред. Губені Ю.Е. – Л.: ЛНАУ, 2010. – С. 41-47.
2. Андрюшко А. Світові тенденції виробництва та споживання овочів / А. Андрюшко // Агроаспект. – 2003. – С. 13-17.
3. Паска І.М. Економіко-організаційні засади функціонування збутової діяльності сільськогосподарських підприємств: монографія / І.М. Паска. – Біла Церква: БНАУ, 2012. – С. 92-97.
4. Писаренко В. В. Маркетинг овочевої продукції (методичні та практичні аспекти): Монографія / Писаренко В. В. – Полтава: ФОП Говоров С.В., 2008. – 304 с.

5. Баскакова М. Ю., Ілляшенко С. М. Маркетингові дослідження. Підручник / М. Ю. Баскаєова, С.М. Ілляшенко. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 157с.

6. Луцій О. П., Васюткіна Н. В. Маркетингові дослідження ринку продуктів харчування: організаційно-методичний аспект діяльності суб'єктів господарювання / Монографія. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2006. – 225 с.

*Бурак В.Г. - к.т.н., доцент
Новікова Н.В. - к.с.г.н., асистент
Державний вищий авчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

СВІТОВІ ПРОБЛЕМИ ГАРАНТУВАННЯ БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

З наростанням дефіциту харчових продуктів по всьому світу при одночасному підвищенні рівня вимог до їхньої якісної складової, на перший план виходять проблеми забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та розвитку експортного потенціалу країни. Проте, існування відмінностей у вимогах національних систем санітарно-гігієнічного нормування приводить до ускладнень у створенні сталої основи міжнародного товарообміну [1]. Для їхнього подолання країни створюють відповідні спеціалізовані державні структури. Наприклад, у Канаді такими питаннями займається Федеральна служба охорони здоров'я Канади (Federal Service of Protection of Health of Canada — HC), контролем і наглядом за дотриманням вимог стандартів - Канадська інспекція контролю якості харчових продуктів (Canadian Inspection by Control of Quality of Foodstuffs - CFIA). У Франції оцінку пов'язаних із харчовими продуктами ризиків здійснює Французьке агентство з безпечності харчових продуктів (French Agency by Safety of Foodstuffs - AFSSA), а контроль і нагляд - Головне управління з харчових продуктів (Central Bureau by Foods — DGAL). У США це - Федеральне управління харчових продуктів і ліків (Federal Department of Alimentary Products and Drugs — FDA) та Федеральна служба інспекції безпечності харчових продуктів (Federal Inspection of Safety of Foods - FSIS). Діючи у цьому плані на європейському рівні, Європейською комісією у 1997 р. була розроблена "Зелена книга загальних принципів законодавства про харчову продукцію" ("Green Book of General Principles of Legislation on Foodstuffs"). Подальший розвиток загальних принципів політики продовольчої безпеки у європейському регіоні знайшов у опублікованій у 2000 р. "Білій книзі з безпечності харчових продуктів" ("White Book on Safety of Foodstuffs"). Покладеними у її основу принципами є, зокрема: відстеження шляху проходження кормів, харчових продуктів та їхніх інгредієнтів; комплексний підхід до визначення їхньої якості на усіх ланках харчового ланцюга; чітке визначення ролей операторів та клієнтів ринку харчових продуктів (профільних

державних органів, фермерів, виробників і продавців харчових продуктів, споживачів); аналіз ризиків та управління ними; інформування громадськості про можливість та вірогідні наслідки виникнення ризиків і небезпек [2].

Базою розроблення всеосяжної системи безпечності та гігієнічності харчової і кормової продукції стали положення Директиви Європейського парламенту та Ради Європи від 28 січня 2002 р. № 178/2002 про запровадження нових принципів Харчового кодексу, заснування Європейського керівного органу з харчової безпеки та забезпечення його функціонування відповідно до наступних принципів: надходження на ринок небезпечної продукції є недопустимим; за небезпечні визнаються наступні категорії харчових продуктів: а) шкідливі для здоров'я; б) непридатні для споживання людьми.

Відповідність властивостей харчового продукту характерним для нього специфічним вимогам не повинна бути перепорою для компетентних органів у обмеженні її надходження на ринок чи вилучення з ринку за існування підозр про її небезпечність незважаючи на її визнану відповідність.

За відсутності специфічних вимог Співдружності, харчовий продукт визнається безпечним за умови визнання його таким харчовим законодавством тієї країни-члена ЄС, на чий ринок вона надійшла.

У розвиток цієї концепції, у Європі у 2003 р. був розроблений фундаментальний документ - "Синя книга ЄС", де була дане правове оцінювання дій із гарантування безпечності харчової продукції, класифіковані і стандартизовані методи ідентифікації її якості і безпечності на усіх стадіях харчового ланцюга. Ці ж принципи були реалізовані і в Україні, а відповідні функції виконують структурні підрозділи чотирьох міністерств (Міністерства охорони здоров'я, Міністерства аграрної політики та продовольства, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, Міністерства екології та природних ресурсів) та сімох комітетів і служб {Державної санітарно-епідеміологічної служби, Державної служби з карантину рослин, Державного комітету ветеринарної медицини, Державної служби технічного регулювання та споживчої політики, Державної митної служби, Державної екологічної інспекції, Національного агентства акредитації України).

Проте у країні усе ще існують випадки порушення технологій виробництва, зберігання, транспортування та реалізації харчових продуктів, пов'язані із харчовими токсикоінфекціями і негативними наслідками інтенсифікації господарювання у сфері агропромислового виробництва. Для покращення становища, що склалося, і підвищення рівня контролю якості харчової продукції, керівний персонал діючих на ринку підприємств запроваджує принципи СУБХП (Системи управління безпечністю харчових продуктів), зокрема [3]:

- відповідає за безпечність виробленої на своєму підприємстві харчової продукції;

- призначає осіб, на яких покладається відповідальність за безпечність продукції і відстеження дотримання положень належних практик діяльності підприємства;

- реалізує усебічний обмін з постачальниками, підрядниками, споживачами та місцевими регуляторними органами інформацією про діючі умови вироблення, зберігання та дистрибуції харчової продукції;
- встановлює порядок контролю якості сировини, речовин і матеріалів, які входять у склад харчових продуктів або з ними контактують;
- виявляє усі біологічні, хімічні і фізичні небезпеки та визначає порядок дій при їхньому виникненні.

Задіяний у безпосередньому забезпеченні безпечності харчової продукції персонал (робоча група системи якості, персонал, задіяний на процесах, у яких були ідентифіковані критичні точки контролю) та персонал, який проводить аудит, повинен мати свідоцтва про проходження навчання та підвищення кваліфікації по даному виду систем управління не менш, ніж 1 раз на три роки. Розроблена і впроваджена система управління безпечністю харчової продукції сертифікується акредитованим у встановленому порядку органом із сертифікації систем якості.

Питанням ідентифікації, оцінювання і контролювання небезпечних чинників при виробленні харчових продуктів присвячені національні стандарти України ДСТУ 4161:2003 "Системи управління безпечністю харчових продуктів", та ДСТУ ISO 15161:2004 "Настанови щодо застосування ДСТУ ISO 9001:2000 у виробництві харчових продуктів та напоїв" (гармонізований міжнародний стандарт ISO 15161:2001 "Guidelines on the application of ISO 9001:2000 for the food and drink industry"). Згідно з Постановою КМУ від 10.09.2014 р. №442, в Україні з цією метою шляхом реорганізації Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України та приєднання до неї Державної інспекції з питань захисту прав споживачів і Державної санітарно-епідеміологічної служби було створено Державну службу України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужба).

Встановлення норм продовольчої безпеки стає критично важливим у світлі глобального погіршення екологічного стану планети. Відповідно, норми безпечності харчової продукції вимагають використання при їхньому виробленні виключно якісних сировинних матеріалів та інгредієнтів [4].

Для зменшення рівня вірогідності виникнення ризиків для здоров'я та уніфікації принципів, покладених у систему гарантування безпечності і якості харчових продуктів, світова громадськість розробила серію так званих належних практик, регульованих положеннями документів, направлених на нормалізацію умов вироблення і розподілення харчових продуктів, та уникнення захворювань, пов'язаних із вживанням неякісних продуктів, а також випадків отруєнь у сфері громадського харчування.

З розвитком процесів глобалізації і поглибленням інтеграції міжнаціональних економічних структур, великі європейські торгівельні мережі заснували Асоціацію європейських роздрібних торговців сільськогосподарською продукцією — EUREP (Association of European Retail Traders of Agricultural Production), метою якої стало сприяння впровадженню економічно доцільних схем гарантування її належної якості та безпечності

супроводжуваному крім того зменшенням кількостей використовуваних при її вирощуванні і переробленні хімікатів та медичних препаратів. До складу Асоціації крім того ввійшли виробники сільськогосподарських хімікатів, консультаційні та сертифікаційні органи тощо. Головним результатом діяльності EUREP стало розроблення регіональної системи безпечності сільськогосподарської продукції, яка отримала назву EurepGAP. Головною відмінністю встановлених нею норм від попередньої практики було не оцінювання якості готового продукту, а відслідковування дотримання правил проведення процесів вирощування та перероблення сільськогосподарської сировини та доведення готових продуктів до товарного стану. Норми EurepGAP базувалися на концепції належної сільськогосподарської практики, за якими кінцевий продукт вважався апріорно безпечним, якщо зазначені дії здійснювалися в умовах виключення його забруднення сторонніми речовинами.

Гарантована принципами EurepGAP безпечність готового продукту та достатня демократичність і розумність вимог сприяли її успішному просуванню в усі регіони світу. Тому норми системи у кінці 1997 року були переглянуті з урахуванням світового досвіду, а удосконалена практика діяльності отримала назву GlobalGAP і представляє собою кодекс належних практик, використовуваних у процесах виробництва, зберігання, транспортування і реалізації продукції агропромислового комплексу.

