

УДК 334.72:339.137.2

№ державної реєстрації 0117U003286

**Міністерство освіти і науки України**  
**Херсонський державний університет**  
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ, 76000  
тел. +380963102636; e-mail: office@ksu.ks.ua

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Ректор Херсонського  
державного університету

  
Олександр СПИВАКОВСЬКИЙ  
«14» березня 2023 р.



**ЗВІТ**

**ПРО НАУКОВО-ДОСЛІДНУ РОБОТУ**

**ТЕОРЕТИЧНІ, МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ  
(заключний)**

Перший проректор  
д.пед.н., професор  
Науковий керівник НДР  
д.е.н., професор



Сергій ОМЕЛЬЧУК



Андрій МОХНЕНКО

## СПИСОК АВТОРІВ

### Керівник НДР

завідувач кафедри фінансів,  
обліку та підприємництва

доктор економічних наук, професор А.С. Мохненко

(реферат, вступ, підрозділи 1.1, 2.2, 3.1, 3.2, 3.3, 4.1, 4.2, 4.3, висновки)



### Відповідальний виконавець

доктор економічних наук, доцент В.С. Петренко  
(підрозділи 1.2, 1.3, 2.1, 2.3)



кандидат економічних наук, доцент О.М. Федорчук  
(підрозділи 3.2, 3.3, 4.1, 4.2)



кандидат економічних наук, доцент В.В. Ковальов  
(підрозділи 3.3 )



кандидат економічних наук К.В. Мельникова  
(підрозділи 2.3, 3.3 )



## РЕФЕРАТ

**Звіт про НДР:** 229 с., 130 джерел, 1 додаток.

**Об'єкт дослідження** – процеси конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону в сучасних умовах.

**Мета роботи** – полягає в розробці теоретичних, методологічних та прикладних засад формування та впровадження ефективних механізмів розвитку підприємств регіону в умовах конкурентного середовища.

**Методи дослідження** – економіко-статистичний, економіко-математичний, аналізу і синтезу, абстрактно-логічний, балансовий, табличний, графічний і монографічний.

Розроблено концепцію конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону із врахуванням усіх зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на процеси їх розвитку.

Узагальнено теоретичні концепції і практичний досвід вітчизняних і зарубіжних вчених до підходів визначення сутності та структури функціонування підприємств в регіоні

Здійснено ґрунтовний аналіз особливостей та тенденцій розвитку підприємств регіону та відповідної побудови ефективних систем управління ними в контексті формування ефективної регіональної політики.

Встановлено та розв'язано надзвичайно важливі проблеми забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств, що пов'язані з посиленням конкурентної боротьби на внутрішніх і зовнішніх ринках і значною мінливістю конкурентного середовища, а також запропоновано заходи щодо їх подолання.

**Ключові слова:** розвиток, підприємство, регіон, конкуренція, конкурентне середовище, конкурентоспроможність,

**Умови одержання звіту:** за договором. 03680, Київ, вул. Горького, 180, УкрІНТЕІ.

**R & D report:** 229 p., 130 sources, 1 supplement.

**The object of research** is the processes of competitive development of regional enterprises in modern conditions.

**The purpose of the work** is to develop theoretical, methodological and applied principles for the formation and implementation of effective mechanisms for the development of enterprises in the region in the conditions of a competitive environment.

**Research methods** are economic-statistical, economic-mathematical, analysis and synthesis, abstract-logical, balance sheet, tabular, graphic and monographic.

The concept of competitive development of the region's enterprises has been developed, taking into account all external and internal factors affecting their development processes.

The theoretical concepts and practical experience of domestic and foreign scientists on approaches to determining the essence and structure of the functioning of enterprises in the region are summarized

A thorough analysis of the peculiarities and trends of the development of enterprises in the region and the corresponding construction of effective systems of their management in the context of the formation of an effective regional policy was carried out.

Extremely important problems of ensuring the competitive development of enterprises associated with increased competition in domestic and foreign markets and significant variability of the competitive environment have been identified and resolved, and measures to overcome them have been proposed.

Key words: development, enterprise, region, competition, competitive environment, competitiveness,

**Conditions for receiving the report:** by agreement. 03680, Kyiv, Gorkyi St., 180, UkrINTEI.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	7
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ РЕГІОНУ</b> .....	7
1.1. Місце підприємництва в економічній системі регіону .....	20
1.2. Алгоритм управління вартістю регіональних підприємств на основі багатоваріантного розрахунку.....	31
1.3. Конкурентоспроможність інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями.....	42
<b>РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ</b> .....	55
2.1. Соціально-економічна сутність та особливості функціонування спільних аграрних підприємств в Україні, Європі і в світі.....	55
2.2. Фактори конкурентоспроможності підприємств регіону .....	76
2.3 Показники оцінювання еколого-економічної ефективності спільних аграрних підприємств.....	97
<b>РОЗДІЛ 3. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНІ ТА СИСТЕМИ ЇХ ПІДТРИМКИ</b> .....	106
3.1. Оцінка конкурентоспроможності підприємств агропромислового сектору економіки.....	106
3.2. Аналіз ефективності функціонування підприємств продовольчої сфери .....	116
3.3. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств .....	136
<b>РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ І МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ</b> .....	158
4.1. Управління конкурентоспроможністю підприємства на основі застосування системного підходу .....	158
4.2. Концепція сталого розвитку підприємств харчової галузі в	172

конкурентному середовищі .....	
4.3. Підвищення економічної ефективності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів .....	190
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	204
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	206
<b>ДОДАТОК А</b> .....	208

## ВСТУП

Тема "Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону" (державний реєстраційний номер 0117U003286) належить до завжди актуальних, оскільки підприємство є основною ланкою всієї економіки, саме на цьому рівні створюється потрібна суспільству продукція, виявляються необхідні послуги, тому є невичерпним об'єктом дослідження. Наукова робота кафедри фінансів, обліку та підприємництва Херсонського державного університету спрямована на комплексне вивчення цієї теми.

**Мета дослідження** полягає у розробці теоретичних, методологічних та прикладних засад формування та впровадження ефективних механізмів розвитку підприємств регіону в умовах конкурентного середовища.

Тема досліджується на різноманітному матеріалі, багатоаспектно, із застосуванням сучасних методів дослідження.

Наукові інтереси членів ініціативної теми кафедри зосереджені навколо проблем ефективного розвитку та управління підприємствами регіону в умовах конкурентного середовища. Зокрема, з цими проблемами пов'язана тема успішно захищеної докторської дисертації Петренко В.С. "Стратегії розвитку аграрних підприємств з іноземними інвестиціями: теорія, методологія, практика" (2018 р., науковий керівник – д.е.н., професор Мармуль Л.О.).

В 2017 р. на факультеті була видана колективна монографія "Економіка південного регіону: проблеми, стратегії, моніторинг", у якій взяли участь: (Мохненко А.С. – "Місце малого підприємництва в економічній системі регіону"; Петренко В.С. – "Спільні підприємства в зовнішньоекономічній діяльності Херсонської області"; Мельникова К.В. – "Аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств півдня України").

**Методологічні засади.** Теоретичною та методологічною основою

досліджень забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону є праці відомих зарубіжних та вітчизняних учених-економістів. Досить ґрунтовно загальні проблеми конкуренції та конкурентоспроможності підприємств як у теоретичному, так і в практичному аспектах досліджені у роботах Г.Азоева, В.Андріанова, В.Андрійчука, І.Ансоффа, В.Амбросова, С.Брю, К.Макконелла, М.Маліка, В.Месель-Веселяка, М.Портера, Р.Фатхутдінова А.Юданова. П.Саблука. Питанням регіонального розвитку підприємств присвячені роботи А.К.Агеева, Л.И.Абалкіна, В.С.Афанасьєва, А.І.Барановського, О.В.Безверхої, М.Д.Білика, А.О.Блінова, І.В.Бойчук, З.С.Варналія, Л.І.Воротіної, І.Г.Ганечко, О.В.Жука, А.А.Кисельова, Н.Ф.Колесник, О.В.Кужель, Л.В.Мельника, П.О.Мягкова, С.К.Реверчука, А.А.Шулуса, Ю.Ю.Юрченко та інших учених-економістів.

**Методи дослідження** застосовуються різноманітні: аналізу і синтезу, економіко-статистичний метод, абстрактно-логічний, економіко-математичний, балансовий метод, монографічний, графічний і табличний.

Упродовж 2016-2021 років на факультеті економіки і менеджменту Херсонського державного університету проводилися Міжнародна науково-практична конференція "Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти" та Усеукраїнська науково-практична конференція "Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах", де виступили майже всі виконавці ініціативної теми кафедри.

У збірниках матеріалів Усеукраїнської науково-практичної конференції "Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах" опубліковано тези доповідей:

2017 р. – Мохненко А.С. "Форми рефінансування дебіторської заборгованості підприємства", Петренко В.С. «Напрями вдосконалення систем планування потреб у трудових ресурсах на спільному аграрному підприємстві» ; Ковальов В.В. Процес економічного управління підприємством в сучасних



умовах;

2018 р. – Ковальов В.В. “Політика управління витратами господарюючого суб’єкта”

2020 р. – “Мохненко А.С. "Облікове забезпечення оцінки фінансової стійкості підприємства", Петренко В.С. «Венчурний капітал: поняття, цілі, функції» Мельникова К.В. «Дизайн-мислення як інструмент інноваційного ведення бізнесу»;

У збірниках матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти" опубліковано тексти доповідей:

2017 року – Петренко В.С. «Вектори європейської інтеграції аграрних підприємств України», Ковальов В.В. “Державне регулювання економічного зростання”;

2018 р. – Мохненко А.С. "Розвиток підприємств в системі факторів конкурентного середовища", ;

2019 р. – Мохненко А.С. "Оцінка ефективності інвестиційних проєктів", Ковальов В.В. “Економічні результати діяльності суб’єктів господарювання”;

2020 р. – Мохненко А.С. "Особливості обліку заробітної плати на підприємствах комунальної сфери", Мельникова К.В. «Фінансова стійкість підприємства та шляхи її зміцнення» ;

2021 р. – Мохненко А.С. "Економічна сутність конкурентоспроможності підприємства", Мельникова К.В. «Основні чинники впливу на якість життя населення України», Ковальов В.В., Федорчук О.М. «Модель SCP «Структура - ведення операцій – функціонування» у визначенні поведінки суб’єкта господарювання».

**Члени кафедри виступають із доповідями, пов’язаними з колективною темою, на конференціях, що проводяться іншими кафедрами та навчальними і науковими закладами:**

– на Міжнародній науково-практичній конференції "Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем" (м. Івано-Франківськ, 11-13 жовтня 2017 р.) доповідь на тему: "Управління діяльністю підприємств регіону" (Мохненко А.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції "Розвиток соціально-економічних систем в геоeкономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування" (м. Тернопіль, 11-12 травня 2017р.) доповідь на тему: "Використання інноваційних технологій у підготовці майбутніх фахівців з бухгалтерського обліку" (Мохненко А.С.);

– на Міжнародній науково-методичній конференції «Викладання економічних дисциплін в умовах глобалізації та європейської інтеграції України» (м. Харків, 02 червня 2017 р.) тема доповіді «Міжнародний досвід підготовки фахівців з економіки» (Ковальов В.В.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції «Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва» (м. Ірпінь, 26-27 жовтня 2017 р.) доповідь на тему «Сутність зовнішнього венчуру» (Петренко В.С., Ковальов В.В.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції «Пріоритети сучасної науки» (м. Київ, 27-28 жовтня 2017 р.) доповідь на тему «Причини і сфери конфлікту інтересів партнерів по спільним підприємствам» (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції «Новий погляд на розвиток економіки країни» (м. Харків, 10- 11 листопада 2017 р.) доповідь на тему «Модель ефективного функціонування спільного підприємства залежно від кількості засновників» (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції «Наука у контексті сучасних глобалізаційних процесів» (м. Полтава, 19 листопада 2017 р.) доповідь на тему «Класифікація ризиків спільних аграрних підприємств» (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасний стан та

перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів та управління в Україні та світі” (м. Полтава, 14 листопада 2017 р.) доповідь на тему “Державні гарантії діяльності спільних аграрних підприємств “ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Розвиток економічної науки на сучасному етапі” (м. Тернопіль, 28 листопада 2017 р.) доповідь на тему “Вплив інтеграційних процесів на розвиток спільних аграрних підприємств“ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Двадцять другі економіко-правові дискусії (економічне спрямування)” (м. Львів, 29 листопада 2017 р.) доповідь на тему “Підходи до формування стратегічних агроальянсів “ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами” (м. Луцьк, 7 грудня 2017 р.) доповідь на тему “Гендерні ролі в спільних підприємствах “ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Наукові підходи до модернізації економіки та системи управління” (м. Київ, 15-16 грудня 2017 р.) доповідь на тему “Особливості створення та визначення переваг спільних підприємств в Україні “ (Петренко В.С., Карнаушенко А.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Економічна система країни в контексті міжнародного співробітництва: стан та перспективи розвитку” (м. Львів, 26-27 січня 2018 р.) доповідь на тему “Креативний стиль поведінки керівників спільних аграрних підприємств“ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Реформування фінансово-економічної системи: погляд у майбутнє” (Київ, 26- 27 січня 2018 р.) доповідь на тему “Вплив якості продукції на конкурентоспроможність спільних аграрних підприємств“ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Розвиток соціально-економічних систем в сучасних умовах” (м. Одеса, 2-3 лютого 2018 р.) доповідь на

тему “Мотиви встановлення стратегічних аграрних альянсів“ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору” (м. Полтава, 27 березня 2018 р.) доповідь на тему “Перспективи розвитку аграрних підприємств з іноземними інвестиціями в умовах євроінтеграції“ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Сучасні проблеми менеджменту” (м. Київ, 19 жовтня 2018 р.) тема доповіді “Напрями вирішення проблем освітнього менеджменту” (Ковальов В.В.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції "Сучасні управлінські технології в умовах трансформації соціально-економічних відносин" (м. Івано-Франківськ, 19-20 квітня 2018 р.) доповідь на тему: "Формування маркетингової діяльності підприємств регіону" (Мохненко А.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції "Маркетингові технології в умовах глобалізації економіки України" (м. Хмельницький, 28-30 листопада 2019 р.) доповідь на тему: "Організація маркетингової діяльності на підприємстві" (Мохненко А.С., Федорчук О.Ф., Мельникова К.В.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції "Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості" (м. Київ, 19 квітня 2019 р.) доповідь на тему: " Методи визначення конкурентоспроможності підприємства " (Мохненко А.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Науковий диспут: питання економіки і фінансів” (Харків–Відень–Лондон, 31 січня 2019 р.) доповідь на тему “Основні критерії відбору інноваційних проектів за різними інвестиційними моделями “ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Фінанси, аудит та соціальна економіка: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку” (м. Львів, 23 лютого 2019 р.) доповідь на тему “Зовнішньоторговельна політика

підприємства: проблеми та перспективи“ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Сучасні тренди та перспективи логістики, маркетингу, збутової діяльності плодоовочівництва в епоху цифрових технологій присвячена 35-річчю Економічного факультету” (м. Херсон, 20-21 вересня 2019 р.) доповідь на тему “Аналіз торговельних потоків продукції плодоовочівництва Європейського союзу “ (Петренко В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Управління розвитком підприємств в умовах динамічної ринкової кон'юнктури” (м. Київ, 27 грудня 2019 р.) доповідь на тему “Оздоровчий менеджмент в управлінні підприємства“ (Петренко В.С., Холодняк В.С.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції "Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки" (м. Дніпро, 16-17 квітня 2020р.) доповідь на тему: "Methodical approaches for competitiveness assessment of enterprises of the agrarian economy sector" (Мохненко А.С., Федорчук О.Ф.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні тренди та перспективи логістики, маркетингу, збутової діяльності плодоовочівництва в епоху цифрових технологій» (м. Херсон, 20-21 вересня 2019 р.) тема доповіді “Шляхи удосконалення процесу управління збуту продукції на підприємствах аграрної сфери” (Ковальов В.В.);

– на Всеукраїнській науково-практичній інтернет конференції «Логістика майбутнього: ефективні рішення для торгівлі»» (м. Київ, 13 березня 2019 р.) доповідь на тему “Екологістика: теоретичний аспект” (Ковальов В.В.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Сучасні можливості забезпечення розвитку міжнародних відносин та економіко-політичного процесу” (м. Ужгород, 21 березня 2020 р.) доповідь на тему “Еволюція діяльності міжнародних фінансових інститутів“ (Петренко В.С., Крапівнікова А.В.);

– на Міжнародній науково-практичній конференції “Здобутки та досягнення

прикладних та фундаментальних наук XXI століття” (м. Черкаси, 7 серпня 2020 р.) доповідь на тему “Особливості визначення та сфери застосування інновацій” (Петренко В.С.);

**Викладачі кафедри брали активну участь у закордонних міжнародних конференціях:**

– Vedecký prumysl evropského kontinentu (Praha, 22-30 listopadu 2017 r.), доповідь на тему: “Стратегічний успіх створення спільних аграрних підприємств” (Петренко В.С.)

– Wykształcenie i nauka bez granic (Przemysł, 07-15 grudnia 2017 r.) доповідь на тему: “Методи оцінки необхідних грошових внесків для створення спільних аграрних підприємств” (В.С. Петренко);

– Strategiczne pytania światowej nauki (Przemysł, 07-15 lutego 2018 r.) доповідь на тему: “Особливості міжнародних спільних підприємств в умовах глобалізації” (Петренко В.С.)

– Technology transfer: innovative solutions in Social Sciences and Humanities (Tallinn, Estonia, 29 March 2018 ) доповідь на тему: Formation of vertically integrated agrarian enterprises with foreign capital ( Петренко В.С., Мельникова К.В.)

– International Conference on Applied Economics and Finance & EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES (ICOAEF’19) (Kyrenia – North Cyprus, April 8-9-10, 2019), доповідь на тему: “Evaluation Of Efficiency Of State Support Of Agrarian Enterprises In Ukraine” ( ПетренкоВ.С., КарнаушенкоА.С.)

– 3<sup>rd</sup> International Conference on Economic Research (ECONALANYA2019), (Alanya, Turkey 24-25 October 2019), доповідь на тему: " Development of a regional marketing system" (Мохненко А.С.);

– International Conference on Distributed Sensing and Intelligent Systems (ICDSIS2020), (Agadir, Morocco 01-03 February 2020), доповідь на тему: "Partner

relationship assessment methodology" (Мохненко А.С.);

– Conference on Business and Technology (ICBT 2020), (Istanbul–Turkey 14-15 November 2020) доповідь на тему: “Improving the process of the financial potential management of tourism enterprises” (Петренко В.С., Танклевська Н.С., Карнаушенко А.С.)

– Priorities of the new green course strategy (Lublin, June 17, 2021) доповідь на тему: “Responsible consumption and production as a goal of sustainable development in Ukraine (by examples)” (Мельникова К.В.)

– Priorities of the new green course strategy (Lublin, June 17, 2021) доповідь на тему: Рациональне еколого-безпечне використання земельно-ресурсного потенціалу території (Ковальов В., Богатирьова Л.)

– Priorities of the new green course strategy (Lublin, June 17, 2021) доповідь на тему: “Policy of rural development of Ukraine: Prospects and disadvantages” (Петренко В.С., Карнаушенко А.С.);

Мохненко А.С., Федорчук О.Ф. прийняли очну участь у міжнародній науково-практичній конференції «Україна-Болгарія – Европейський союз: сучасне становище і перспективи» Херсон-Варна, 2018, виступили з доповіддю на тему: "Місце малого підприємництва в економічній системі регіону".

За звітний період викладачі активно брали участь в написанні колективних монографій:

1. Мохненко А.С. Концепція структурних перетворень у сільському господарстві у контексті спеціалізації підприємств / А.С. Мохненко // Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку аграрного сектору економіки України: монографія. – Херсон: СТАР ЛТД, 2017. – С. 97-106.

2. Ковальов В.В. Інструментарій механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / В.В. Ковальов О.М. Федорчук, С.О.

Олексенко // Економіка південного Регіону: проблеми, стратегії, моніторинг: колективна монографія - Херсон: Видавничий дім Гельветика, 2017. – С. 137-149.

3. Ковальов В.В. Прогнозування потреби у матеріально-технічних ресурсах для підприємств виробничої інфраструктури аграрного сектору / В.В. Ковальов О.М. Федорчук // Моніторинг інфраструктури аграрної сфери: Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств: монографія [Ковальов В.В. та ін.] - Одеса: ОНЕУ, 2017. – С. 347-354.

4. Ковальов В.В. Продуктивність праці на підприємстві та резерви її підвищення / В.В. Ковальов О.М. Федорчук // Сучасний стан та пріоритети розвитку системи обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів господарювання агропромислового сектору економіки: [колективна монографія] / за заг. ред. Л.О. Мармуль. – Херсон: Айлант, 2018. – С. 226-235.

5. Мохненко А.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємств агропромислового сектору економіки / А.С. Мохненко // Сучасний стан та пріоритети розвитку системи обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів господарювання агропромислового сектору економіки: монографія. – Херсон: Айлант, 2018. – С. 158-167.

6. Мохненко А.С. Формування системи забезпечення зовнішньоекономічної діяльності газотранспортного підприємства / А.С. Мохненко // Структурна модернізація економіки: прогностні сценарії та перспективи розвитку регіону: монографія. – Херсон: ПП "Вишемирський", 2018. – С. 276-284

7. Петренко В.С. Застосування сучасних засобів платежу з урахуванням вимог інформаційного суспільства / В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // «обліково-аналітичне забезпечення й оподаткування розвитку суб'єктів агробізнесу та сільських територій» [колективна монографія] / за заг. ред. Л.О. Мармуль. – Херсон: Айлант, 2019. – С. 14-25.



8. Мохненко А.С. Аналіз ефективності функціонування підприємств продовольчої сфери / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька // Обліково-аналітичне забезпечення й оподаткування розвитку суб'єктів агробізнесу та сільських територій: колективна монографія. – Херсон: Айлант, 2019. – С. 223-235.

9. Мохненко А.С. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, К.В. Мельникова // Розвиток підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища: управління, реалізація та перспективи: колективна монографія. – Херсон: ФОП Вишемирський В.С., 2019. – С. 227-243.

10. Мохненко А.С. Підвищення економічної ефективності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька // Теорія, методологія і практика обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів агробізнесу та сільських територій: нові реалії та перспективи в умовах інтеграційних процесів: колективна монографія. – Херсон: Айлант, 2020. – С. 187-200.

11. Ковальов В.В. Інвестиційна привабливість та методи її оцінки / В.В. Ковальов О.М. Федорчук // Теорія, методологія і практика обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів агробізнесу та сільських територій: нові реалії та перспективи в умовах інтеграційних процесів: [колективна монографія] / за е. ед.. Мармуль Л. О. — Херсон: Айлант, 2020. — с. 259-270

**Виконавці ініціативної теми також підготували розділи монографії в іноземних рецензованих виданнях:**

1. Mokhnenko A. Concept of sustainable development of the food Sector enterprises in the competitive environment / A. Mokhnenko, O. Fedorchuk, O. Protosivitska // Development of the innovative environmental and economic system in

Ukraine: monograph. – Prague: OKTAN PRINT s.r.o., 2019. – С. 123-141.

2. Petrenko V. The impact of international economic integration on financing innovative activity of agricultural enterprises. Adaptation of science, education and business to world innovative megatrends: International collective monograph / Edited by M.M. Iermoshenko – Doctor of Science in Economics, Professor, President of the International Academy of Information Science, Real Member of New York Academy of Sciences USA, St. Louis, Missouri: Publishing House Science and Innovation Center, Ltd., 2018. p. 252 – 265

3. Petrenko V. Assessment competitiveness of innovative enterprises with foreign investments. New trends in the economic systems management in the context of modern global challenges: collective monograph Sofia: VUZF Publishing House “St. Grigorii Bogoslov”.2020. pp.149 – 159. ISBN 978-954-8590-85-3

4. Petrenko V. Role of the state in improving the living standards of households. Global aspects of national economy development in the conditions of transformational changes: collective monograph. Lviv-Toruń: Liha-Pres, 2021. pp. 171-188/ ISBN 978-966-397-239-8

**Теоретичне і практичне значення отриманих результатів.** Полягає в можливості використання розроблених методичних підходів, положень, висновків і рекомендацій при дослідженні конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону, а також розробки конкурентної стратегії при формуванні та реалізації регіональної і місцевої політики, програм соціально-економічного розвитку територій. Теоретичні положення і матеріали дослідження також використовуються у навчальному процесі у Херсонському державному університеті Міністерства освіти і науки України при викладанні дисциплін, при розробці навчальних посібників і підручників, написанні курсових і випускних робіт тощо.

**Апробація результатів дослідження.** Теоретичні положення і матеріали дослідження використовуються у навчальному процесі при викладанні дисциплін

"Економіка підприємства", "Фінанси підприємства", "Підприємницька діяльність" та "Електронна комерція" для підготовки фахівців першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 051 "Економіка", 072 "Фінанси, банківська справа та страхування", 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" та дисциплін "Фінансовий менеджмент" та "Бухгалтерський облік в управлінні підприємством" для підготовки фахівців другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 071 "Облік та оподаткування".

Теоретичні положення і матеріали дослідження також використовуються при керівництві виконанням курсових і випускних робіт.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ РЕГІОНУ

#### 1.1. Місце підприємництва в економічній системі регіону

Для сучасного економічного стану України особливе значення мають ті дослідження, які націлені на розробку ефективних заходів щодо прискореного розвитку механізму формування ринкових відносин.

Процес ринкової трансформації передбачає поряд з формуванням валютно-грошової системи, проведенням приватизації, земельної реформи також становлення малого підприємництва, який виступає одним із засобів вирішення багатьох соціально-економічних завдань. Цей процес сприяє послабленню монополістичних тенденцій шляхом розвитку внутрішньогалузевої конкуренції, відіграє важливу роль у зміні структури форм власності й в умовах згорання діяльності державних підприємств та високого рівня безробіття, створює можливості для працевлаштування широких верств населення.

Однак, незважаючи на всі позитивні зрушення, мале підприємництво стикається з великою кількістю перешкод. Його розвиток відбувається нерівномірно, хаотично та суперечливо, йому не приділяють належної уваги державні органи: програми підтримки є декларативними, немає узгодженості у діях центральної та місцевої виконавчої влади, слабка фінансова допомога тощо.

Характерною тенденцією сучасного етапу розвитку малого підприємництва в Україні є його регіональна орієнтація. Вона пов'язана з наступними обставинами.

По-перше, малий бізнес через обмеженість масштабів діяльності, відносно невеликих ринків ресурсів і збуту, а також інших специфічних особливостей спрямований в основному на задоволення місцевих потреб в товарах і послугах.

По-друге, розширення повноважень регіонів України призводить до збільшення ролі малого підприємництва в реструктуризації регіональної економіки, підвищенні зайнятості і рівня життя в регіонах.

І, нарешті, значне посилення міжрегіональних відмінностей в доходах населення, що є відмінною рисою сучасного етапу економічного розвитку нашої країни, робить суттєвий вплив на формування попиту на продукцію малих фірм.

Крім цього, вибір напрямів і видів діяльності для малих фірм значною мірою зумовлюється економічними, географічними і кліматичними умовами районів їх майбутнього функціонування.

Питанням регіонального розвитку малого підприємництва присвячені роботи І.Бистрякова, З.Варналія, О.Кужель, С.Реверчука, А.Шулуса, Ю.Юрченко та інших учених-економістів. Активно процес становлення підприємницького сектора економіки досліджений і у працях зарубіжних авторів: Д.Кларка, Ф.Гайєка, П.Друкера А.Маршалла, Ж.Сея, Р.Слоу, Ф.Хайєка, Й.Шумпетера та ін. Разом з тим, теоретико-методологічні та практичні питання розвитку малого підприємництва в умовах економічних перетворень ще не повною мірою досліджені та розроблені. Нерозв'язаність багатьох проблем значною мірою пов'язано з відсутністю комплексної уяви щодо регіонального розвитку малого підприємництва на сучасному етапі.

Особливістю розвитку малого підприємництва в Україні, у порівнянні з економічно розвиненими країнами, є те, що він значною мірою прив'язаний до відповідної території, тобто орієнтований на регіональні економічні інтереси. Це принципово відрізняє мале підприємництво України від малого підприємництва західної моделі розвитку, де він загалом характеризується корпоративними рисами, тобто прив'язаний до великих економічних структур.

Можливо наступним чином визначити економічне значення малого підприємництва в регіональному розвитку:

– створення сприятливих передумов для працевлаштування частини робочої

сили, що вивільняється з великого бізнесу, і соціально незахищених верств населення, поступовий перехід у ранг основного роботодавця в регіоні;

- використання місцевих джерел сировини;
- більш рівномірне насичення попиту на товари, особливо тих, які не підлягають тривалому транспортуванню;
- вирівнювання умов життя в населених пунктах різних масштабів;
- прискорення демонополізації і створення конкурентного середовища на основі оптимізації розмірної структури ринкових суб'єктів;
- включення у виробництво частини матеріальних і фінансових ресурсів населення регіону;
- забезпечення значної частини надходжень регіонального і місцевих бюджетів;
- розширення інноваційної активності в регіоні;
- освоєння зовнішніх ринків збуту і зростання зовнішньоекономічної діяльності в регіоні.

Існує два основні шляхи регіонального розвитку: екзогенне і ендегенне.

В першому випадку економічне зростання здійснюється переважно за рахунок зовнішніх джерел інвестицій, у тому числі, і зарубіжних, зовні зумовлюються і сфери їх прикладення.

Останні дослідження показують, що в довготривалому плані зарубіжні інвестиції призводять до зменшення темпів економічного розвитку країни. Це твердження узгоджується з теорією залежності, згідно з якою положення країни в світовому розподілі праці є головною причиною її розвиненості або слабкої розвиненості.

Іншими словами, іноземний капітал, вкладений у великомасштабні операції, прагне підтримувати більшою мірою інтереси розвинених, ніж країн, що розвиваються. Наплив іноземного капіталу може привести до збільшення експорту товарів у розвинених країнах, в якому вони мають потребу для досягнення

економічного зростання в довготривалому плані.

У другому випадку йдеться про внутрішні джерела розвитку регіональної економічної системи. Такий підхід передбачає максимально ефективне використання всіх складових внутрішнього потенціалу території: природних, фінансових і людських ресурсів.

Високий потенціал регіонів України, з одного боку, і неможливість залучення достатніх фінансових ресурсів від іноземних інвесторів, з другого боку, зумовлюють вибір ендogenous шляху розвитку регіонів.

Проте світовий досвід свідчить, що спонтанний ендogenous розвиток відбувається украй рідко, він повинен стимулюватися державою. При цьому серед методів стимулювання одне з провідних місць належить підтримці малого підприємництва. Це пов'язано як з розглянутими особливостями малого підприємництва, так і з тією обставиною, що великі і середні фірми в меншій мірі відчувають потребу в керованому розвитку, вони мають значний потенціал до саморозвитку. Більш того, серйозне втручання в діяльність великих корпорацій означало б відхід від принципів ринкової економіки.

Слід також відзначити, що посилення ролі малих фірм в регіональному розвитку носить об'єктивний характер. Крім глобальних змін в зовнішньому середовищі можна назвати наступні причини.

По-перше, об'єктивною тенденцією світового економічного розвитку є неухильне зростання значення сфери послуг. У структурі суспільного виробництва частка послуг в останні роки складала: в США 70,3%, в Японії – 58,4%, Англії – 67,4% і має тенденцію до подальшого зростання. В Україні сектор послуг займає частку в 37,4%.

Саме ця сфера діяльності має найбільше значення для малих фірм у всіх країнах, що пов'язане з її низькою капіталоємкістю і характером послуг, що індивідуалізувався. Не є виключенням і Україна. Так, наприклад, частка малих підприємств в загальній чисельності підприємств матеріально-технічного

постачання і збуту в останні роки складала 37,3%, а в торгівлі і громадському харчуванні – 45,7%. Аналогічна ситуація характерна і для окремих регіонів.

По-друге, поява принципово нової техніки і технологій, в першу чергу комп'ютерних, широкий розвиток комунікацій дозволяє забезпечити високий ефект при виробництві підприємств з різними масштабами діяльності.

Третя причина посилення ролі малого підприємництва полягає в зміні демографічної структури зайнятості, що виражається в збільшенні зайнятості жінок і осіб старших вікових груп. Якщо зростання залученої в економіку жінок є характерною тенденцією розвитку зарубіжних країн, то Україні більше властиве витіснення жінок з сфери великого виробництва і високий ступінь зайнятості громадян пенсійного віку. Дані категорії працюючих не привабливі для великих фірм, проте, цілком можуть брати участь у сімейному бізнесі та інших формах малого підприємництва.

Зростання числа малих підприємств постійно підштовхуватися загостренням проблеми зайнятості. Збільшення безробіття, структурна перебудова в сукупності з дією інших чинників поза сумнівом приведуть до зростання зайнятості населення в малому бізнесі.

Таким чином, існує ціла сукупність достатньо глибоких і стійких причин збільшення ролі малого бізнесу в економіці в цілому і на рівні регіонів зокрема. Можливості реалізації цієї сприятливої ситуації багато в чому залежать від політики з підтримки малого підприємництва, що проводиться органами влади всіх рівнів.

Слід зазначити, що, не дивлячись на значні успіхи, потенційні можливості розвитку малого підприємництва реалізовані недостатньо, існують серйозні диспропорції в його територіальному розвитку.

По території України малі підприємства поширені укр. нерівномірно. П'ята частина з них зосереджена в Центральному районі. Далі, по мірі убування числа малих фірм, слідує Південний район (15,7 % від загального числа),



Донецький район (13,9%). Менше всього малих фірм у Подільському і Поліському: 6,1 % і 7,3 % від загального числа відповідно. Лідером по рівню концентрації малих підприємств серед міст є найбільше українське місто – Київ (15,5 % від загального числа).

По території Херсонської області малі підприємства також поширені українськи нерівномірно (Рис. 1.1).

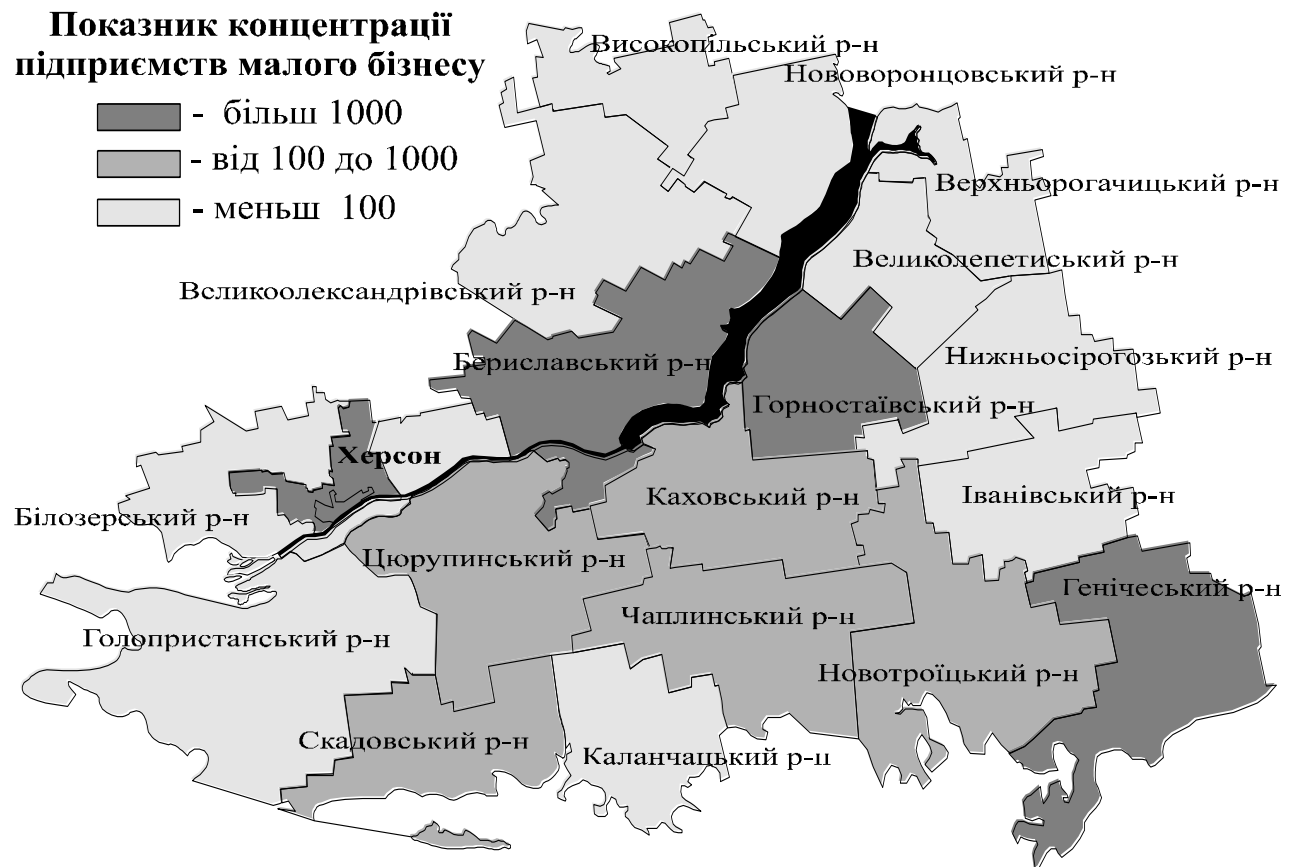


Рис. 1.1. Розподіл малих підприємств по районах Херсонської області.

Постійна зайнятість на підприємствах малого бізнесу характеризується такою ж нерівномірністю розповсюдження по території України та області, як і число малих підприємств.

У світовій практиці загальноприйнятим показником рівня розвитку малого підприємництва є число малих підприємств, що припадає на 1000 жителів. У

країнах ЄС цей показник складає близько 25-30 підприємств. В середньому по Україні налічується 5 малих підприємств на 1000 жителів. Ця ж цифра характеризує ситуацію в Херсонській області.

Для досягнення рівня економічно розвинених країн частка МП в зайнятості повинна складати 56%. У теперішній час по Україні в цілому ця величина складає близько 13% при суттєвих територіальних диспропорціях.

Виходячи з наведених даних, слід визнати недостатнім з погляду раціональної структури ринкової економіки рівень розвитку малого підприємництва в нашій країні, і підкреслити необхідність регіональної орієнтації державної політики відносно малого підприємництва з метою вирівнювання його розвитку в територіальному розрізі.

Для забезпечення позитивного впливу малого підприємництва на економічне зростання і управління процесами його розвитку потрібна ефективна регіональна бізнес-система.

*Бізнес-систему* слід визначити як систему управління розвитком підприємництва, включаючи цілі, об'єкти, органи і засоби управління.

В якості основних цілей можна виділити структурну перебудову, зростання зайнятості населення, збільшення бюджетних надходжень і забезпечення на цій основі економічного зростання і поліпшення життя населення.

Об'єктами управління виступають перш за все малі підприємства, але в їх тісній взаємодії з крупним бізнесом і іншими суб'єктами господарювання регіону.

Органи управління включають владні структури різних рівнів.

Під засобами управління розуміються структурна, інвестиційна податкова політики і правове регулювання, що створює певне економічне і правове середовище розвитку підприємництва.

Методологічна схема формування регіональної бізнес-системи може бути представлена таким чином (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Методологічна схема формування регіональної бізнес-системи.

Структурно-інвестиційна політика передбачає проведення підтримуючих заходів і селективне стимулювання необхідних змін.

Регулююча роль держави в структурних реформах виражається в створенні адекватного ринкового середовища, стимулюючого економіку, і формуванні структурного профілю секторів. Це передбачає забезпечення конкурентного порядку, незмінність економічних умов діяльності, стимулювання мобільності праці і капіталу.

До методів, що забезпечують конкурентний порядок, відносяться широке стимулювання утворення нових підприємств, сприяння їх розвитку і антимонопольна політика. Не дивлячись на значні успіхи в створенні великої кількості нових підприємств, існуюча структура економіки не адекватна порядку конкуренції. Така структура має потребу, з одного боку, в подальшій

деконцентрації, що проводиться ззовні, і, з іншого, – в утворенні нових малих підприємств. Існуючий значний розрив між необхідністю створення підприємств і готовністю до цього зумовлює велике значення політики сприяння створенню нових підприємств.

Пристаювання до структурних змін відбуватиметься тим легше, чим менше держава непостійністю своєї економічної політики провокуватиме необхідність такого пристосування. Неготовність багатьох підприємств до інвестування засобів в розширення виробництва і ризику багато в чому зумовлюватиметься непослідовністю економічних рішень уряду.

Важливою задачею державного сприяння структурним зрушенням є стимулювання мобільності факторів виробництва. Підвищення мобільності капіталу може бути результатом скасування регулюючих заходів і інтенсифікації конкуренції. Мобільність робочої сили може підвищитися завдяки вдосконаленню інформації про ринок праці (консультаційна і посередницька служба), стимулюванню перенавчання і підвищення кваліфікації персоналу.

Вказані можливості структурної політики значною мірою пов'язані з усуненням бар'єрів, що заважають тим структурним зрушенням, які породжені ринковими процесами.

Податкова політика також є одним з найважливіших засобів створення ефективної бізнес-системи. Економічна теорія вказує, і світова практика підтверджує безперечний зв'язок між податковими ставками і економічним зростанням. Зміна податкових ставок стимулює швидкий економічний розвиток. Низькі ставки – один з головних індикаторів ефективної економіки. Вони також дуже важливі для просування малого підприємництва.

Протилежна ситуація, коли не стимулюються заощадження, інвестиції і вкладення трудового капіталу, викликає повільне економічне зростання і, відповідно, низькі доходи. Згідно з даними Всесвітнього банку, збільшення на 1% податкового тягаря відповідає в середньому 0,4% падіння економічного зростання.

У зв'язку з цим на додаток до плану конструктивних реформ в промисловості і інших секторах економіки, необхідно давати податкові пільги деяким галузям економіки, щоб стимулювати перебудову їх структури.

Правове регулювання як складова частина бізнес-системи є необхідним для забезпечення законного захисту і надання допомоги приватному сектору, що знаходиться на стадії становлення. Закони і нормативні акти по малому підприємництву повинні гарантувати забезпечення урядової допомоги, консультації і захист ініціативних підприємців. Специфічна увага повинна бути присвячена законодавчій підтримці інвестицій, що гарантують зростання, модернізацію і експансію дрібних приватних підприємств. Іншими пріоритетами є: регулювання банківських позик, визначення пільгових умов для інвесторів дрібних промислових підприємств і таке інше.

Державна політика розвитку підприємництва повинна супроводжуватися створенням інвестиційних можливостей. Для цього необхідне включення і ряду інших заходів: посилення банківського контролю і зменшення кількості непогашених позик, управління грошово-кредитним механізмом, узгодження політики з темпами інфляції; підтримка такого рівня цін, щоб запобігти їм в зухвалий інфляцію чинник. При створенні сприятливого підприємницького середовища повинна враховуватися взаємодія всіх розглянутих напрямів.

Слід зазначити, що формування ефективної регіональної бізнес-системи в істотному ступені залежить від рішень, що приймаються на федеральному рівні. Проте регіональний і локальний рівні управління повинні володіти більш широкою компетенцією у сфері підтримки і розвитку підприємництва унаслідок переважно регіональної спрямованості малого і середнього підприємництва.

Методологічний підхід до розробки регіональної бізнес-системи передбачає наступні етапи:

1. Аналіз особливостей регіону як підприємницького середовища, відтворювальних процесів в регіоні і ролі малого підприємництва в них.

2. Визначення цілей і послідовності формування стійкого соціально-економічного розвитку регіону, віддзеркалення значення малого підприємництва в цьому процесі.

3. Моніторинг ситуації в розвитку малого підприємництва в регіональному аспекті.

4. Визначення потенційних галузей для ефективного саморозвитку малого підприємництва.

5. Розгляд інтеграційних форм співпраці великого бізнесу і малого підприємництва.

6. Стимулювання вирівнювання територіальних відмінностей в розвитку підприємництва.

7. Формулювання концепції розвитку малого підприємництва в регіоні.

8. Розробка системи факторів, що забезпечують розширення сфери підприємництва.

Результативність функціонування регіональної бізнес-системи залежатиме від правильності встановленої стратегії розвитку підприємництва в регіоні і від знаходження державою оптимальної ролі в цьому процесі. Це означає поєднання невтручання в природні ринкові процеси, з одного боку, і необхідне втручання в управління і реформування підприємницького середовища, з іншого.

## **1.2. Алгоритм управління вартістю регіональних підприємств на основі багатоваріантного розрахунку**

Відповідно до сучасних концепцій, будь-яка компанія виступає товаром особливого роду. Це, по-перше, інвестиційний товар, де витрати і віддача розділені, причому віддача має імовірнісний характер. По-друге, це один з небагатьох товарів, вартість якого може і повинна зростати з часом [96]. При цьому компанія представляє собою інструмент задоволення різних особистих цілей, як економічних (гроші), так і позаекономічних (престиж, самореалізація). Тому вартість компанії є основною її сутнісною характеристикою, єдиним посправжньому ефективним критерієм оцінки бізнесу. Вартість є фактично єдиним кількісним критерієм для стратегічного менеджменту і планування, істотний недолік яких полягає в розпливчастості якісних критеріїв. Далі, вартість є стабільним, довгостроковим критерієм, оскільки базується на грошових потоках.

Тематикою оцінки спільних підприємств займалися та продовжують займатися чимало українських вчених та науковців, таких як: Олександренко І., Гороховатська М., Щедрина Т., Георгіаді Н., Проскура В., а управлінням вартістю підприємства Корягін М.В, Бабій О.М., Малишко В.С., Пудичева Г.О.. Незважаючи на чималі напрацювання з даних тем наукового дослідження, воно являється актуальним та потребує додаткового вивчення питання, що стосується саме автоматизованого управління вартістю спільних аграрних підприємств.

Вартість компанії є надзвичайно ємний, інформативний, інтегрований критерій. Цей критерій залежить від безлічі показників, що відображають як внутрішню ситуацію в компанії, так і її зовнішнє оточення, і тісно пов'язаний з іншими традиційними критеріями бізнесу. Наприклад, чим більше цінність товару, тим більше його ціна і, отже, одержуваний дохід і вартість бізнесу.

Таким чином, суть вартісного мислення полягає в тому, що головним завданням і головним критерієм діяльності менеджменту стає створена вартість.

При реалізації Value Based Management (концепції управління, орієнтованого на вартість) управління орієнтується на максимальну вартість, на довгострокові фінансові потоки, на майбутнє зростання доходів і вартості компанії, а не на поточне зростання доходів, прибутковості і рентабельності, як зазвичай.

Можна виділити два типи менеджменту, які орієнтовані, відповідно, на два типи економіки. Управління, яке орієнтоване на максимізацію поточних і чітко прораховуваних найближчих прибутків, характерно для традиційної економіки, де ціна акцій на 70% визначається поточними отриманими прибутками. Зазвичай кажуть, що тут реалізується marketing pull-стратегія - стратегія вивчення попиту.

Управління, яке націлене на створення передумов для набагато більших, але не прораховуваних чітко прибутків в більш віддаленому майбутньому, характерно для нової економіки, де ціна акцій на 70% визначається майбутніми прибутками від інвестиційних проектів. Зазвичай кажуть, що тут реалізується technology push-стратегія - стратегія створення ринку. До такої економіці відносяться наукомісткі галузі - зв'язок, сфера інформаційних технологій, біотехнологія, де витрати на НДДКР перевищують 10% від обсягу продажів (в традиційних галузях - не більше 3%) [2, с.48].

На відміну від вартості, яка є оптимальним критерієм ефективності діяльності компанії, гонитва за короткостроковим прибутком має наступні мінуси: відсутня динаміка і перспективи, не відображаються темпи зростання і падіння, грошові потоки не збігаються з фінансовим результатом, який багато в чому є штучним бухгалтерським показником. Інший популярний показник ефективності, рентабельність, є показником відносним і не відображає інвестиційної діяльності компанії.

З іншого боку, заперечення проти антигромадської характеру вартісного підходу досить легко знімаються. Як правило, позитивне задоволення нефінансових цілей веде до збільшення вартості і навпаки. Наприклад, компанія, що має більш високу продуктивність праці і ефективність виробництва, має і



більш високу вартість, а збільшення вартості компанії зазвичай тягне за собою зростання інвестицій і числа робочих місць [3,с.36]:.

Проста оцінка вартості ще не означає управління вартістю, для реалізації якого необхідно виділити і обґрунтувати систему чинників впливу на вартість. Саме наявність такої функціональної залежності між факторами впливу на вартість і самої вартістю робить можливим управління вартістю.

З метою управління вартістю можна впливати на внутрішні чинники вартості, які представляють собою різні змінні грошового потоку. Сюди відносяться такі чинники, як час, виручка, собівартість, валовий прибуток, оборотні і основні засоби, а також фактори, що впливають на дисконт (співвідношення власних і оборотних коштів, вартість залучення капіталу). Можна впливати також на зовнішні чинники вартості за рахунок реорганізації видів діяльності і структури компаній (купівля-продаж, злиття-поглинання), що дає зростання вартості за рахунок синергетичного ефекту.

Фактори впливу на вартість не є взаємно незалежними, тому можуть бути побудовані дерева залежно ключових факторів, що впливають на вартість - від найзагальніших до детальних. Наприклад, вартість залежить від валового прибутку, витрат на доставку продукції. У свою чергу, валовий прибуток залежить від числа угод, середнього розміру однієї угоди.

В даний час зазвичай виділяють наступні інструменти управління вартістю [1, с.97]:

1. Диверсифікація продукції. В даному випадку досягається зростання виручки за рахунок збільшення номенклатури (ефект синергії) і зростання рентабельності за рахунок зменшення постійних витрат.

2. Зменшення оборотного капіталу, наприклад, за рахунок зростання оборотності, що зменшує грошовий відтік.

3. Зміна номенклатури продукції: вартість збільшується за рахунок збільшення частки товарів-донорів, що створюють грошові потоки, в порівнянні з

товарами-реципієнтами.

4. Вплив на зовнішні фактори, такі як розширення компанії (злиття, купівля) і скорочення компанії (продаж, розділ). В цьому випадку вартість зростає за рахунок диверсифікації, збільшення грошових потоків, ефекту доповнення (наприклад, при інтеграції з каналами збуту) та синергетичного ефекту.

Але найважливішим інструментом, що впливає на вартість, є виконання компанією різних інноваційних проектів [5, с.114]. Будь-інноваційний проект забезпечує певний технологічний відрив -можливість знімати «цінові вершки» на нову продукцію, а також закріпити за собою клієнтуру. Причому зростання вартості починається вже при демонстрації дослідних зразків, наявності відгуків експертів і клієнтів.

Інноваційні проекти, що реалізують продуктові і технологічні інновації, дають збільшення грошових потоків, зростання якості і зменшення собівартості продукції. До їх числа відносяться такі види проектів, як НДДКР по розробці нових продуктів, нові технології (ресурсозберігаючі, ресурсозаменяючіє, більш продуктивні), освоєння виробництва нового виду продукції, освоєння нового виду продажів, а також проекти реорганізації і реструктуризації компаній.

Реалізація перерахованих інструментів створення вартості вимагає впровадження в компаніях самостійної системи управління виробництвом вартості. Управління створенням вартості розуміється як інтегруючий процес, спрямований на якісне поліпшення стратегічних і оперативних рішень на всіх рівнях організації за рахунок концентрації загальних зусиль на ключових факторах вартості [4, с.170]. Можна виділити наступні узагальнені етапи функціонування механізму управління створенням вартості.

1. Аналіз діяльності компанії, побудова адекватної моделі бізнесу для встановлення вартості компанії, визначення значення вартості при поточному стані компанії і виявлення чинників, що впливають на значення вартості.

2. Вироблення конкретної системи цілей подальшого розвитку компанії, при

створенні якої необхідно користуватися єдиним критерієм максимальне збільшення вартості компанії (рис.1).



Рис. 1. Схема структурної перебудови аграрного підприємства

3. Розробка стратегії як поступовий рух від розрахунку сформованою ринковою вартістю до вивчення внутрішньої вартості, а потім - до визначення інвестиційної вартості (оптимальної реструктурованої вартості).

4. Реалізація стратегії для скорочення розриву в показниках ринкової і реструктурованої вартості з урахуванням зворотних зв'язків, зокрема, за рахунок реорганізації (перебудови) компанії.

5. Впровадження вартісної філософії в менеджмент.

Виділяють наступні основні умови успішного впровадження і реалізації системи управління вартістю [6]:

- підтримка вищого керівництва як головна і необхідна умова;

- впровадження системи управління вартістю являє собою поступовий, постійний процес, що складається з послідовності дрібних поліпшень, а не разовий захід;
- різко збільшується роль фінансового директора компанії, тому що стратегія бізнесу все більше залежить від фінансової стратегії;
- збільшення критичної маси людей, що підтримують систему управління вартістю;
- ув'язка системи заохочення зі створенням вартості;
- на збільшення вартості повинні бути орієнтоване все - планування, інвестиції, оцінка потреб в капіталі і трудових ресурсах.
- використання вартісного підходу при прийнятті щоденних рішень.

По-перше, для розрахунку вартості використовуються методи дохідного підходу, оскільки вони дозволяють забезпечити якісний розрахунок багатьох варіантів стратегій розвитку компанії в автоматичному режимі.

Далі, автоматизація управління вартістю базується на використанні різноманітних розрахунків, де кожен варіант відображає вплив на величину вартості черговий стратегії управління, кількісно виражається через значення факторів впливу на вартість.

Нарешті, для знаходження найкращого керуючого впливу необхідно вирішити оптимізаційних задач для знаходження варіанту з максимальною вартістю.

Автоматизації процесу управління вартістю повинна передувати формалізація цього процесу. Тому завдання управління вартістю пропонується записати у вигляді такої оптимізаційної задачі:

$$F(x) \rightarrow \max, x \in X, X \cup X_0$$

де  $x$  - вектор значень факторів впливу на вартість;

- безліч всіх допустимих комбінацій значень факторів;

$X$  - безліч розглянутих комбінацій значень факторів;

$F$  - функціонал, що відображає залежність вартості від факторів впливу на вартість.

Алгоритм підтримки вартісного управління в СЕОС має такий вигляд (рис. 2).

Даний алгоритм відображає:

1. Визначити фактори впливу на вартість, значення яких будуть варіюватися.
2. Змінити значення факторів впливу на вартість.
3. Розрахувати значення вартості для заданого набору значень факторів.
4. Запам'ятати черговий варіант.
5. Якщо не всі комбінації значень факторів досліджені, то перейти до пункту 2.
6. Автоматично вибрати варіант з оптимальним значенням вартості або впорядкувати варіанти по спадаючій значення вартості і вручну • вказати найбільш прийнятний варіант на основі неформалізованих критеріїв вибору.
7. Відновити значення факторів впливу на вартість.
8. Провести відповідні управляючі на підставі аналізу отриманих результатів.

До даного алгоритму слід зробити наступні зауваження.

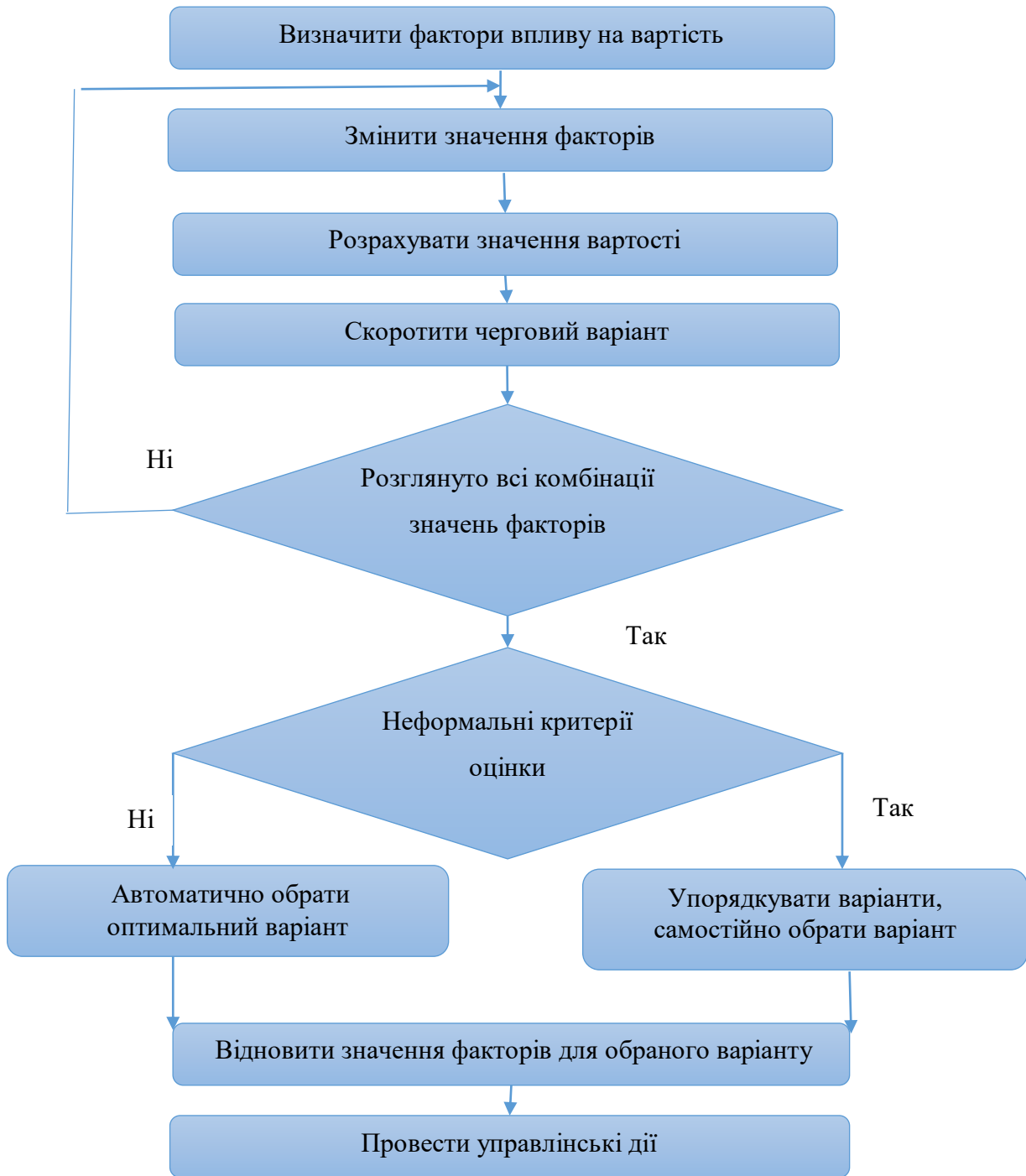


Рис.2. Алгоритм управління вартістю

1. Пункти 2-5 виконуються в циклі для кожного варіанту.
2. За замовчуванням оптимальним значенням вартості є найбільше значення, однак можна уявити собі оціночні ситуації, де ставиться завдання мінімізувати

значення вартості (наприклад, при мінімізації оподаткування, для приведення компанії до навмисного банкрутства).

При виборі варіанту (пункт б) передбачається ситуація, коли користувач може вручну вибрати варіант. Це буває корисно, коли користувач здійснює вибір не тільки за критерієм вартості, але також і за деякими неформалізованими критеріями (в цьому випадку обраний варіант не обов'язково є оптимальним).

3. Пункт 8 алгоритму не відноситься до роботи системи СЕОС.

У Таблиці 1. наводиться перелік факторів впливу на вартість, які враховуються при розрахунках в системі СЕОС. Хоча насправді кількість факторів набагато більше, в цій реалізації грошові потоки в прогнозованому періоді визначаються автоматично з використанням методів прогнозування за даними динаміки ретроперспективи. Тому у користувача немає можливості окремо управляти такими параметрами грошового потоку, як обсяг реалізації, виручка, собівартість, прибуток, оборотні і основні засоби, він може тільки скорегувати вручну отримані прогнозні значення грошового потоку.

З урахуванням усього викладеного вище пропонується наступна технологія використання оцінки вартості та управління вартістю при створенні, експлуатації та завершення діяльності спільних підприємств. У всіх випадках використовується різноманітний алгоритм підтримки вартісного управління, що забезпечує рішення оптимізаційної задачі.

Попередньо введемо такі позначення:

**A** - компанія, яка ініціює створення спільного підприємства ( «сильний партнер»);

**$V_i$**  - компанії, які є можливими партнерами для створення САП;

**B** - компанія, обрана в якості партнера для створення САП («слабкий партнер»);

**C** - створене САП;

**$C_j$**  - різні варіанти САП, які розглядаються під час вирішення завдання

управління вартістю;

D - нова компанія, організована в результаті придбання спільного підприємства з більш сильним партнером.

Таблиця 1.

### Фактори впливу на вартість в системі СЕОС

Група факторів	Фактори впливу на вартість
Параметри методів дохідного підходу	<p>Метод дохідного підходу для розрахунку вартості</p> <p>Тривалість прогнозного періоду (період стабілізації доходу)</p> <p>Накопичена величина прогнозного грошового потоку</p> <p>Тип грошового потоку (бази капіталізації)</p> <p>Спосіб розрахунку чистого доходу</p> <p>Спосіб розрахунку ставки дисконтування (коефіцієнта капіталізації)</p> <p>Темпи зростання в пост прогнозний період (в прогнозний період при використанні методу капіталізації)</p>
Параметри способів розрахунку ставки дисконтування	<p>Номінальна безризикова ставка</p> <p>Дохід на акцію даної компанії</p> <p>Середній дохід на акцію на фондовому ринку</p> <p>Відсоток інфляції</p>
Ризики	<p>Надбавка за ризик інвестування в акції</p> <p>Надбавка за малий розмір компанії</p> <p>Надбавка за фінансовий ризик</p> <p>Надбавка за недостатнє диверсифікацію</p> <p>Надбавка за ступінь достовірності прогнозу грошового потоку</p> <p>Надбавка за ризик країни</p>
Поправки для корекції вартості	<p>Премія за функціонуючі активи</p> <p>Поправка на недолік або надлишок оборотного</p>



	капіталу Знижка на недостатню ліквідність Знижка на неконтрольний характер оцінюваної частки
--	--

1. На етапі створення спільного аграрного підприємства, вирішується оптимізаційна задача з пошуку найкращого партнера для створення спільного підприємства. Найкращим партнером є той, для якого досягається максимальний синергетичний ефект від об'єднання партнерів:

2. Рішення досягається для деякого найбільш підходящого партнера В, після чого організовується спільне підприємство С:

$$V(A + B_1i) - (V(A) + V(B_1i)) \rightarrow \max$$

3. У процесі функціонування та розвитку спільного підприємства вирішуються завдання управління вартістю для вибору найкращої стратегії розвитку підприємства:

$$V(C_j) \rightarrow \max$$

4. Більш сильний партнер припиняє діяльність спільного підприємства, набуваючи це підприємство в тому випадку, якщо

$$V(D) = V(A + C) > (V(A) + kv(C))$$

Іншими словами, більш сильному партнеру вдається знайти таку стратегію розвитку свого власного підприємства А і таку стратегію участі в роботі спільного підприємства С, що з точки зору його доходів об'єднання ресурсів спільного підприємства і його власної компанії А дозволяє отримати синергетичний ефект (природно, за умови, що у більш сильного партнера є достатньо коштів для придбання САП). Коефіцієнт к відображає той факт, що цей партнер використовує тільки частину ефекту від функціонування спільного підприємства. З позицій системного підходу процес оціночної діяльності розглянуто як складна система; розглянуті елементи цієї системи, їх взаємні зв'язки, а також взаємодія з іншою

системою - об'єктом оцінки.

Виконаний порівняльний аналіз переваг і недоліків різних підходів і методів оцінки вартості. Розроблено єдина таблиця, яка відображає придатність різних підходів і методів оцінки в залежності від значень факторів вибору методів оцінки, таких як мета оцінки, вид вартості, вид діяльності, тип і розмір компанії, наявність даних для оцінки. Розглянуто узагальнений алгоритм вибору методу оцінки в залежності від конкретної оціночної ситуації.

### **1.3. Конкурентоспроможність інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями**

Протягом останніх років практично всі формування України розробили стратегії довгострокового соціально-економічного розвитку, в яких формування і розвиток підприємств з іноземними інвестиціями найчастіше фігурують в якості пріоритетів.

Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності нерозривно пов'язано з оцінкою рівня конкурентоспроможності. Цілком очевидно, що аналіз конкурентних позицій господарюючого суб'єкта на галузевому ринку, виявлення основних джерел і резервів підвищення конкурентоспроможності неможливі без об'єктивної оцінки.

В ході аналізу причин низької практичної застосовності існуючих методів оцінки конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, автори динамічного підходу прийшли до висновку, що основною причиною цього є спочатку недостатньо чітко визначається поняття конкурентоспроможності компанії і критеріїв оцінки аналізованої категорії (що було показано в першому розділі цієї роботи).

В цілому погоджуючись з тезою про те, що найбільш точні результати

оцінки конкурентоспроможності підприємств можуть бути отримані шляхом взаємного доповнення сильних сторін продуктового і операційного методів, очевидно, що перед тим, як об'єднувати зазначені методи, непогано б позбутися і від їх недоліків. Бажане взаємодоповнення можна досягти тільки шляхом синтезу, але не механістичного «нагромадження» методик, шляхом уточнення дефініції та критеріїв оцінки конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, але не еклектики різнорідних категорій (як це робиться в комбінованих методах).

Динамічний підхід ґрунтується на припущенні про те, що основним способом отримання прибутку в умовах ринкової економіки виступає реалізація продукції і закладеної в ній додаткової вартості. При цьому виробництво і реалізація продукції здійснюється за допомогою використання обмежених економічних ресурсів. Звідси випливає, що отримання прибутку в умовах ринкової економіки опосередковується ефективністю використання економічних ресурсів. Співвідношенням отриманого результату і витрат, здійснених для його досягнення. Тобто суть ринкової конкуренції полягає в боротьбі за отримання максимального прибутку шляхом максимально ефективного використання економічних ресурсів.

На підставі раніше зазначених недоліків існуючих методів до оцінки конкурентоспроможності підприємства, можна зробити висновок обмеженість практичного застосування більшості з них. Винятком, на нашу думку, є динамічний метод оцінки конкурентоспроможності підприємства [1, с. 94]. Таким чином, дослідження оцінки інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями в підвищенні конкурентоспроможності та забезпеченні сталого розвитку України на сучасному етапі дуже актуальні.

Дослідженням оцінки конкурентоспроможності функціонування інноваційних підприємств були присвячені роботи таких вчених: Т.Борисової, В.Дикань, Н.Касьянової, Н.Крилової, К.Кузнецова, М.Морева, М. Рогози, Ю.Самойленка та ін.. Незважаючи на вагомий науковий вклад, внесений багатьма

науковцями у визначені конкурентоспроможності інноваційних підприємств, конкурентоспроможність за допомогою динамічного методу оцінки потребує детальнішого розгляду.