У Європі перші господарства, сертифіковані за нормами GlobalGAP, з'явилися у 2003 році. Вже у 2004 р. це явище стало масовим, а з 2006 р. набуло глобального масштабу. На даний час за вимогами цієї системи атестовані виробники більш ніж 90 країн світу, зокрема Австрії, Бельгії, Болгарії, Боснії та Герцеговини, Греції, Данії, Ірландії, Іспанії, Італії, Кіпру, Македонії, Мальти, Нідерландів, Німеччини, Норвегії, Польщі, Португалії, Румунії, Сербії, Словаччини, Словенії, Сполученого Королівства, Угорщини, Фінляндії, Франції, Хорватії, Чеської республіки, Чорногорії, Швейцарії, Швеції, а загальна кількість сертифікованих господарств перевищила 100 тисяч. Також норми GlobalGAP впроваджені у восьми країнах колишнього Радянського Союзу - Азербайджані, Вірменії, Грузії, Латвії, Литві, Молдові, Таджикистані, Україні [5].

Важливою перевагою діяльності за системою GlobalGAP є можливість сертифікувати широкий спектр об'єктів, що виробляють практично усі види сільгосппродукції, причому із загальної сертифікованих за цими нормами господарств на долю тих, що виробляє продукти рослинництва припадає 74 %, тваринництва — 17%, аквакультури - 9 %. Стороною, найбільш зацікавленою у прогресі діяльності із сертифікації виробників на відповідність нормам GlobalGAP, є торгівельні мережі та підприємства громадського харчування. Ними, зокрема, виставлена ключова вимога відповідності нормам Системи порядку діяльності з вироблення закупаваних ними харчових продуктів. Базовими нормами, за якими проводиться сертифікація, є: дотримання вимог нормалізованих технологій вирощування, збирання та післязбирального дороблення продукції; умов безпечності праці та санітарно-гігієнічних норм

виробництва; дотримання обґрунтованої системи підживлення рослин та загальноприйнятих норм захисту тварин; прозорість дій із перероблення, утилізації та знищення відходів; ретельне ведення документації стосовно усіх здійснюваних операцій.

Сертифікація системи GlobalGAP у окремо взятому господарстві включає кілька певних етапів: підготовчий, власне інспектування та атестування. Для уникнення упередженості та необ'єктивності при їхньому виконанні, підготовчу роботу та подальші етапи дій із сертифікації заборонено проводити одній й тій же організації. Типовою ж послідовністю виконуваних за вимогами GlobalGAP дій із сертифікації є:

Підготовка господарства до сертифікації та впровадження норм відповідності. Діяльність господарства детально аналізується по усім точкам контролю. У разі визначення проблемних місць, вони підлягають у можливо короткий строк приведенню у відповідність до вимог системи. Ідентифікуються виробничі ризики, впроваджуються необхідні елементи визначення у продукції вмісту залишків мінеральних добрив, гербіцидів, пестицидів та інших шкідливих сполук, процедури відстеження неналежних дій та відкриття некондиційної продукції, розробляються системи документообігу та реєстрації процедур виробничої діяльності.

Реєстрація. Після приведення процедур діяльності господарства у відповідність до нормованих вимог, заявник заповнює лист перевірки та з додаванням необхідних документів подає заявку на сертифікацію.

Внутрішнє оцінювання, здійснюване спеціалізованою третьою стороною., Призначена органом уповноваження комісія здійснює під час попереднього аудиту первинне ознайомлення з господарством. До уваги приймаються його спеціалізація, технології вирощування рослин (відгодівлі тварин тощо), що підлягають сертифікації, технічний стан парку використовуваного при цьому обладнання, умови охорони праці та порядок дій із збереження належного стану довкілля, відбувається знайомство з провідними спеціалістами і т. ін. Відповідні роботи проводяться перед початком власне сертифікації (а також, після її проведення щорічно за планом регулярного контролю органом уповноваження дотримання суб'єктом атестованих норм діяльності). Відомості про результати контролю

Заключне оцінювання органом сертифікації. Фіксуються результати аудитів системи діяльності підприємства. При його проведенні дозволена присутність сторонніх спеціалістів, які крім того мають право надавати суб'єкту уповноваження консультаційну допомогу та необхідні роз'яснення навіть на цьому етапі виконання робіт [6].

Фіксація невідповідностей. Якщо у результаті інспектування були виявлені невідповідності по ключових пунктах, власнику господарства надається до 28 днів на їхнє усунення, після проведення яких до органу уповноваження мають бути надіслані підтверджувальні документи. Якщо ж виявлені недоліки у цей термін усунути не будуть, дії із сертифікації мають проводитися повторно, але за умови виконання перед нею повторної інспекції.

Рішення про сертифікацію. Якщо інспектування проходить без серйозних зауважень, власник господарства протягом 2-А тижнів отримує сертифікат GlobalGA. Йому надається паперовий варіант документу і одночасно на вільному для доступу сайті органу уповноваження розміщується його електронна версія.

Принципи системи GlobalGAP можуть бути використаними як окремим виробником, так і ірupoю підприємств. В останньому випадку виявлені під час наглядових дій невідповідності можуть привести до відкликання сертифіката, виданого не конкретному учаснику об'єднання що допустив порушення, а усій сертифікованій групі підприємств.

Сучасні норми безпечності для життя і здоров'я споживачів тісно пов'язані із встановленням та розвитком процедур від стеження умов виробництва в ланцюгу "від лану до столу" та використанням методів і систем, базованих на системному аналізі харчових ризиків і потенційно присутніх у харчових продуктах небезпечних чинників. Системою, що використовується з цією метою найчастіше, є концепція управління НАССР (Hazard Analysis in Critical Control Points — Аналізу ризиків у критичних точках контролю), визнаною у світі ознакою сучасного рівня керування якістю харчової продукції.

Національного управління США з аеронавтики та дослідження космічного простору (NASA) і компанії "Pillsbury" (США) у рамках виконання програми довготривалого перебування астронавтів у космосі було розпочате розроблення способів вироблення харчових продуктів, які б не містили патогенних організмів. Метою, що ставилася при її розробленні, було виключення можливості потрапляння у раціон астронавтів неякісних харчових продуктів та попередження їхнього псування в умовах тривалого зберігання, відповідно, виникнення захворювань, викликаних споживанням неякісних продуктів.

Концепція була оприлюднена у 1971 р. на Першій американській національній конференції з безпечності харчових продуктів, після чого Управління США з контролю за харчовими продуктами і лікарськими засобами (FDA) почало вимагати застосування її норм при виробленні консервів, Департамент сільського господарства США (USDA) - при переробленні м'яса та птиці, а Національна академія наук США рекомендувала у 1985 р. зобов'язати усіх виробників харчових продуктів впровадити її у практику своєї діяльності [7].

Використання системи НАССР було схвалено ВООЗ і Міжнародною комісією з мікробіологічних норм безпечності харчових продуктів. Визнаючи її важливість у контролі якості та безпечності харчових продуктів, на XX сесії Комісії "Кодекс Апіментаріус" (28 червня - 7 липня 1993 р.), був прийнятий документ "Рекомендований міжнародний Кодекс загальних принципів гігієни харчових продуктів" ("Recommended International Code of General Principles of Hygiene of Foodstuffs"), а на XXII сесії (червень 1997 р.) - керівний документ "Система аналізу небезпечних чинників і критичні точки контролю (НАССР) та настанови щодо її застосування" ("System of Hazard Analysis and Critical Control Points (НАССР) and Directions on its Use"). Положення системи рекомендують

поділити весь процес виробництва на блоки і визначити норми контролю потенційних ризиків на кожній ділянці виробничого процесу.

Дотримання передбачених цією Системою норм безпечності харчової продукції вимагає законодавство Канади, Японії, інших розвинених країн. В Європі впровадження норм НАССР розпочалося у 1993 р. (Директива ЄС 93/43/ЕЕС про гігієну харчових продуктів) і з 2006 року вона стала обов'язковою для використання у країнах-членах ЄС. Визначено, що суб'єкти господарювання, які діють у сфері вироблення харчової продукції, повинні ідентифікувати усі дії, що можуть бути критичними з точки зору забезпечення харчової гігієни і доводити зацікавленим сторонам здійснення адекватних процедур ідентифікації, застосування, дотримання встановлених норм виробничої діяльності і дій з контролю стану безпечності продукції впродовж усього часу її знаходження на підприємстві. Ці дії повинні базуватися на наступних семи принципах.

Використання положень НАССР у структурі управління якістю допомагає підвищити ефективність виробництва, підвищити престиж підприємства та рівень задоволеності споживачів якістю його продукції. З огляду на викладене, стає очевидним, що практично обов'язковою умовою виходу українських виробників сільськогосподарської продукції на європейський і американський ринки стало впровадження на їхніх підприємствах системи НАССР, а її перевагами над іншими системами забезпечення якості слід визнати:

- гарантування безпечності виробленої продукції та належне керування небезпечними чинниками на усіх стадіях харчового ланцюга,
 - підвищення рівня відповідальності персоналу за випуск безпечної продукції,
 - підвищення рівня безпечності продукції, забезпечення відповідності її якості нормалізованим вимогам і зменшення завдяки цьому кількості аудитів і перевірок з боку третьої сторони,
 - підвищення інвестиційної привабливості підприємства та розширення мережі споживачів його продукції за рахунок виходу на закордонні ринки.
- В Україні суб'єкти господарювання, які виробляють сільгосппродукти, повинні: "...здійснювати заходи щодо поетапного впровадження норм НАССР", а принципи реалізації відповідних дій регламентують наступні документи:
- Закон України від 23.12.1997 № 771/97-ВР "Про безпечність та якість харчових продуктів",
 - Закон України від 24.10.2002 № 191—IV-2002 "Про внесення змін у Закон України "Про безпечність та якість харчових продуктів",
 - Закон України від 22.07.2014 р. № 1602-VII "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів",
 - Указ Президента України від 07.08.2001 р. № 601/2001 "Про заходи щодо розвитку продовольчого ринку та сприяння експорту сільськогосподарської продукції та продовольчої сировини",
 - ДСТУ ISO 9001:2008 "Системи управління якістю. Вимоги",

- ДСТУ 4161:2003 "Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги",
- ДСТУ ISO 15161:2004 "Настанова щодо застосування ДСТУ ISO 9001:2001 у виробництві харчових продуктів та напоїв",
- ДСТУ ISO 22000:2007 "Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга".

У сучасному світі до якості і безпечності харчової продукції пред'являються усе більш жорсткі вимоги. Оскільки викликані вживанням небезпечних продуктів ризики можуть виникнути на будь-якій стадії харчового ланцюга, адекватне управління впродовж усього життєвого циклу продукції лишається незмінною умовою. Тому досить розвинені системи контролю якості їжі існували вже у античні часи у Ассирії, Єгипті, Давній Греції і Римі. Тим не менше, перші закони з регулювання норм якості та безпечності харчових продуктів з'явилися лише у ХІХ сторіччі, коли у промисловості почали застосовуватися хімічні методи модифікації інгредієнтного складу харчових продуктів. За взірць наукового підходу до контролю якості харчових продуктів на сучасному етапі розвитку суспільства став впроваджуваний у Австро-Угорщині протягом 1897 по 1911 роки комплекс стандартів їхньої якості "Codex Alimentarius Austriacus". Наступним кроком у побудові світової системи безпечності харчів стало узгодження Австрією з країнами ЄС та Європейської асоціації вільної торгівлі наприкінці 1950-х років рішення про розроблення європейського регіонального харчового кодексу "Codex Alimentarius Europeus". Та вже у 1960 році перша регіональна конференція ФАО підтримує ідею про бажаність створення загальносвітового, а не регіонального кодексу. У 1961 році Рада Codex Alimentarius Europeus приймає резолюцію про передачу керівництва своєю діяльністю ФАО і ВООЗ, що згодом привело до створення Комісії "Кодекс Аліментаріус" (Codex Alimentarius Commission - САСІ, діяльність якої розповсюджується на весь світ. Рекомендовані нею базові норми контролю безпечності харчових продуктів, викладені у чинному з 1998 р. документі "Технічний стандарт на харчові продукти" ("Technical standard on foods"), розробленому Британським консорціумом роздрібних торговців (British Consortium of Retail Traders - ВРС) і призначені для оцінювання якості продукції виробників, які реалізують свою продукцію через мережу супермаркетів під власним брендом [8-9].

ВРС підготував й інші стандарти, які застосовуються у багатьох країнах світу, зокрема: "BRC Global Standard - Food Storage and Distribution" (зберігання і дистрибуція харчових продуктів), "BRC Global Standard - Consumer products" (споживчі товари), "BRC Global Standard — Food Packaging and other Packaging Materials" (упаковка харчових продуктів та пакувальні матеріали). Ще одним широко застосовуваним стандартом безпечності харчових продуктів став міжнародний стандарт на харчові продукти "International Food Standard" (IFS) розроблений у 2002 р. німецькою асоціацією НДЕ (Hauptverband des Deutschen Einzelhandels) у співробітництві із французькою Федерацією торговців та дистриб'юторів (FCD). Стандарт

призначений для використання виробниками харчових продуктів, які реалізують продукцію під брендом супермаркету.

Простежуваність - можливість ідентифікувати оператора ринку, час, місце, предмет та інші умови поставки (продажу або передачі), достатні для встановлення походження харчових продуктів, тварин, призначених для виготовлення харчових продуктів, матеріалів, що контактують з харчовими продуктами, або речовин, що призначені або очікувані для включення у харчові продукти, на всіх стадіях їхнього вироблення, перероблення та обігу

Тим не менше, загально визнаною вимогою до якості харчових продуктів, у тому числі напоїв, є необхідність впровадження на підприємствах з їхнього вироблення, оброблення та пакування відповідних вимогам міжнародного стандарту ISO 9001 систем керування якістю. Способи вирішення цих проблем в Україні регламентує стандарт ISO 15161:2001 "Guidelines on the application of ISO 9001:2000 for the food and drink industry" гармонізований в Україні як ДСТУ ISO 15161:2004 "Настанови щодо застосування стандарту ДСТУ ISO 9001:2000 у виробництві харчових продуктів та напоїв".

Спершу при вирішенні цих проблем в Україні використовували положення чинного з 01.07.2003 стандарту ДСТУ 4161-2003 "Системи управління безпекою харчових продуктів. Вимоги", застосовного до відповідних дій підприємств харчової промисловості, громадського харчування і інших організацій. Цим документом в Україні була гармонізована більшість положень Директиви Ради ЄС від 14.06.1993 р. № 93/43 "Про гігієну харчових продуктів" та документу "Codex Alimentarius Food Hygiene Basic Texts. Food and Agricultural Organization of the United Nations" ("Базові документи "Кодекс Аліментаріус" та Всесвітньої продовольчої організації ООН з проблем харчової гігієни"). Формально, на сьогодні він застарів та потребує актуалізації або скасування із застосуванням натомість норм чинного з 01.08.2007р. стандарту ДСТУ ISO 22000 "Food safety management systems - Requirements to any Organization in the nutrition raw" ("Системи управління безпекою харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга"). Однак, через певні обмеження у застосуванні положень останнього стандарту (наприклад, нормами ДСТУ 4161 виробникам дозволяється використовувати орендовані, а не суто власні виробничі приміщення), обидва документи є чинними одночасно. Крім того, процес впровадження норм ДСТУ ISO 22000 для підприємств, де функціонує відповідна вимогам ДСТУ 4161 система управління безпекою харчових продуктів, буде простішою, ніж для тих, які починають роботу "з нуля", оскільки обидва вони базуються на принципах системи НАССР поєднаної з використанням норм відповідних програм-передумов.

Основними вимогами до реалізації цієї програми є впровадження у діяльність суб'єктів господарювання норм GMP, GHP та SOP (стандартних операційних процедур).

У обов'язковість дотримання при виконанні робіт встановлених гігієнічних норм, здійснення постійного контролю дотримання норм реалізованих технологій.

Чи вдасться запровадити європейські стандарти за три роки?

Вісім тисяч сторінок, абсолютно нові правила для українського виробника в окремих галузях, невелика кількість фахівців, які можуть вести питання гармонізації. Насправді попереду—неймовірно багато роботи. Попри це і народні депутати, і голова Держспоживслужби переконані—до кінця 2021 року Україна працюватиме за єдиними із Європою стандартами.

Виконуючи відповідні дії, підприємство повинне приймати до уваги, що деякі групи населення (немовлята, діти, вагітні жінки, особи похилого віку, діабетики тощо) особливо чутливі до можливих негативних наслідків споживання певних видів продуктів. Тому, щоб гарантувати максимальний ступінь їхнього захисту, воно повинне враховувати і вірогідність неправильного приготування або вживання вироблених ним харчових продуктів. При запровадженні правил НАССР підприємства повинні дотримуватися наступних норм українського законодавства:

Організація повинна запровадити, задокументувати та підтримувати у актуальному стані системи управління безпечністю харчових продуктів. У Організація повинна ідентифікувати сферу застосування впровадженої системи управління.

Стандарт ISO 22000 нормалізує методи ідентифікації ризиків та способи визначення якості заново розроблених харчових продуктів або використовуваних у їхньому виробництві нових інгредієнтів (наприклад, їхню гігієнічність, сумісність умов вироблення з правилами належних практик тощо).

Список використаних джерел

1. Бичківський Р.П. Метрологія, стандартизація, управління якістю і сертифікація / Бичківський Р.П., Столярчук П.Г., Гамула П.Р. - Львів: "Львівська політехніка", 2002. - 506 с.
2. Болотніков А.О. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг / Болотніков А.О. - К.: МАУП, 2005. - 144 с.
3. Величко О.М. Основи стандартизації, та сертифікації / О.М. Величко, В.Ю. Кучерук, Т.Б. Гордієнко, В.М. Севастьянов // режим доступу: [http://ignatenko.vk.vntu.edu.ua/file/d5192139eb3dfb0597e7cda841630056 .pdf](http://ignatenko.vk.vntu.edu.ua/file/d5192139eb3dfb0597e7cda841630056.pdf)
4. Кириченко Л.С. Сертифікація та якість продукції в сучасних умовах господарювання / Кириченко Л.С., Чернухіна Н.М. - Львів: Державний університет "Львівська політехніка", 1995. - 227 с.
5. Рамазанова-Стьопкіна О.А. Основи стандартизації, сертифікації та контролю якості / Рамазанова-Стьопкіна О.А. - К.: НАУ, 2004. - 112 с.
6. Ровенчак Т.Г. Стандартизація, управління якістю і сертифікація продукції / Ровенчак Т.Г., Христич О.В. - Вінниця: ВНТУ, 2005. - 120 с.
7. Нечипоренко Н. Діяльність CENELEC / Нечипоренко Н.// Стандартизація, сертифікація, якість, №1 - К. 2007. - С. 17.
8. Національна стандартизація. Основні положення. ДСТУ 1.0:2003. - К. Держспоживстандарт України, 2003. - (Національний стандарт України).

9. Національна стандартизація. Правила розроблення національних нормативних документів. ДСТУ 1.2:2003. - К. Держспоживстандарт України, 2003. - (Національний стандарт України).

10. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності. (ISO 9004-1:2000.). ДСТУ ISO 9004-2001. - К.: Держстандарт України, 2001. - (Національний стандарт України).

*Нікітенко К.С. - к.е.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

ПРОБЛЕМИ ОПТИМІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Важливим на сучасному етапі розвитку світової економіки є те, що попри всі відмінності у формах і методах господарювання, етапах і рівнях досягнення успіхів окремими країнами, формуються спільні напрями в реформуванні економічних систем. Зокрема, методологічну основу економічних реформ формують такі напрями як роздержавлення, демократизація, лібералізація, приватизація. Саме ці напрями стали основними принципами у розвитку різних видів підприємств, розвитку підприємництва і головне широка економічна освіта учнівської і студентської молоді до діяльності у ринковій економіці, де ВНЗ готують фахівців із високими професійними компетентностями менеджерів, маркетологів та підприємців до діяльності як у великому так і малому бізнесі [6].

Недооцінку малого підприємництва, ігнорування його економічних і соціальних можливостей протягом майже всіх років реформаційних перетворень можна кваліфікувати як великий стратегічний прорахунок, який також поглибив кризу економіки України в цілому [9].

Однак проблема розвитку приватного сектора економіки, підприємництва вимагає постійного вивчення, вдосконалення підходів до цієї діяльності, відзначено в роботі [5].

Ефективна підприємницька діяльність можлива лише в певних соціально-економічних умовах, при певному політичному устрої, який заохочує підприємництво. Історична практика підтверджує це. Зокрема, в країнах, де підприємництво бурхливо розвивалося і розвивається, як правило, завдяки цілеспрямованим зусиллям держав, створювався соціально-економічний клімат, сприятливий для цієї діяльності (США, Японія, Німеччина, Гонконг, Сінгапур і т.д.). Які ж умови найбільше сприяють розвитку підприємництва? Незважаючи на специфіку кожної країни, їх можна звести в таку систему, С.В. Мочерний [18].

- стабільність державної економічної і соціальної політики, спрямованої на підтримку підприємництва;

- позитивна суспільна думка по відношенню до підприємців і підприємництва;
- пільговий податковий режим, який забезпечує дійові стимули для підприємництва;
- наявність розвинутої інфраструктури підтримки підприємництва (наявність інноваційних центрів; спеціалізованих фірм, що надають фінансову допомогу початкуючим підприємцям; консультативних центрів з питань управління, маркетингу, реклами; курсів і шкіл підготовки підприємців тощо);
- існування ефективної системи захисту інтелектуальної власності, дія якої розповсюджується не лише на винаходи, але і на всю продукцію, новаторські ідеї, концепції і методи ділової активності;
- де бюрократизація процедур регулювання господарської діяльності з боку державних органів (скорочення форм звітності, полегшення правил реєстрації тощо);
- підприємницька етика.

Слід відзначити, що формуванню цих умов певною мірою сприяє Закон України «Про підприємництво», який гарантує загальні і майнові права підприємців, передбачає державну підтримку підприємництва і державне його регулювання. Але мало створити закон, треба створити умови для його реалізації. Згідно чинного законодавства України всі підприємці рівні у своїх можливостях.

Сучасний стан та розвиток українських підприємств знаходиться у тяжкому становищі. Значний вплив на дану ситуацію зумовила адаптація до ринкових відносин а також наслідки світової економічної кризи. Для покращення ситуації необхідним є створення механізмів які б стимулювали суб'єктів господарювання нарощувати обсяги та підвищувати ефективність виробництва оновлювати виробничу матеріально-технічну базу. Але реальне становище підприємств в економіці свідчать, що процес розвитку вітчизняного виробництва натрапляє на ряд істотних перешкод адже реформи що проводяться не завжди відповідають рівневі розвитку підприємництва, а недосконалість інституційного середовища підприємництва призводить до негативного обмеження свободи підприємницької діяльності. Саме тому проблема кардинального поліпшення параметрів динаміки структури та ефективності вітчизняного промислового виробництва відповідно до викликів і вимог як поточного так і перспективного соціально-економічного розвитку країни залишається дуже актуальною Збереження нинішніх показників технічного рівня і темпів оновлення виробничих потужностей ресурсо та наукомісткості виробництва продуктивності капіталу і праці динаміки інвестицій та інновацій становить загрозу не тільки для майбутнього промислового потенціалу України але й для її національної безпеки.

Відслідковуючи стан українських підприємств можна побачити, що на їх діяльність певним чином впливає спадщина радянської системи господарювання. Особливо яскраво це відбувається на вітчизняних машинобудівних підприємствах. На цих підприємствах значною мірою

збереглися керівні кадри, які сформувалися за умов радянської системи господарства, що негативно позначається на результатах діяльності.

Зокрема на вітчизняних машинобудівних підприємствах зберігається високий рівень затрат через що їхня продуктивність стає неконкурентоспроможною навіть на національному ринку. Високий рівень затрат часто супроводжується невисокою якістю продукції низькою ефективністю інноваційної діяльності.

Світовою практикою доведено, що підприємництво як форма господарювання позитивно впливає на розвиток національної економіки, забезпечуючи зайнятість і добробут значної частини населення. Крім того, підприємницькі структури є дуже чутливими до змін у ринковій економіці, швидко пристосовуються до нової ситуації та вимог споживачів. Це дає можливість забезпечувати стабільну макроекономічну ситуацію в країнах, розробляти на урядовому рівні програми розвитку національної економіки, не втручаючись безпосередньо в роботу підприємницьких структур, а лише створюючи умови для їх ефективного функціонування. При цьому кожна країна світу, виходячи із власних проблем, формує політику сприяння розвитку підприємництва. Першою чергою це стосується сфери малого і середнього бізнесу, де переваги підприємницької діяльності проявляються повною мірою.

Період становлення малого підприємництва в Україні умовно можна поділити на три етапи, відзначає А. Виноградська [4].

Перший етап розпочався ще за часів Радянського Союзу і тривав до проголошення Україною своєї незалежності та прийняття перших законодавчих актів про підприємницьку діяльність.

Другий етап – 1992 – 1996 рр. позначився створенням законодавчої бази, проведенням малої приватизації, заснуванням організацій державної підтримки, відкриттям міжнародних фондів допомоги. За ці роки було прийнято Закони України «Про підприємництво», «Про власність», «Про господарські товариства», «Про селянське (фермерське) господарство», «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції» та інші.

Третій етап – 1996 р. – до сьогодні – зрілий період. Він характеризується розширенням діяльності міжнародних фондів, грошовою реформою, завершенням малої приватизації, податковою реформою.

Держава конституційно закріпила свободу підприємництва та приватної власності. Було також прийнято Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997 – 1998 роки, Указ Президента України «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності» та інші важливі документи.

Аналіз динаміки формування об'єктів малого підприємництва в Україні показав, що за останні роки темпи створення малих підприємств підвищились, на відміну від 1994 – 1995 рр. Особливо це було відчутно з 1994 року, коли для них було скасоване пільгове оподаткування. Більш того, до 30% новостворених об'єктів припиняють свою діяльність, так і не розпочавши її. Це свідчить про наростання в країні несприятливих умов для розвитку підприємництва. До факторів, які стримують ефективний розвиток підприємництва, по при

загальний кризовий стан, який негативно впливає на розвиток національної економіки в цілому, слід віднести:

- відсутність виваженої державної політики щодо сприяння розвитку підприємництва;
- недосконалість чинного законодавства як з питань захисту інтересів підприємців, так й інтересів споживачів;
- негативне сприйняття підприємництва з боку значної частини населення як прогресивної форми господарювання;
- пасивна позиція владних структур щодо розв'язання проблем розвитку підприємництва;
- недосконалі механізми оподаткування підприємницької діяльності тощо.

У пресі, у колі спеціалістів, які вивчають малий бізнес, у середовищі підприємців фігурує перелік, до якого входить близько двох десятків причин, що перешкоджають розвиткові малого бізнесу в умовах перехідної економіки. На їх думку – це недосконалі закони та правила, які часто змінюються, надмірні податки, недостатність джерел фінансування, неоднакові можливості у конкуруванні з потужним номенклатурним бізнесом, всеосяжна корупція та рекет, відсутність підтримки або ж перешкоджання з боку держави (її органів), нерозвиненість інфраструктури, професійна непідготовленість самих підприємців, у системі безперервної освіти.

На сьогоднішній день прийнято низку постанов і вжито ряд заходів з боку держави в напрямках сприяння розвитку підприємництва в Україні. Однак всі прийняті постанови стосовно спрощення процедур з реєстрації, зниження кількості перевірок контролюючими органами можуть залишитись нереалізованими і чинними лише на папері, якщо не будуть розроблені і впроваджені у практику господарювання механізми реалізації директивних рішень. Зокрема, рішення про зменшення кількості перевірок підприємницьких структур, згідно з Указом Президента України не частіше одного разу на рік, а не 80 разів, відзначає С.А. Давимука [9], як це відбувалось на практиці, потребує відповідних змін у роботі контролюючих органів. Важливо також при зменшенні кількості перевірок, щоб на ринки реалізації не потрапляла низькоякісна продукція, або щоби ціни на неї не накручували надто високо підприємці- монополісти.

Значною проблемою щодо розвитку підприємництва в Україні є дефіцит фінансів. Більшість підприємців - початківців, а також і діючих підприємців власного капіталу не мають, банківські кредити надаються на 2 – 3 місяці і з високою процентною ставкою, а інших масово доступних джерел фінансової підтримки малого бізнесу в Україні немає. Приватні благодійні фонди відсутні, спілки та асоціації підприємців не мають коштів для кредитування малого бізнесу.