Переваги динамічного методу полягають у наступному: охоплює ключові характеристики діяльності підприємства і виключає дублювання оціночних параметрів; має в своїй основі чітко виражену математичну взаємозв'язок між встановленими оціночними параметрами, що дозволяє виявляти і аналізувати залежність оцінюваного показника конкурентоспроможності від вихідних параметрів в динаміці; дозволяє прогнозувати рівень конкурентоспроможності підприємства (груп підприємств); є універсальним методом, тобто дозволяє оцінювати конкурентоспроможність окремих підприємств (груп підприємств) з урахуванням цілей аналізу і наявності вихідних даних; відрізняється гнучкістю, тобто можливістю обліку умов і особливостей функціонування окремих підприємств (груп підприємств); дозволяє оцінювати конкурентоспроможність інноваційних підприємства з іноземними інвестиціями (груп підприємств) незалежно від розмірів і галузевої приналежності [2,с. 101].

Суть запропонованого методу і методика оцінки рівня і джерел конкурентоспроможності підприємства, а так само виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта детально розглянуті нижче. Даний метод оцінки конкурентоспроможності передбачає аналіз основних показників діяльності підприємства в динаміці. В якості ключових показників розглядаються: операційна ефективність (рентабельність господарської діяльності), стратегічне позиціонування (динаміка частки ринку), а також фінансова стійкість (ліквідність) [3, с. 39].

	I	II	III
IV	Коефіцієнт операційної ефективності	Коефіцієнт стратегічного позиціонування	Коефіцієнт фінансового стану
V	Інноваційна ефективність підприємства	Індекс зміни виручки від реалізації продукції підприємства	Ліквідність підприємства
VI	Операційна ефективність за вибіркою	Індекс зміни виручки від реалізації продукції за вибіркою	Ліквідність по вибірці

**Рис 1. Основні етапи оцінки рівня конкурентоспроможності інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями**

(розроблено автором на основі [3], [4])

Сутність операційної ефективності полягає в здійсненні подібних з конкурентами видів діяльності, з метою забезпечення отримання прибутку в процесі реалізації додаткової вартості. До основного результату і критерію операційної ефективності можна віднести прибутковість (рентабельність) виробництва і реалізації кінцевої продукції. Однак, результат оцінки операційної

ефективності через рентабельність по прибутку може бути як позитивним, так і негативним, в зв'язку з чим застосовується найбільш ємний і універсальний показник операційної ефективності - відношення виручки від реалізації виробленої продукції (товарів, робіт, послуг) до витрат, понесених в процесі її виробництва і реалізації [4, с. 188].

Операційна ефективність аналізованого аграрного підприємства (рис. 1), осередок на перетині блоків I і V) визначається за формулою (1):

$$R_A = \frac{S_A}{E_A},$$

(1)

де  $R_A$  - операційна ефективність аналізованих інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями за звітний період;

$S_A$  - виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями, що аналізується за звітний період;

$E_A$  - витрати на виробництво і реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг), що включають в себе собівартість, позареалізаційні витрати, обов'язкові платежі до бюджетів усіх рівнів по аналізованих підприємствах за звітний період.

Розрахунок операційної ефективності за вибіркою (рис.1., осередок на перетині блоків I і VI) здійснюється за формулою (2.):

$$R_S = \frac{S_S}{E_S},$$

(2)

де  $R_S$  - операційна ефективність за вибіркою за звітний період;

$S_S$  - виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вибіркою за звітний період;

$E_S$  - витрати виробництва та реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг), що включають в себе собівартість, позареалізаційні витрати, обов'язкові платежі

до бюджетів усіх рівнів за вибіркою за звітний період.

Для розрахунку коефіцієнта операційної ефективності (рис.1, блок I) відповідно до формули (3.3) необхідно зіставити величину аналізованого показника аналізованого підприємства з відповідним показником за вибіркою:

$$K_R = \frac{R_A}{R_S}, \quad (3)$$

де  $K_R$  - коефіцієнт ефективності операційної діяльності;

$R_A$  - ефективність операційної діяльності аналізованих інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями за звітний період;

$R_S$  - ефективність операційної діяльності за звітний період за вибіркою.

Сутність стратегічного позиціонування полягає в створенні унікальної позиції, заснованої на здійсненні поєднання видів діяльності, відмінних від видів діяльності конкурентів. Створюючи, підтримуючи і розширюючи ринки збуту, стратегічне позиціонування забезпечує саму можливість процесу реалізації додаткової вартості [5, с.43]. Основним результатом і критерієм даного показника є зміна виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в порівнянні з попереднім періодом. Індекс зміни виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства, що аналізується (рис.1, осередок на перетині блоків II і V) визначається за формулою (4):

$$I_A = \frac{S_A}{S_{0A}}, \quad (4)$$

де  $I_A$  - індекс зміни виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями, що аналізується за звітний період;

$S_A$  - виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями, що аналізується за звітний період;

$S_{0A}$  - виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями, що аналізується в попередньому періоді.

Розрахунок індексу зміни виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вибіркою (рис.1, осередок на перетині блоків II і VI) здійснюється за формулою (5):

$$I_S = \frac{S_S}{S_{0S}}, \quad (5)$$

де  $I_S$  - індекс зміни виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вибіркою за звітний період;

$S_S$  - виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вибіркою за звітний період;

$S_{0S}$  - виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вибіркою в попередньому періоді.

Для розрахунку коефіцієнта стратегічного позиціонування (рис. 1, блок II) відповідно до формули (6) необхідно зіставити величину аналізованого показника аналізованого підприємства з відповідним показником за вибіркою:

$$K_I = \frac{I_A}{I_S}, \quad (6)$$

де  $K_I$  - коефіцієнт стратегічного позиціонування;

$I_A$  - індекс зміни виручки агарних підприємств з іноземними інвестиціями, що аналізується за звітний період;

$I_S$  - індекс зміни виручки за вибіркою за звітний період.

Сутність фінансової стійкості в короткостроковому періоді зводиться до забезпеченості оборотних активів джерелами фінансування. Короткострокова фінансова стійкість може бути охарактеризована через забезпеченість підприємства власними оборотними засобами. Важливо відзначити, що показник фінансової стійкості в порівнянні з показниками операційної ефективності і стратегічного позиціонування роблять великі коливання, внаслідок чого стає ключовим фактором, що впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства [6, с.56]. В силу чого, вплив зазначених показників на конкурентоспроможність підприємства призводять до порівнянним величинам, шляхом вилучення з



показника ліквідності квадратного кореня.

Ліквідність аналізованого підприємства (рис. 1, осередок на перетині блоків III і V) визначається за формулою (7):

$$\sqrt{\frac{L_A}{CA_A - CL_A}}, \quad (7)$$

де  $L_A$  - ліквідність аналізованого підприємства на кінець звітної періоду;

$CA_A$  - оборотні активи підприємства, що аналізується на кінець звітної періоду;

$CL_A$  - короткострокові зобов'язання аналізованого підприємства на кінець звітної періоду.

Розрахунок ліквідності по вибірці (рис. 1, осередок на перетині блоків III і VI) здійснюється за формулою (7):

$$\sqrt{\frac{L_S}{CA_S - CL_S}}, \quad (7)$$

де  $L_S$  - ліквідність за вибіркою на кінець звітної періоду;

$CA_S$  - оборотні активи за вибіркою на кінець звітної періоду;

$CL_S$  - короткострокові зобов'язання за вибіркою на кінець звітної періоду.

Для розрахунку коефіцієнта фінансового стану (рис. 1, блок III) відповідно до формули (3.8) необхідно зіставити величину аналізованого показника аналізованого підприємства з відповідним показником за вибіркою:

$$K_L = \frac{L_A}{L_S}, \quad (8)$$

де  $K_L$  - коефіцієнт фінансового стану

$L_A$  - ліквідність аналізованого підприємства на кінець звітної періоду;

$L_S$  - ліквідність за вибіркою на кінець звітної періоду.

Тоді з урахуванням розглянутих вище виразів (3), (6) і (8) єдиний показник рівня конкурентоспроможності досліджуваного підприємства (рис.1, блок IV) може бути представлений формулою (9):

$$K = \frac{R_A}{R_S} \times \frac{I_A}{I_S} \times \frac{L_A}{L_S}$$

(9)

де  $K$  - рівень конкурентоспроможність аналізованого підприємства;

$K_R$  - коефіцієнт операційної ефективності;

$K_I$  - коефіцієнт стратегічного позиціонування;

$K_L$  - коефіцієнт фінансового стану.

Значення коефіцієнта конкурентоспроможності аналізуються наступним чином: чим вище коефіцієнт конкурентоспроможності, тим більш конкурентоспроможним є аналізоване підприємство по відношенню до вибірки [7, с. 47]. Якщо коефіцієнт конкурентоспроможності більше нуля, але менше одиниці, конкурентоспроможність підприємства по відношенню до вибірки є низькою. Якщо коефіцієнт конкурентоспроможності дорівнює одиниці – конкурентоспроможність підприємства ідентична конкурентоспроможності вибірки. Якщо коефіцієнт конкурентоспроможності більше одиниці - конкурентоспроможність підприємства вище, ніж по вибірці.

Важливо відзначити, що кожен з розглянутих вище джерел конкурентоспроможності окремо є необхідним, але не достатньою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Стійка конкурентоспроможність підприємства може бути досягнута тільки при поєднанні всіх джерел конкурентоспроможності, які доповнюють один одного і створюють конкурентні переваги підприємства[8,с. 65].

Шляхом подання загального показника конкурентоспроможності підприємства в розрізі джерел конкурентоспроможності та об'єктів зіставлення, проводиться оцінка інтегральних величин відображають ефективність використання іноземних інвестиційних ресурсів досліджуваним господарюючим

суб'єктом і по вибірці. Аналіз конкурентоспроможності підприємства в розрізі джерел конкурентоспроможності та об'єктів зіставлення дає можливість виявити основні фактори, що обумовлюють нинішній рівень конкурентоспроможності. Що, в свою чергу, дозволяє визначити базові резерви підвищення конкурентоспроможності досліджуваного господарюючого суб'єкта. Коефіцієнт ефективності використання ресурсів підприємства, що аналізується (рис.1, блок V) визначається за наведеною нижче формулою (3.10):

$$K_A = R_A \times I_A \times L_A, \quad (10)$$

де  $K_A$  - коефіцієнт ефективності використання ресурсів підприємства, що аналізується.

Коефіцієнт ефективності використання ресурсів за вибіркою (рис.1, блок VI) визначається за наведеною нижче формулою (11):

$$K_S = R_S \times I_S \times L_S, \quad (11)$$

де  $K_S$  - коефіцієнт ефективності використання ресурсів за вибіркою.

З огляду на, що величина кожного із співмножників, що беруть участь в розрахунку коефіцієнта ефективності використання ресурсів має необхідне значення більш одиниці, можна зробити висновок, що рекомендоване значення зазначеного коефіцієнта також більш одиниці. На основі розглянутої вище методики передбачається оцінити рівень конкурентоспроможності. А також виявити базові резерви підвищення конкурентоспроможності досліджуваного господарюючого суб'єкта [9, с. 238].

На основі наведеного вище аналізу загальної ситуації в аграрній сфері та вибору об'єктів зіставлення здійснюється оцінка рівня, джерел і резервів конкурентоспроможності інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями.

Відповідно до розглянутим раніше алгоритмом, на першому етапі розраховуються основні показники господарської діяльності аграрних підприємств: коефіцієнт операційної ефективності за формулою, коефіцієнт стратегічного позиціонування за формулою і коефіцієнт фінансової стійкості за формулою. На

підставі чого за формулою здійснюється оцінка рівня і динаміки конкурентоспроможності. У табл. 1 представлені результати відповідних розрахунків за аналізований період.

На основі аналізу отриманих даних можна зробити висновки про те, що найвищий рівень конкурентоспроможності на кінець 2017 року має ТОВ «Фрідом фарм бекон», що склав 1,24, що свідчить про найкращий рівень конкурентоспроможності з досліджуваних інноваційних підприємств іноземними інвестиціями. Важливо відзначити, що починаючи з 2015 року конкурентоспроможність всіх проаналізованих аграрних підприємств має явно виражену тенденцію до зниження. Якщо в зазначеному році аналізований показник на ТОВ СП «Нібулон» становив 1,248, то до кінця 2016 року він зменшився до 1,025 і досяг свого мінімального значення. Таким чином, конкурентний статус ТОВ СП «Нібулон» може бути охарактеризований як задовільний, але має тенденцію до зниження, що обумовлює необхідність розробки і впровадження заходів, щодо підвищення рівня конкурентоспроможності досліджуваного підприємства. З метою виявлення причин негативної динаміки рівня конкурентоспроможності ТОВ СП «Нібулон».

Розрахунки показують, що виявлений задовільний конкурентний статус ЗАТ «Чумак» зумовлений високою фінансовою стійкістю ( $KL = 1,23$ ), при низькому рівні операційної ефективності ( $KR = 0,89$ ) і стратегічного позиціонування ( $KI = 0,877$ ). Аналіз динаміки зазначених дозволяє зробити висновок про те, що основним джерелом, що підвищує конкурентоспроможність ЗАТ «Чумак» є фінансова стійкість.

До кінця аналізованого періоду рівень аналізованого показника значно перевищує ( $LA = 1,155$ ) значення аналогічного показника по групі основних конкурентів ( $LS = 0,895$ ). Однак динаміка ліквідності є досить нестабільною. Якщо з 2013 року по 2014 рік значення даного показника зросло на 0,123. То до кінця 2016 року коефіцієнт ліквідності скоротився на 0,019. Причиною виявленого зниження рівня фінансової стійкості господарюючого суб'єкта є випереджаюче темп зростання відповідного показника по вибірці щодо темпів зростання по аграрним підприємствам з іноземними інвестиціями.

Таблиця 1

## Показники конкурентоспроможності інноваційних підприємств із іноземними інвестиціями

Показник	ТОВ СП «Нібулон»				АДМ Трейдинг (Україна)»				ТОВ «Фрідом фарм бекон»				ЗАТ «Чумак»				ПрАТ «АПК-Інвест»			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
$R_A$	1,010	1,012	1,017	1,004	0,99	0,99	1,00	0,99	1,21	1,21	1,22	1,2	0,96	0,96	0,97	0,95	0,95	0,95	0,96	0,95
$I_A$	1,0263	1,106	0,960	1,196	1,01	1,09	0,94	1,13	1,23	1,33	1,15	1,44	0,97	1,05	0,91	1,14	0,96	1,04	0,90	1,13
$L_A$	0,971	1,233	1,090	1,155	0,95	1,21	1,07	1,17	1,17	1,48	1,31	1,39	0,92	1,17	1,04	1,10	0,91	1,16	1,02	1,09
$R_S$	1,101	1,100	1,060	1,108	1,08	1,08	1,04	1,12	1,32	1,32	1,27	1,33	1,05	1,05	1,01	1,05	1,03	1,03	1,00	1,04
$I_S$	1,138	1,096	1,082	1,363	1,12	1,08	1,06	1,19	1,37	1,32	1,30	1,63	1,08	1,05	1,03	1,29	1,07	1,03	1,02	1,28
$L_S$	0,795	0,917	0,833	0,895	0,77	0,90	0,81	0,91	0,95	1,10	1,00	1,08	0,75	0,87	0,79	0,86	0,74	0,86	0,78	0,85
$K_A$	1,239	1,381	1,064	1,386	1,22	1,35	1,04	1,36	1,49	1,66	1,27	1,52	1,18	1,31	1,01	1,21	1,17	1,30	1,00	1,19
$K_S$	0,996	1,107	0,955	1,353	0,97	1,09	0,94	1,15	1,19	1,33	1,15	1,38	0,94	1,05	0,91	1,09	0,93	1,04	0,9	1,08
$K_R$	0,918	0,920	0,960	0,906	0,89	0,91	0,94	0,95	1,09	1,12	1,15	1,13	0,86	0,87	0,91	0,89	0,86	0,87	0,9	0,88
$K_I$	1,110	1,009	0,887	0,877	1,09	0,99	0,87	0,82	1,33	1,21	1,07	1,06	1,05	0,96	0,85	0,84	1,04	0,95	0,84	0,83
$K_L$	1,221	1,344	1,309	1,290	1,19	1,31	1,28	1,29	1,45	1,61	1,57	1,55	1,15	1,27	1,24	1,23	1,14	1,26	1,23	1,21
$K_{\square}$	1,244	1,248	1,115	1,025	1,22	1,23	1,10	1,12	1,49	1,50	1,34	1,24	1,18	1,19	1,06	0,98	1,17	1,18	1,05	0,97

Запропонована методика оцінки конкурентоспроможності інноваційних підприємств з іноземними інвестиціями, що базується на динамічному методі оцінки конкурентоспроможності та з урахуванням ваги кожного виду продукції в загальному обсязі, дозволяє об'єктивно оцінити рівень конкурентоспроможності інноваційних підприємств та прийняти управлінські (стратегічні) рішення щодо поліпшення їх діяльності.

Виконана оцінка конкурентного статусу інноваційних підприємств: ПрАТ «АПК-Інвест», ЗАТ «Чумак», ТОВ «Фрідом фарм бекон», АДМ Трейдинг (Україна)», ТОВ СП «Нібулон» визначає конкурентне положення кожного підприємства в аграрній сфері. Зокрема, основними напрямками подальшого підвищення конкурентоспроможності є розробка заходів щодо поліпшення стратегічного позиціонування підприємств та їх ліквідності.

## РОЗДІЛ 2

### МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

#### **2.1. Соціально-економічна сутність та особливості функціонування спільних аграрних підприємств в Україні, Європі і в світі**

Останні роки в Україні проводиться активна роботи з підготовки до вступу в членство Європейського Союзу. Для нашої країни та її економіки це пов'язано з наступним діями:

1. Приєднання до єдиного європейського ринку,
2. Адаптація законодавства до європейських стандартів (в тому числі в сфері якості, екологічних та медичних стандартів),
3. Можливість використання коштів допомоги від ЄС.

Всі вище перелічені чинники повинні бути потенційними причинами структурних перетворень окремих галузей народного господарства, у тому числі сільського господарства. Україна вже зараз відчуває необхідність впровадження перетворень в аграрні структури, адже в ЄС діє єдина сільськогосподарська політика, яку виконують всі господарюючі суб'єкти ЄС, яка заснований на уніфікованих нормах ЄС і фінансується з бюджету ЄС.

Перед вступом до ЄС, Україні слід приділити особливу увагу відкриттю нових ринків збуту продукції, що з одного боку, означає розширення групи потенційних покупців, а з іншого - підвищення конкурентного тиску з боку підприємств інших країн ЄС. Не менш важливим для сільського господарства є необхідність адаптації до ЄС-стандартів щодо охорони навколишнього середовища та охорони здоров'я, тому що це часто вимагає кількох інвестиційних проектів або зміни способу організації діяльності аграрної фірми. Це питання особливо важливе для України, в зв'язку з тим, що національне виробництво не

відповідає європейським стандартам, тому необхідно на державному рівні розробити програми з підтримки сільськогосподарських підприємств, адже власних фінансових ресурсів у підприємств не вистачає. Підвищення конкурентного тиску, необхідність адаптації до стандартів і потреба в фінансуванні заходів щодо модернізації основного виробництва стимулює аграріїв шукати партнерів, які нададуть фінансові кошти, навички та нові технології і при цьому не втратити власної незалежності. Як один з варіантів вирішення даної ситуації є створення спільного підприємства з іноземним партнером.

Спільні підприємства стають більш поширеним діловим устроєм серед фермерів, які допомагають збільшити масштаби своєї діяльності. Існує кілька причин, чому аграрні підприємства розглядають можливості створення спільного підприємства: потребують більше ресурсів (фінансових ресурсів, устаткування або просто більше робочої сили); дозволить сільськогосподарським виробникам, внести у власне виробництво інноваційні продукти (які в іншому випадку були надзвичайно дорогими); і спільне підприємство допоможе здобути закордонний досвід, щодо виробництва продукції. Незалежно від причини, спільне підприємство - це спеціальні угоди, що відображають обставини укладення договору між сторонами, який чітко визначає їхні цілі, права та обов'язки. Подібно товариствам чи корпораціям, спільне підприємство є більш гнучким варіантом для груп, які хочуть працювати разом без об'єднання всієї своєї основної діяльності.

Економічна діяльність в сучасному суспільстві повністю пов'язані з розвитком різноманітних форм підприємницької діяльності, які в свою чергу відображають зміни в факторах структури виробництва, техніки і технології, споживчих тенденціях, суспільних настроях і державній політиці. На одне з лідируючих місць виходить спільне підприємництво, що відноситься до міжнародного економічного міжфирменное співробітництво. При такій формі підприємництва змішується зовнішня і внутрішня економіка, політика і дипломатія, комерція, наукові розробки і промислові дослідження, торгівля і



операції в фінансово-кредитній сфері.

Процес розвитку нових форм світогосподарських зв'язків відображає, що в широкому спектрі зовнішньоекономічних міжкраїнових і міжфірмових угод все більшого значення набувають міжнародні форми кооперування і економічного співробітництва. Однією з таких форм є спільне підприємство.

Перші спільні підприємства були створені в епоху так званих мій вільної конкуренції в IX ст. Купці з Стародавнього Єгипту і Сирії створювали товариства для проведення великомасштабних торгових операцій із заморськими країнами. Подібні товариства були і у купців середньовічної Англії в XV - XVI ст. У США перші спільні підприємства з'явилися в другій половині XIX ст. в зв'язку з необхідністю об'єднання капіталу для фінансування ряду великомасштабних проектів будівництва залізниць. У XX ст. спільні підприємств набули поширення в сфері обігу, а до середини століття стали типовою формою організації виробництва монополістичним капіталом. У цей період спільні підприємства створювалися, щоб поділити між усіма учасниками ризик, пов'язаний з морськими перевезеннями, розвідкою нафтових родовищ і розробкою золотих копалень. У 50-60 рр. спільні підприємства розглядалися як засіб розподілу ризику в таких областях як морської нафтопромисел, кінематографія, телебачення, створення реактивних двигунів, випуск грамплатівок і комерційне будівництво (театри, торгові центри і т.д.) [133].

В Україні спільні підприємства виникли в 20-х рр. Тоді радянський уряд вважав можливим розвивати спільне підприємництво, тому що це відповідало інтересам країни. Станом на 1 жовтня 1928 р. діяло 68 концесійних договорів в обробній, гірничій, сільськогосподарській та інших галузях народного господарства. Держава здавала землю іноземцям на певних умовах, залишаючись їх повним господарем. Концесії були державно-капіталістичними підприємствами, які проіснували до 1930 р, а останні зникли в 1937 г. У другій половині 80-х рр. ідея спільного підприємництва була відроджена і отримала легітимне оформлення.

Сам термін «спільне підприємство» виник від англійського «joint venture», яким значився цей тип підприємств на заході. У сучасних дослідженнях вчених не існує єдиної думки з приводу позначення даного типу підприємств. У спеціалізованій літературі зустрічаються різні терміни: «спільні підприємства», «змішані підприємства», «спільні підприємства», «підприємства за участю іноземного капіталу».

Німецькі автори застосовують термін «Gemeinschaftsunternehmen», що позначає загальні підприємства. В англо-американському праві використовують поняття «partnership», що означає партнерство. У ряді південно-американських країн спільні підприємства називають командитними товариствами.

У західній літературі термін «спільне підприємництво» позначає різні форми межфирменного співпраці і кооперації [99, с.36]. У міжнародному бізнесі використовують термін «кооперативне підприємство», яке трактується як що знаходиться в повній власності закордонна філія компанії. Сюди відносять спільні підприємства, угоди про співпрацю в області технологій, маркетингу, менеджменту, в області наукових досліджень [6, с. 98].

У доповіді європейської комісії з питань спільного підприємництва спільне підприємство визначається як «... підприємство, корпорація або товариство, що створюється двома або більше компаніями, індивідами або організаціями, щонайменше одна з яких, мотиви руемой отриманням прибутку, прагне до розширення своєї діяльності за рахунок нового бізнесу на довгостроковій основі. Власність розподіляється між партнерами на принципах більш-менш рівного володіння без абсолютного домінування якого-небудь одного з них »[123, с.6].

Ряд авторів розглядають спільні підприємств як форму міжнародної кооперації і форму залучення іноземного капіталу. Так в Англії і Швейцарії поняття «спільне підприємство» і «підприємства за участю прямих іноземних інвестицій» тісно переплітаються.

Спільне підприємство - це об'єднання інвестицій (як правило) в формі

юридичної особи, що належать двом і більше особам (фізично і юридичним), одне з яких є іноземним [136].

Спільне підприємство являє собою міжнародну фірму, створену двома або кількома національними підприємствами з метою найбільш повного використання потенціалу кожної зі сторін для максимізації корисного економічного ефекту їх діяльності. Воно є різновидом підприємств з іноземними інвестиціями і відповідно до чинного російського законодавства визначається як підприємство з пайовою участю російських і іноземних інвесторів. У роботах вітчизняних економістів спільне підприємство трактується як всі форми угод, за допомогою яких діяльність двох і більше фірм функціонально інтегрується. Також можна зустріти таке визначення спільного підприємства як новоутворені і формально самостійні акціонерні товариства, створювані зазвичай на паритетних засадах [6].

Аналіз різних визначень спільного підприємства дозволяє виділити специфічні риси даної форми господарювання з точки зору їх організації і діяльності:

- спільне підприємство створюється за допомогою інвестицій двох і більшого числа материнських (національних та іноземних) фірм;
- різнонаціональну приналежність капіталів, які беруть участь в його створенні;
- юридично самостійна організаційна одиниця, яка не належить повністю ні одній з материнських фірм;
- вироблені товари і послуги перебувають у спільній власності вітчизняного та іноземного партнерів;
- контроль здійснюється спільно материнськими фірмами;
- юридичні дочірні фірми не залежать один від одного;
- головне правління (принаймні однією з материнських фірм) розміщено поза межами країни, в якій дане спільне підприємство існує;

- формування сильних партнерських зв'язків, довгострокового і міцного співробітництва, які характеризуються особливою ступенем складності;
- створення єдиного виробничого простору, єдиного колективу і системи управління, де проявляються інтереси партнерів, збіг національних інтересів сторін, що вступають у відносини спільного підприємництва.

Таким чином, можна зробити висновок, що спільне підприємство - це інститут, планований, створюваний, контрольований і керований двома або кількома партнерами з різних країн відповідно до їх вкладами в капітал і внутрішньої домовленістю, тобто форма господарського і правового співпраці з іноземним партнером, при якій створюється спільна власність на матеріальні і фінансові ресурси, що використовуються для виконання виробничих, науково-технічних, зовнішньоторговельних та інших функцій.

Необхідність створення і розвитку спільних підприємств пояснюється декількома причинами. По-перше, це інтернаціоналізація економіки різних країн. Третя НТР викликала прискорення процесу залучення країн до міжнародного розподілу праці та обміну продукцією та інформацією. Вже на початку нашого століття існували міжнародні підприємства, які разом із застосуванням електронно-обчислювальної техніки і сучасних засобів зв'язку в другій половині ХХ ст. стали перетворюватися в багатогалузеві комплекси, що діють на принципах спеціалізації та кооперації виробництва на світовому рівні. Ці об'єднання отримали назву транснаціональних і багатонаціональних корпорацій (ТНК і МНК) і стали в даний час головною рушійною силою світогосподарських зв'язків. Вкладаючи капітал і створюючи численні філії за кордоном, такі підприємства формують розгалужену систему світового виробництва, що не визнає національних кордонів і об'єднану загальними організаційними, економічними і технологічними відносинами.

За рахунок оптимального розміщення виробництва в різних країнах, з урахуванням їх порівняльних переваг міжнародні підприємства досягають більш

високої економічної ефективності. Вони руйнують кордони між національними ринками товарів, капіталів і робочої сили за допомогою формування прямих виробничо-технічних і економічних зв'язків між підприємствами в різних країнах, викликаючи ефект інтернаціоналізації економіки. Розвиток міжнародних підприємств і об'єднань в умовах НТР другої половини ХХ в. поряд з небувалим розширенням світових ринків товарів, капіталів, робочої сили сприяло формуванню ринків інформації («ноу-хау», патенти, ліцензії) та науково-технічних послуг (інжиніринг, лізинг) [20]. По-друге, це збільшення експорту капіталу. Причинами збільшення експорту капіталу в даний час є наступні (Таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

### Причини збільшення експорту капіталу

Причина	Характеристика
Технологічне лідерство	Чим вище частка витрат на НДДКР в обсязі продажів спільних підприємств, тим більше обсяг її експорту прямих інвестицій за кордон. Чим нижча частка витрат на НДДКР в обсязі продажів такого підприємства, тим менше обсяг її експорту за кордон. Здійснюючи прямі інвестиції за кордон, підприємство прагнуть тим самим утримати контроль над ключовою технологією, що дає їй конкурентні переваги. Пряма взаємозв'язок рівня розвитку НДДКР з обсягами експорту капіталу підтверджується практично у всіх розвинених країнах.
Переваги в кваліфікації робочої сили	Вимірюються рівнем оплати праці працівників. Чим вище рівень оплати праці в спільному підприємстві, тим менше обсяг її експорту прямих інвестицій. Відображає накопичений досвід міжнародного маркетингу.
Переваги в рекламі	Чим вище питома вага витрат на рекламу в продажах корпорації, тим більший обсяг її експорту прямих інвестицій. Чим нижче питома вага витрат на рекламу в продажах корпорації, тим менше обсяг її експорту прямих інвестицій.
Економічний масштаб	Чим більше розмір виробництва спільного підприємства на внутрішньому ринку, тим більше обсяг експорту прямих інвестицій. Більшість спільних підприємств. перед тим як інвестувати за кордон, повністю використовують можливості економіки масштабу в рамках внутрішнього ринку.
Розмір корпорації	Чим більше розмір спільного підприємства, тим більше обсяг його експорту прямих інвестицій..

Ступінь концентрації виробництва	Чим вище рівень концентрації виробництва певного товару в рамках спільного підприємства, тим більший обсяг її експорту прямих інвестицій
Забезпечення доступу до природних ресурсів	Чим вище потреба спільних підприємств в певному природному ресурсі, тим більший обсяг її експорту в ту країну, яка володіє цим ресурсом.
Інші причини експорту капіталу	Скорочення транспортних витрат на доставку товару споживачеві за рахунок створення підприємства в безпосередній близькості від нього; подолання імпорتنних бар'єрів зарубіжної країни за рахунок створення підконтрольного виробництва на її території.

Для спільних підприємств експорт капіталу являє собою довгострокові закордонні інвестиції, що ведуть до створення за кордоном філій, дочірніх компаній і змішаних підприємств. Такі вкладення підрозділяються на прямі, що дозволяють здійснювати контроль за закордонним підприємством (вважається, що для цього достатньо володіти 25% його акцій, за статистикою ООН, або навіть 10%, за статистикою США ), і портфельні, що дають право на дохід у вигляді дивіденду .

По-третє, інтеграційні тенденції в області спеціалізації кооперування праці. У першому десятилітті XXI століття за даними Секретаріату Світової організації торгівлі (СОТ), в світі зареєстровано більше 300 регіональних торгових угод інтеграційного характеру. Міжнародні економічні інтеграційні об'єднання є у всіх регіонах земної кулі, в них входять країни з різним рівнем розвитку та соціально-економічним ладом.

Найбільш яскравим прикладом успішної інтеграції ряду держав є Європейський Союз. ЄС вдалося досягти поєднання в собі практично будь-яких форм економічної і політичної інтеграції, придбана іноземним інвестором в статутному капіталі російської організації в розмірі не менше 25.0%. : У США до прямих інвестицій відносять також всі кредити або придбання акцій у фірмі, в якій група американських власників має контрольний пакет, навіть якщо окремий інвестор не володіє пакетом, що перевищує 10%, утворена стійка, постійно

розширюється, інтеграційне угруповання. Як перспективної завдання проголошується подальше розширення ЄС за рахунок прийняття нових країн-учасниць і освіти на території Союзу єдиного державного об'єднання конфедеративного або федеративного типу [78, с. 24].

В даний час Україна є повноправним учасником більшості впливових міжнародних інтеграційних угруповань, що дозволяє їй лобіювати там свої політичні та економічні інтереси. В цьому плані найбільший інтерес можуть викликати СОТ, Єдиного Економічного Простору і АзіатскоТіхоокеанській форум Економічного Співробітництва.

Ідея вступу України до Європейського Союзу на даний час актуальна. Набагато важливішим для обох сторін є завдання побудови міцного економічного співробітництва з ЄС як одним з головних торговельних партнерів України.

В останні роки все більше зростає інтерес України до держав Південно-Східної Азії, що в першу чергу викликано тим, що саме там розташовуються найбільш перспективні ринки збуту продукції українського агропромислового виробництва. В цілому, Україна вже зараз є повноцінним членом світової спільноти. В останні роки вона все більше і більше посилює свою роль.

Україна є членом більшості найбільш впливових міжнародних організацій, що дозволяє їй відстоювати свою зовнішньополітичну позицію і лобіювати свої економічні інтереси. Подальша інтеграція України у світову економіку могла б дозволити їй зміцнити свої економічні зв'язки з іноземними державами і посилити товарообмін з ними, що, безумовно, не може не позначитися позитивно на російській економіці в цілому.

По-четверте, спільні підприємства є точками росту нових форм господарювання. Перетворення в умовах глобалізації та інтеграції зажадали пошуку нових форм господарських відносин і структур управління. З'явилися такі форми господарської діяльності як лізинг, франчайзинг, аутсорсинг, аутстафінг, контролінг, інжиніринг, і інші.

По-п'яте, спільне підприємництво сприяє входженню країни в систему світового економічного господарства і відіграє значну роль у формуванні ринкової інфраструктури. До переваг спільних підприємств відносять:

- залучення передової іноземної технології і сучасного управлінського досвіду;
- полегшення експорту капіталу, в т.ч. в продуктивній формі;
- реалізація інвестиційних проектів, здійснення яких не під силу одній компанії;
- освоєння нових ринків в регіонах за допомогою місцевих партнерів;
- можливість комплексного використання зусиль партнерів по взаємодії в усіх передвиробничій, виробничих і збутових сферах;
- забезпечення повноцінного контролю з боку партнерів за ланцюжком процесів від виробництва, постачання до збуту і управління;
- об'єднання і концентрація найбільш сильних взаємодоповнюючих елементів з боку партнерів [102, с. 8].

Однак спільні підприємства мають і ряд негативних сторін, що може ускладнювати створення і розвиток. В першу чергу це витрати, необхідні на підготовку для початку спільної роботи, які можуть відбуватися на всьому протязі створення спільного підприємства - від етапу первинних контрактів з потенційними партнерами по бізнесу і переговорів про укладення договору про співпрацю до стадії конкретного планування та організації завдань окремих партнерських сторін.

Є багато форм спільних підприємств і багато причин для об'єднання в спільне підприємство, проте в рамках дослідження можемо виділити три основні причини, які є землею, фінансами і навичками. Ці три області зазвичай є рушійною силою між пошуком партнера по спільному підприємству або вимогою вступити в спільне підприємство.



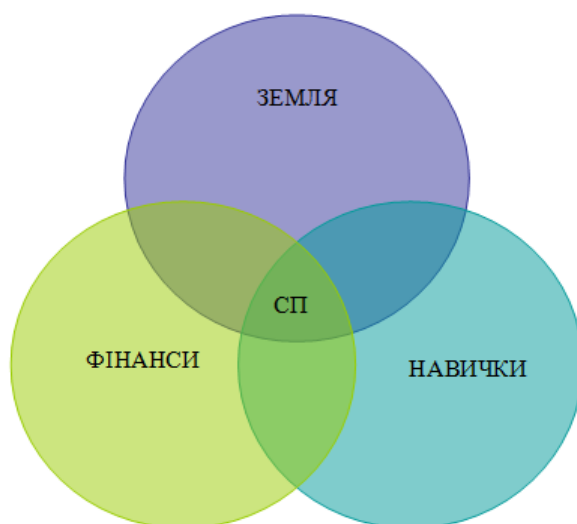


Рис. 1.1. Основні причини створення спільних аграрних підприємств

Як ми знаємо в сільському господарстві земля відіграє стратегічно-важливе значення для ведення господарської діяльності. Велика кількість бажаючих займатися вирощуванням сільськогосподарської продукції стикаються з проблемою відсутності вільних земель. На пошуки землі, яку можна взяти в оренду витрачається багато часу. Тому партнери у яких є фінансові можливості, а у інших земля – є потенційними суб'єктами спільного ведення бізнесу. Об'єднання з партнером надає можливості, які раніше не могли бути доступні для партнерів.

Друга, та найбільш очевидна причина для вступу в спільне підприємство - це забезпечення фінансуванням. Сільське господарство - це дуже ризикований бізнес, який залежить від кліматичних умов які склалися в даний момент часу і тому вимагає, щоб більшість коштів було витрачено на посівний матеріал, паливо та мінеральні добрива. Тому на оновлення матеріально-технічної бази господарства, впровадження нових технологій не вистачає фінансових активів. Навіть невеликі впровадження потребують значних грошових затрат, тому природно шукати альтернативні джерела фінансування. Створення СП для

забезпечення фінансовими активами - відмінна стратегія для подолання фінансових проблем в господарстві, або ж коли у аграрної фірми немає великої кількості коштів. Залучення партнера СП, що має великий капітал, може допомогти підприємству збільшити фінансування. СП надає можливість інвесторами, у яких є гроші, залишатися анонімними та пасивними в проекті. Інвестор в цьому випадку надає перевагу отримання частини прибутку від діяльності, ніж відсотку від вкладених грошей.

Третя причина створення спільних підприємств – це набуття нових знань та навичок. Всі галузі економіки вимагають великої кількості навичок, які потрібно постійно удосконалювати. В Україні існує велика кількість землевласників у яких нема навичок виробництва продукції європейської якості, або ж провадження екологічного виробництва. Для подолання даної проблеми потрібно вибирати партнера у якого наявні навички та знання в області, яку потрібно покращити.

Наразі українські виробники не мають чітко прописаного алгоритму здійснення спільного ведення бізнесу. Для налагодження процесу створення спільних підприємств можна запропонувати проводити за таким алгоритмом:

1. визначитися з ідеями та стратегічними цілями, завданнями і методами подальшої діяльності підприємства, провівши аналіз фінансово-господарської діяльності та встановивши рівень фінансової стабільності, а також обсяги заборгованості по господарству;
2. ретельно проаналізувати інформацію про майбутнього потенційного партнера, розпочати налагодження зв'язків та надіслати пропозиції про створення спільного підприємства;
3. підготовка установчих документів та договорів на мові обох партнерів та перевірка даних документів експертами;
4. здійснення аналізу передінвестиційного проекту та виявлення переваг та недоліків проекту;
5. підписання договорів про співпрацю та установчих документів;

6. реєстрація спільного підприємства, як окремого суб'єкта господарювання та становлення на облік в державних органах влади;
7. внесення статутного капіталу.

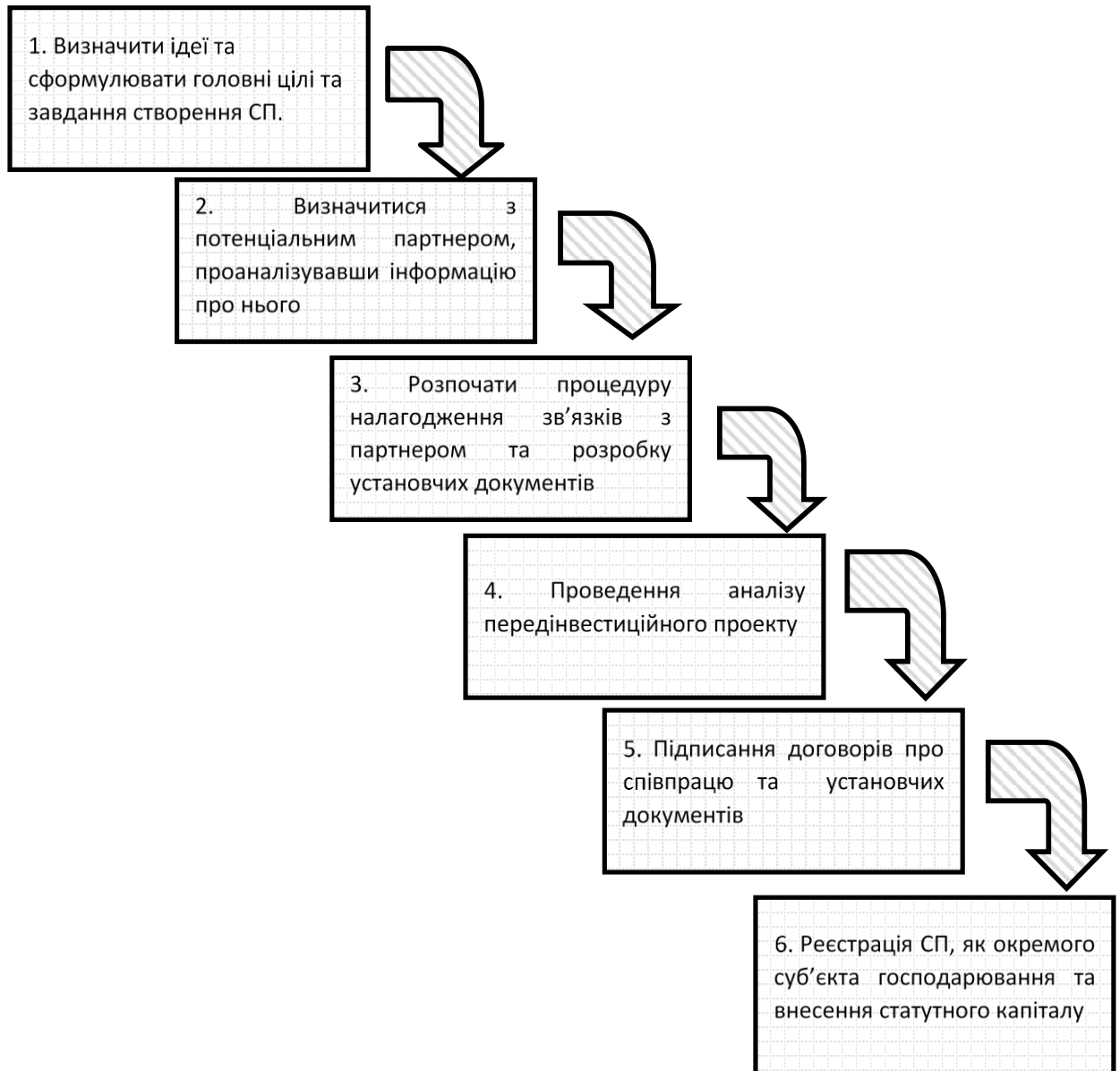


Рис. 1.2 Алгоритм створення спільного підприємства (розроблено авторами).

На початковому етапі вибору майбутнього партнера потрібно розробити пропозиції щодо створення спільного підприємства, яка надається потенційному партнеру та повинна містити наступні елементи:

- опис потенційного партнера (кількість співробітників, економічні дані, досвід роботи в галузі тощо);
- період реалізації спільного підприємства;
- пропоновані цілі спільного підприємства;
- статутні внески партнерів спільного підприємства;
- пропозиції по проблемним галузям;
- очікувані результати.

У разі підписання пропозицій щодо створення СП виникає необхідність в заключенні основного документу - Договору про об'єднання в спільне підприємство. А вже потім після поповнення статутного фонду затверджується Статут підприємства.

Згідно чинного законодавства України, спільні підприємства з іноземним капіталом, на протязі семи днів з дня внесення коштів, подають відомості до Департаменту економіки та інвестицій та підлягають обов'язковій державній реєстрації.

В економічній теорії поки не існує чіткого визначення спільної власності на капітал. Сучасна економіка характеризується динамізмом, різноманіттям змін економічних відносин, форм і інститутів. Стосовно до спільної власності на капітал відбувається дифузія різних форм і відносин власності, в результаті чого ускладнюється внутрішній зміст цієї форми власності. Усередині її з'єднуються риси різних форм власності.

Це можна пояснити тим, що в економічній науці зараз виділяють такі поняття як «private property» - приватна власність і «several property» - роздільна, відособлена власність або власність кількох осіб. Першим терміном позначається власність окремих індивідів, друге поняття ширше. Воно протилежно поняттю державна власність і охоплює будь-які форми неказенної власності - не тільки одноосібну, а й сімейну партнерську, кооперативну, акціонерну та ін. В українській мові немає дослівного перекладу такого поняття і воно позначається

як «індивідуалізована власність», щоб підкреслити той факт, що різноманітні форми власності, перераховані вище складаються і розвиваються в результаті добровільного комбінування і рекомбінирования індивідуальних прав власності.

Слід зазначити, що коли в спільне підприємство вкладаються кошти різних власників, то в цьому випадку в ньому діють по-своєму змісту форми власності, відбувається їх об'єднання і утворення на цій базі спільної форми власності, співвласники якої, проте, зберігають свої права як на внесену ними частина матеріальних і фінансових коштів до загального фонду, так і на відповідну цій частці частину доходів від реалізації вироблених товарів і послуг.

Так відповідно до загального класифікатору форм власності в Україні виділяються вітчизняна власність, іноземна власність, спільна українська і іноземна власність, змішана українська власність з часткою державної власності. Спільна вітчизняна і іноземна власність включає в себе [134]:

- спільна українська і іноземна власність належить, на праві власності вітчизняній юридичній особі і заснована на об'єднанні майна українських і іноземних власників.

- спільна вітчизняна і іноземна власність належить на праві спільної власності Україні та іноземним юридичним особам, іноземним громадянам.

- спільна власність суб'єктів України та іноземна власність належить на праві спільної власності суб'єктам України та іноземним юридичним особам, іноземним громадянам.

- спільна державна і іноземна власність належить на праві спільної власності муніципальних утворень і іноземним юридичним особам, іноземним громадянам.

- спільна приватна і іноземна власність належить на праві спільної власності українським громадянам, українським юридичним особам приватної форми власності та іноземним юридичним особам, іноземним громадянам.

- спільна власність громадських і релігійних організацій (об'єднань) та іноземна власність належить на праві спільної власності українським громадським

чи релігійним організаціям (об'єднанням) та іноземним юридичним особам, іноземним громадянам.

Спільною рисою цих видів власності є приналежність об'єктів власності на праві спільної власності. Загальна власність на спільний капітал з іноземною участю - це власність на одне і те ж майно двох або більше осіб національного та іноземного громадянства - учасників спільної власності. При такій формі власності право власності здійснюється учасниками-власниками за спільною згодою: жоден з них (ні національний, ні іноземний) не має права розпорядитися майном без згоди інших. У разі розбіжності порядок володіння, користування і розпорядження може бути визначений судом за позовом будь-кого з учасників. Така власність може виникати з різних підстав, зокрема при спільному придбанні майна, спільне будівництво, об'єднанні коштів для створення і експлуатації майна та інших видах юридичних дій.

Загальна власність може бути і частковою. Частки власників визначаються відповідно до підставою виникнення спільної власності; вони можуть бути рівними або нерівними. В цьому випадку і національний та іноземний учасник часткової спільної власності зобов'язаний пропорційно до своєї частки нести витрати, пов'язані із спільним майном. Крім участі в здійсненні права власності на все майно кожен власник має право на відчуження своєї частки іншій особі шляхом продажу.

Однак при продажу частки інші учасники власності мають право переваги покупки за тією ж ціною і на тих же умовах, на яких частка продається. Така форма вже називається спільно-частковою або змішаною.

В українській та іноземній власності одним з видів є змішана вітчизняна власність і змішана іноземна власність. Змішаною українською власністю є майно, основа якої лежить на праві власності українській юридичній особі і засноване на об'єднанні майна різних форм власності. Змішаною іноземною власністю є майно, що належить на праві власності вітчизняній юридичній особі і засноване на

об'єднанні майна іноземних власників різних форм власності. Українська статистика дуже вузько трактує змішану форму власності. Вона фіксує змішану власність з іноземною участю, коли в статутних капіталах, майнові комплекси та активах українських підприємств є частка зарубіжних учасників [56].

У спільно-часткової (або змішаної) власності органічно пов'язані основні принципи загального і приватного привласнення. Це досягається наступним чином. По-перше, змішана власність утворюється шляхом об'єднання вкладів, які вносять всі учасники підприємства у спільне майно.

По-друге, спільно-часткова власність використовується в загальних цілях і під єдиним управлінням. При цьому, як правило, передбачається певну участь кожного пайової власника в управлінні суспільним майном. По-третє, кінцеві результати господарської діяльності підприємства розподіляються відповідно до частки власності кожного. Найчастіше спільні підприємства при такій формі власності утворюються в формі акціонерних товариств (корпорацій).

Спільно-пайову привласнення значно відрізняється від індивідуальної форми капіталу. Якщо при класичному капіталізмі засобами виробництва на спільному підприємстві безроздільно володів один власник, то в корпорації власність є по суті анонімною. Більш того, власники акцій можуть у будь-який час продати їх іншим особам, тому при незмінній величині капіталу склад його власників може безперервно змінюватися. Далі, якщо в минулому столітті, як правило, сам власник капіталу керував своїм підприємством, то тепер діяльність акціонерного товариства організовують менеджери - професійно підготовлені керуючі, які працюють за контрактом (угодою, що встановлює права і обов'язки обох сторін і приймається на певний термін). Якщо раніше капітал зростав, коли його власник додатково вкладав у виробництво свої гроші, то через акціонерну форму капітал все більш поповнюється за рахунок позикових коштів: промисловці все частіше звертаються в банки, щоб отримати чужі гроші. В результаті посилюється відділення власності на грошовий капітал від його підприємницького

застосування [135].

В економічній науці зараз існує два схожих поняття: змішане підприємство і спільне підприємство, які застосовуються до підприємств за участю іноземного капіталу. На нашу думку, під змішаним підприємством необхідно розуміти вітчизняне підприємство, утворене двома або кількома господарськими суб'єктами однієї країни. Наприклад, це, державно-приватні, муніципально-приватні і інші національні підприємства. А спільні підприємства - це господарські одиниці створені власниками різних країн.

Таким чином, спільна власність на капітал представляє індивідуалізовану форму власності, яка має систему економічних відносин, що виникають на основі добровільного комбінування і рекомбінування прав власності між національними та іноземними суб'єктами господарської діяльності з приводу привласнення, володіння, розпорядження та використання об'єктів власності, які можуть надати можливість господарського панування над присвоєним майном, з'єднану з необхідністю несення тягаря ег змісту.

З цієї точки зору спільні підприємства за участю іноземного капіталу є специфічний вид власності, що виникає в ході розвитку міжнародного економічного співробітництва. Таке розширене розуміння спільної власності на капітал накладає відбиток на розподіл прав власності. Спільні підприємства за участю іноземного капіталу створюються і працюють з різними долями акціонерного капіталу в руках партнерів. Існує мажоритарну участь одного з партнерів, де частка перевищує 50%; паритетну участь - партнерам належать рівні частки акціонерного капіталу; міноритарну - в руках одного з партнерів менше 50% акціонерного капіталу. Такий поділ дозволяє виявити ступінь впливу партнерів на управління і контроль над підприємством.

Підприємства першого типу - це підприємства, де один з партнерів займає домінуюче становище. Сильна батьківська компанія нерідко створює цілу мережу таких спільних підприємств, поотношенню до яких вона виступає в якості



центрального координатора. Як приклад можна привести компанію «AgroGeneration». У порядку здійснення широкомасштабного плану диверсифікації фірма «AgroGeneration», діючи через створені при її участі спільні підприємства, вийшла на нові ринки [137].

Підприємства другого типу - це спільні підприємства з одно правовим контролем. Вони мають відому автономією і господарську самостійність. Наприклад, фірма «Баришевська зернова компанія» - це спільне підприємство засноване «Grain Alliance» і «Баришевською зерновою компанією», а також «Trigon Agri» - спільне підприємство компанії «ТС Farming Ukraine Ltd.», ООО «Трайгон Фармінг Харків» і ООО «Волчанский КХП». І в тому і в іншому підприємства-засновники не грають активну роль в управлінні новим підприємством.

Якщо при створенні спільного підприємства головний упор робиться на саме це підприємство, а не на фірми засновники, то це третій тип підприємств. Підприємства такого типу зустрічаються рідше, а їх установі повинен передувати досить ретельний аналіз життєздатності всього проекту, тому що в даному випадку відношення батьківських фірм до нового підприємства відіграє ключову роль всього успіху.

Тут можна погодитися з думкою Смирнової Е.Е. і Каспійському Н.Б., що спільні підприємства являють собою особливу форму асоційованої власності, специфіка якої полягає в поділі між партнерами контролю над економічною діяльністю підприємства [103, с. 24].

Специфікація прав спільної власності в залежності від виду спільного підприємства представлена в таблиці 1.1.

В системі прав спільної власності на капітал початкове значення має право володіння. Володіння об'єктом спільної власності полягає в юридично зафіксованому праві фізичної приналежності об'єкта певним національним та іноземним суб'єктам і можливості заробляння доходів від використання об'єкта.

Таблиця 1.1

### Специфікація прав спільної власності

Право власності	Мажоритарна участь	Паритетна участь	Міноритарна участь
Право володіння	+	+	+
Право користування	+	+	+
Право розпорядження	+	+	
Право на дохід	+	+	+
Право суверена	+	+	+
Право на безпеку (від незаконно експлуатації)	+	+	+
Право на передачу в спадок	+	+	+
Право на безстроковість	+	+	+
Відповідальність у вигляді стягнення	+	+	+
Право на відновлення і захист порушених прав власності	+	+	+

Своєрідна реалізація права на розпорядження. При міноритарною участю в складі спільного підприємства суб'єкт власності неможуть впливати на прийняття рішень з приводу використання об'єкта власності і брати участь в управлінні. В цьому випадку спостерігає розбіжність функцій власника і менеджменту.

Правом користування мають всі учасники спільного підприємства, але на певних умовах, що визначаються в установчих документах.

Спочатку законодавством України передбачалося, що національна частка сторони в статутному фонді спільного підприємства повинна складати не менше 51%. В даний час Україна погоджується на значно меншу участь свого капіталу в спільних підприємствах. Це пояснюється тим, що контроль над компанією визначається не тільки рівнем участі в капіталі, а й тим, хто постачає обладнання, запасні частини, технологію, інші факторів виробництва. Крім того, не завжди має сенс брати на себе більшу частину відповідальності, особливо на виході з новими

товарами на зовнішні ринки. Необхідно враховувати і те, що зарубіжного партнера хвилює не стільки співвідношення часток власності, як законодавчі гарантії вільного її вилучення, вивезення прибутків, загальноприйняті способи вирішення спорів та інші практичні питання.

Використання даного підходу до дослідження спільної власності на капітал дозволяє виявити функції, які виконує ця форма в сучасній економіці. По-перше, це економічна функція.

Вона полягає в використанні об'єктів власності, що приносить певну користь - позитивний результат або цінність власникові власності. В даному випадку використання об'єкта власності створює матеріальну вигоду - дохід, ренту, які суб'єкти власності присвоюють.

По-друге, це соціальна функція. Вона полягає у володінні певним майном, яке надає її власникам певний статус, становище в країні і суспільстві. По суті, це джерело влади, вона закріплює право власників за допомогою закону.

По-третє, організаційна функція. Це розпорядження майном, яке визначає порядок використання об'єктів власності в економіці. При організації спільного підприємства стан порядку знаходить певну цінність і розглядається як передумова успіху.

Кожна з описаних функцій є прояви економічних відносин власності: як джерела доходу, як джерела влади, як можливості визначення найкращого способу, організаційно правової форми та порядку у використанні майна спільного підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок, що механізм визнання і функціонування спільної власності на капітал за участю національних та іноземних суб'єктів господарської діяльності активізує зовнішньоекономічну діяльність країн, сприяє посиленню міжнародної організації праці, розвитку міжнародних відносин, а також зростання національної економіки, зниження безробіття, зростання якості і рівня життя в країні.

## 2.2. Фактори конкурентоспроможності підприємств регіону

Формування ринкової економіки безпосередньо пов'язане із розвитком конкурентного середовища у вітчизняній економіці. Ринковий механізм не може нормально функціонувати без розвинутих форм конкуренції. Конкуренція є однією з головних складових ринкового механізму і припускає захоплення ринку, перемогу у конкурентній боротьбі за споживача, забезпечення одержання стійкого прибутку.

Всі дослідження конкурентоспроможності підприємств будуть ефективними лише за умови, якщо вони будуть враховувати закони загальної економічної теорії. Саме цим пояснюється увага багатьох вітчизняних і іноземних економістів до такої фундаментальної економічної категорії, як конкуренція.

Існує багато трактувань щодо економічного змісту конкуренції, з різних точок зору. Вивчення теоретичних основ природи конкуренції і конкурентоспроможності в існуючій економічній літературі дозволяє визначити три основних напрямки її визначення і ролі:

*Ліберальна концепція.* Автори цієї концепції стверджують, що конкуренція в природному виді сама по собі є ефективним механізмом регулювання виробництва, роль держави при цьому зведена до мінімуму. Основоположниками цього напрямку є А. Сміт, Д. Рікардо. Серед послідовників цього навчання найбільший внесок зробили Ф. Хайєк і Е. Чемберлін.

*Соціально-економічна концепція.* Автори даної концепції обґрунтовували вимогу поряд із самою конкуренцією використовувати державне регулювання, посилення соціальної функції економіки. Критика ліберальної концепції конкуренції і відстоювання соціальної значимості економіки одержала розвиток у працях С. Гордона, Д. Робінсона, а також у роботах економістів: С. Шаталіна, Н. Петракова, А. Лівшиця та ін.

*Інституціональна концепція.* Цей напрямок передбачає, що модель

економічного розвитку суспільства будується з урахуванням умов і національних особливостей, історичного, географічного і природно-кліматичного факторів. Особливості конкуренції в різних країнах обґрунтовані М. Портером. На нашу думку, дана концепція має перевагу з тієї причини, що ґрунтується на аналізі факторів, що діють у тій чи іншій ситуації без заздалегідь проголошеного принципу переваги якого-небудь економічного фактора.

У своїй книзі "Міжнародна конкуренція" М.Портер відзначає, що конкуренція є динамічним процесом, ландшафт, який безперервно змінюється, на якому з'являються нові товари, нові напрями маркетингу, новітні виробничі процеси і нові ринкові сегменти.

Як вважає Ф.Найт, конкуренція це ситуація, за якої конкурує велика кількість незалежних виробників і покупців будь-якого конкретного товару, що дає свободу кожному мати справу з тими чи іншими індивідуалами і вибирати, на їх погляд, кращі серед запропонованих умови для задоволення своїх економічних інтересів.

Й.Шумпетер стверджував, що конкуренція – це суперництво старого з новим. Прибуток і доход підприємця він розглядав як результат динамічних змін в економіці внаслідок інноваційної діяльності. Під інноваціями Й.Шумпетер мав на увазі впровадження нових технологій, нових товарів, нових типів організації виробництва, які надають очевидні переваги підприємству в зниженні витрат на виробництво одиниці продукції, що випускається, і підвищенні її якості.

Р.Фатхутдінов розглядає конкуренцію, як процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами на конкретному ринку (території) для отримання перемоги або досягнення інших цілей в боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб в рамках законодавства або в природничих умовах. Конкуренція є рушійною силою розвитку суб'єктів і об'єктів управління, суспільства в цілому.

А.Сміт визначав конкуренцію як поведінкову категорію, коли індивідуальні

продавці і покупці суперничають на ринку за більш вигідні умови продажу і купівлі. Він зв'язував конкуренцію з чесним, без змови суперництвом, що ведеться між учасниками ринкового господарства за найбільш вигідні умови купівлі-продажу товару. При цьому основним є ціновий метод конкурентної боротьби. Поведінкове тлумачення конкуренції пов'язується з боротьбою за рідкісні економічні блага. Це пояснюється тим, що більшість благ (товарів, послуг, ресурсів) є рідкими і їхня кількість менша ніж потреби суспільства. Тому власники мають можливість розподіляти їх, керуючись своєю вигодою. Вони виставляють свої умови і від виконання цих умов вирішують, кому надати блага.

У популярному курсі "Економікс" К.Макконелла і С.Брю зазначається, що конкуренція – це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, а також можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його.

На думку Ф.Хайєка конкуренція це "процедура відкриття". На його думку, в умовах типової для реального ринку нестачі інформації спочатку однаково можуть оцінюватися кілька можливих ліній поведінки фірми. І тільки конкуренція "відкриває", яка з них насправді правильна, а яка веде у глухий кут.

На наш погляд, розповсюджені визначення конкуренції характеризуються одним недоліком – у них більше вказується на значення конкуренції для розвитку ринку і на наслідки при відсутності її і слабо відбивається її економічна природа. Ми розглядаємо конкуренцію як економічні відносини, що створюють сприятливі передумови для розвитку ринку, як умову ефективного функціонування ринку. Основою економічної природи конкуренції є економічна свобода, рівність господарюючих суб'єктів у суперництві на ринку продукції, товарів, послуг, у результатах реалізації, в одержанні прибутку. Але економічні відносини багато в чому залежать від регулюючої ролі держави, отже, і у формуванні конкуренції держави, її законам повинна належати вирішальна роль.

Питання конкуренції і конкурентоспроможності в агропромисловому

комплексі теж стало об'єктом дослідження деяких учених.

П.Т. Саблук відзначає, що становлення високопродуктивного конкурентоспроможного аграрного сектора і галузі сільського господарства цілком залежить від економічних мотивацій учасників виробничого процесу. Головним аспектом формування позитивів для економічного росту цієї галузі економіки є конкурентоспроможність як часткова і системна умова. Таким чином, лише створення умов для формування конкурентоспроможного аграрного виробництва забезпечить передумови успіху, особливо в умовах кризових явищ в економіці.

М.Й. Малік підкреслює, що підвищення ефективності і конкурентоспроможності аграрного сектора економіки, особливо в сучасних умовах, нерозривно пов'язано з удосконалюванням інформатизації на всіх рівнях управління АПК. Правомірно говорити про повну забезпеченість інформацією, якщо вся необхідна для ухвалення рішення інформація, наявна в достатньому обсязі.

Т.П. Добрунік, конкурентоспроможність сільського господарства пов'язує, насамперед, з ефективною системою управління і стратегії його розвитку.

У більшості випадків поняття "конкурентоспроможність" визначають як спроможність фірми реалізувати свій товар на ринку, у більш вузькому розумінні – це перевага в ціні, швидкості доставки, дизайні, що дозволяє фірмі забезпечувати продаж своїх товарів, випереджаючи конкурентів.

Поняття "конкурентоспроможність товару" і "конкурентоспроможність виробника" хоча і знаходяться в тісній залежності, однак вони далеко не тотожні.

Під конкурентоспроможністю товару Р.Фатхутдінов розуміє рівень реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з товарами-аналогами, які представлені на даному ринку. Конкурентоспроможність характеризує спроможність витримувати конкурентний тиск порівняно з аналогічними товарами на даному ринку.

Конкурентоспроможність організації, на його думку, – це її спроможність виробляти конкурентоздатні товари або послуги.

Варто відзначити, що ринкова конкурентоспроможність товару багато в чому визначає конкурентоздатність виробника.

Конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства. Це значить, що конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена тільки в межах підприємств, які мають відношення до однієї галузі, або підприємств, які виробляють ідентичні товари. Конкурентоспроможність виявляють тільки порівнюючи між собою ці підприємства на рівні регіону, або всієї країни. Отже, конкурентоспроможність підприємства – є відносним поняттям: те саме підприємство в межах, наприклад, галузевої групи на рівні певного регіону держави може бути конкурентоспроможним, а в межах галузей світового ринку чи певного сегмента – ні.

Ці дискусійні питання притаманні і сільському господарству. Порівняно з іншими галузями народного господарства, аграрне виробництво має технологічні і, по-перше, економічні особливості свого функціонування. Вони позначаються на розумінні і визначенні конкурентоспроможності аграрного виробництва.

На нашу думку, конкурентоспроможність господарства, по-перше, залежить від оптимального рівня і наряду спеціалізації, а також наявного рівня використання виробничо-ресурсного потенціалу. Для фермерських господарств конкурентоспроможність – це досягнення оптимальних співвідношень між обсягами виробництва і реалізації продукції і наявним його ресурсним потенціалом, платоспроможністю та інвестиційною привабливістю підприємства, можливості протистояти природним та економічним ризикам приватного господарювання. З іншого боку, під конкурентоспроможністю варто розуміти спроможність фермерських формувань виробляти продукцію, яка на яку існує попит на ринку, перемагати у боротьбі за покупця, а також відшукувати шляхи розширення своєї ринкової частки. Конкурентоспроможність можна оцінити



тільки порівнюючи між собою фермерські господарства як на рівні регіону, так і на рівні країни.

В аграрному секторі відбувається процес зниження економічної стійкості суб'єктів господарювання, через нестабільність економіки і зниження обсягів виробництва. Вплив негативних факторів обумовлений тим, що в процесі розвитку багато фермерських господарств опинились в ситуації незнання ринкових законів, недостатньої матеріально-технічної озброєності виробництва, без можливості використання передових технологій, відсутності налагоджених економічних зв'язків з партнерами, організаційно-психологічної невідповідності до роботи в умовах ринку. Крім цього, лібералізація цін і послаблення державного регулювання з урахуванням процесів інфляції посилили жорсткість кредитної політики, перерозподілили відповідальність за подолання диспропорцій в економіці, на самі фермерські формування.

Важливою особливістю аграрного виробництва є не спроможність агроформувань монополізувати аграрний сектор, вони не спроможні формувати які-небудь групи для впливу на ринок і особливо на ціни. На аграрному ринку завжди велика кількість продавців для того, щоб жоден з них не міг запропонувати таку кількість продукції з помітним впливом на ціну.

Разом із цим, наявний рівень державного втручання на перешкоджає свободі входу і виходу на аграрний ринок. Наявна законодавча база забезпечує ринок землі сільськогосподарського призначення, широко поширена оренда землі, починає функціонувати іпотечне кредитування, яке сприяє придбанню землі, засобів виробництва, тощо. Все це свідчить про те, що кожен, хто бажає розпочати сільськогосподарське виробництво може одержати основний ресурс для цього. І, навпаки, фермер може продати свій бізнес. Єдиним, в певній мірі, обмеженням вільного виходу з ринку аграрної продукції може бути мобільність ресурсів у сільському господарстві, яке у довгостроковому аспекті так чи інакше є можливість подолати.

Отже, в сільському господарстві виконуються дві основні умови досконалої конкуренції:

- на ринку присутня великої кількості продавців, кожен з яких не має можливості впливати на ціну, через достатні обсяги пропозиції;
- наявність свободи продавців виходити на ринок і залишати його.

На основі цього, можна зробити висновок, що аграрний сектор – це галузь з наявним рівнем досконалої конкуренції, що для інших галузей економіки є винятковим.