Нині найбільш доступними потенційними джерелами фінансування є такі:

- Український фонд підтримки підприємництва;
- Державний інноваційний фонд;

- кошти, які виділяються безробітним для організації бізнесу місцевими органами влади;
- кошти місцевих органів влади, які утворюються з відрахувань від вартості приватизованих об'єктів.

Проте надходять кошти до фондів у недостатньому обсягу і нерегулярно. Інноваційний фонд надає кредитну підтримку лише проектам, що реалізують нові технології, але його можливості також невеликі стосовно до потреб малих підприємств. Згідно положення про виділення позичок безробітним, останні мають право одержати позичку для розпочинання своєї справи, але, по-перше, сума, що виділяється є незначною, а по-друге, складна процедура оформлення для її одержання.

В останні роки розширюють масштаби діяльності в Україні зарубіжні та міжнародні фінансові фонди і програми, але вони охоплюють локальні зони і тому не справляють суттєвого впливу на підтримку малих підприємств.

До проблем, які заважають успішно розвиватися підприємництву, можна назвати труднощі, пов'язані з доступом до приміщень і устаткування, реалізацією продукції і з доступом до сировини і матеріалів, дефіцит інформації, нестача кваліфікованого персоналу відзначає [10]. Проблема реалізації продукції в умовах перехідної економіки має два аспекти – внутрішній і зовнішній. Реалізувати продукцію на внутрішньому ринку України важко не тому, що вона не потрібна; попит є, але у споживачів немає грошей для розрахунків. У довжелезному ланцюжку підприємств, що постачають одне одному продукцію, ні в кого немає грошей для оплати. Ця ситуація триває вже не один рік і відома як «криза взаємних платежів».

Слід зауважити, що в нашій країні майже відсутній дух підприємництва і це є результатом того, що протягом тривалого часу в культурному, господарському та політичному житті культивувалася думка про негативність самого поняття «підприємництво», яке зводилося до таких синонімів як «спекуляція», «експлуатація», тощо. Люди іронічно та з недовірою сприймають не тільки саме поняття підприємництва, але й не бажають зрозуміти його сутність. Звідси виникають такі негативні явища як пасивність, безініціативність, страх, які самі по собі є деструктивними для розвитку підприємництва, відзначають М. Вачевський, В.М. Мадзігон [6]. Тому, велике значення для розвитку малого та середнього бізнесу має створення відповідного культурного та соціально-політичного середовища. Таке середовище формується за рахунок факторів непрямой дії на бізнес, таких як політичні та етносоціальні.

Не секрет, що успішна діяльність малих підприємств визначається освітою і досвідом працівників, їх підприємливістю та трудовою ініціативою. Сьогодні на роботу в малі фірми приходять дві категорії людей: власники – менеджери і функціональні спеціалісти (бухгалтери, постачальники, інженери та ін.) відзначає Б. Кваснюк [12].

Дослідження фахівців відзначають більш високий рівень освіти працівників малих підприємств у колишніх соціалістичних країнах порівняно з їх західними колегами. Одночасно з тим практична підготовка до

безпосередньої діяльності проводиться слабо. А підприємництву, як і будь-якій професії, потрібно вчитися.

Для фахівців другої категорії в Україні є досить можливостей здобути дипломну освіту або пройти короткострокову підготовку на курсах чи у школах бізнесу. У кожній області є кілька десятків коледжів і по декілька університетів державної системи, у багатьох областях діють ліцензовані недержавні навчальні заклади. Інакше стоїть справа з підготовкою бізнесменів першої категорії. Державні навчальні заклади цим не займаються, недержавні – працюють на платних умовах, тому зацікавлені у підготовці фахівців, на котрих є масовий попит (бухгалтерів, банківських працівників, податкових інспекторів, торгових агентів та інших). Є окремі приклади діяльності шкіл бізнесу та курсів, які прагнуть організувати підготовку бізнесменів спеціально для малого бізнесу, але їх ще недостатньо.

Тому необхідно створювати регіональні центри розвитку малого бізнесу, забезпечувати навчання потенційних бізнесменів, покращувати їх інформаційне та консультаційне забезпечення, допомагати їм в управлінні фірмами і полегшити для них доступ до фінансових ресурсів і технологій.

Для того, щоб у малому бізнесі залучити до роботи безробітних, потрібна допомога їм з боку служб зайнятості й агентств по працевлаштуванню з метою сприяння їх підприємницькій ініціативі, навчання і перенавчання їх тим професіям і спеціальностям, в яких є потреба у малих підприємствах.

Особливої підтримки на державному і регіональному рівнях потребує сільське підприємництво. В країнах з розвинутою економікою фермерство, як і взагалі підприємництво на селі, користується всебічною підтримкою держави. Тому в Україні, з її недосконалим економіко-правовим механізмом регулювання розвитку малого бізнесу на селі, потрібно стимулювати цей бізнес шляхом розв'язання проблеми власності на землю, формування в сільській місцевості ринкової інфраструктури, відповідного державного регулювання цін, рентних платежів, застосування системи лізингу на придбання засобів виробництва та формування і вдосконалення інших економічних і соціальних механізмів, відзначає С.В. Ксьондз [13].

Отже, особливо важливою умовою для розвитку підприємництва є створення привабливого інвестиційного середовища для вітчизняних та іноземних інвесторів. Україна має великі можливості для активної діяльності інвесторів, значний споживчий ринок, вигідне геополітичне розташування, багаті природні ресурси, кваліфіковану й водночас дешеву робочу силу, потужну наукову базу.

Однак макроекономічне середовище дуже несприятливе для інвестицій, високі реальні процентні ставки, високі податкові ставки, суперечливе і невідповідне сучасності господарське законодавство, тінізація економіки, тощо. Для збільшення кількості товарів та послуг, які продукує національна економіка необхідна концентрація державних інвестицій на стратегічно важливі напрямки.

У сфері зовнішньоекономічних зв'язків головним завданням є поступове входження України у світовий економічний простір, цього слід створити

стабільну і сприятливу правову основу для залучення іноземних інвестицій. Водночас необхідний захист молодого національного виробника від конкуренції іноземних фірм.

Що ж стосується перебудови структурної політики то вона повинна ґрунтуватися, з нашої точки зору, на визнанні пріоритетності наукомістких і високотехнологічних галузей економіки, які не зруйновано до кінця і які в змозі зберегти здатність України ввійти у світовий економічний простір з високим технологічним потенціалом. На основі вищезазначеного треба брати до уваги основні напрямки прискорення розвитку підприємництва в економіці України:

- подальше удосконалення законодавчої та нормативної бази щодо створення сприятливих умов для розвитку підприємництва;
- удосконалення кредитної політики, організація державних кредитних установ з метою пільгового кредитування суб'єктів підприємницької діяльності;
- удосконалення податкової політики тобто забезпечення функціонування спрощеної системи оподаткування;
- посилення державної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва;
- стимулювання розвитку підприємництва в галузях, що забезпечують найвищу ефективність суспільного виробництва та його конкурентоспроможність завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, ресурсозберігаючих технологій випуску принципово нових видів продукції;
- посилення відповідальності органів виконавчої влади державних службовців за виконання відповідних законів щодо розвитку підприємницької діяльності, зокрема малого бізнесу;
- встановлення відповідних законів з метою посилення боротьби з корупцією;
- формування потужного внутрішнього сукупного попиту на вітчизняну продукцію;
- орієнтація на експорт, що вимагає створення наукомістких робочих місць з метою використання інтелектуального потенціалу у виготовленні високоякісної продукції.

Україна повинна формувати вигідну митну політику, сприяти імпорту сировини, а не готових товарів. Також необхідно вміло організовувати власне виробництво необхідної продукції, щоб уникати залежності від аналогічного імпорту.

Таким чином лише за розробки ефективної якісної моделі розвитку вітчизняних підприємств Україна зможе збільшити виробництво національних товарів та послуг. Такі покращення сприятимуть економічному зростанню, поліпшенню рівня життя та зниженню безробіття. Також для нормального розвитку малого та середнього бізнесу владні структури на рівні держави та регіонів мусять створювати відповідне регулююче середовище, що включає в себе такі елементи, як валютно-фінансова, кредитна та банківська політика, система страхування, транспортні перевезення, урядові замовлення, інформаційна технологія, освіта та підготовка кадрів.

Здійснивши аналіз теоретичних і практичних підходів щодо сутності підприємництва та визначивши проблеми розвитку його в Україні можна констатувати наступне:

- сутність підприємництва визначити однозначно дуже складно, оскільки його можна розглядати як категорію економічної науки, метод господарювання, тип економічного мислення, тому узагальнюючи теоретичні погляди вчених- економістів підприємництво можна визначити, як особливий вид самостійної, ініціативної, на власний ризик діяльності по виробництву товарів і послуг з метою одержання прибутку;

- основними формами підприємництва є індивідуальне і колективне;

- розвиток малого підприємництва в Україні має свої особливості:

- знаходить
ся у періоді становлення, котрий можна поділити на три етапи;

- супровод
жується низкою проблем адміністративного, економічного, організаційного та соціального характеру.

У зв'язку з виявленими особливостями розвитку підприємництва в Україні необхідно детальніше їх проаналізувати на мікро- та макрорівні з метою виділення напрямів удосконалення його функціонування, що і є предметом подальшого дослідження даної проблеми.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27.03.91 р. №887-ХІІ.
2. Закон України «Про підприємництво» від 07.02.91 р. №698-ХІІ.
3. Закон України «Про підприємництво»// Галицькі контракти. – 1998. – №8. – С. 129 – 159.
4. Виноградська А. Розвиток малого підприємництва// Економіка України. – 2016. – №2. – С. 36.
5. Вачевський М.В., Мадзігон В.М. Основи економіки: навчальний посібник./ М. Вачевський, В. Мадзігон. – К.: Педагогічна думка. – 2007. – 612 с.
6. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань. – К.: Вища школа. – 1998. – 544 с.
7. Голіков В. Приватизація як фактор переходу України до ринкової економіки// Економіка України. – 2016. – №8. – С. 13 – 21.
8. Давимука С.А. Малий бізнес і приватизація / Бюлетень про приватизацію. – 2006. – №12. – С. 3 – 9.
9. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку/За ред. Геєця. – К.: – 2003. – С. 943 – 952.
10. Ковальч ук В.М. Основи ринкової економіки. Підручник для середніх шкіл та професійних училищ./ Ковальч ук В.М. – Тернопіль. 1992. – 190 с.
11. Кваснюк Б. Підтримка малого підприємництва – справа

державна//Економіка України. – 2007. – №7. – С. 92.