Таке твердження є актуальним для розвинутих країн, де функціонує досконалий ринок. У країнах, що розвиваються, у тому числі і в Україні, досконалий конкуренції заважає нерівномірний слабкий розвиток інфраструктури ринку, недоступність для виробника цінової інформації, в наслідок чого виникає можливість для посередників легко наживатися за рахунок сільськогосподарського виробника.

На аграрний ринок впливає й інша особливість сільського господарства – обмеженість диверсифікації продукції. Технічний прогрес в аграрному секторі спрямовується на удосконалення виробничих якостей рослин і тварин. Проте навіть удосконалена селекціонерами пшениця за своїми споживчими якостями залишається тією самою пшеницею і корисність її для споживача збільшити дуже складно. У цьому розумінні порівняно з іншими галузями економіки аграрії обмежені в можливості підвищувати ціни на свою продукцію, як, наприклад, це роблять ресурсовиробники, виробляючи нові види продукції.

Отже, так званий паритет цін на аграрну продукцію і засоби виробництва для сільського господарства змінюється не на користь аграрного сектора.

Таким чином, цінова еластичність попиту на продукти харчування має низький рівень. Споживачі купують основні види продовольства незалежно від зростання або зниження цін на них практично в незмінних обсягах. Попит на продукцію сільського господарства є нееластичним і за доходом. При низьких

доходах людина прагне забезпечити насамперед свої потреби в їжі. Але вона не може їсти більше фізіологічної потреби незважаючи на зростання доходів. Тому із підвищенням доходів попит на харчі і відповідно на аграрну продукцію зростає непропорційно.

Так-як аграрна сфера – висококонкурентна галузь, відповідно до ринкових законів одночасно зі зниженням доходів має відбуватися вихід фермерів з цієї галузі у більш прибуткові сфери бізнесу. Проте, практично, цього не відбувається з відповідною швидкістю, з якою знижуються доходи фермерів.

Як свідчить дослідження, в сучасних умовах, характерною рисою аграрних підприємств є низький рівень конкурентоспроможності більшості видів аграрної продукції. Це обумовлено багатьма причинами, і в першу чергу, зниженням технічного і технологічного рівня через фізичний і моральний знос засобів виробництва, здорожчання насіннєвого матеріалу і продуктивної худоби, добрив і засобів захисту рослин і тварин.

Через відсутність паливно-мастильних матеріалів, запасних частин і транспорту відбувається втрата значної частини виробленої продукції. Технічна і технологічна відсталість агропідприємств позначається на зменшенні обсягів реалізації продукції, і як наслідок, втраті ринкових позицій. Фінансовий стан господарств погіршується і вони втрачають цінову конкурентоздатність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Досліджуючи і узагальнюючи відомі підходи щодо визначення конкуренції та механізмів її прояву, приходимо до такого висновку: *конкуренція* – це особливі економічні відносини, економічне середовище, суперництво, які спрямовуються на задоволення переваг всієї структури потреб при умові достатньої кількості на ринку продавців і покупців, а також свободи входження у галузь та виходу з неї, це боротьба за максимізацію прибутку. В повній мірі це стосується підприємств аграрного сектора економіки.

Дослідивши об'єктивні передумови виникнення конкуренції, слід

розглянути і суб'єктивні. Модель ринку вільної конкуренції була першою змістовною розробленою економістами моделлю ринку. Саме даний класичний підхід дозволив визначити ряд функцій конкуренції.

По-перше, це стимулювання праці. Змагання за максимальний прибуток має функцію "не видимої руки", яка керує економікою. Вона змушує підвищувати ефективність праці, підвищувати рівень кваліфікації робочої сили, спонукає до зниження відрахувань, забезпечує підвищення рівня якості продукції. За умов обмеженості ресурсів, у яких функціонує більшість фермерських господарств, це є дуже важливим фактором для підвищення їх ефективності.

По-друге, це регулювання економіки. Відповідно до закону про ціноутворення, у згідно до попиту та пропозиції, конкуренція регулює цей процес. При цьому головною ідеєю класичного підходу до ринку в економічній теорії є те, що він базуючись на цьому законі є системою із саморегулюванням і надмірне втручання держави може позначитись на руйнуванні ринку. Зрозуміло, складно переоцінити значення цього закону в регулюванні ринкової економіки, але подальший економічний розвиток суспільства свідчить, що це не зовсім так, що ринок з вільною конкуренцією має схильність до монополізації. В умовах монополії ринок не виконує регуляторну функцію. Так-як, конкуренція є незмінною умовою ефективного функціонування ринку, то відповідальність за її підтримку, ліквідацію монополізму покладається на державу.

По-третє, це оцінювання. Тільки конкуренція є найбільш ефективним засобом визначення, щодо визначення які форми господарювання виживуть, а які стануть банкрутами.

По-четверте, це розміщення і концентрація ресурсів та праці з метою забезпечити максимальну прибутковість.

По-п'яте, це інновації та адаптація – означає, що прагнення суб'єктів господарювання отримати максимальний прибуток і спонукає їх постійно інвестувати кошти у новітні технології, швидко реагувати на зміни попиту

споживачів.

По-шосте, це розподіл. В умовах ринку ресурси і продукція розподіляються відповідно до їх ступеня дефіцитності, який визначає сутність даної функції. Якщо ресурс або продукція дефіцитні, то вони будуть мати вищу ціну аніж у випадку відсутності їх дефіциту.

По-сьоме, це контроль. Дана функція передбачає, що жоден з продавців або покупців в умовах конкуренції не може досягти переваг на ринку та диктувати свої умови. Успіх на ринку можливий лише через зміни цін, підвищення якості продукції, відрахувань виробництва.

В сільському господарстві конкуренцію можна класифікувати залежно і від її суб'єктів: внутрішньогалузева та міжгалузева, за методами здійснення – на цінову та нецінову, за кількістю агентів ринку – досконала та недосконала. Зазначені нами функції конкуренції та її види дозволяють більш поглиблено усвідомити зміст конкурентних відносин, виявити закономірності конкуренції, які, на наш погляд, сприяють підтримці необхідного рівня фінансового стану, мотивації праці, об'єктивному процесу оновлення засобів виробництва, зокрема, і у фермерських формуваннях.

Результати дослідження сутності конкуренції дозволяють визначити діалектику конкурентних відносин: по-перше – ринок породжує конкуренцію, як форму економічних відносин, яка спрямована на найповніше задоволення потреб споживачів в умовах обмеженості ресурсів, по-друге – це форма зв'язку між всіма учасниками ринку та членами суспільства. Позитивними наслідками конкуренції є раніше зазначені досягнення, які є рушіями підприємницької діяльності. Але такий початок дає перевагу індивідуальному перед суспільним, який може мати небажані наслідки для суспільства взагалі, а також для територій і навіть невеликих регіонів.

Розвиток ринкових відносин спричиняє кардинальні зміни прояву конкуренції як основного механізму регулювання господарських операцій. Зміни

умов функціонування суб'єктів господарювання вимагають вирішення і проблеми підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та всіх видів його продукції і послуг. Якщо ж під конкурентоспроможністю розуміти можливість досягнення переваг в суперництві між суб'єктами господарювання у будь-якому виді діяльності, досягнення однієї й тієї ж мети – максимум прибутку, то конкуренція і є найбільш ефективним методом координації індивідуальних дій учасників ринку, з усуненням централізованого втручання в їхню внутрішню діяльність. Проте це зовсім не означає, що в умовах "вільного ринку" не потрібно застосовувати державні дії, які будуть мати спрямованість на оптимізацію процесів конкуренції. Потрібна законодавча база, яка регламентуватиме ці процеси, запобігатиме проявам несумлінної конкуренції, а також монополізму.

В умовах ринку всі суб'єкти господарювання, у тому числі і фермери, мають забезпечувати конкурентоспроможність власної продукції, для одержання прибутку з метою фінансування свого подальшого розвитку, але здійснювати це необхідно в межах, регламентованих державою. Державний вплив на функціонування фермерства проявляється у формі регулювання, їх створення, виділення земельних площ, кредитно-фінансовій підтримці, податкової політики, політики цін, сертифікації та охорони навколишнього середовища. Зважаючи, що на мікрорівні держава практично не втручається в діяльність фермерів, свою конкурентоспроможність вони формують самостійно.

Конкурентоспроможність – економічні відносини, властивість суб'єкта ринку, яка характеризує ступінь задоволення конкретної потреби порівняно з кращими аналогічними об'єктами, які є на ринку. Зміст поняття конкурентоспроможності суб'єкта господарювання складний і у теоретичному, і у практичному плані, оскільки його трактування в науці досить різноманітне. Застосовується таке поняття конкурентоспроможності як здатність суб'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними суб'єктами в умовах конкретного ринкового середовища.

Якщо спиратися на таке трактування конкурентоспроможності, то сучасний стан ринку навряд сприятиме навіть найстабільнішому в усіх аспектах фермерському господарству конкурувати з кооперативами, акціонерними товариствами та іншими формами господарювання. Фермерські господарства вже охопили певну ринкову частку і стабільно її утримують, а по окремих позиціях навіть розширюють.

Конкуренція спричиняє зниження цін, підвищення якості продукції, що є досить важливим для покупця, але не завжди є вигідним для фермерського господарства. Проте, якщо приватні товаровиробники збільшуватимуть обсяг реалізованої продукції, яка є конкурентоспроможною за якістю та сервісом порівняно із конкурентами, то конкуренція сприятиме можливості одержання більших сум прибутку, особливо для такої форми господарювання, як фермерське господарство.

Зазначені ринкові вимоги спонукають фермера підтримувати високий рівень якості продукції, яку потребують споживачі, а також розширювати її асортимент. Саме ринок виставляє вимоги, стосовно того яку продукцію і у якому асортименті і якої якості слід виробляти. Фермерам доводиться обирати той чи інший метод конкуренції – цінова конкуренція, конкуренція по якості або новій продукції. Це значно розширює розуміння сутності конкурентоспроможності фермерських господарств. В цілому, її можна визначити як порівняльну перевагу відносно конкурентів в межах однієї галузі на рівні країни і за її межами або усередині країни порівняно з імпортною продукцією.

При цьому варто відмітити ще одну важливу особливість – як економічну категорію, конкурентоспроможність слід досліджувати відносно всіх видів ринку. Фермерське господарство на регіональному рівні може бути конкурентоспроможним, а в рамках галузей, ринку країни або певного сегмента – ні.

Зрозуміло, що конкурентоспроможність на світовому ринку є вищою

формою конкурентоспроможності. Світова економіка стає усе більше відкритою. Що обумовлюється значними досягненнями транспорту і зв'язку, скороченням простору і часу, що позначається на поширенні технологій, новітніх форм організації виробництва, соціальних стандартів.

З огляду на це, економіки країн все більше стають інтегрованими, взаємозалежними, тісно пов'язуються в технічному, економічному і соціальному відношенні. Ці процеси, на наш погляд, вже безпосередньо торкнулися і економіки України суттєво впливають на суб'єктів аграрного ринку у всіх його сегментах. Яскравим прикладом прояву даних процесів є часткове витіснення українських товаровиробників з національних продовольчих ринків, підвищення частки імпортової продукції у загальних обсягах її споживання.

І цей глобальний процес є незупинним. Тому, при формуванні власної конкурентоспроможності, його слід тільки обов'язково враховувати, у тому числі і фермерськими господарствами. Чи можливо невеликому за розміром і впливом фермерському господарству протистояння такій силі? І так, і ні. Позитивне вирішення зазначених проблем полягає у тому, що споживач віддає перевагу, наприклад, по молочній продукції місцевому приватному виробнику, з меншим терміном зберігання, хоча без гарної упаковки, але більш дешевій.

Зрозуміло, це не може стосуватися всіх видів продукції і всіх виробників, але більшість з них спроможна виробляти і реалізовувати якісну і дешеву продукцію. Зовнішні споживачі вже зараз віддають перевагу нашій сільськогосподарській продукції. Негативним є лише те, що вона закуповується як сировина. Попит на вітчизняну продукцію в межах і за межами країни визначається більш високим рівнем екологічності нашої продукції проти імпортних аналогів.

Тому функціонування фермерських господарств багато в чому залежить від обрання конкурентної стратегії, яка відображає, по-перше, можливості господарства, його сильні та слабкі сторони, місце в галузі, по-друге – структуру



галузі, яка позначається на співвідношення сил, які визначають конкуренцію в ній.

Конкурентна перевага будь-якого типу сприяє більш високій ефективності використання ресурсів господарства порівняно із конкурентами. Господарства з низьким рівнем витрат отримують більшу суму прибутку, головним чином, завдяки ефекту розміру виробництва стандартної продукції. Господарства з диференційованою продукцією отримують більші прибутки проти конкурентів завдяки підвищенню ринкових цін продукцію, яка має кращі споживчі властивості. В умовах ринку основним критерієм господарювання має бути, насамперед, конкурентоспроможність продукції.

Вихід на ринок збуту – це, по суті початок конкурентного змагання. І для такого вирішального кроку господарству необхідно здійснити дослідження діяльності конкуруючих суб'єктів. Дослідження поведінки покупця свідчить, що для нього більш прийнятна та продукція і того продавця, який має нижчу ціну та вищу якість продукції, а це залежить від рівня виробничих витрат. Отже, це і є головною умовою конкурентоспроможності у спрощеному вигляді.

Щоб визначити відповідність продукції фермерських господарств зазначеним вимогам, слід порівняти їх діяльність із іншими товаровиробниками, тобто здійснити конкурентний аналіз ринку. Це слід робити за рахунок загальної системи збору і обробки інформації стосовно діяльності конкурентів (звітність, публікації про комерційну діяльність, реклама, торговельні виставки і ярмарки і таке інше). Ця інформація є відкритою. Важливо також скористатися інформацією і іншого характеру: опитування покупців і дилерів про збут продукції на ринках, біржові відомості, експертні оцінки ринку, відомості державних правових і економічних установ.

В цілому дослідження конкурентів слід здійснювати відповідно до їх орієнтації у виробничо-збутовій діяльності. Особливо важливо дослідити їх ринкові стратегії стосовно структури пропозиції, цінової політики, технологій продажу, обслуговування.

Прогнозування поведінки конкурентів має відбивати такі фактори, як темпи росту, прибутковість, мотиви та цілі виробничо-збутової політики, зміст існуючої та попередньої стратегій збуту, рівень управлінської культури. Зазначені фактори в практичному застосуванні визначають сутність і систему характеристики конкурентоспроможності.

Залежно від конкретних природно-економічних умов, вимог зовнішнього й внутрішнього середовища, впливу міжнародної конкуренції та інших факторів, дана система характеристик конкурентоспроможності фермерських господарств і вимог до них може змінюватися, але при цьому, принципова схема характеристик конкурентоспроможності у всіх галузях є постійною і відрізняється тільки за власною специфікою відповідно до конкретних умов функціонування.

Наразі у наукових дослідженнях значна увага приділяється дослідженню факторів, які впливають на конкурентоспроможність.

Детальні дослідження стану конкуренції на конкретному ринку були здійсненні видатним американським економістом М.Портером. Він визначив п'ять конкурентних сил: 1) загроза появи нових конкурентів; 2) загроза появи товарів або послуг-аналогів; 3) здатність постачальників торгуватися; 4) здатність покупців торгуватися; 5) суперництво між вже існуючими конкурентами.

Ці п'ять діючих сил конкуренції позначаються на прибутковості галузі, так як вони здійснюють вплив на ціни, що диктують фірми, на витрати, які у виникають у виробника, на розміри капіталовкладень, що є необхідними для того, щоб конкурувати в даній галузі. Ці сили вимагають від фірми розвитку і підтримки своєї конкурентоспроможності. Значення кожної з цих п'яти конкурентних сил визначається структурною побудовою галузі, тобто її головними економічними та технічними характеристиками.

Для досягнення успіху в конкурентній боротьбі, слід мати порівняльні переваги у вигляді або низького рівня витрат, або різноманітності товарів, які мають більш високі ціни. Для збереження за собою переваг, слід спрямовувати

свої дії за всіма іншими напрямками, а саме через підвищення рівня якості продукції або послуг, або підвищення рівня продуктивності.

Під конкурентними перевагами слід розуміти те, на що спрямовані всі конкурентні стратегії в галузі бізнесу. Конкурентні переваги формуються за рахунок багатьох факторів.

Серед факторів, що визначають конкурентні переваги фірми на внутрішньому і світовому ринку, М.Портер виділив наступні: наявність доступної робочої сили, достатність природних ресурсів, протекціонізм відносно вітчизняних фірм, розбіжності в практиці управління фірмами тощо.

При цьому він зробив висновок, що кожен з цих факторів, узятий окремо, не дає переконливої відповіді на запитання, чи буде успіх у конкуренції. Успіх фірми в конкурентній боротьбі – є результатом ефективного застосування усіх факторів. Останні можна називати силами конкуренції, – оскільки визначають стан конкуренції в тому чи іншому ринковому сегменті.

Модель п'яти сил конкуренції М.Портера дозволяє визначити основні характеристики конкурентного середовища:

- умови, у яких функціонує кожен конкурентний ринок;
- погроза появи нових товарів – субститутів;
- економічні одиниці, що складають конкурентний ринок;
- фактичні і потенційно можливі конкуренти;
- купівельний попит, обсяг продажів і прибутку.

Саме аналіз зазначених показників є основою розробки ринкової стратегії підприємства. Стратегія поведінки на ринку ґрунтується на дослідженні порівняльних переваг окремих видів виробництва.

У забезпеченні конкурентоспроможності підприємства можуть застосовуватися певні важелі або фактори, які сприятимуть випуску відповідної продукції. Аналіз наукових публікацій свідчить, що існують різні погляди на класифікацію цих факторів.

Так, на думку Г.Бобровського, до цих важелів можна віднести: технічний рівень і якість продукції, ціну, терміни постачання, платоспроможний попит населення, насиченість ринку аналогічною продукцією, наявність сервісу (тобто фірмове обслуговування), забезпечення запасними частинами та ін. Зазначені фактори автор умовно підрозділяє на ендогенні та екзогенні. Ендогенні фактори характеризують можливості виробництва і впливають на техніко-економічний рівень продукції, її якість, витрати на її створення й експлуатацію, установлення ціни, а також на ефективність організації післяпродажного сервісу. Екзогенні фактори, на думку автора, характеризують потреби ринку чи визначають попит на продукцію даного виду. До екзогенних факторів він відносить: кон'юнктуру зовнішнього ринку, що визначає його насиченість товарами-аналогами, регіональні особливості й умови споживання (експлуатації) продукції, наявність реклами, а також умови конкретного ринку збуту, що включають у себе протекціоністські заходи, установлення занижених (демпінгових) цін на аналогічну продукцію (для завоювання ринку) та ін.

Інші автори умовно поділяють фактори, які впливають на конкурентоспроможність, на дві групи – суб'єктивні і об'єктивні. Суб'єктивними є фактори, які не залежать від виробника, автори відносять психологічні і особистісні фактори (наприклад, звички і традиції). Об'єктивними є фактори, які є основою конкурентоспроможності і поділяються на фактори, які безпосередньо залежать від виробника (технічний рівень, якість виробництва та ін.) і залежні від виробника побічно (рівень технічного обслуговування проданої продукції та ін.)

Мають місце різні погляди щодо класифікації факторів, що визначають конкурентоспроможність, і відповідно розрізняють фактори, які залежать від властивостей продукції і фактори, що є незалежними від властивостей продукції.

Докладно розглядаючи фактори, які впливають на конкурентоспроможність, Г.Азгальдов, представив їх у формі структури типу дерева. Автор поділяє дані фактори на дві частини. В одній з них відображаються ті, що характеризують

організаційні, технологічні і фінансові можливості продавця, а в другій – фактори, що визначаються властивостями самого виробу (якість виробу, його ціна та експлуатаційні витрати).

Деякі автори надають перевагу організаційним факторам, під якими розуміють діяльність підприємства спрямовану на ефективне просування товару на ринок, тобто діяльність підприємства в сфері обігу.

Особливості аграрного виробництва зумовлюють певні відмінності у класифікації факторів конкурентоспроможності аграрного підприємства і сільськогосподарської продукції.

Узагальнюючи наведені точки зору відносно класифікації факторів конкурентоспроможності аграрного підприємства дає змогу розподілити їх на: технологічні, організаційні, природно-кліматичні і селекційно-генетичні.

У свою чергу умовно їх можна поділити на фактори, які можливо економічно інтерпретувати. Це, як правило, група технологічних факторів і ті фактори, впливають на конкурентоспроможність підприємства опосередковано.

До особливостей фермерських господарств як організаційної форми можна віднести те, що вони не завжди мають можливості самостійно в повному масштабі, організувати маркетингову діяльність, гарантувати реалізацію виробленої продукції, гарантувати матеріально-технічне і фінансове забезпечення виробництва, проведення селекційно-генетичних заходів.

Ми вважаємо, що зазначені чинники мають бути враховані при класифікації факторів конкурентоспроможності фермерських господарств.

Класифікація факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств є неповною, так-як вона не враховує цілу низку зовнішніх факторів: державне регулювання, кредитна системи держави, система страхування виробничих ризиків, наявність і функціонування аграрного ринку та матеріально-технічних ресурсів для аграріїв та інші елементи ринкової інфраструктури.

Фермер на ринку вступає в економічні відносини, що визначаються

системою законів, аграрною політикою, кредитною системою держави, системою матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва, формами і каналами реалізації продукції тощо. Вони об'єктивно позначаються на конкурентоспроможність фермерських господарств.

Джерелами загрози для фермерських господарств в їх конкурентному змаганні на аграрному ринку є об'єктивні фактори конкурентоспроможності, а потенційними можливостями фермерів протистояти цим загрозам є внутрішні фактори (суб'єктивні)

Організація конкурентоспроможного виробництва передбачає забезпечення пропорційності окремих технологічних процесів ресурсами, паралельності, безперервності, ритмічності, стандартизації по якості їхнього здійснення. Виконання зазначеної функції дозволить здійснити розроблений виробничий план у встановлений строк, з оптимальними витратами й необхідними якостями продукції.

Для підтримки принципів організаційного процесу необхідні наступні управлінські функції: регулювання і контроль.. Крім того, регулювання передбачає маркетингову роботу, тобто виявлення потреб споживачів у продукції господарства, їх вимог та тенденцій науково-технічного прогресу в сільському господарстві.

Облік і аналіз необхідні для комплексного, достовірного, повного інформаційного відбиття протікання виробничих процесів. Облік і аналіз повинен охоплювати весь обсяг робіт на всіх стадіях виробництва, місця й строків їхнього виконання, виконавців, якості і витрат ресурсів. Належний ефект виконання цих функцій може бути досягнутий за умови автоматизації (використанні персональних комп'ютерів з пакетом прикладних програм). Без якісного обліку неможливо не тільки здійснювати політику ресурсозбереження, а й розробляти ефективну систему мотивації праці та виробничої діяльності.

Правове забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств

повинне включати нормативні законодавчі акти державного, регіонального й господарського рівнів. Крім правових законодавчих актів, (обов'язкових і рекомендаційних) сюди відносять розробки, рекомендації й стандарти по якості продукції, сертифікації, екологічності, безпеці та ін. На даний період, важливим завданням такої роботи є забезпечення відповідності складу і вимог нормативних актів на різних рівнях, їх повноти та комплексності.

Конкурентоспроможність фермерського господарства виявляється у досягненні оптимальних співвідношень між обсягами виробництва і реалізації продукції і наявним його ресурсним потенціалом, платоспроможністю та інвестиційною привабливістю підприємства, можливості протистояти природним та економічним ризикам приватного господарювання. З іншого боку, під конкурентоспроможністю варто розуміти спроможність фермерських формувань виробляти продукцію, яка на яку існує попит на ринку, перемагати у боротьбі за покупця, а також відшукувати шляхи розширення своєї ринкової частки. Конкурентоспроможність господарства залежить від оптимального рівня і напряму спеціалізації, а також наявного рівня використання виробничо-ресурсного потенціалу. Конкурентоспроможність можна оцінити тільки порівнюючи між собою фермерські господарства як на рівні регіону, так і рівні країни.

Конкурентоспроможність фермерського господарства виявляється у досягненні оптимальних співвідношень між обсягами виробництва і реалізації продукції і наявним його ресурсним потенціалом, платоспроможністю та інвестиційною привабливістю підприємства, можливості протистояти природним та економічним ризикам приватного господарювання. З іншого боку, під конкурентоспроможністю варто розуміти спроможність фермерських формувань виробляти продукцію, яка на яку існує попит на ринку, перемагати у боротьбі за покупця, а також відшукувати шляхи розширення своєї ринкової частки. Конкурентоспроможність господарства залежить від оптимального рівня і

напрямку спеціалізації, а також наявного рівня використання виробничо-ресурсного потенціалу. Конкуренентоспроможність можна оцінити тільки порівнюючи між собою фермерські господарства як на рівні регіону, так і рівні країни.

В результаті дослідження визначена система характеристик для забезпечення конкурентоспроможності фермерського господарства, здійснено класифікацію факторів конкурентоспроможності аграрного підприємства за групами: технологічні, організаційні, природно-кліматичні і селекційно-генетичні. Виявлено системні зв'язки факторів і визначено, що джерелами загрози для фермерських господарств в їх конкурентному змаганні на аграрному ринку є об'єктивні фактори конкурентоспроможності, а потенційними можливостями фермерів протистояти цим загрозам є внутрішні фактори (суб'єктивні).



### **2.3. Показники оцінювання еколого-економічної ефективності спільних аграрних підприємств**

Зв'язок між екологічними та економічними показниками широко обговорюється в літературі. Одина з точок зору полягає в тому, що покращення екологічних показників, в основному, призводить до додаткових витрат в діяльності спільних аграрних підприємств і таким чином зменшує його ефективність. Проте існує і протилежна думка: підвищення екологічної ефективності стимулює економію коштів та збільшуює продажі і тим самим покращує економічні показники. Теоретичні та емпіричні дослідження надали аргументи для обох позицій і досі не були вирішальними.

Проте, слід вказати, що більша частина науковців не наводить єдиний підхід до вибору показників оцінювання еколого-економічної ефективності спільних аграрних підприємств та їх емпіричної моделі.

Співвідношення між природоохоронними витратами та прибутком може відрізнятися в залежності від економічного стану в країні, культурного середовища, поведінки споживачів, типу агропромисловості або розміру аналізованих компаній, проміжку часу тощо.

Іншою причиною суперечливих результатів різних емпіричних досліджень, наголошених у цьому документі, може бути відсутність чіткої теоретичної основи для вивчення зв'язку між екологічними показниками та економічними показниками. Розгляд екологічних проблем, про які йдеться в даній роботі, свідчать, що бути спільному аграрному підприємству потрібно бути не просто «зеленим», а досягати певного рівня екологічних показників, який впливає на те, щоб співвідношення екологічних та економічних показників стало позитивним. Екологічні проблеми, що впливають на бізнес та бізнес, впливають на захист навколишнього середовища та якість

Багато разів було сказано, що керівництво компанії часто не приділяє

достатньої уваги факту, що екологічні проблеми стали економічною реальністю. У багатьох випадках екологічні проблеми впливають як на витрати, так і на доходи компанії, і тому мають більш-менш прямий вплив на економічний успіх компанії (причинний ефект А на малюнку 1).

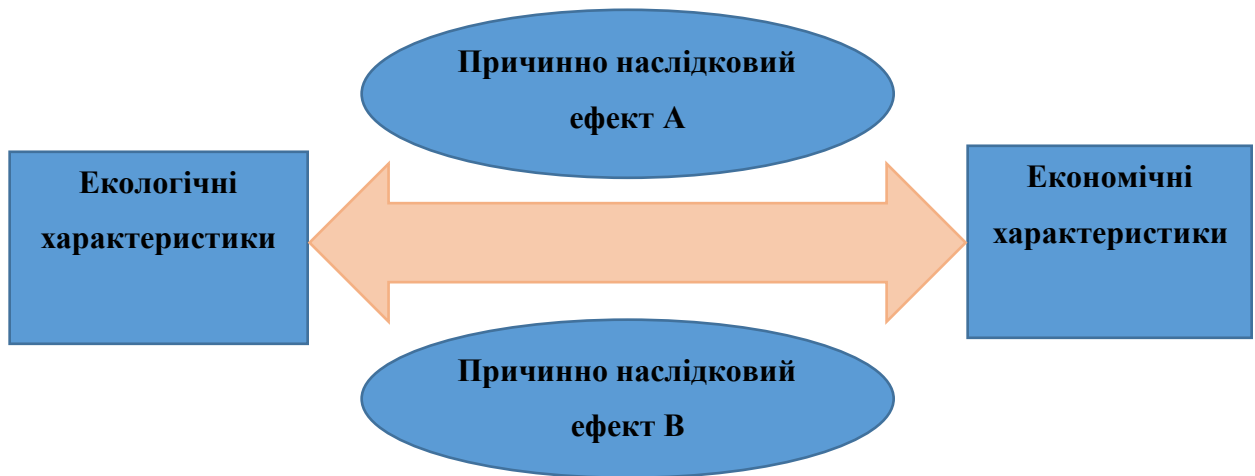


Рис.1. Поточні підходи до аналізу в спільному аграрному підприємстві

Друга гіпотеза полягає в тому, що хороші економічні показники стимулюють екологічну ефективність (причинний ефект В на рис.1). Найчастіше використовуються підходи: регресійний аналіз, (модель) портфоліо, вивчення подій та глибокі приклади. Ця гіпотеза часто ґрунтується на думці, що хороші екологічні показники та якість є своєрідною розкішшю для компанії, коли вона досягла високого рівня економічного успіху. Більшість вважають, що менеджери сприймають хороші фінансові умови як один з найважливіших факторів успіху для підвищення екологічної ефективності. Проте ці прямі зв'язки практично не існують, і вони не піддаються більш глибокому теоретичному аналізу. З точки зору управління немає ні природного, ні механічного закону, що автоматично зв'язує навколишнє середовище з економічними показниками. Можна стверджувати, що в деяких випадках правила можуть створити очевидні зв'язки між екологічними та економічними показниками. Це може стосуватися конкретних випадків, коли регуляторні інструменти дають значні економічні стимули для постійного покращення екологічної ефективності. Питання про те,

якою мірою діяльність з охорони навколишнього середовища призводить до покращення економічної ефективності спільного аграрного підприємства, залежить від багатьох факторів, таких як готовність споживачів платити за екологічно чисті товари на певному ринку, санітарні норми в галузі охорони навколишнього середовища та здоров'я в країні, тиск зацікавлених сторін у різних галузях промисловості, рівень технологічного розвитку тощо. Більше того, екологічні проблеми повинні мати певну, може навіть велику, фінансову важливість мати певний вплив на економічні показники компанії. Крім того, компанія повинна стикатися з певною ступенем конкуренції на ринку, оскільки в іншому випадку економічно неефективна поведінка не обов'язково має помітний вплив на прибуток [1, с.212].

Враховуючи різноманіття постійно мінливих факторів, які можуть вплинути на взаємозв'язок між екологічними та економічними показниками, схоже, що спосіб визначення цих факторів та наслідки впливу на них керівництва компанії може мати суттєвий вплив на економічні показники.

Крім того, як і з успіхом менеджменту в цілому, економічний успіх природоохоронних заходів залежить від якості управлінських рішень, беручи до уваги різні фактори. Можна висловити аргумент, що ці компанії будуть більш економічно успішними, які знають, як підвищити екологічні показники в найбільш економічному плані.

У ідеалізованій моделі, що передбачає повну конкуренцію, екологічний захист (тобто ефективний) буде економічно орієнтованим. Екологічно чиста компанія, яка не є економічно успішною, рано чи пізно зникне з ринку, а отже і його екологічно корисної діяльності. Навіть гірше, зелені ідеалісти спочатку, після того, як спочатку отримали "пари на спині", - це стримуючий приклад для інших, економічно успішних компаній.

Для того, щоб здійснювати більш екологічно чисту діяльністю з охорони навколишнього середовища, керівництву компанії доведеться визначити

конкретний набір обмежень та стимулів, з якими вона стикається.

Крім того, керівництво повинно вміти виявляти еколого-економічні можливості та загрози. Наступним кроком повинні бути визначені цілі та завдання, розроблені плани та вжиті конкретні заходи. Відповідні заходи з охорони навколишнього середовища призведуть до нового та різного екологічного профілю, що, в свою чергу, може призвести до економії коштів та поліпшення ринкових можливостей.

Для компаній на конкурентному ринку, де охорона навколишнього середовища має певне значення, тому розумно припустити, що зв'язок між екологічними та економічними показниками залежить від виду управлінської діяльності, стратегій та концепцій і чи правильно вони застосовуються в потрібних ситуаціях (тобто існує підхід підходу з екологічного менеджменту з даною ситуацією), а не будь-яким механічним причинно-наслідковим зв'язком. Неможливо переоцінити важливість такого роду корпоративного екологічного менеджменту для екологічних та економічних показників компанії та економіки в цілому. Якщо компанія зможе збільшити свої економічні успіхи шляхом прогресивного управління навколишнім середовищем, вона зіткнеться з меншими внутрішніми та зовнішніми корпоративними конфліктами розповсюдження, і тому стане прикладом для інших.

Тому взаємозв'язок між захистом навколишнього середовища та економічним успіхом має розглядатися більш ретельно, і їх явну інтеграцію слід проводити більш систематично. У цьому сенсі корпоративне управління навколишнім середовищем є концепцією, яка допомагає менеджерам систематично зосереджуватися на підприємницьких заходах, щоб зменшити вплив на навколишнє середовище компанії в найбільш економічно ефективному порядку.

Виникла дві думки про вплив корпоративної охорони навколишнього середовища на економічний успіх. Деякі вважають, що сучасний рівень

корпоративної охорони навколишнього середовища часто суперечить іншим бізнес-цілям, зокрема підвищенню економічного успіху. Це постулатне відношення показано на Рис. 2 рядком ES0-E-F-D. Починаючи з певного рівня економічного успіху (наприклад, певної вартості акціонера ES0) кожна діяльність із захисту навколишнього середовища зменшить економічний успіх[2, с.459].

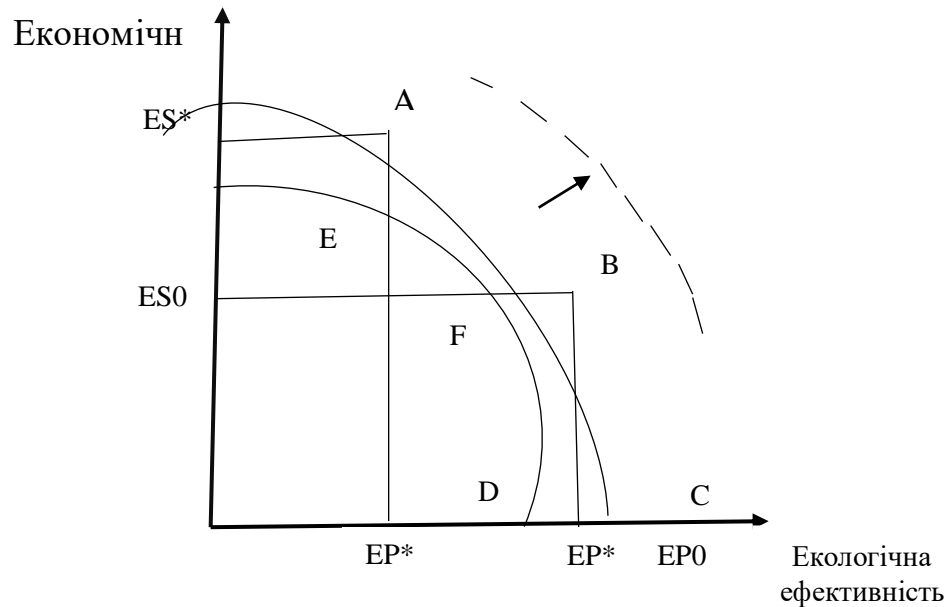


Рис. 2 Можливі зв'язки між корпоративним захистом навколишнього середовища та економічною ефективністю

Очікується, що негативний маргінальний вплив на економічний успіх збільшиться. Нижче точка D на малюнку 2, економічний успіх 0 і обсяг захисту навколишнього середовища EP0, компанія стає збитковою.

Інші вважають, що сучасний рівень корпоративної екологічної захищеності не тільки економічно а також те, що охорона навколишнього середовища, яку практикує компанія, навіть має позитивний ефект на її економічний успіх (наприклад, точка A, а отже, ES \* на рис. 2 досягається з кількістю EP \* охорони навколишнього середовища). Однак ніхто не вірить в те, що невизначена кількість заходів щодо запобігання забрудненню все ще збільшить економічні показники. Чисті мінімальні вигоди від захисту навколишнього середовища будуть

зменшуватися (спочатку вибирати "низькоплідні плоди") і рано чи пізно збільшені природоохоронні зусилля будуть відображати чисті витрати (точка А на рис. 2).

Існує декілька причин для різних поглядів на взаємозв'язок між екологічними показниками та економічним успіхом. Сприйняття чистого компромісу може спричинити почуття, що існують економічні перешкоди для корпоративного захисту навколишнього середовища, що фірма не здатна скористатися економічними можливостями через сильну увагу до короткотермінового прибутку чи чистого незнання.

Більшість галузей з певним рівнем впливу на навколишнє середовище стикаються з економічними стимулами для певної міри охорони навколишнього середовища. Управлінські завдання потім включають два взаємопов'язаних виміри:

1. Вибір оптимального рівня екологічних показників, який потенційно призводить до найвищого економічного успіху ( $E^*$ );
2. Отримання високого рівня екологічної продуктивності за найнижчих можливих витрат для реалізації максимальний економічний успіх.

Таким чином, ми можемо припустити, що запропоновані функції не лише відображають сприйняття зв'язку між екологічними та економічними показниками, але також представляють якісні відмінності в управлінських рішеннях. Одна відповідь на питання про те, коли чи бути підприємству екологічним, полягає в тому, що це залежить від виду екологічного менеджменту, який встановлюється в компанії. Верхня крива показує хороше управління навколишнім середовищем, матеріалізоване як за вартістю, так і за рахунок ринкових прибутків, тоді як нижня крива відображає слабке (неефективне) управління (характеризується дорогими технологіями кінцевої технології та ін.). Оскільки компанія на верхній кривій на рис. 2 керує захистом навколишнього середовища економічно кращим чином, ніж компанія на нижній кривій, схил А-В-

С лежчий ніж E-F-D через нижчі граничні витрати на охорону навколишнього середовища для другої компанії. Таким чином, криві вказують на те, що економічний успіх залежить від того, яким чином застосовується екологічний менеджмент, і наскільки добре він враховує конкретну ситуацію компанії. Крім того, на криву можуть впливати інші зовнішні та внутрішні фактори компанії, такі як специфічні обставини галузі, технології, розмір компанії тощо.

Насправді описані функції можуть бути не такі, які показано в нашій моделі. Фіксовані витрати на охорону навколишнього середовища, наприклад, витрати, пов'язані з встановленням системи управління навколишнім середовищем, призведуть до "кроків" у функції витрат. Те ж саме може мати місце і для доходів, наприклад, через різкі зміни попиту при передачі порогової вартості для екологічних показників (наприклад, за рахунок збільшення зображень, сертифікації, етикетки продуктів тощо)[3, с.176].

Кілька факторів можуть призвести до зсуву кривої вправо (пунктирна крива на рис.2). Розвиток екологічно чистих технологій зменшує граничні витрати на охорону навколишнього середовища з часом, зміни споживчих переваг підвищують ринкові прибутки від хороших екологічних показників, регулюючи зміни заохочують гарну екологічну ефективність, нове введення екопродукції великим продавцем тощо.

З такою інтерпретацією модель пропонує широкий діапазон можливих економічних наслідків між кривою ESo-E-F-D та кривою ESo-A-B-C на рис.2. Популяція фірм може бути десь в просторі між двома кривими. Таким чином, не дивно, що емпіричні дослідження дають дуже різні результати. Вибір різних зразків з широкого кола компаній, що поширюються між цими кривими, може призвести до суперечливих результатів щодо зв'язку між екологічними зусиллями та економічними показниками, якщо вибірки не будуть дуже великими. Крім того, криві можуть різнитися як з часом, так і між країнами або континентами та галузями, які аналізують різні групи компаній.

Основні питання відображені в даній статті, зосереджуються на важливому елементі розуміння зв'язку між корпоративними екологічними показниками та економічними показниками і проливають певну легкість до суперечливих емпіричних результатів у цій галузі досліджень. По-перше, екологічні показники можуть змінюватися на певному рівні економічного успіху. Точка В на рис. 2 відображає той же економічний успіх, що і пункт ESo. Різниця в тому, що один рівень економічного успіху відображає екологічну неосвітченість, тоді як інший рівень являє собою високий ступінь екологічної відповідальності.

По-друге, економічний ефект корпоративного захисту навколишнього середовища може відрізнятися при певному рівні екологічної ефективності. Наприклад, в EP \* економічний успіх може варіювати від А до Е, де А являє собою ситуацію, коли потенційні економічні вигоди від поліпшення стану навколишнього середовища повністю реалізуються, тоді як Е являє собою ситуацію, коли неефективне управління навколишнім середовищем погіршує економічну ефективність порівняно з початковий рівень ESo.

По-третє, співвідношення між економічними та екологічними показниками або, іншими словами, питання про те, коли вона платить бути зеленим, залежить не тільки від зовнішніх змінних компанії, але це істотно залежить від внутрішніх змінних, на які впливає управління. Управлінські якості, помірковані співвідношенням між екологічними та економічними показниками та перевагою в екологічних показниках, не обов'язково призводять до конкурентних переваг. Екологічний менеджмент, а також питання про те, як досягнуто певний рівень екологічної ефективності, стає додатковою пояснювальною змінною, яка була знехтувана у відповідних дослідженнях кореляцій, які варто вирішити. У результаті стає вирішальним питання: який вид екологічного менеджменту є гарним екологічним менеджментом?

Запропонована модель структуризації відносин між економічними та екологічними показниками передбачає два набори наслідків: по-перше, для



дослідників, які хочуть здійснити емпіричні дослідження, і, по-друге, для управління компанією. Обидва комплексу наслідків ґрунтуються на тому, що економічний успіх компанії в першу чергу залежить від виду, а не від обсягу природоохоронних заходів.

## РОЗДІЛ 3

### ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНІ ТА СИСТЕМИ ЇХ ПІДТРИМКИ

#### **3.1. Оцінка конкурентоспроможності підприємств агропромислового сектору економіки**

Першочерговим етапом розробки заходів, направлених на підвищення конкурентоспроможності підприємств загалом та фермерських господарств зокрема, є оцінка її поточного рівня. Результати оцінки конкурентоспроможності є підставою для аналізу причин несприятливих тенденцій в її рівні і динаміці, а також при обробці коригуючих заходів, у формуванні конкурентної стратегії аграрного підприємства.

Проведений огляд економічної літератури показав, що на сьогоднішній день відсутня єдина методика оцінки конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки взагалі і тим більш фермерських господарств.

На думку О.Амосова, оцінка конкурентоспроможності здійснюється в процесі виконання багатофункціонального аналізу і маркетингових досліджень, що повинні проводитись комплексно і системно на основі значного числа інформаційних джерел, оскільки конкурентоспроможність в сучасних умовах – досить відносне поняття, що значною мірою залежить від конкретних умов ринку і характеризується багатовекторною динамікою розвитку.

На думку Т.Добрунік існує чотири ключових фактори, що забезпечують успіх бізнесу: зацікавлені групи (клієнти, службовці, постачальники, дистриб'ютори, акціонери та ін.), робочі процеси, ресурси, організація й організаційна культура. Правомірність віднесення цих факторів до факторів конкурентоспроможності ґрунтується на тому, що економічна ефективність суб'єкта діяльності є складовою оцінки його конкурентоспроможності. На

конкурентоспроможність аграрних підприємств впливають: природно-кліматичні умови, диспаритет цін, економічна політика держави щодо даної галузі, рівень впровадження інновацій, можливості інвестиційного забезпечення тощо.

На думку М.Одінцова та Л.Єжкіна, узагальнюючими показниками життєстійкості підприємства, що відображають його вміння ефективно використовувати і розвивати свій виробничий, науково-технічний, трудовий і фінансовий потенціали, є обсяги виробництва і реалізації конкурентоспроможних товарів і послуг.

Р.Фатхутдінов рекомендує оцінювати конкурентоспроможність організації (фірми) на основі показників конкурентоспроможності товарів з урахуванням значущості ринків, на яких вони були реалізовані, і рентабельності організації. По методиці оцінки конкурентоспроможності організації пропозиції Р.Фатхутдінова полягають в наступному:

- рівень конкурентоспроможності розраховувати як середньозважену величину по показниках конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках;
- окремо проводити аналіз ефективності діяльності організації виходячи з конкурентоспроможності і ефективності кожного товару на кожному ринку;
- окремо розраховувати показник стійкості функціонування організації;
- прогнозувати перераховані три комплексні показники мінімум на п'ять років.

Враховуючи особливості агропромислового комплексу, і в першу чергу, велику залежність його від природно-кліматичних умов, тісне переплетення природного й економічного процесів відтворення, можна з упевненістю кваліфікувати конкурентне поле як дуже специфічним.

Приведене структурування суб'єктів конкурентної боротьби, а також факторів і характеристик конкурентоспроможності, дозволяє більш чітко охарактеризувати склад елементів цієї складної категорії і виявити їх

взаємозв'язок. Це, у свою чергу, допомагає обґрунтувати ефективні підходи до її аналізу в залежності від конкретного конкурентного поля, що відкриває додаткові можливості розкриття наявних резервів і визначення стратегічних напрямків підвищення конкурентоспроможності на кожному з рівнів. Таке структурування тим важливіше, чим складніше конкурентне поле і взаємозв'язки між суб'єктами конкуренції.

Складові оцінки конкурентоспроможності підприємства, на наш погляд, наступні:

- вибір базових об'єктів для порівняння даного підприємства з іншими підприємствами. При цьому необхідно, щоб базовий об'єкт і порівнюване підприємство відносилися до споріднених сегментів ринку і задовольняли ідентичні потреби покупців;

- забезпечити можливість спостереження ринку з метою одержання реальної інформації про діяльність конкурентів;

- вибір критеріїв продуктивності використання ресурсів господарства.

Продуктивність використання ресурсів – найбільша віддача, результат, що припадає на одиницю сукупних витрат, що знаходяться в розпорядженні підприємства;

- формування системи оціночних показників;

- обробка інформації та отримання узагальнюючої оцінки стану конкурентоспроможності.

Існують різні методичні підходи до визначення рівня й оцінки конкурентоспроможності підприємства – індикативний метод, метод ієрархій, метод різниць, метод рангів, метод балів, конкурентних переваг, конкурентного статусу, та інші.

Сутність індикативного методу полягає в аналізі сукупності характеристик, які дозволяють описати стан досліджуваного об'єкта за допомогою усередненого індексу відповідних характеристик. Суть методу аналізу ієрархій полягає в

розподілі проблеми (конкурентоспроможності) на складові і подальшої їх обробки шляхом порівнянь.

Рівень конкурентоспроможності підприємства визначають за методом різниць, в основі якого закладено порівняння показників ряду підприємств, що характеризують різні аспекти їхньої діяльності і виступають як переваги чи недоліки.

Застосування методу рангів дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства шляхом виявлення слабких і сильних його сторін порівняно з аналогічним підприємством зі спеціалізації, і на цій основі визначити його місце (ранг) у конкурентній боротьбі. Ранги підприємств визначають за рядом показників діяльності: обсяг виробництва, активи підприємства, прибуток, що дозволяє виявити, за якими показниками дане підприємство відстає чи має переваги порівняно з конкурентами.

Застосування методу балів дає можливість визначити узагальнюючу кількісну оцінку становища підприємства в конкурентній боротьбі при наявності кількох конкурентів. Він передбачає:

- складання матриці оціночних показників для порівняння підприємства з його конкурентами;
- виділення найкращого значення окремого оціночного показника з даної сукупності підприємств та присвоєння йому визначеного бального значення;
- розрахунок балів, отриманих іншими підприємствами за даним оціночним показником шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращим в даній сукупності;
- встановлення значущості конкретного показника оцінки в загальну оцінку конкурентоспроможності підприємства. Рівень значущості окремих оціночних показників задається експертно, з урахуванням уявлення про роль даного показника у формуванні загального висновку про ступінь конкурентоспроможності підприємства;

– отримання узагальненої бальної оцінки конкурентоспроможності.

На наш погляд, вищенаведені та інші методики визначення рівня конкурентоспроможності мають ряд недоліків: по-перше, вони дуже складні в інформаційному забезпеченні та розрахунках; по-друге, вони залишають багато місця для суб'єктивного вибору порівняльних показників і ці показники не завжди порівняльні; по-третє, вони не дозволяють вивести один інтегрований показник рівня конкурентоспроможності підприємства в сукупності підприємств-конкурентів.

Розглянуті методики визначення рівня конкурентоспроможності розроблені в основному для промислових підприємств. Вони не в змозі враховувати особливості сільськогосподарського виробництва і, насамперед:

1) в аграрному секторі земля використовується як обмежений ресурс, найважливіший засіб виробництва, у силу цього вона забезпечує низьку еластичність пропозиції сільськогосподарської продукції;

2) сільськогосподарське виробництво вкрай залежне від природних умов, що робить аграрний сектор сферою ризикованого вкладення капіталу;

3) сільськогосподарські підприємства, як правило, багатогалузеві, і конкурентоспроможність окремих видів продукції різна і коливається з року в рік, що зумовлює коливання конкурентоспроможності підприємства

4) сільськогосподарське виробництво, в силу своєї специфіки, функціонує у відносно конкурентному середовищі, а галузі, що його обслуговують, у монополізованому;

5) для сільськогосподарського виробника об'єктивно характерна іммобільність ресурсів, обумовлена низькими темпами переливу капіталу, що є наслідком особливостей природного й економічного процесів відтворення в сільському господарстві;

6) нееластичність зв'язку між попитом на сільськогосподарську продукцію і цінами на неї.

Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок, що головними чинниками конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств і великих фермерських господарств є наявність та якість земельних ресурсів; технічна оснащеність виробництва, яку можна виразити в показниках забезпеченості господарства засобами виробництва або обсягом обробітку еталонних гектарів механізованих робіт в розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь; забезпеченість виробництва сировиною та матеріалами; наявність та використання трудових ресурсів. Результативним показником може бути обсяг товарної продукції в розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь. Стосовно фермерських господарств, які досить різноманітні за площею сільськогосподарських угідь і диференційовані за рівнем товарності продукції, розмір товарної продукції в розрахунку до площі сільськогосподарських угідь, як результативний показник, що характеризує рівень їх конкурентоспроможності, застосовувати не завжди можна. Для цих господарств ми пропонуємо взяти за результативний показник рівень рентабельності продажів продукції.

Враховуючи умови функціонування фермерських господарств при визначенні їх конкурентоспроможності є доцільним враховувати не тільки фактори, які відображають наявність виробничо-ресурсного потенціалу, а й виділити додатково наступні фактори: рівень концентрації виробництва, рівень кооперації господарської діяльності фермерських господарств, рівень економічної та виробничої стійкості фермерських господарств.

Оцінку конкурентоспроможності фермерських господарств варто проводити з максимальним урахуванням особливостей дії економічних законів і, в першу чергу, закону вартості, оскільки грошова оцінка результативних показників сільськогосподарського виробництва має ряд суттєвих недоліків.

Для обґрунтування значимості того, чи іншого фактора, який впливає на узагальнюючий показник конкурентоспроможності фермерського господарства, на наш погляд, слід широко застосовувати методи групувань господарств окремих

природно-економічних зон за розмірами земельної площі та її якості, наявності засобів виробництва, забезпеченості матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами. Залежність інтегрованого показника конкурентоспроможності (виробництво товарної продукції в розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь, рівень рентабельності продаж та інші) від відібраних за допомогою групувань факторів можна дослідити за допомогою економіко-статистичного моделювання. Застосування методів логічного, графічного та математичного аналізу показує, що таку залежність ліпше математично інтерпретувати рівнянням прямої лінії.

Якщо виникає необхідність дослідження впливу декількох факторів на результат виробництва – використовують рівняння багатofакторної кореляційної залежності

Рівняння прямої звичайно застосовують у тих випадках, коли зі зростанням фактора відбувається відповідне збільшення чи зменшення результативного показника. Результатом застосування економіко-статистичних моделей є:

- 1) визначення рівня конкурентоспроможності фермерського господарства шляхом співставлення теоретичних рівнів рентабельності окремих господарств з фактичними даними;
- 2) визначення ефективності використання в господарстві окремих елементів виробничо-ресурсного потенціалу;
- 3) визначення потенційних можливостей фермерського господарства підвищення своєї конкурентоспроможності;
- 4) розробка прогнозу перспектив розвитку фермерських господарств;
- 5) обґрунтування заходів підвищення конкурентоспроможності окремих фермерських господарств;
- 6) визначення найбільш перспективних напрямків інвестування фермерів;
- 7) підготовка вихідної інформації для визначення оптимальної структури виробництва і спеціалізації фермерських господарств для забезпечення і



підвищення їх конкурентоспроможності по окремим природно-економічним зонам Одеської області та спеціалізації виробничих кооперативів, асоційованими членами яких є фермерські господарства.

Разом з тим вищевикладена методика не дає можливості врахувати всі фактори, що впливають на конкурентоспроможність фермерських господарств, – це природні, організаційні, соціальні, економічні фактори. Тому моніторинг конкурентоспроможності фермерських господарств слід розглядати як цілісну систему організаційних і технологічних заходів, спрямованих на здійснення безперервного процесу відстеження, накопичення, систематизації та аналізу інформації про кількісні та якісні параметри розвитку фермерських господарств регіону з метою інформаційного забезпечення процесу оперативного та стратегічного управління фермерським господарством чи їх об'єднанням.

Основою конкурентної поведінки господарства на ринку є ділова стратегія, яка описує схему забезпечення переваг над конкурентами. Конкурентна стратегія концентрується на діях і підходах, які зв'язані з управлінням, що спрямоване на забезпечення успішної діяльності в специфічній сфері агробізнесу.

Для встановлення і укріплення довготермінової конкурентоспроможної позиції компанії на ринку ділова стратегія розроблюється за наступними основними напрямками.

1. Реагування на зміни, які відбуваються в даній галузі, в економіці в цілому, в політиці і в інших значимих сферах.
2. Розробка конкурентоспроможних заходів і дій, ринкових підходів, які можуть дати надійні переваги перед конкурентами.
3. Об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів.
4. Вирішення конкретних стратегічних проблем, актуальних на даний час.

Ці напрямки формування критеріальних оцінок моніторингу конкурентоспроможності характерні і для організаційних формувань аграрного сектору економіки.

В результаті проведених досліджень ми дійшли висновку, що конкурентоспроможність фермерського господарства зводиться до його здатності вести високоефективне виробництво в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища, забезпечуючи результати, необхідні для розширеного відтворення, задоволення інтересів власників, працівників і суспільства. Для цього фермерське господарство повинно володіти достатнім виробничим потенціалом, гнучкою структурою фінансових ресурсів, бути конкурентоспроможним. Виходячи з міркувань про взаємозалежність конкурентоспроможності фермерського господарства від ефективності його функціонування, ми пропонуємо обрати узагальнюючий показник рівня рентабельності продаж в динамічній зміні – комерційна стійкість. В результаті дослідження відібрані показники комерційної стабільності фермерських господарств, до яких віднесено рівень рентабельності продаж, коефіцієнт обігу власного капіталу, період кризи неплатоспроможності, рівень поточної платоспроможності та зона стійкої роботи фермерського господарства.

Застосування на практиці цих показників дасть можливість визначити конкурентоспроможність окремих фермерських господарств області і окремих адміністративних районів, виявити кризові нестабільні у своєму розвитку, передкризові і стабільні фермерські господарства.

Рейтинг фермерських господарств за їх конкурентоспроможністю необхідний на рівні районів, областей, регіонів, оскільки він дає можливість представити загальну картину економічного стану фермерських господарств як потенційних об'єктів інвестування. Цей рейтинг повинен бути достовірним і об'єктивним.

В умовах ринкових перетворень потребує вирішення на державному рівні питання організації служби моніторингу розвитку фермерських господарств. Фермери потребують інформаційного забезпечення, але не здатні платити за такі послуги. Типові моделі інформаційних служб у сільському господарстві –

державна, приватна, громадська – дозволяють виділити сильні і слабкі сторони діяльності фермерських господарств. Аналіз цих моделей та особливостей функціонування фермерських господарств показує необхідність застосування змішаної форми організації спостереження і визначення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, в тому числі і фермерських господарств, які різні за своїми розмірами. Вона є альтернативою типовій формі внутрішнього моніторингу конкурентоспроможності фермерських господарств і її існування зумовлено тим, що держава повинна забезпечувати власні органи управління необхідною інформацією для подальшого регулювання розвитку сільського господарства в країні, регіоні.

Організаційними одиницями постійного відстеження конкурентоспроможності фермерських господарств за змішаною моделлю повинні виступати провідні університети, які володіють науковим та матеріально-технічним потенціалом та мають розгалужену мережу підшефних освітніх закладів. Ці підрозділи університетів пропонується інтегрувати вертикально до структур загальнодержавних служб відсліджування економічного розвитку фермерських господарств, які охоплюватимуть також органи державної статистичної служби, соціальні та інші фонди.

### **3.2. Аналіз ефективності функціонування підприємств продовольчої сфери**

Формування будь-яких організаційно-господарських структур як у сільському господарстві, так і в інших складових частинах агропромислового виробництва залежить від конкретних умов, що склалися у тому чи іншому регіоні, чи в державі в цілому. Зміни, що проходять у різних сферах суспільного виробництва, особливо в періоди глобальних перетворень, супроводжуються процесами як відновлення господарських структур, які існували в минулому, так і створенням нових господарських формувань. Ця об'єктивна закономірність характерна для будь-яких періодів проведення реформ і в будь-яких країнах. Не стало це винятком і для продовольчої сфери України.

Функціонування підприємств продовольчої сфери – це не тільки виробництво та переробка продукції сільського господарства, їх значення і місце в житті селянина набагато більше. З огляду на це варте уваги висловлювання М.Мірошніченка стосовно того, що господарства продовольчої сфери "у наших умовах відбивають не тільки нову форму організації виробництва, а й новий тип виробничих відносин, нових зв'язків між собою у межах аграрного сектора і останнього – з промисловістю. Саме цим пояснюється складність вирішення проблем становлення і розвитку фермерських господарств, підвищення їх конкурентоспроможності та ефективності порівняно з іншими формами організації аграрного виробництва".

Фермерські господарства за значним комплексом ознак є аналогами крупних аграрних формувань, проте у менших масштабах виробничої діяльності. Тому фермерству має всі характерні ознаки аграрного виробництва, що зумовлені складністю, різноманітністю, непередбачуваністю і, безумовно, певним ризиком у процесах виробництва, переробки та збуту продукції.

У всіх країнах з розвинутою ринковою економікою функціонування

продовольчої сфери базується в більшості випадків на фермерських господарствах, кількість яких поступово скорочується, а їх розміри за земельною площею зростають. Одні науковці стверджують, що світовий досвід розвинутих країн свідчить майже однозначне твердження – фермерство довело за останнє століття свої переваги як в США, так і в Західній Європі. Саме багатство даного досвіду нам слід досконало вивчити і запроваджувати. В умовах ринку фермерство є формою господарювання, яка найбільш відповідна вимогам та законам ринку. Зрозуміло, що запровадження ринково-підприємницьких принципів сільськогосподарського виробництва супроводжувалося на початкових стадіях розвитку фермерства. Багато сподівань покладалося на широкомасштабний розвиток вітчизняного фермерства і на його пріоритетне значення у виробництві та переробці аграрної продукції. І справді, в перші роки аграрної реформи становлення фермерських господарств (ФГ) відбувалося високими темпами, а потім цей процес відбувався хвилеподібно.

На початку аграрної реформи тільки за 1993–1994 роки було створено 25,6 тис. ФГ, тоді як за наступні роки лише біля 20 тис., а в останні роки кількість ФГ навіть скоротилась.

Такі коливання у розвитку ФГ пояснюється тим, що у перші роки аграрної реформи бажаючі стати фермерами мали змогу могли одержати у користування до 50 га сільгоспугідь і до 100 га загальної земельної площі. В рахунок своїх майнових паїв вони смали змогу отримати техніку і інші засоби виробництва. І у тих умовах ціни на техніку і добрива були більш-менш доступними для фермерів. Також була можливість придбання зношеної техніки у КСП за відносно низькими цінами. Поглиблення диспаритету цін і глибока криза всієї економіки у тому числі сільського господарства, гіперінфляція позначились на тому що бажаючі стати фермерами не мали для цього можливості і насамперед "стартового капіталу", а без цього створити власне господарство не можливо.

Кількість ФГ значно різниться в розрізі областей. Найбільше функціонує ФГ

в Одеській, Миколаївській та Дніпропетровській областях.

В цілому у зазначених областях питома вага у загальній кількості ФГ становить 32,8%, тобто майже третина ФГ функціонує в трьох областях України. Наступними за ними є Запорізька, Кіровоградська, Херсонська області. Найменша кількість ФГ спостерігається у Чернігівській, Рівненській та у Івано-Франківській області, в цілому у цих областях питома вага в загальній кількості ФГ найменша - 3,6%. Тобто в зоні Степу функціонує найбільша кількість ФГ, де сприятливі умови дозволяють вирощувати зернові культури і соняшник які мають найбільший рівень рентабельності.

Сьогодні можна стверджувати що в Україні функціонує вже вагомий за кількістю сектор ФГ, питома вага ФГ до загальної кількості аграрних підприємств становить майже 70%.

Площа землекористування фермерів також зростала швидкими темпами. Те саме стосується і середнього розміру землеволодіння ФГ. Збільшення середнього розміру сільгоспугідь у ФГ є важливим показником їх розвитку. Саме це сприяє використанню переваг великих господарств. Оскільки в аграрному секторі розмір земельних ділянок є основою концентрації виробництва. Відмітимо, що в Україні ФГ за показником землекористування значно випереджають країни Східної Європи, де середні розміри індивідуальних господарств становлять: Чехія – 2-10 га, Угорщина 2-11, Польща –7, Румунія – 4, Східна частина Німеччини – 17 га, але поступаються США – 195 га.

Безумовно, у середньому по Україні площа землекористування не сприяє досягненню оптимального рівня концентрації виробництва, за якого досягається найнижчий рівень собівартості виробленої продукції. Як свідчать деякі розрахунки, самостійне (індивідуальне) господарювання у рослинництві на площах 20-50 га не може забезпечити дотримання мінімально необхідних сівозмін та ефективного використання машинно-тракторного парку. Ефективне використання комплексу машин залежно від спеціалізації досягається у фермерських

господарствах із земельною площею не менше 400-1000 га, і приватних підприємствах, що є правонаступниками реформованих КСП, від 2 до 5 тис. га. Саме тому, не випадковим на сьогодні є той факт, що в багатьох регіонах функціонують великі за площею землекористування ФГ, які мають більше 100 га сільгоспугідь.

Стосовно питомої ваги фермерства у виробництві основних видів аграрної продукції досягнення поки що незначні. Також спостерігається обмеженість спеціалізації фермерських господарств. Насамперед, фермери вирощують зернові і деякі технічні культури. Галузі тваринництва ФГ приділяють незначну увагу. Безумовно, вони утримують худобу і птицю, у більшості випадків для задоволення власних потреб. Така сама ситуація спостерігається по вирощуванню картоплі та овочів. Всі ці продукти не реалізуються на ринку, тобто фермери працюють тільки на себе.

Відповідь на питання, чому у ФГ переважає спеціалізація на продукції рослинництва, не може бути однозначною. По-перше, тваринництво вимагає чималого стартового капіталу для будівництва приміщень тощо, а це для більшості фермерів є проблематичним. По-друге, тваринництво хоч і менш ризикована галузь, але більш клопітка. По-третє, і це, мабуть, головне, низький рівень закупівельних цін на тваринницьку продукцію. Так, якщо у дев'яності роки співвідношення цін на пшеницю та велику рогату худобу становило 1:10, то в двотисячні лише 1:4. Подібне співвідношення має місце також стосовно цін на пшеницю та молоко, пшеницю та живу вагу свиней.

Отже, відносно низькі ціни на продукцію тваринництва позначаються на тому, що фермери зосереджують увагу на виробництві більш вигідних видах продукції і насамперед зернових, соняшнику, цукрових буряків. З огляду на це, можливі різні підходи щодо вирішення цієї проблеми. Одним з них державна допомога. Нині вона характеризується вкрай низьким рівнем. При цьому ми вважаємо, що державна допомога господарствам не порушує принципи ринкових

відносин. Завдяки державній допомозі, є змога поліпшити виробничу структуру в сільському господарстві, тобто забезпечити збільшення обсягів виробництва продукції тваринництва. Адресність такої допомоги та її спрямованість на сектор ФГ, а також розробка спеціальної програми дозволить поетапно вирішити проблему насичення ринку продукцією тваринництва, формування оптимальної структури сільського господарства.

Позитивною на наш погляд, є тенденція зростання обсягів виробництва валової продукції у розрахунку на одне ФГ. Протягом останніх років спостерігається тенденція зростання обсягів виробництва валової продукції сільського господарства в цілому по сектору ФГ і в розрахунку на одне господарство.

Разом з тим виникає питання, чому переваги ФГ над іншими виробниками сільгосппродукції гальмуються численними чинниками:

1. Зовнішніми чинниками, на наш погляд, варто віднести несприятливе макроекономічне середовище. Воно знаходить свій прояв у таких процесах:

- законодавча та економічна нестабільність в Україні;
- недосконала податкова система;
- нерозвиненість ефективних кредитної та страхової систем;
- диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію;
- обмеженість здатності держави щодо надання ФГ належної фінансової підтримки, а також до субсидування;
- певні проблеми забезпечення землею;
- відсутність розвинутої ринкової інфраструктури;
- недоброзичливе ставлення і подекуди свідоме гальмування розвитку ФГ з боку місцевих владних структур, керівників різних організаційних форм господарювання;
- неналежний розвиток кооперації та інтеграції між ФГ або з іншими підприємствами;



– відсутність або недосконалість законодавчого забезпечення стосовно багатьох аспектів діяльності ФГ.

## 2. Організаційно-економічними проблемами на рівні ФГ є:

– недостатня фахова підготовка фермерів, відсутність належного досвіду щодо ведення і управління діяльністю ФГ в ринкових умовах;

– недостатній рівень матеріально-технічного забезпечення ФГ, що унеможливорює використання новітніх технологій;

– відсутність "стартового капіталу" в належних обсягах для створення ФГ у оптимальних розмірах, а також землі і грошового капіталу для розширеного розвитку ФГ.