12. Ксьондз С.В. Визначення та обґрунтування факторів, що формують середовище підприємницької діяльності/ Соціально- економічні дослідження в перехідний період. Регіональні аспекти розвитку підприємництва. (Щорічник наукових праць). Випуск VII/НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів. – 1998. – С. 40 – 52.

13. Михасюк І.Р., Бернацький І.М. Українське підприємство в умовах глобалізації/ І. Михасюк, І. Бернацький. – Львів. Видав. центр ЛНУ імені Івана Франка. 2008. – 56 с.

14. Мадзігон В.В. Історія розвитку підприємництва як соціально-економічного явища.//Віктор Мадзігон. /Молодь і ринок. – 2014. – №7(67). – С. 33 – 37.

15. Мадзігон В.В. Теорія попиту і пропозиції в підприємницькій діяльності в реаліях ринкової економіки на товари і послуги. // Віктор Мадзігон/ Молодь і ринок. – 2015. – №2(73). – С. 41 – 46.

16. Мадзігон В.М. Підприємництво: причини виникнення і форми існування, підготовка молоді до підприємницької діяльності// Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №7(109). – С. 3 – 12.

17. Мочерний С.В. Основи економічної теорії. – К.: Академія. – 2007. – 464 с.

18. Суторміна В.Й., Федосов В.М., Андрущенко В.Л. Держава – податки-бізнес. – К.: Либідь, 2016.

*Лобода О.М. – к.т.н., доцент
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІКИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ МОДЕЛІ

Створення та впровадження новітніх інформаційних технологій, у сучасних умовах, впливає на підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг. Для досягнення ефективних форм господарювання та управління сільськогосподарським виробництвом, активізації підприємництва, ініціативи та т.п. потрібен пошук нових форм і методів управління виробництвом. У цьому плані особливий інтерес представляють новітні інформаційні технології, які базуються на використанні комп'ютерної техніки та економіко-математичних методах, що дозволяють оперативно виробити стратегію та тактику розвитку підприємства, управлінські рішення, резерви підвищення ефективності виробництва, оцінювати результати діяльності підприємства, та його підрозділів і працівників.

При переході від одного типу соціально-економічного устрою суспільства до іншого виникає безліч проблем, що вимагає глибокого аналізу з

метою прийняття оптимальних або близьких до них рішень і впровадження їх у життя у відносно короткий термін. Разом з тим процеси перехідного періоду є набагато складнішими для аналізу, моделювання та управління ними. Теорія економіки перехідного періоду має винятково важливе значення, оскільки вона являє собою інструмент для вирішення комплексу практичних задач на великих територіях і в обмежений термін. Вона повинна не просто пояснити функціонування існуючої соціально-економічної системи, а запропонувати шлях переходу від однієї суспільної системи до іншої.

Процеси, що протікають у суспільстві з перехідною економікою, також мають свої особливості. У загальному випадку можна назвати наступні особливості цих процесів: дуже висока динаміка розвитку процесів у порівнянні зі сталими режимами функціонування економіки; високий ступінь невизначеності, характерний для цих процесів. При цьому розрізняють невизначеності структурного, параметричного та статистичного характеру. Структурні невизначеності викликані детермінованими та випадковими (майже безперервними) змінами структури економіки держав, що надзвичайно затрудняє аналіз процесів економіки перехідного періоду та побудову моделі для них. Параметричні невизначеності зв'язані зі структурними, оскільки структура економіки, що змінюється, не дозволяє одержати достовірні оцінки параметрів моделей. Невизначеності статистичного характеру пов'язані з неточною, найчастіше суперечливою, статистикою, що до того ж є важкодоступною. Перераховані типи невизначеності приводять до неможливості побудови моделей деяких процесів економіки перехідного періоду; велике число математично важко описуваних обурень. Сюди можна віднести розрив економічних зв'язків між країнами; нестабільне законодавство та, зокрема, податкова політика; недостача сировинних і енергетичних ресурсів; відсталі технології в промисловості та сільському господарстві; витік великих об'ємів капіталу за кордон; зростаючий об'єм тіньової економіки, що приводить до відтоку грошової маси від банківської системи та ухилянню від сплати податків; непогодженість виконавчої та законодавчої влади; гостра нестача фахівців.

Наведений короткий аналіз проблем перехідного періоду показує наскільки складною та динамічною є сучасна соціально-економічна ситуація. Очевидно, що без застосування сучасних методів системного аналізу, математичного моделювання та управління неможливо досягти ефективного вирішення проблем економіки перехідного періоду.

Вирішення задач ідентифікації аграрних підприємств ґрунтуються на рівняннях балансу та моделях витрати - випуск - виробництво.

Є кілька підходів до вирішення даної задачі залежно від тих рішень, які потрібно буде приймати на основі побудованої в результаті ідентифікації моделі. Тут ми розглянемо чотири підходи:

1. На основі одержання систем диференціальних рівнянь, які описують динаміку зміни випуску продукції та основних виробничих фондів. Отримана при цьому підході модель, може бути використана для визначення стійкості динамічної системи, обмежень моделі оптимізації, повторної

(уточнюючої) ідентифікації в просторі станів.

2. Пов'язаний з дослідженням моделі в просторі станів.

3. Комплексний метод ідентифікації пов'язаний з побудовою оптимізаційної моделі, кінцевим результатом якого при використанні знайдених виробничих функцій буде вироблення рекомендацій у реальному господарстві для прийняття рішень по розподілу коштів між галузями.

4. Замкнута динамічна модель; модель замикання - модель ринку (система диференціальних рівнянь Вальрасу).

Розглянемо опис об'єкта (господарства) у просторі станів:

$$\dot{\bar{x}} = f(\bar{x}, u, \bar{b}), \quad y = g(\bar{x}, u, \bar{b}, n),$$

де $u = u(t)$ - вхідний сигнал;

$y = y(t)$ - вихідний сигнал;

$n = n(t)$ - перешкода;

$\bar{x} = \bar{x}(t)$ - вектор станів об'єкту;

\bar{b} - вектор параметрів об'єкту.

Дії перешкоди віднесено на вихід системи. Потрібно за даними випробувань підібрати коефіцієнти моделі об'єкта (ідентифікувати об'єкт). Очевидно структура моделі повинна мати вигляд:

$$\dot{\bar{\xi}} = f(\bar{\xi}, u, \bar{\beta}), \quad y_m = g(\bar{\xi}, u, \bar{\beta}, o),$$

де $\bar{\xi} = \bar{\xi}(t)$ - вектор стану моделі;

$\bar{\beta}$ - вектор параметрів моделі.

Задача ідентифікації в цьому випадку зводиться до оцінки вектора невідомих параметрів об'єкта \bar{b} , точність оцінки яку будемо шукати як функціонал від вихідної помилки $e = y - y_m$, або $e = M[y(\bar{x}) - y(\bar{\xi})]$, що визначає міру відповідності між векторами параметрів (або) станів об'єкта та моделі.

Так величини b і x не можна безпосередньо виміряти, тобто можна лише мінімізувати математичні очікування $M[\bar{b} - \bar{\beta}]$ або $M[\bar{x} - \bar{\xi}]$. Це можливо в загальному випадку, якщо є якась інформація про розподіл ймовірностей. Є кілька методів рішення цієї задачі, які відрізняються за критеріями, що використовується та наявною апріорною інформацією. Залежно від апріорної інформації ці методи можуть бути ранжирувані по її повноті в такий спосіб:

1. Метод найменших квадратів - не вимагає ні якої апріорної інформації про види розподілу. Є тільки припущення, що динаміка об'єкту може бути апроксимована обраною моделлю.

2. Метод Марковських оцінок (узагальнений метод найменших квадратів) - вимагає знання ковариаційної матриці перешкоди.

3. Метод максимальної правдоподібності - необхідне знання щільності ймовірності вимірюваного процесу.

4. Байсовські оцінки або оцінки з мінімальним ризиком - вимагають знання щільності ймовірностей u, \bar{b}, n і величини штрафу за похибки.

Всі методи ідентифікації опираються на випадкові спостереження, випадковість яких пов'язана з наявністю перешкод.

Розглянемо види оцінок, одержуваних залежно від апріорної інформації. Уведемо позначення: $\vec{y}' = [y(\Delta t), y(2\Delta t), \dots, y(k\Delta t)]$ - вектор спостережень на виході об'єкта ідентифікації; $b' = [b_0, b_1, b_m]$, $\beta' = [\beta_0, \beta_1, \beta_m]$ - вектори параметрів об'єктів і моделі, тоді $\vec{y} = \vec{y}(\vec{u}, \vec{b}, n)$. Будемо виходити з того, що запропонована модель адекватна; тоді можна записати, що $\vec{y}_m = v\vec{\beta}$ та тоді

$$v = [v_0, v_1, \dots, v_m],$$

де v_0 - вектор-функція при коефіцієнті β_0 моделі,

v_1 - вектор-функція при коефіцієнті β_1 ,

v_2 - вектор-функція при коефіцієнті β_2, \dots

v_m - вектор-функція при коефіцієнті β_m .