Саме тому ФГ не змогли використати свої переваги. На думку В.Я.Месель-Веселяка, низьку ефективність використання землі ФГ можна пояснити тим, що "... фермерським господарствам надані гірші землі. Крім того, вони змушені приховувати результати своєї роботи у зв'язку з невдалою податковою системою. Позитивним є те, що на відміну від офіційної статистики, результати проведених нами опитувань свідчать, що більшість фермерів працює значно ефективніше, ніж звітує".

Безперечно, ці фактори варто враховувати. Але існує достатньо багато інших факторів, вплив яких значно гальмує масштабний розвиток ФГ, і, відповідно, зростання їх продуктивності та ефективності. Зрозуміло, що лише наявність високої мотивації щодо забезпечення ефективного господарювання є недостатнім. Відносно причин, що гальмують становлення та розвиток ФГ в Україні, то їх вже неодноразово відзначали вітчизняні вчені-економісти у тому або іншому контексті. Результати дослідження дають змогу систематизувати їх (з певним рівнем умовності) за двома блокам:

1) зовнішні чинники щодо діяльності ФГ;

2) внутрішні чинники, які діють безпосередньо в ФГ.

Зрозуміло, що вони тісно зв'язані між собою. Інакше кажучи, багато

проблем на макро- і мікрорівнях переплітаються і взаємопов'язані між собою.

Можна заперечити, що більшість із цих факторів мали негативний вплив і на інші форми господарювання. Більш того фермерів на три роки звільняють від сплати податків, а землю вони отримують безоплатно. Відносно це так, проте варто зважати на те, що порівняно з ОПГ, державного і суспільного секторів, приватний сектор, що представлений ФГ, для України 90-х років був зовсім новий, і формувався практично з нуля. У всіх інших був наявним певний стартовий капітал, матеріально-технічна база господарювання. А в країнах Заходу фермерство, як зазначалося раніше, пройшло довгий шлях "природного" відбору.

Отже маємо всі підстави вважати, що фермерство могло б отримати більш-менш широкомасштабний розвиток за умови надання йому відповідної державної підтримки в питаннях формування стартового капіталу. Перша хвиля фермерів могла отримати безкоштовно землі до 50 га і загальною площею 100 га, придбати зношену техніку. Подальше вагоме здорожчання техніки позбавило наступних такої можливості. У крайньому випадку необхідних коштів на розвиток селянського господарства у раціональних масштабах вітчизняні потенційні фермери не мали. Крім того їх чимало. Наприклад, для того щоб створити сучасну ферму в США розмір інвестиції коливається від 5 до 10 тис. дол. в розрахунку на 1 га. У Німеччині створення одного фермерського господарства з оптимальними розмірами земельного наділу 100 га передбачає наявність стартового капіталу від 750 тис. до 1 млн. євро. Виходячи з цих показників, можна приблизно визначити потребу нашого потенційного фермера для створення сучасного господарства, яке забезпечило виробництво конкурентоспроможної продукцію Мінімуму для ферми в 100 га – 500 тис. дол. або 2,5 млн. грн. А ферма з оптимальними розмірами у 3-4 рази більше.

Характерні риси, що притаманні фермерському господарству визначають структуру його виробничого потенціалу. Процес матеріального виробництва виступає проявляється впливом людини на природні ресурси. Діяльність людини є

необхідною умовою матеріального виробництва і є його важливим чинником. Матеріальними факторами виробництва у фермерських господарствах є засоби і предмети праці. Матеріальне виробництво є важелем впливу людини з використанням засобів праці на предмети праці, землю та воду, в результаті чого вони отримують продукцію та послуги.

Наразі ефективність фермерського господарства залежить від природного середовища (грунту, клімату, погодних умов), від стану макроекономіки (ціни, податків, курсу валют), від інституційних факторів (закони, державне регулювання, стан конкуренції, економічна політика). Для всіх чинників зовнішнього середовища є характерним їх визначний вплив на господарську діяльність фермера.

АПК є найважливішою і особливою складовою народного господарства країни, без якої неможливе забезпечення населення продовольством, а окремих галузей промисловості сировиною. Складовою його частиною є сільське господарство. Це комплекс галузей, кожна з яких має притаманні тільки їй специфічні властивості.

Як галузь матеріального виробництва, сільське господарство відрізняється від інших галузей народного господарства засобами виробництва, виробничим хистом працівників і характером товару, які виробляються. Земля тут виступає основним засобом виробництва. Вона в значній сприяє формуванню ефективності виробництва і визначає розмір капіталу. В інших галузях економіки роль землі інша – це лише місце розташування виробництва. Її особливостями в аграрному секторі є: обмеженість, незамінність, оскільки є продуктом природи та засіб виробництва, при належному використанні здатність покращувати свою якість і навпаки, визначає спеціалізацію суб'єктів господарювання на селі, визначає набір техніки, технологій, відповідно до природно-кліматичних умов.

Також, важливою особливістю аграрного виробництва є те, що земля має різні рівні родючості, різновіддаленість стосовно ринків збуту, переробних

підприємств, а також місць зберігання продукції, технічного обслуговування сільськогосподарської техніки, забезпечення господарств електроенергією, газом та іншим інфраструктурним забезпеченням.

У фермерських господарствах, які займаються виробництвом аграрної продукції, процес виробництва розміщується на земельних ділянках просторово, що потребує застосування мобільних пересувних агрегатів, позначається на необхідності транспортного обслуговування (перевезення насіння, кормів, продукції, добрив та ін.). У результаті це спричиняє додаткові витрати для придбання необхідних видів техніки, яка через незначні розміри фермерських господарств (наприклад в Херсонській області середній розмір становить 84 га) на може достатньо ефективно використовуватись. По суті це вкладений, але «не працюючий» капітал. Багато робочого часу в таких господарствах витрачається на переміщення не лише машин, а й працівників.

Використання фермерськими господарствами біологічних факторів (рослин і тварин) є найважливішою особливістю аграрного виробництва, що впливає на їх формування і функціонування, а також, спричиняє взаємодію біологічних і економічних законів. Виробничий процес у аграрній сфері складається із зміни і розвитку рослин і тварин, натомість соціально-економічними завданнями і метою фермера є отримання прибутків. До того ж біологічні фактори є дуже вагомими. Ми погоджуємося з вченими-аграрниками в тому, що біологічні ресурси важливі також як й інші фактори виробництва – організація й оплата праці, управління трудовим і виробничим процесами.

Зважаючи на вищесказане можна зазначити, що формування і функціонування фермерських господарств має відбуватися у повній узгодженості з біологічними ритмами росту і розвитку рослин та тварин. Це позначається на спеціалізації господарств, тобто набір галузей має поєднуватись за періодами робіт, реалізації продукції, рівномірності зайнятості фермера і його техніки в трудовому процесі, забезпечувати оптимальні розміри господарств по

землекористуванню.

Аграрне виробництво має сезонний характер. Тобто робочий період не співпадає з часом виробництва, а виробництво з реалізацією продукції. Це позначається на нерівномірності використання праці і техніки, реалізації продукції і надходженні грошових ресурсів протягом календарного року. Потреба ж в оборотних засобах є сталою протягом всіх місяців року (придбання паливно-мастильних і ремонтних матеріалів, добрив, оплата праці за виконану роботу). Це призводить до необхідності використання короткострокових кредитів, що не завжди є вигідним фермеру, а обійтись без нього практично неможливо.

Погодні умови також мають суттєвий вплив на сільське господарство. Зокрема, урожайність сільськогосподарських культур в регіоні має циклічний характер, що позначається на рівні виробництва як в галузях рослинництва, так і тваринництва. Якщо урожайність сільськогосподарських культур до 50% залежить від умов погоди, то екологічний стан довкілля зазначену частку впливу ще збільшує. Цей чинник слід враховувати при управлінні фермерським господарством, особливо при розробці прогнозів виробництва конкурентоспроможної продукції у необхідній кількості та відповідній якості, а також фінансових результатів.

Частина виробленої у галузях рослинництва і тваринництва продукції, (понад 20% валової продукції) залучається у наступні цикли вже як засіб виробництва (молоко, приріст тварин, корми, насіння), тому в аграрному секторі існують особливості і у формуванні основних та обігових фондах. Вони виробляються самою галуззю і залежать від неї за ціною і якістю.

Вплив зазначеного чинника на стан і діяльність фермерських господарств двоїстий. Так, при його формуванні, до отримання продукції, основні та оборотні засоби є певною сумою коштів і продуктів, які здатні забезпечити виробничі цикли, починаючи з посіву і до забирання та зберігання продукції у за відповідних умов. Це підтверджує те, що без стартового капіталу нормально починати

працювати фермерське господарство практично не в змозі.

Взаємозв'язок природних та економічних процесів проявляється при виробництві аграрної продукції, у тому числі фермерськими господарствами, і позначається на тому, що аграрне виробництво є сировинною базою. Переробка цієї продукції відноситься до промислового виробництва. Для того, щоб фермер не продавав свою продукцію у вигляді сировини, тим більше за ціни, яка не відшкодовує витрат, він має практично заснувати або освоїти нове промислове виробництво, а для цього крім капіталу необхідні ще і нові специфічні знання та час. Одному фермеру налагодити таке виробництво практично неможливо, особливо при малому розмірі фермерського господарства. Вихід вбачається в кооперації з іншими фермерами, про що свідчить практика господарювання в деяких районах.

Ми вважаємо що, до особливостей аграрного виробництва слід віднести залежність аграрної продукції від стану довкілля. Відомо, що виробництво екологічно чистої продукції є для товаровиробника набагато дорожчим порівняно із звичайною продукцією і вимагає особливих технологій, додаткових витрат праці та нових знань. За відсутності всього цього незадовільний стан довкілля не сприятиме виробництву потрібної продукції. Саме тому є важливість врахування цього фактора.

Зазначені особливості аграрного виробництва суттєво визначають організацію фермерського господарства, вимагають творчого підходу до використання законів природи та суспільства; визначають специфіку фермерських господарств від моменту їх становлення до періоду нормального функціонування; обумовлюють своєрідний характер дій фермерських господарств в умовах ринкової економіки. Отже, формування і діяльність конкурентоспроможного фермерського господарства як самостійного суб'єкта в аграрному секторі економіки має відбуватися з урахуванням взаємопов'язаних економічних, біологічних та природних умов, що обумовлює специфічні вимоги щодо його

організації та управління його діяльністю.

За наявності відповідної кваліфікації і досвіду в управлінні господарством фермер може впливати на фактори внутрішнього середовища (організація праці, дисципліна, інтенсифікація праці). Якщо фермерське господарство контролює належним чином фактори внутрішнього середовища, то має значні резерви. Фермерське господарство має взаємодіяти із зовнішнім середовищем для того, щоб використовувати необхідні оптимальні зовнішні умови. Чинники зовнішнього середовища є змінними, знаходяться поза контролем фермера, тому його форми управління потребує постійного удосконалення. З метою, щоб досягнення мети фермерське господарство змушене рухатись до більш високої ефективності і продуктивності праці, порівняно з конкурентами, шляхом оптимізації використання ресурсів.

Звісно, що особливості розвитку фермерських господарств в Херсонській області залежать від її історико-економічних умов існування. Херсонська область утворена 30 березня 1944 року, в складі якої – 18 адміністративних районів, 3 міста (Херсон, Нова Каховка, Каховка) обласного і 6 міст (Берислав, Генічеськ, Гола Пристань, Скадовськ, Таврійськ, Олешки) районного підпорядкування.

Розташована область на півдні України в басейні нижньої течії Дніпра в степовій зоні. Омивається Чорним та Азовським морями. Херсонська область має спільну границю з Миколаївською, Запорізькою, Дніпропетровською областями та з Автономною Республікою Крим.

Площа області 28,5 тис. кв. км. Населення понад 1,2 млн. чоловік. Обласний центр – м. Херсон. Основні галузі промисловості: суднобудівна, машинобудівна, металообробна, нафтопереробна, харчова, легка та електроенергетика. Херсонський торговельний порт – один з найбільших морських портів України, через який наша держава підтримує зв'язки з багатьма країнами світу. Херсонщина – один із центрів виробництва пшениці. Широко розвинені промислове садівництво, виноградарство, овочівництво, баштанництво.





Садовському та Цюрупинському – від 53 до 75 га.

Це є свідченням того, що розміри фермерських господарств, їх землекористування значно залежать не тільки від природних, а й від економічних умов, а також від специфіка районів, їх місце розташування, близькості до адміністративних та промислових центрів, оптових аграрних ринків, інфраструктурного забезпечення.

Важливого значення набуває використання землі фермерськими господарствами. Структура землекористування фермерських господарств характеризується наступним: рілля – 95 %, а також сіножаті та пасовища – 3%. Якщо з економічної точки зору, цю ситуацію можна пояснити тим, що рілля забезпечує найбільшу віддачу, сприяючи вирощуванню високорентабельних культур, характерних для регіоні, то з екологічної це не виправдовується. Відповідно до сучасними уявлень, раціональна структура землекористування передбачає наявність 40-60 % ріллі. В іншому випадку таке значне переважання ріллі у землекористуванні спричиняє виснаження ґрунтів. Дана структура землекористування сформувалася з початку створення фермерських господарств і є практично постійною до теперішнього часу.

Варто зазначити, що фермерські господарства помітно збільшили посіви технічних культури за рахунок часткового зменшення посівів зернових. Це насамперед пояснюється зростанням попиту на продукцію технічних культур за останні роки та досить вигідною ціною для фермерів на ринках збуту.

Тенденція, спостерігається, обумовлена постійністю попиту на зерно на регіональному так і загальнодержавному продовольчому ринку як регіону, а також меншою його трудомісткістю порівняно з іншими культурами. Це позначилось на здатності фермерських господарств за період їх існування збільшити виробництво зерна та інших видів продукції.

Обсяги виробництва всіх видів аграрної продукції по всіх категоріях господарств зросли, і це підтверджує незворотність становлення і розвитку

фермерських господарств в аграрному секторі економіки Херсонської області.

Результати дослідження свідчать про наявність чітко вираженої тенденції переміщення виробництва аграрної продукції із суспільного сектора у приватний сектор (особисті підсобні і фермерські господарства). Спричинене це певною мірою попитом і розширенням ринків збуту продукції. Підтверджує такий висновок, наприклад, інформація стосовно зменшення виробництва зерна на 30-40% у суспільному секторі і збільшення в 22-32 рази – у фермерських. Аналогічною є ситуація й по інших видах продукції. Стосовно овочів, то вони в основному вирощуються в особистих підсобних і фермерських господарствах.

У такій специфічній ситуації виникла і негативна тенденція. Як було зазначено раніше, зерновиробництво у фермерських господарствах стає монокультурним і є одним із чинників зниження рівня урожайності сільськогосподарських культур у всіх категоріях господарств Херсонської області.

Не дивлячись на вище зазначені негативні тенденції по фермерським господарствам, виробництво валової продукції у поточних цінах у розрахунку на 100 га сільгоспугідь зросло на 41%, але це у 2 рази менше рівня показника по колективним господарствам. На основі цього можна зробити висновок, що в великі господарства мають більше економічних можливостей для свого розвитку, що слід враховувати у розробці прогнозів щодо розвитку фермерських господарств.

Для більшості з досліджуваних фермерських господарств характерним є відносно невисокий рівень товарності продукції.

Виключенням становить соняшник, але його високий рівень товарності пояснюється підвищенням попиту на даний вид продукції і достатньо високою ціною, яка є сприйнятною для виробників на момент реалізації відносно інших видів продукції. На низькому рівні товарності зерна і молока позначаються дві причини: по-перше – невідповідність їх збуту по відкритих каналах, а по-друге – неофіційні і незафіксовані канали вигідної реалізації – прямий продаж на ринку і

постійним покупцям, приватним підприємцям і таке ін.

Фермерські господарства, які не змогли реалізувати вироблену продукцію, частину її використовують як оплату праці, в рахунок отриманих послуг, взаєморозрахунків, на внутрішньогосподарські та особисті потреби. У цьому полягає відмінність фермерських господарств від інших форм господарювання і є характерною для їх діяльності.

Галузева структура виробництва вимагає формування оптимального поєднання галузей і видів продукції для рівномірного використання робочої сили протягом року. Досягти цього можна тільки шляхом підбору культур і сортів за термінами посіву, доглядом і збору врожаю. Крім цього, необхідною є кваліфікація членів фермерського господарства, підвищення рівня механізації виробництва, мотивація виконання всіх виробничих і управлінських функцій, продуктивність праці фермера і дохідність господарства. Все це варто враховувати при організації діяльності фермерських господарств.

Матеріальні ресурси фермерських господарств представлені в натуральній формі як основні засоби, а у вартісній – основні фонди. Основні засоби створюють споживчу вартість, а основні засоби – утворюють вартість продукції.

Відомо що, основні засоби поділяються на виробничі і невиробничі. У фермерському господарстві виробничі основні засоби залучаються у виробництво різних видів продукції і виконання робіт. Таким чином, основні засоби поділяють за призначенням: на сільськогосподарського призначення і несільськогосподарського. В процесі сільськогосподарського виробництва залежно від призначення (за технологічною ознакою) основні засоби сільськогосподарського призначення об'єднують у такі групи: будівлі, споруди, передаточні пристрої, машини і обладнання, транспортні засоби, виробничий і господарський інвентар, робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження в плодоносному віці, капітальні вкладення, інструменти та інші основні засоби. Крім того, виробничі основні засоби сільськогосподарського призначення за

галузевою ознакою поділяють на засоби рослинництва, тваринництва і загального призначення. Різко розмежувати у фермерських господарствах основні засоби складно, оскільки в процесі виробництва вони виконують активну й пасивну функцію. До першої групи відносять машини і обладнання, транспортні засоби, продуктивну і робочу худобу, капітальні затрати на покращення земель. Другу групу становлять виробничі будівлі та споруди, виробничий та господарський інвентар тощо.

Розвиток фермерських господарств поступово переходить до нових більш якісних форм. Відносні показники, що характеризують визначену стабільність в плані забезпечення технікою, можуть носити тимчасовий характер, якщо немає потрібного фінансування фермерських господарств. Це можна пояснити тим, що у виробничому процесі всі види основних засобів зношуються. Вони втрачають свої початкові якості і дієздатність, поступово стають непридатними для подальшого використання і їх змушені замінювати.

Знос основних засобів може бути як фізичний, так і моральний (процес їх знецінення внаслідок технічного прогресу). Знос основних засобів позначається на досягненні фермерським господарством морального та фінансового збитку. Щоб вирішити зазначену проблему, слід застосовувати техніку з максимальним навантаженням.

Крім того, склад машинно-тракторного парку у фермерських господарствах формується на основі особистої думки фермера, його досвіду праці і можливостей придбання, вартості, тривалості робочого періоду, наявності трудових ресурсів та ін. Наразі фермерські господарства за своїм розвитком підійшли до свідомої необхідності оптимізації складу (за кількістю та якістю) основних засобів і самого господарства.

Перед підприємствами переробної сфери постає проблема щодо оптимізації витрат на володіння основними засобами та експлуатаційними витратами. Витрати володіння становлять: амортизація, відсотки на вкладений капітал,

податки, страхування, утримання приміщень та ін. Такі витрати є постійними і не залежать від інтенсивності використання машин. Експлуатаційні витрати залежать від інтенсивності використання техніки – це витрати на паливо, ремонт, утримання трудових ресурсів на обслуговування машин.

Крім виробничих основних засобів для здійснення процесу виробництва продукції і її реалізації, підприємства продовольчої сфери мають використовувати необхідні обігові засоби, які повністю використовуються в процесі одного виробничого циклу. Вартість обігових засобів повністю переноситься на готову продукцію, тому для процесу виробництва виникає потреба у нових засобах.

Обігові засоби фермерських господарств за джерелами формування поділяються на власні та запозиченні, але за їх роллю у процесі виробництва групують на матеріальні оборотні засоби і форми обігу. Матеріальні оборотні активи є предметами праці, які використовуються у виробничому процесі. Фонди обігу готова для реалізації продукція. Матеріальні оборотні засоби містять виробничі запаси, що не вступили у процес виробництва і предмети праці які знаходяться у процесі виробництва. Виробничі запаси можуть бути представленні продукцією фермерських господарств (насіння, корма) а матеріали промисловості (паливо, запасні частини, мінеральні добрива).

Особливе місце в складі матеріальних засобах посідають виробничі запаси. Їхня частка складає 80-85%, що ускладнює фермерським господарствам специфічні труднощі для їх поповнення. Джерелом поповнення власних обігових засобів є прибуток, а залучених – кредити на сезонні затрати.

В Херсонській області на етапі створення фермерських господарств матеріальні ресурси формувалися в основному за рахунок залучених засобів. Основна частина з поточних виробничих затрат у фермерських господарствах використовувалась на придбання техніки та обладнання (61%) і лише 18,2% – на будівництво; а на власні потреби спрямовуються 6,3% і на оплату працівників що залучалися – 1,8%.

За весь час існування фермерських господарств ситуація з їхнього фінансування постійно погіршувалась. З'явилися новітні форми забезпечення фермерських господарств матеріальними та фінансовими ресурсами: кооперація з іншими фермерськими і комерційними аграрними підприємствами, переробними та обслуговуючими підприємствами; поява лізингу, ф'ючерсів, оптова торгівля, товарні кредити, бартер та ін.). Це свідчить про те, що фермерські господарства мають цілковиту життєздатність і є повноправними суб'єктами аграрної економіки і продовольчого ринку області .

Фермерським господарствам притаманна висока питома вага в структурі витрат на оплату робіт і послуг, які виконали сторонні організації. Середні і великі за розмірами фермерські господарства, які більш-менш забезпечені засобами виробництва, мають незначну питому вагу витрат на оплату послуг сторонніх організацій. Майже наполовину меншу питому вагу витрат на нафтопродукти мають невеликі фермерські господарства проти великих.

Отже, фінансові результати функціонування фермерських господарств, які різняться за площами землекористування, мають певні відмінності і у джерелах їх формування. Малі господарства підтримують свою конкурентоспроможність в основному за рахунок відносно низького рівня собівартості продукції (без урахування витрат на оплату праці). Вони досягають конкурентних переваг за рахунок цінової конкуренції. Тому, ми вважаємо, що не може бути єдиного підходу щодо визначення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств. Дані підходи будуть визначатися розмірами господарств, рівнем товарності продукції, доступом господарств до ринку аграрної продукції тощо.

Дослідження еволюції розвитку фермерських господарств в Україні показало, що в перші роки аграрної реформи становлення фермерських господарств відбувалося високими темпами, а потім цей процес відбувався не стійко, хвилеподібно.

Ефективність фермерського господарства залежить від природного

середовища (грунту, клімату, погодних умов), від стану макроекономіки (ціни, податків, курсу валют), від інституційних факторів (закони, державне регулювання, стан конкуренції, економічна політика). Для всіх чинників зовнішнього середовища є характерним їх визначний вплив на господарську діяльність фермера. Дослідження проблем розвитку фермерських господарств дозволило визначити і систематизувати чинники, які гальмують їх економічне зростання.

Зовнішніми чинниками, що стримують розвиток господарств продовольчої сфери є несприятливе макроекономічне середовище, яке проявляється у: законодавчій та економічній нестабільності; недосконалості податкової системи; нерозвиненості ефективних кредитної та страхової систем; диспаритеті цін на промислову і сільськогосподарську продукцію; обмеженості фінансової підтримки фермерських господарств з боку держави; проблемах забезпечення землею; відсутності розвиненої ринкової інфраструктури; відсутності підтримки з боку місцевих владних структур; неналежному розвитку кооперації та інтеграції між господарствами продовольчої сфери або з іншими підприємствами; відсутності або недосконалості законодавчого забезпечення стосовно багатьох аспектів діяльності господарств.

Організаційно-економічними проблемами на рівні підприємств продовольчої сфери господарств є: недостатня фахова підготовка фермерів, відсутність належного досвіду щодо ведення і управління діяльністю господарства в ринкових умовах; недостатній рівень матеріально-технічного забезпечення господарств, що унеможливує використання новітніх технологій; відсутність "стартового капіталу" в належних обсягах для створення фермерського господарства у оптимальних розмірах, а також землі і грошового капіталу для розширеного розвитку господарства.

### **3.3. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств**

Підвищення рівня конкурентоспроможності сільського господарства України є стратегічною задачею. Без досягнення конкурентоспроможності та стійких конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств і продовольчих товарів на регіональних і міжнародних ринках неможливе без сталого розвитку аграрного сектору. Конкуренція висвітлює наявний потенціал суб'єктів аграрного ринку і виконує важливу функцію постійного рушія розвитку аграрного виробництва.

Зараз більшість сільськогосподарських підприємств, у тому числі фермерські господарства, неспроможні забезпечити виробництво високоякісної й конкурентоспроможної продукцію. Негативно на їх діяльності позначається наявність застарілої техніки, значний диспаритет цін на продукцію промисловості та сільського господарства, постійне зростання цін на паливо-мастильні матеріали, недосконалість кредитно-фінансової системи тощо. Значно скоротився рівень підтримка державою всіх напрямів НТП.

Процеси інвестиційного забезпечення аграрного сектору в умовах ринку набувають все більшої актуальності. Саме вони є надійною базою залучення коштів і формування виробничого потенціалу сільського господарства на основі інновацій. Важливим завданням є створення передумов щодо активізації інвестиційної діяльності в аграрному секторі і зокрема у фермерських господарствах, сприяння розширенню та збільшенню фінансування аграрної економіки і, відповідно, на цій основі досягти підвищення рівня ефективності господарювання, збільшення обсягів виробництва аграрної продукції, покращення соціально-економічної ситуації на селі.

Законом України "Про інвестиційну діяльність" інвестиції визначено як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти



підприємницької та інших видів діяльності, у результаті чого створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.

Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але незапатентованих ("ноу-хау");
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Окремі положення законодавчого визначення, на нашу думку, неповно і навіть неправильно трактують поняття "інвестиції".

По-перше, інтелектуальні цінності, що вкладаються і використовуються підприємством у вигляді нематеріальних ресурсів, також є складовими майнових його цінностей (або майна у вигляді його активів), тому у протиставленні цих термінів немає сенсу. Світова економічна теорія з цих проблем вкладення всіх форм майнових цінностей у процесі інвестування розглядає як "вкладення капіталу".

По-друге, метою інвестицій є не тільки створення прибутку або досягнення соціального ефекту, а й інші форми забезпечення розвитку і підвищення ринкової вартості підприємства, що знаходить своє відображення у зростанні суми вкладеного капіталу. Цю мету інвестування підкреслюють як головну найбільш відомі зарубіжні економісти.

Так, У. Шарп разом з іншими американськими вченими визначає: "У

найбільш широкому розумінні термін "інвестувати" означає розстатися з грошима сьогодні з тим, щоб отримати більшу суму у майбутньому".

Аналогічне визначення цього терміна подається американським економістом Р.Харродом: "...інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу". Така мета інвестицій підкреслюється й у визначеннях українських економістів.

По-третє, потребує певного уточнення і об'єкт інвестиційної діяльності, визначений з цього питання у законодавстві. Якщо метою інвестицій має бути зростання суми вкладеного капіталу, то цей інвестований капітал має вкладатися лише в об'єкти підприємницької діяльності, бо вкладання капіталу в об'єкти соціальні, благодійну діяльність, спонсорство тощо до такого зростання не призведе. У такому разі більш прийнятним терміном для вкладання коштів буде "фінансування", а не "інвестування".

Поняття "інвестиції" ми пропонуємо викласти у такій редакції: інвестиції – це вкладення капіталу в об'єкти підприємницької діяльності з метою забезпечення його зростання в майбутньому періоді.

Відповідно до міжнародних стандартів поняття "інвестиційної діяльності" визначається більш широко. Інвестиційна діяльність – це діяльність, що пов'язана з придбанням і реалізацією необоротних активів, а також із здійсненням фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Інвестиційна діяльність включає в себе і реалізацію необоротних активів, тобто це визначення відрізняється від розуміння поняття, що склалось раніше. Відповідно до такого трактування інвестиційної діяльності до її напрямів, згідно з указаним стандартом, крім придбання основних засобів, нематеріальних активів, акцій, облігацій, цілісних майнових комплексів тощо, відносять надходження грошових коштів у вигляді відсотків за аванси грошовими коштами та позики, надані іншим суб'єктом господарювання, а також грошові надходження у формі дивідендів від повернення позик, від ф'ючерсних і форвардних контрактів,

опціонів, а також виплати коштів за такими контрактами (за винятком тих контрактів, які укладаються для основної діяльності підприємства). Такі грошові надходження не мають прямого, а лише певне опосередковане відношення до інвестиційної діяльності як такої. Тому в подальшому викладі матеріалу по даній темі інвестиційна діяльність розглядатиметься в усталеному розумінні цього поняття, тобто з орієнтацією на економічну ефективність цієї діяльності.

Основною ознакою, за якою інвестиції поділяються на окремі форми, є об'єкт вкладення капіталу. За цією ознакою, згідно зі світовою економічною теорією, інвестиції поділяються на реальні та фінансові. Тому передусім слід відзначити помилковість віднесення до форм інвестицій реінвестиції, які характеризують не об'єкт вкладення капіталу, а процес використання доходу, отриманого від інвестиційних операцій (у процесі реінвестицій, згідно з цим же законом, інвестиційний дохід може бути використано на здійснення як капітальних, так і фінансових інвестицій).

Інвестиції поділяються на фінансові та капітальні. Під фінансовими інвестиціями розуміють активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку за рахунок відсотків, дивідендів тощо, зростання вартості капіталу або отримання інших вигід для інвестора. До фінансових інвестицій відносяться: акції, облігації, депозитні сертифікати, казначейські зобов'язання, інші цінні папери.

Під капітальними інвестиціями розуміють усі витрати підприємства на придбання або створення матеріальних і нематеріальних активів, що включаються до їх первісної вартості.

Важливо наголосити, що в аграрній сфері нині стоїть завдання не просто збільшувати обсяги інвестицій, а оновити виробництво на якісно вищому інноваційному рівні. Як зазначає П.Т. Саблук, у ході реформ не приділялося належної уваги питанням інвестицій, а особливо інновацій. Вважалося, що зміни у формах власності здатні автоматично забезпечити надходження капіталу до землі.

Але як показала практика, зміни у відносинах власності необхідно підкріплювати відповідною інноваційною та інвестиційною політикою. Успішний розвиток сільського господарства, на думку М.І. Кісіля, можна забезпечити лише за умови здійснення активних інвестиційних та інноваційних процесів.

На сьогодні в Херсонській області налічується близько 200 сільськогосподарській підприємств, які визначились з напрямками залучення інвестицій. Загальна потреба в інвестиціях при цьому складає понад 140 млн. грн. Основним об'єктом інвестиційної привабливості області є її земельні угіддя. Херсонщина належить до тих областей України, у розпорядженні яких є найкращі ґрунти, завдяки чому її досягнення у здійсненні сільськогосподарської діяльності відомі поза межами держави. Основними напрямками розвитку рослинницької галузі є нарощування виробництва зерна, насамперед озимих.

Дослідження показало, що низька конкурентоздатність товарів зменшує присутність Херсонської області на ринках ЄС. Основними причинами цього є наступні:

- високий рівень енергоспоживання на одиницю продукції;
- відсутність документів, що підтверджують відповідність товарів та послуг стандартам ЄС;
- відсутність пропорційної політики для просування місцевих товарів.

Управління інвестиційними процесами аграрних підприємств визначається джерелами і видами інвестицій, характером та напрямом інвестиційних процесів, особливостями інвестиційного клімату які, в свою чергу, формуються від впливом рівня економічного розвитку сільського господарства області, її галузевої спеціалізації, розміщення, конкурентоспроможності та інших важливих чинників. Крім того, основною умовою успішної інвестиційної діяльності аграрних підприємств є ефективне вкладення додаткового капіталу.

Оскільки сільське господарство – це переважно сезонне виробництво, то нормальний відтворювальний процес вимагає раціонального співвідношення між

власними і залученими коштами. Державна інвестиційна підтримка повинна надаватися переважно для розвитку пріоритетних напрямків в аграрній сфері, які щорічно уточнюються з урахуванням конкретних завдань та можливостей бюджету. Залучення іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах є важливою складовою частиною взаємодії України з системою світогосподарських зв'язків. Разом з тим не варто сподіватися на великі обсяги інвестицій, тому що навіть за умови сприятливої політичної і економічної ситуації в Україні вирішальне значення в розвитку економіки повинні мати внутрішні інвестиційні ресурси та резерви.

Реалізація інвестиційної політики повинна здійснюватися за такими напрямками:

1. Удосконалення нормативно-правової бази інвестиційної діяльності і забезпечення на цій основі надійного захисту прав інвесторів, створення рівних умов господарювання для вітчизняних та іноземних інвесторів.

2. Розширення практики пільгового кредитування суб'єктів господарської діяльності.

3. Покращення інвестиційної привабливості регіону.

4. Підтримка інвестиційних проектів, що використовують сучасні енергозберігаючі технології і не забруднюють навколишнє середовище.

5. Розширення географії країн-партнерів зовнішньоекономічної діяльності, установлення нових довгострокових міжрегіональних контактів.

6. Удосконалення порядку набуття права власності на земельні ділянки несільськогосподарського призначення іноземними юридичними особами та іноземними громадянами.

7. Стимулювання залучення приватних інвестицій і поєднання їх у межах конкретних інвестиційних проектів з бюджетними коштами з метою зростання інвестиційних ресурсів та підвищення рівня їх ефективності.

8. Стимулювання створення інвестиційних бізнес інкубаторів, технологічних

парків за спеціалізацією, а також регіонального Агентства сприяння залученню інвестицій.

#### 9. Створення ради експортерів регіону.

Ефективність діяльності будь-якого підприємства значною мірою визначає обсяг інвестицій в основний капітал. Проаналізувавши сучасні та перспективні обсяги інвестицій в основний капітал аграрних підприємств Херсонської області, можна зробити висновок, що обсяг інвестицій збільшився.