Тоді оцінка $\vec{\beta}$ знаходиться з мінімуму функції $S = \sum_{i=1}^k (y^i - y_m^i)^2$, яку можна

записати як $S = (\vec{y} - v\vec{\beta})'(\vec{y} - v\vec{\beta})$. S є розширеною квадратичною формою β_i , що у випадку невиродженості матриці $(U'U)$ має єдиний мінімум при $\beta(U'U)^{-1}U\vec{y}$. Матриця $(U'U)$ невироджена (тобто $U'U \neq 0$), якщо матриця U має ранг $k+1$. Якщо $k=m$, то в оцінці шум ідентифікації не буде згладжений, отже для адекватної ідентифікації потрібно, принаймні, $k+1$ вимірів, тобто число вимірів повинне бути більше числа вимірюваних параметрів. Таким чином, оцінка коефіцієнтів моделі β методом найменших квадратів може бути отримана при мінімумі вихідної інформації - результатах виміру та для наших цілей ідентифікації виробничих функцій це найбільш реальний випадок.

Дослідження взаємозв'язків елементів виробництва поза суспільною формою приводить до розгляду виробничо-технологічної інтерпретації економіки. Фактори, що характеризують виробництво: праця (L), засоби праці (основні виробничі фонди) (K) і предмети праці (\tilde{W}). Останні включають елементи природи, або природні ресурси (W), і предмети праці (\tilde{W}), повернуті у виробництво як частина сукупного суспільного продукту.

Результатом виробничої діяльності є валовий продукт (X), що розподіляється в блоці P_X на виробниче споживання (W) і кінцевий продукт (Y). У свою чергу, кінцевий продукт (Y) ділиться в блоці розподілу P_Y на валові капітальні вкладення (I) і невиробниче споживання (C). Валові капітальні вкладення (I) діляться на амортизаційні відрахування (A) і чисті капітальні вкладення, що йдуть на розширення виробничих фондів (блок P_I).

Механізм впливу чистих капітальних вкладень на основні виробничі фонди (ОВФ) складний і при моделюванні пов'язаний з певними труднощами. Становить інтерес вивчення взаємозв'язків між синтетичними показниками верхнього рівня економічної ієрархії та поширення їх результатів на реальне господарство. Одним з підходів до вирішення даної проблеми є побудова

однопродуктової макроекономічної моделі.

Однопродуктові макроекономічні моделі - це моделі, що вивчають властивості та тенденції зміни взаємозалежних агрегованих макроекономічних показників - таких, як: валовий продукт, кінцевий продукт, трудові ресурси, виробничі фонди, капітальні вкладення, споживання та т.п. Так, на мікро- і макрорівні блок розподілу P_x показує взаємозв'язок між валовим продуктом X , виробничим споживанням W і кінцевим продуктом Y :

$$X = W + B \quad (1)$$

Блок P_y ділить кінцевий продукт на дві складові: валові капітальні вкладення I і невиробниче споживання C , тобто

$$Y = I + C \quad (2)$$

Капітальні вкладення становлять матеріальну основу нарощування та переоснащення виробництва.

За рахунок капітальних вкладень здійснюється запровадження в дію основних виробничих фондів. Однак формалізація взаємозв'язку «капітальні вкладення – введення в дію основних виробничих фондів» сполучена з певними труднощами, однієї з яких є облік розподіленого запізнювання приросту основних фондів від капітальних вкладень. В економіко-математичному моделюванні існує ряд підходів до опису цього взаємозв'язку.

У найпростішій однопродуктовій моделі зробимо припущення, що валові інвестиції повністю витрачаються на приріст основних виробничих фондів у тому ж році та на амортизаційні відрахування:

а) у дискретному варіанті цей взаємозв'язок має вигляд

$$I_t = q\Delta K_t + A, \quad (3)$$

де $\Delta K_t = K_{t+1} - K_t$ – приріст основних виробничих фондів у році t ;

q - параметр моделі;

$A = \mu K_t$ - амортизаційні відрахування;

μ - коефіцієнт амортизації;

K_t - основні виробничі фонди в році t ;

б) аналогом цього рівняння в безперервному варіанті є $I = q \frac{dK}{dt} + \mu K$.

Звідси можна одержати рівняння руху фондів:

$$\frac{dK}{dt} = \frac{1}{q}(I - \mu K).$$

Поєднуючи рівняння зв'язку (1)-(3), одержимо однопродуктову динамічну мікромодель у дискретному варіанті: $X_t = W + q\Delta K_t + \mu K_t + C_t$. Якщо вважати виробничі витрати W пропорційними випуску продукції X , тобто

$$W = aX, \quad (4)$$

то дискретна однопродуктова динамічна модель прийме вид

$$X_t = aX_t + q\Delta K_t + \mu K_t + C_t \quad \text{або} \quad \Delta K_t = \frac{1}{q}[(1-a)X_t - \mu K_t - C_t].$$

А в безперервному варіанті – відповідно $\frac{dK}{dt} = \frac{1}{q}[(1-a)X - \mu K - C]$,

Розглянемо три варіанти спрощеної однопродуктової динамічної моделі.

Випадок 1. Відкрита однопродуктова динамічна модель Леонтьєва. Припускають, що всі валові капітальні вкладення йдуть на запровадження в дію нових основних виробничих фондів (основні фонди не зношуються). Вважаючи, що приріст випуску продукції $\Delta X_t = X_{t+1} - X_t$ пропорційний капітальним вкладенням, тобто

$$I_t = \chi \Delta X_t, \quad (5)$$

з рівнянь (1), (2), з огляду на (4), (5), одержимо однопродуктову відкриту динамічну модель Леонтьєва: $X_t = aX_t + \chi \Delta X_t + C_t$.

У безперервному варіанті однопродуктова динамічна макромодель Леонтьєва має вигляд:

$$X = aX + \chi \frac{dX}{dt} + C. \quad (6)$$

З математичної точки зору ця модель являє собою лінійне неоднорідне диференціальне рівняння.

Випадок 2. Замкнута однопродуктова модель Леонтьєва. Припускають, що невиробниче споживання $C(t)$ йде повністю на відновлення робочої сили $L(t)$. Тоді, якщо ввести норму споживання $\gamma(t)$, одержимо:

$$C(t) = \gamma(t) L(t). \quad (7)$$

Далі, якщо вважати, що витрати праці пропорційні випуску продукції, тоді:

$$L(t) = b(t) X(t), \quad (8)$$

де $b(t)$ – норма трудомісткості.

Підставляючи (7) в (6) з урахуванням (8), одержимо «замкнуту по споживанню» модель розширеного відтворення

$$X = a(t)X(t) + \chi(t) \frac{dx(t)}{dt} + \gamma(t)b(t)X(t),$$

що описується однорідним диференціальним рівнянням

$$\frac{dx(t)}{dt} - p(t)X(t) = 0, \quad (9)$$

де $p(t) = \frac{1 - a(t) - \gamma(t)b(t)}{\chi(t)}$.

Тоді розвиток підприємства визначається рішенням рівняння (9):

$$X(t) = X_0 e^{-\int_0^t p(t) dt}.$$

Випадок 3. Припускають, що невиробниче споживання є відомою функцією часу. Тоді закон розвитку сільськогосподарського підприємства визначимо з моделі (6), що з математичної точки зору є неоднорідним

диференціальним рівнянням виду $\frac{dx}{dt} + p_1(t)X(t) = f(t)$, де

$$p_1(t) = -\frac{1-a(t)}{\chi(t)}; f(t) = -\frac{C(t)}{\chi(t)}, \text{ з рішенням } X(t) = e^{-\int_0^t p_1(t)dt} \left(\int_0^t f(t)e^{-\int_0^t p_1(t)dt} dt + X_0 \right).$$

Отже, можна зробити наступний висновок. Виділення з кінцевого продукту Y частини I , що накопичується та приводить до розгляду динамічних моделей і застосуванню для дослідження, в якості математичного апарату, теорій диференціальних рівнянь (у безперервному випадку) та різницевих рівнянь (у багатокроковому варіанті).

Перейдемо до розгляду двопродуктової динамічної моделі. Припустимо, що економіка підприємства представлена двома галузями, кожна з яких випускає валову продукцію X^1, X^2 і витрачає на відтворення працю, засоби праці та предмети праці. Валовий продукт кожної галузі розподіляється в блоках P_x^1, P_x^2 (рис. 2. відповідно на кінцевий продукт Y^1, Y^2 галузей і виробниче споживання W_1, W_2 - $X^1=W^1+Y^1, X^2=W^2+Y^2$. Однак у двопродуктовій моделі проміжний продукт W^i ($i=1,2$) витрачається на відтворення валового продукту не тільки своєї галузі, але і на іншу. На рис. 2 розподіл проміжного продукту здійснюється в блоках P_w^1 і P_w^2 , тобто $W^1=W^1_1+W^1_2, W^2=W^2_1+W^2_2$.

Якщо припустити, що міжгалузеві потоки W^i_j ($i, j=1, 2$) з i -ї галузі в j -ю галузь пропорційні обсягу валової продукції X^j -ї галузі: $W^i_j=a^i_j X^j$, де a^i_j - норма витрат продукції i -ї галузі на відтворення одиниці продукції j -ї галузі, то розподіл валової продукції галузей можна представити у вигляді

$$\begin{cases} X^1 = a_1^1 X^1 + a_2^1 X^2 + Y^1 \\ X^2 = a_1^2 X^1 + a_2^2 X^2 + Y^2 \end{cases}$$

У найпростішій динамічній моделі вважаємо, що потік валових капітальних вкладень I^i_j ($i, j=1, 2$) з i -ї галузі в j -ю пропорційний приросту валової продукції j -ї галузі: $I^i_j=\chi^i_j \Delta X^j$.

Або одержимо відкриту двопродуктову модель у дискретному варіанті:

$$\begin{cases} X^1 = a_1^1 X^1 + a_2^1 X^2 + \chi_1^1 \Delta X^1 + \chi_2^1 \Delta X^2 + C^1, \\ X^2 = a_1^2 X^1 + a_2^2 X^2 + \chi_1^2 \Delta X^1 + \chi_2^2 \Delta X^2 + C^2. \end{cases} \quad (10)$$

У безперервному варіанті модель (10) прийме вид

$$\begin{cases} X^1 = a_1^1 X^1 + a_2^1 X^2 + \chi_1^1 \frac{dX^1}{dt} + \chi_2^1 \frac{dX^2}{dt} + C^1, \\ X^2 = a_1^2 X^1 + a_2^2 X^2 + \chi_1^2 \frac{dX^1}{dt} + \chi_2^2 \frac{dX^2}{dt} + C^2. \end{cases}$$

Задаючи в базисному році t_0 $X^1(t_0)=X_0^1, X^2(t_0)=X_0^2$, і, припускаючи відомими споживання в часі $C^1(t)$ і $C^2(t)$, бачимо, що задача розвитку економіки двогалузевого сільськогосподарського підприємства зводиться до системи лінійних неоднорідних рівнянь. З математичної точки зору ця задача є задачею Коші для звичайних диференціальних рівнянь.

Для ефективного управління господарством, що має складну структуру, необхідно встановити планові пропорції. Рух суспільного продукту на всіх стадіях відтворення враховує метод міжгалузевого балансу. Міжгалузевий

баланс служить базою визначення взаємозбалансованої системи основних показників. Він відображає кругообіг продукту в цілому по господарству та на міжгалузевому рівні. Ідея міжгалузевого балансу полягає в наступному. Кожний вироблений у господарстві продукт повинен бути розглянутий з погляду його розподілу та використання. З іншого боку, кожен продукт може бути представлений по елементах вартості як сума витрат різних продуктів, що витрачають на його виготовлення, амортизацію основних фондів, величину заробітної плати працівників, що створюють продукт, і величину чистого доходу.

Міжгалузеві баланси можуть розроблятися у вартісному, натуральному та натурально-вартісному вираженні; залежно від цього змінюються характер і форма відображених в них економічних процесів. Поряд з балансами, що охоплюють все господарство, можна розробляти міжгалузеві баланси. Принципи міжгалузевого балансу використовуються для побудови внутрішньогалузевих міжпродуктових балансів, що характеризують зв'язки між підгалузями та видами виробництва усередині галузей господарства. У міжгалузевому балансі поняття галузі відрізняється від загальноприйнятого в практиці планування. У цьому балансі виділяють «чисті галузі» - сукупність виробництв, що випускають однорідну продукцію.

Під номенклатурою міжгалузевого балансу розуміється перелік галузей (продуктів), які по вертикалі та горизонталі входять у зведену таблицю міжгалузевого балансу. Правильність вибору номенклатури багато в чому визначає точність відображення в міжгалузевому балансі реальних виробничих зв'язків і, отже, аналітичні можливості балансу. Плановий міжгалузевий баланс виробництва та розподілу продукції є подальшою конкретизацією балансу господарства.

На попередній стадії розробки плану можуть бути здійснені різноманітні розрахунки взаємозбалансованих обсягів виробництва продукції залежно від різних варіантів кінцевого продукту, наміченого на планований період. На цій же стадії доцільно здійснювати перевірку пропорційності між розвитком виробничих потужностей по випуску різних видів продукції на початок планового періоду та ступеня її зміни в результаті наміченої виробничої програми. На заключній стадії здійснюють комплексну перевірку збалансованості виробничої програми плану як з погляду пропорційності випуску видів продукції, так і з погляду розвитку виробничих потужностей по кожній з галузей, що включають у номенклатуру міжгалузевого балансу.

Звітні міжгалузеві баланси фіксують міжгалузеві потоки продукції і їх напрям, форми використання кінцевого продукту по призначенню, а також процес створення та використання доходу. Вихідною інформацією для звітних балансів є дані річних звітів і спеціального обстеження.

Основними вихідними даними для розрахунків планових міжгалузових балансів виробництва та розподілу продукції є норми витрат матеріальних ресурсів на виробництво тих або інших видів продукції. Вони являють собою нормативи витрати сировини, матеріалів, палива, електроенергії, які безпосередньо використовуються на виробництві продукції, що відповідають

рівню розвитку техніки, технології та організації праці.

Важливим фактором зміни нормативів є технічний прогрес. Введення нової техніки, удосконалення технології, організація праці веде до зниження витрат матеріально-енергетичних ресурсів на виробництво одиниці продукції, змінює структуру матеріальних витрат.

Розрахунок планових нормативів припускає облік намічених галузевих заходів щодо вдосконалення технології виробництва та його організацій, впровадженню новітньої техніки, а також відповідних структурних зрушень у виробництві.

Економічні моделі дозволяють виявити зміни зведених показників і дають цінну інформацію про темпи і пропорції розвитку господарства. В роботі показана необхідність адаптації та доопрацювання моделей і методів управління сільськогосподарськими підприємствами, використовуючи в якості керуючого впливу обсяг інвестицій, а також зроблено уточнення моделі запізнювання при освоєнні капітальних вкладень. Встановлено необхідність створення, на основі достатніх умов оптимальності, моделі оптимального розвитку сільськогосподарського підприємства, що дозволило розробити основну характеристику збалансованого зростання (магістраль) сільськогосподарського підприємства та розглянуто задачу оптимізації моделі з урахуванням запізнювання введення основних виробничих засобів, вибираючи в якості критерій оптимальності, загального для будь-якої економіки, максимум споживання.

Список використаних джерел

1. Анфилов В.С. Системный анализ в управлении/ В.С.А нфилов, А.А.Емельянов, А.А.Кукушкин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.
2. Брижань І.А. Дослідження факторів, що впливають на економічний ризик підприємства/ І.А. Брижань// Регіональні перспективи. – 2000. - №8.- С.15-21.
3. Дубров А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе/ А.М. Дубров, Б.А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталеv.– М.: Финансы и статистика, 1999. – 172 с.

ЗМІСТ

	Стор.
РОЗДІЛ 1. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ	4
<i>Галат Л.М.</i> Напрями підвищення конкурентоспроможності овочів на внутрішньому та зовнішньому ринках.....	4
<i>Ковтун В.А.</i> Організаційно-економічні аспекти діяльності аграрних підприємств.....	15
РОЗДІЛ 2. АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	23
<i>Бойко В.О., Бойко Л.О.</i> Ключові детермінанти розвитку сімейного бізнесу на Херсонщині.....	23
<i>Карнаушенко А.С.</i> Розвиток малого та середнього підприємництва в Україні: проблеми та перспективи	32
<i>Минкіна Г.О.</i> Актуальні аспекти розвитку підприємництва в аграрній сфері України.....	45
<i>Петрова О.О.</i> Сучасний стан та тенденції розвитку продовольчого ритейлу в Україні.....	56
<i>Самайчук С.І.</i> Теоретичні основи формування трудового потенціалу підприємства.....	69
РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	78
<i>Кириченко Н.В., Ларченко О.В., Лобода О.М.</i> Особливості інноваційного процесу в аграрному підприємстві.....	78
<i>Ларченко О.В., Кириченко Н.В.</i> Методичні засади дієвого та комплексного визначення ефективності впровадження інновацій аграрними підприємствами.....	86
<i>Осадчук І.В., Боліла С.Ю.</i> Інноваційний потенціал сімейного фермерства в Україні та механізм його підвищення.....	97
<i>Панкратьєва Т.Л.</i> Інвестиційні процеси в аграрному секторі.....	104
РОЗДІЛ 4. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	112
<i>Зомчак Л.М., Нич О.В.</i> Оцінювання фінансового стану підприємств методом головних компонент.....	112
<i>Кавун Г.М.</i> Використання двофакторного дисперсійного аналізу при дослідженні ймовірності банкрутства підприємницької діяльності.....	123

<i>Ковальова А.О., Танклевська Н.С.</i> Теоретичні основи формування методики фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств.....	131
<i>Степаненко Н.В.</i> Математичне моделювання та прогнозування основних селекційних ознак сільськогосподарської птиці.....	139
<i>Рудік Н.М.</i> Концептуальні засади ефективного менеджменту підприємництва.....	145
РОЗДІЛ 5. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	148
<i>Аверчева Н.О.</i> Державна підтримка аграрного сектору економіки.....	148
<i>Боліла С.Ю., Осадчук І.В.</i> Удосконалення стратегії розвитку регіональних виробників овочевої продукції на засадах маркетингу.....	160
<i>Буряк В.Г., Новікова Н.В.</i> Світові проблеми гарантування безпечності харчової продукції.....	168
<i>Нікітенко К.С.</i> Проблеми оптимізаційного розвитку підприємництва в Україні на сучасному етапі.....	178
<i>Лобода О.М.</i> Удосконалення процесу ідентифікації економіки аграрного підприємства та її моделі	186
ЗМІСТ	195

**Розвиток економіки України в контексті активізації
підприємницької діяльності**

Колективна монографія

За редакцією д.е.н., професора Танклевської Н.С.

Умовн.друк.арк. 12,41

Видається в авторській редакції.

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакційної колегії.

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
2018 р.

Технічний редактор – к.е.н., доцент Петрова О.О.

Підписано до друку 30.05.2018

Формат 60X84 1/16. Папір офсетний. Друк різнографія.

Гарнітура Times New Roman.

Умовн.друк.арк. 12,41. Наклад 300

Віддруковано з готових оригінал-макетів у РВЦ «Колос» ДВНЗ «ХДАУ»
м. Херсон, вул. Стрітенська, 23
www.ksau.kherson.ua