Аналіз стану та тенденцій інвестиційної ситуації в області дозволяє прогнозувати зростання обсягів інвестування, створення нових робочих місць і стабілізацію економічного та соціального стану. Великим, і досі мало використовуваним, резервом підвищення ефективності капітальних вкладень є значне скорочення тривалості всіх стадій інвестиційного циклу – від проектування до освоєння введених в дію виробничих об'єктів та об'єктів соціальної інфраструктури. Як свідчить аналіз фактичного стану справ на підприємствах багатьох галузей народного господарства України, тривалість реконструкції (розширення) діючих і спорудження нових виробничих об'єктів перевищує існуючі нормативи в середньому в два рази, а проектування та освоєння – приблизно у півтора рази. До цього треба додати, що чинні в Україні нормативи тривалості окремих стадій інвестиційного циклу вже й так є істотно більшими, ніж у багатьох зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою.

Здійснювані з метою збільшення віддачі з кожної грошової одиниці капітальних вкладень технічні, технологічні та організаційні заходи не можуть забезпечити досягнення очікуваних результатів, якщо вони не будуть супроводжуватись дійовими економічними методами управління інвестиційними процесами в цілому.

Відтак варто наголосити, що: ці методи не застосовуються ізольовано (самостійно), а мають бути складовою частиною впроваджуваного загального механізму ринкових відносин між усіма суб'єктами господарювання;

першочергового вдосконалення потребують методи визначення необхідного обсягу та оцінки економічної доцільності капітальних вкладень, прогнозування реальної тривалості інвестиційного процесу для функціонально однакових виробничих об'єктів, система мотивації інтенсивного інвестування виробництва.

З проведеного нами дослідження доходимо висновку, що всі райони Херсонської області можна умовно поділити на три групи:

1. *З найменшим* (до 25000 тис. грн.) *обсягом інвестицій*. До цієї групи відносимо 10 районів, а саме: Великопетиський, Великоолександрівський, Верхньорогачицький, Високопільський, Горностаївський, Іванівський, Нижньосірогозький, Нововоронцовський, Новотроїцький, Каховський, Чаплинський. Іванівський район при цьому має найнижчий показник по області – 907 тис. грн.

2. До групи *з середнім обсягом інвестицій* (від 25000 до 50000 тис. грн.). відносимо 7 районів, а саме: Бериславський, Білозерський, Генічеський, Голопристанський, Каланчакський, Скадовський, Цюрупинський.

3. До групи *з найбільшим обсягом інвестицій* (понад 50000 тис. грн.). відносяться м. Каховка, м. Нова Каховка, м. Херсон. Саме у них зосереджено найбільші обсяги інвестицій.

Ми вважаємо, що для забезпечення конкурентних переваг Херсонщини у регіональному територіальному розподілі праці з виробництва сільськогосподарської продукції відповідно до наявних природних і потенційних можливостей необхідно:

– суттєво підвищити ефективність розвитку сировинної бази, довести врожайність основних сільськогосподарських культур до рівня світових показників;

– здійснити докорінне оновлення матеріально-технічної бази фермерських господарств згідно з новітніми досягненнями наукових технологій та вимогами світових стандартів;

– всебічне залучення іноземних інвестицій для розвитку сільського господарства, інтенсивне формування потужного експортного потенціалу продовольчих товарів, систематичне вивчення і завоювання нових ринків збуту продукції за межами країни тощо.

Вивчення інвестиційного ринку Херсонської області і країни, схеми вкладення інвестицій, сукупність практичних дій по їхній реалізації дозволили нам виявити і згрупувати учасників інвестиційної діяльності і розробити прийнятну технологію інвестування для фермерських господарств.

Довгострокове вкладення капіталу в фермерські господарства може відбуватися по розробленій нами технології і складається з 4 етапів:

#### 1. Визначення напрямків вкладень.

Інвестиції вкладаються в наступні основні напрямки:

- упровадження нових технологій, машин і устаткування;
- скорочення витрат і підтримка стабільного рівня виробництва;
- розширення діяльності і збільшення доходів;
- виконання екологічних вимог.

2. Техніко-економічне обґрунтування необхідності вкладення інвестицій має на увазі рішення наступних задач:

- аналіз законодавства в сфері виробництва і споживання;
- визначення інвестиційних можливостей суб'єктів малого підприємництва з урахуванням рівня економічного розвитку регіону, району;
- аналіз граничних витрат на здійснення інвестиційного проекту;
- визначення ресурсної і ринкової орієнтації;
- аналіз попиту, пропозиції і конкуренції;

3. Виробничо-технологічна частина і концепція маркетингу інвестиційного проекту:

- розробка виробничої програми і визначення потреб у матеріалах, трудових ресурсах;



- вибір оптимальної виробничої потужності, варіантів технологій, устаткування і ноу-хау;
- придбання повного права на технологію чи спільного володіння;
- створення іміджу підприємства і проникнення на ринок продукції, товарів, послуг;
- оцінка доходів із складанням прогнозів росту чи падіння цін і рівня продажу.

#### 4. Фінансовий аналіз і оцінка інвестицій.

- аналіз проектного доходу з урахуванням надійності інформації, значимості витрат і вартості;
- оцінка потреби в довгострокових кредитах, іпотечних судах, лізинговому фінансуванні;
- розрахунок непередбачених матеріально-фінансових витрат і визначення строку окупності, норми прибутку.

Розроблені схема учасників інвестиційної діяльності і технологія інвестування покликані допомогти підприємцям вирішити конкретні задачі по залученню засобів і участі в процесі створення чи поповнення запасу капіталу за рахунок іноземних і вітчизняних інвестицій.

Україна переживає нині складний період комплексних структурних перетворень, фінансово-економічного оздоровлення всього національного господарського комплексу, вибору власних шляхів стабілізації і формування сприятливого ґрунту для функціонування та співпраці міжнародних бізнес-структур, інституцій, установ. Аналіз інвестиційної політики свідчить: для залучення в Україну інвестицій необхідні чіткі й прозорі дії в оподаткуванні, у системі мита, у ліцензуванні окремих видів діяльності.

Як свідчить аналіз діяльності фермерських господарств, уповільнення та невпорядкованість інвестиційного та інноваційного процесів – головна причина сучасних кризових явищ у розвитку галузі, стримування активного реформування

й забезпечення сталого її функціонування в перехідний період до розвиненої соціально орієнтованої ринкової системи господарювання.

На сьогодні єдиним реальним та ефективним шляхом вирішення проблем сталого розвитку аграрної сфери повинна стати активізація інвестиційної діяльності з метою фінансування придбання природоохоронних та ресурсозберігаючих технологій, інвестування у заходи щодо підвищення родючості ґрунтів, здійснення інших заходів по збереженню та відтворенню оточуючого середовища.

Ключем до підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору є інтенсифікація інноваційної активності сільськогосподарських товаровиробників.

Нині в області працює близько 3000 фермерських господарств. Загальна площа земель, якою користуються фермерські господарства, становить близько 250 тис. га, з яких лише одиниці застосовують світові технології виробництва.

За допомогою інновацій більшість країн не тільки долають спад в економіці, а й забезпечують її структурну перебудову і насичують ринок різноманітною конкурентоспроможною продукцією. Створення, впровадження і широке розповсюдження нових товарів, послуг, технологічних процесів стають ключовими факторами росту обсягів виробництва, зайнятості, інвестицій, зовнішньоторговельного обороту, поліпшення якості продукції, економії трудових і матеріальних витрат, удосконалення організації виробництва й підвищення його ефективності. Усе це формує конкурентоспроможність будь-якого підприємства і виробництва ним продукції на внутрішньому та світовому ринках.

Головним серед фундаторів інноваційних теорій економічного розвитку, безперечно, є австрійський економіст Йозеф Шумпетер. Ще у 30-ті роки ХХ століття він ввів поняття інновації, трактуючи його, як зміну з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації промисловості.

У загальному розумінні інноваційні процеси, що мають місце в будь-якій

складній виробничо-господарській системі, є сукупністю прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі. Результатом інноваційних процесів є новини, а запровадження їх у господарську практику визнається за нововведення. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, сприяючи прогресивним змінам останнього.

Інноваційний процес можна розглядати як процес фінансування розроблення та впровадження нового продукту чи послуги; як паралельно-послідовний процес здійснення науково-дослідних, науково-технічних, виробничих, маркетингових робіт.

Первісними імпульсами запровадження нововведень на підприємствах служать не тільки суспільні потреби й результати фундаментальних наукових досліджень, а й використання зарубіжного прогресивного досвіду в галузі технології та організації виробництва, сучасних форм господарювання. За своїм характером інноваційні процеси й нововведення поділяються на взаємопов'язані види.

*Технічні* нововведення проявляються у вигляді нових продуктів (виробів), технологій їхнього виготовлення, засобів виробництва (машин, устаткування, енергії, конструкційних матеріалів). *Організаційні* нововведення охоплюють нові методи й форми організації всіх видів діяльності підприємств та інших ланок суспільного виробництва (організаційні структури управління сферами науки і виробництва, форми організації різних типів виробництва й колективної праці тощо):

*Економічні* – методи господарського управління наукою та виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності;

*Соціальні* – різні форми активізації людського чинника (професійна підготовка й підвищення кваліфікації персоналу, передусім керівного складу всіх

рівнів; стимулювання творчої діяльності; поліпшення умов і постійне підтримування високого рівня безпеки праці; охорона здоров'я людини та охорона довкілля; створення комфортних умов життя тощо);

*Юридичні* – нові і змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

Україна для підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору може використати досвід розвинених країн, але на сьогодні це досить складно. У державі по суті немає цивілізованого продовольчого ринку, немає головних конкурентних сил (входження на ринок нових учасників; поява субститутів; ринкової влади покупців і постачальників; суперництва між діючими конкурентами), оскільки немає ефективної держави, яка є рушійною силою формування цивілізованого ринку і конкурентоспроможності національної економіки.

В Україні у тому числі і у Херсонській області недостатньо підприємців, які володіють стратегічним мисленням, здатністю передбачувати, продукувати інновації, вибрати з них такі, що дадуть змогу забезпечити стійкість конкурентоспроможності аграрних формувань на сучасних і майбутніх ринках (регіональних, національних і міжнародних). Ми повинні зрозуміти, що підприємець є головним суб'єктом сучасних ринкових відносин, рушійною силою ринкового процесу. Саме інноваційне підприємництво покликане відіграти важливу роль у подоланні проблеми розвитку інноваційних процесів між стадіями наукових досліджень і впровадженням інновацій у виробництво. Для розвитку такого підприємництва мають бути створені сприятливі інституціональні умови.

Останнім часом відпрацьовано технологію передачі й освоєння конкурентоспроможних наукових розробок, яка пройшла випробування в базових агроформуваннях. Науковці, разом із фахівцями агроформувань, готують програми, інноваційні або пілотні технологічні проекти розвитку галузей

сільського господарства, агроформувань, розробляють бізнес-плани (проекти) з визначенням технологічних параметрів виробництва, потреб у ресурсах і коштах, а також програми підготовки й перепідготовки фахівців. Це дає змогу не лише виявляти попит товаровиробників у новаціях, тобто вивчати ринок щодо можливої сфери поширення інновацій, а й налагоджувати довготривалу співпрацю наукових установ з агроформуваннями.

Звичайно ж, невисока інноваційна активність підприємств сільського господарства не дає можливості вийти їм на достатньо високий рівень конкурентоспроможності, що свідчить про необхідність впровадження інновацій, а отже – посилення уваги до розробки інформаційної стратегії. Інформаційну стратегію слід розробляти на основі ретельного аналізу фінансових і кадрових ресурсів підприємства, оцінки можливості передачі розв'язання частини завдань на аутсорсінг. Ураховуючи відсутність їх у багатьох підприємствах АПК, доцільно використовувати аутсорсінгові послуги. Але при цьому потрібно встановити якісні критерії для визначення переліку функцій і завдань, що передаватимуться на аутсорсінг.

До критеріїв, що зумовлюють використання послуг спеціалізованих організацій, можна віднести наступні: потреба в закупівлі спеціального обладнання для виконання певної функції, що вимагає значних витрат коштів; неповне завантаження спеціального обладнання та відповідного персоналу; неможливість залучення висококваліфікованих фахівців; потреба в інформаційно-комунікаційних технологіях, що вимагає залучення додаткових коштів; вартість кожної послуги аутсорсінгового підприємства; вартість кожної послуги за умови здійснення її власним спеціальним підрозділом; якість послуги аутсорсінгового підприємства і власного підрозділу. У сучасних умовах існуюча система науково-технічної інформації базується на нових принципах інформаційної політики АПК, що включає в першу чергу створення принципово нових консалтингових, аналітико-інформаційних та дорадчих служб.

Основне функціональне призначення служби дорадництва полягає в наданні високоякісних і доступних дорадчих та інформаційно-консультаційних послуг, проведенні навчання для сільськогосподарських товаровиробників та сільського населення з метою підвищення їх рівня життя та доходів. Ми пропонуємо створення дорадчих центрів у кожному районному центрі області та дорадчих комітетів у селах. Дорадництво заповнить нішу по створенню ефективного середовища суб'єктів аграрного ринку, адже головними завданнями дорадчої служби є:

- надання практичної допомоги щодо застосування на селі прибуткових методів господарювання в умовах ринкової економіки;
- підвищення рівня знань сільськогосподарських товаровиробників та сільського населення шляхом проведення навчання, тренінгів, демонстраційних показів, тощо;
- надання індивідуальних порад сільським господарям з питань маркетингу, менеджменту, застосування сучасних новітніх технологій;
- сприяння органам влади та місцевого самоврядування у реалізації державної політики на селі.

Отже вирішення цього питання можливо за умов створення мережі дорадчих служб, поширених на території області. Головною і невід'ємною складовою частиною ринку науково-технічної інформації є маркетингові дослідження. Суть їх, стосовно до інформаційної сфери АПК, складається в попередньому вивченні інформаційних потреб користувачів шляхом цілеспрямованого формування попиту та пропозицій, більш ефективного їх задоволення.

Природа науково-технічної інформації як специфічного товару така, що на комерційній основі може розвиватися тільки визначена частина інформаційної сфери. Це означає, що інформаційна робота поділяється на неринкову, що існує за рахунок державного бюджету, і ринкову, що інвестується за рахунок споживачів,

насамперед комерційних структур, підприємств харчової промисловості і ресурсного забезпечення. Закордонна практика свідчить про те, що внаслідок специфіки сільського господарства значка частка послуг по науковому забезпеченню і науково-технічній інформації для сільськогосподарських підприємств повинна інвестуватися з державного бюджету. Інформаційні служби звичайно інтегровані в державні системи науково-технічної пропаганди і консультування фермерів. Інакше кажучи, система інформації, виходячи з вищевказаних принципів, повинна поєднувати платність і безкоштовність, базуватися на бюджетних асигнуваннях і на оплаті споживачів. Слід зазначити, що в зарубіжних країнах на поширення сільськогосподарських знань держава виділяє значні грошові асигнування. Так, за нашими дослідженнями, в нашій країні на такі цілі приходить 25-40% загальних асигнувань на розвиток сільськогосподарської науки.

Розвитку інноваційної діяльності сприяє утворення Національної ради України з інвестицій та інновацій і Державного агентства України з інвестицій та інновацій, де останньому доручено координувати роботу центральних органів виконавчої влади у цій сфері й організувати експертування інвестиційних та інноваційних програм і проєктів, їх супроводження та фінансування, консультування.

Потреба підприємств АПК в інноваційно-інвестиційних ресурсах зумовлює активізацію пошуку шляхів істотного підвищення їх привабливості для зовнішніх інвесторів, здатних зробити суттєвий внесок у високотехнологічне їх переозброєння. Підготовка проєктів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств АПК повинна мати інтелектуально-інформаційну підтримку від тих спеціалізованих структур, які володіють адекватними сертифікованими теоретичними знаннями і мають практичний досвід.

Для підвищення конкурентоспроможності аграрним формуванням необхідно впроваджувати нові технології у виробництво, у тому числі й ресурсозберігаючі,

розширювати випуск інноваційної продукції, яка має кращі споживні властивості й спроможна успішно конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках із зарубіжними аналогами.

Сутність ресурсозберігаючої технології полягає у скороченні витратної частини при вирощуванні певної культури й одержанні максимального прибутку. Важливою складовою при цьому є високопродуктивна і високотехнологічна техніка. Застосування ресурсозберігаючої технології дасть можливість вирощувати конкурентоспроможні на світовому ринку сільськогосподарські культури. Саме це сприятиме підвищенню рентабельності вирощування пшениці як важливої експортної культури. При стабільній світовій ціні на пшеницю вітчизняний аграрний сектор має кращі можливості знизити собівартість вирощування даної культури саме за рахунок родючості землі, використання сучасної техніки й дотримання відповідних агротехнологій. Застосування інноваційних технологій дасть можливість підвищити конкурентоспроможність таких культур, як ячмінь, кукурудза, соняшник, для досліджуваного регіону – овочевих.

Природо-кліматичні умови Херсонщини дозволяють розвивати в широких масштабах сільськогосподарське виробництво. Є можливість збирати з одного гектара по 40-45 ц озимої пшениці, по 25-27 ц соняшника, по 800-1000 ц помідорів, по 250-300 ц кавунів та багато іншої продукції. В області є можливість вирощувати високорентабельні сільськогосподарські культури, а саме кукурудза на зерно, сорго, озимий ріпак та соя. Технології вирощування дозволяють отримувати урожайність кукурудзи на зрошені не менше 100 ц/га, сої – 32-35 ц/га, сорго на суходолі – 45-50 ц/га, а на зрошені – 70-80 ц/га, озимого ріпаку на суходолі – 20 ц/га та на зрошені 35-40 ц/га. Рівень рентабельності при таких показниках урожайності становить: кукурудзи на зерно – 35-40%, сорго – 45-55%, сої – 80-85%, озимого ріпаку – 75-80%. Кукурудзу вирощують не тільки для харчової промисловості і для кормових цілей та використовують як зерно для



виробництва етанолу. Пріоритетом у реалізації заходу щодо виробництва етанолу є залучення інвестицій на переробку цієї сировини. Ріпак є сировиною для отримання біопалива. У 2008р. його посівні площі планується довести до 80,0 тис. га, а в 2010 р. – 136,0 тис. га. Для переробки ріпаку будуватимуться заводи на промисловій основі.

Херсонська область виробляє овочів більше 460,0 тис. т., фруктів – 58,0 тис. т., винограду – 36,0 тис. т. і продовольчих баштанних – 220,0 тис. т. Залучення коштів інвесторів у зрошення та в сучасну новітню техніку забезпечить ефективне вирощування високорентабельних сільськогосподарських культур і дотримання унікальної технології вирощування.

Фінансово-економічну цінність і всебічну користь Херсонщині може забезпечити розширення площ зрошуваного землеробства – це єдиний фактор стабільності та підвищення продуктивності землеробства. В області нараховується 425,7 тис. га зрошуваних земель, або 21,6% від наявних сільськогосподарських угідь. У проектному режимі використовується 275,0 тис. га, а 150,7 тис. га підлягає відновленню та реконструкції.

Одним із прогресивних методів отримання високих урожаїв при найменших витратах на одиницю продукції поливної води, матеріально-технічних ресурсів, фінансових витрат є впровадження краплинного зрошення, якого в області налічується більше 6 тис. га. Херсонські помідори на поливних землях дають до 120 т. з кожного гектара з умістом сухої речовини до 6 і більше відсотків. Такої кількості та якості продукції не спроможний дати жоден регіон України.

За останній час у регіоні зрошуваного землеробства формується зона гарантованого виробництва баштанних культур. Урожайність кавунів – 40-60 т.на га, на окремих площах – до 80 т.на га. При цьому вміст цукру становить 9,1% проти 8,4% на богарі. В області значно розширюються площі сої, яка дає можливість вирішити проблему білку. За даними Інституту землеробства південного регіону вміст білка в ньому підвищується на 0,3-2,2%. Розвинена

рисова система, яка дає можливість отримувати до 50 тис. т. рису, цінної дієтичної культури.

Перспективність розвитку зазначених вище галузей аграрного комплексу Херсонщини значною мірою залежить від забезпеченості сільськогосподарських товаровиробників технікою. В аграрних підприємствах і фермерів області нараховується 13817 тракторів, 2332 зернозбиральні комбайни, 4240 плугів, 4971 культиваторів та 4537 сівалок. Технологічна потреба в тракторах забезпечена на 60%, зернозбиральних комбайнах на 62%, ґрунтообробних та посівних машинах на 85-90%. Сільськогосподарські підприємства області мають в наявності дощувальних машин 2894 од., із них в робочому стані 2467 од. Поливна техніка відпрацювала два та більше нормативних термінів. Оновлення машинно-тракторного парку проводиться недостатніми темпами.

Розв'язанню проблем технічного переоснащення аграрного сектору сприятиме формування повноцінного ринку техніки та технічних послуг, який передбачав би: налагодження прямих і опосередкованих зв'язків між виробниками техніки, структурами технічного сервісу та сільськогосподарськими товаровиробниками (за участі банків, інших кредитних установ, страхових лізингових компаній); створення регіональних центрів маркетингу техніки, забезпечення державної підтримки у підвищенні купівельної спроможності сільськогосподарських товаровиробників, розробці та ухваленні відповідних нормативних документів.

Нині постійно підвищується роль фермерських господарств у виробництві екологічно чистої продукції на основі перспективних енерго- та ресурсозберігаючих технологій. Слід відзначити, що факторами інтенсифікації у фермерських господарствах є перш за все дотримання всіх параметрів технологічного процесу. Природним є те, що існуючі технології, напрями виробництва і методи обмежують можливості поліпшення виробничих результатів. Звідси виникає необхідність введення принципово нових вітчизняних

і закордонних технологій, що дають можливість зробити сільськогосподарське виробництво високоприбутковою галуззю. На нашу думку, найбільш перспективними для впровадження та розвитку є наступні виробничі напрями спеціалізації фермерських господарств:

- в рослинництві: овочівництво на основі крапельного зрошення; вирощування лікарських культур, озимої пшениці, соняшнику, кукурудзи, ріпаку;
- у тваринництві: утримання и розведення кролів і птиці, вирощування молодняка для відгодівлі;
- у садівництві: інтенсивне закладання ягідників;
- у переробці та зберіганні продукції: виробництво соків, заморожування продукції садівництва.

В ідеальному варіанті розвитку фермерських господарств усі галузі повинні бути поєднані в єдиному безперервному виробничому процесі: – виробництво - переробка - реалізація, – що забезпечить ефективне функціонування цих агроформувань у сучасних ринкових умовах. У цьому аспекті розв'язання проблем розвитку інтенсивного виробництва відбувається через впровадження інноваційних перетворень на основі використання сучасних досягнень науково-технічного прогресу.

Наступним вирішальним етапом формування інноваційної моделі фермерського господарства є розробка основних етапів інноваційного процесу та ефективне управління ним.

Інноваційний процес фермерського господарства – це логічно послідовний процес впровадження нововведень для виробництва екологічно безпечної та конкурентоспроможної продукції для одержання прибутку, створення міцної економічної бази для впровадження нових інноваційних перетворень.

На основі проведеного опитування фермерських господарств виявляється, що актуальністю сьогодення є попит на своєчасну інформацію як необхідної передумови забезпечення інноваційних перетворень у виробничій сфері.

Одним із найважливіших завдань місцевих органів державного управління і органів місцевого самоврядування є активізація інвестиційно-інноваційної діяльності, формування позитивного інвестиційного іміджу та значне нарощування обсягів інвестицій у сільське господарство. Збільшення притоку інвестицій розглядається нами як пріоритетний напрям діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

У зв'язку з цим нами запропоновано Програму інвестиційно-інноваційного розвитку фермерських господарств регіону.

Основною метою програми є поліпшення інвестиційного клімату в області, що матиме позитивний вплив на результативність та ефективність залучення будь-яких інвестиційних джерел, підвищення прибутковості підприємств та надходжень до бюджету.

Об'єктом реалізації програми – є фермерські господарства області.

Програма розроблена з метою формування сприятливого інвестиційного клімату, активізації інвестиційних процесів у Херсонській області, найбільш широкого залучення вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів у розвиток економіки, соціальної сфери, науки тощо.

Програма має на меті:

- об'єднувати зусилля органів державної влади та усіх зацікавлених суб'єктів господарювання незалежно від форм власності у залученні інвестицій:
- ефективно і раціонально використовувати інвестиційні ресурси;
- залучаючи інвестиції, зокрема, іноземні, позитивно впливати на розвиток економіки області, запобігати створенню недобросовісної конкуренції і виникненню небажаних диспропорцій у господарському комплексі області, сприяти розвитку власного товаровиробництва;
- створювати банки даних суб'єктів сільськогосподарської діяльності щодо їх потенційного інвестування:
- організовувати підготовку фахівців інвестиційного процесу:

- упроваджувати прогресивні ресурсозберігаючі технології;
- завдяки ефективному інвестуванню розвивати пріоритетні напрямки сільськогосподарського виробництва, ринкову інфраструктуру, малий та середній бізнес.

Програма спрямована на створення рівних умов для вітчизняних та іноземних інвесторів. Головними принципами реалізації програми є:

- сприяння вітчизняним та іноземним інвесторам у всебічному вивченні об'єктів інвестування та надання їм додаткової інформації з боку державних установ:

- залучення до реалізації програми будь-яких суб'єктів господарювання, розташованих як на території області, так і за її межами:

- створення надійних гарантій для інвесторів з боку владних структур згідно з чинним законодавством:

- чіткого дотримання вимог діючого законодавства щодо режиму інвестування;

- відкритості інформації та сприяння інвесторам у всебічному вивченні об'єктів інвестування.

Вивчення інвестиційного ринку Херсонської області і країни, схеми вкладення інвестицій, сукупність практичних дій по їхній реалізації дозволили виявити і згрупувати учасників інвестиційної діяльності і розробити прийнятну технологію інвестування для фермерських господарств, а також розробити Програму інвестиційно-інноваційного розвитку фермерських господарств регіону. Основною метою програми є поліпшення інвестиційного клімату в області, що матиме позитивний вплив на результативність та ефективність залучення будь-яких інвестиційних джерел, підвищення прибутковості підприємств та надходжень до бюджету.

## РОЗДІЛ 4

### ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ І МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

#### 4.1. Управління конкурентоспроможністю підприємства на основі застосування системного підходу

Успішність функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта в умовах ринкової економіки визначається його конкурентоспроможністю. В даний час продукція більшості українських підприємств не витримує конкуренції із зарубіжними виробниками, як на світовому ринку, так і на внутрішньому, де існує велика частка імпорту.

Таким чином, одним із стратегічних завдань забезпечення розвитку економіки країни на сучасному етапі є підвищення конкурентоспроможності підприємств. Важливим чинником вирішення даного завдання є забезпечення ефективного системного управління конкурентоспроможністю на підприємствах, яке б забезпечувало їм стійкі конкурентні переваги на ринку.

Важливо відзначити, що, незважаючи на стабілізацію економічної ситуації в країні, створення механізмів захисту вітчизняних виробників, все-таки вирішальне значення в управлінні конкурентоспроможністю мають ті дії, які здійснюються в рамках конкретних підприємств.

Сучасна наукова література містить велику кількість робіт з проблем організації управління різними сторонами діяльності підприємств, в тому числі управління їх конкурентоспроможністю.

Загальні проблеми конкуренції та конкурентоспроможності підприємств, як в теоретичному, так і в практичному аспектах, досліджені в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як П.Дракер, Г.Клейнер, Ф.Котлера, М.Малік, А. Маршалл, В. Месель-Веселяк, М. Портер, П.Саблук, Р. Фатхутдінов і

ін.

Разом з тим, аналіз раніше проведених досліджень показав, що проблему системного управління конкурентоспроможністю на підприємствах ще не можна вважати повністю вивченою в аспектах виявлення і врахування впливу низки регіональних факторів, формування спеціалізованих внутрішньофірмових органів управління конкурентоспроможністю та ряду інших.

У ринкових умовах господарювання посилення конкурентних позицій підприємств є необхідною умовою їх функціонування та ефективного розвитку. Завдання забезпечення зростання економіки країни вимагає істотного комплексного поліпшення стану підприємств і підвищення їх конкурентоспроможності, що в кінцевому підсумку забезпечить і сталий розвиток економіки країни в цілому.

В науковій літературі відсутній єдиний методологічний підхід до визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства". Це ускладнює як чітке визначення сутності цього поняття, так і розробку методів управління конкурентоспроможністю. Поняття "конкурентоспроможність підприємства" нерозривно пов'язане з такими категоріями як "конкуренція", "конкурентна перевага", "конкурентна стратегія".

Під категорією "конкуренція" ми розуміємо суперництво господарюючих суб'єктів, при якому самотійними діями кожного з них виключається або обмежується можливість кожного з них в односторонньому порядку впливати на загальні умови обігу товару на відповідних ринках.

Змістом категорії "конкурентна перевага" підприємства можна вважати характеристики (вимірювані показники в різних сферах діяльності організації), властивості товару/послуги, які створюють певну перевагу над конкурентами;

Під категорією "конкурентна стратегія" розуміється набір дій, які організація проводить для зміцнення позицій на ринку, залучення нових споживачів, супротиву конкурентному тиску і переходу від поточної позиції до

бажаної.

В рамках ринкової економіки можна виділити наступні умови, виконання яких дозволяє підприємству функціонувати в конкурентному середовищі, тобто мати якості конкурентоспроможності:

- своєчасна та адекватна реакція на зміни на ринку на основі самостійної цінової і номенклатурної політики;
- оптимізація розміру підприємства з метою підвищення керованості і отримання синергетичних переваг;
- взаємозв'язок і спадкоємність дій і рішень на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях прийняття управлінських рішень;
- формування команди професіоналів, які забезпечують реалізацію планів розвитку підприємства, на основі пошуку оптимального співвідношення професійного рівня, можливості реалізувати свої навички і знання і матеріальною зацікавленістю співробітників;
- збалансованість між виробничими, реалізаційними і постачальними процесами, що відбуваються на підприємстві.

Зазначимо, що сучасною наукою доведено, що найбільш прийнятним підходом до управління підприємством є системний підхід, який передбачає розгляд підприємства як системи, що складається із сукупності взаємодіючих елементів, а також облік впливу факторів зовнішнього середовища, як джерела ресурсів, інформації, нормативно-правового регулювання і т.і. Очевидно, що і конкурентоспроможністю підприємства, як результатом багатфакторного впливу на підприємство зовнішніх і внутрішніх сил, також необхідно управляти системно.

На основі аналізу і узагальнення існуючих наукових позицій і теоретичних поглядів на сутність конкурентоспроможності підприємства, як економічної категорії, а також сенсу і змісту системного підходу до управління конкурентоспроможністю, нами запропоновано і обґрунтовано поняття "системна конкурентоспроможність підприємства".



Системна конкурентоспроможність підприємства – це комплексна характеристика, яка відображає здатність основних підсистем підприємства, взаємодіючи між собою, адекватно реагувати на зміни параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища, на всі фактори, що впливають на підприємство, і за рахунок формування і реалізації конкурентних переваг, досягати комплексу цілей розвитку підприємства і бажаного положення на ринку.

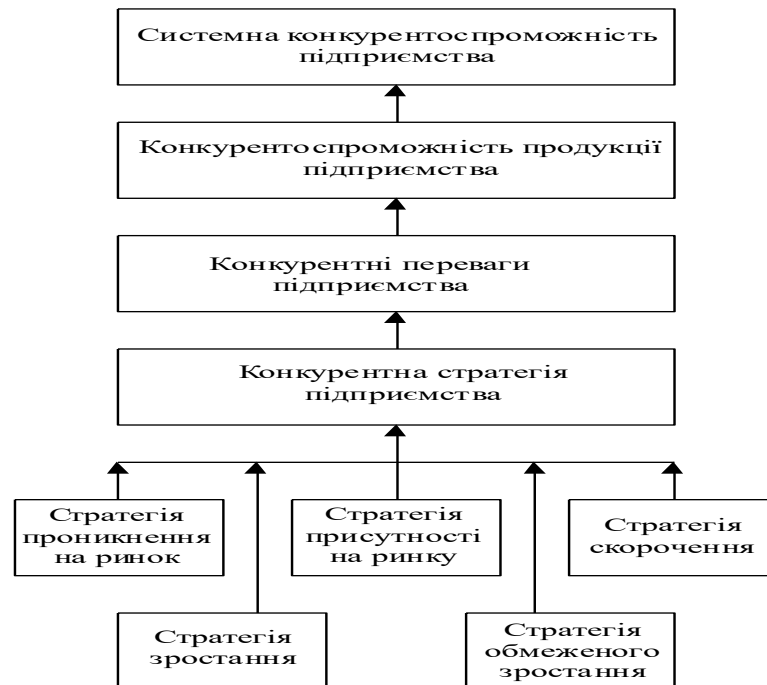


Рис. 4.1. Формування системної конкурентоспроможності підприємства

Найважливішою властивістю конкурентоспроможності підприємства є можливість впливати на неї, тобто управляти конкурентоспроможністю. Дана властивість особливо важлива з практичної точки зору. У підприємства повинні бути важелі впливу на фактори, що забезпечують той чи інший рівень конкурентоспроможності - фактори конкурентоспроможності. Виходячи з етапів життєвого циклу товару в якості основних факторів стратегічної конкурентоспроможності товару виділяють наступні: якість і ціну товару, якість і

ціну сервісного обслуговування, ефективність реклами і т.д.

Змінюючи характер прояви цих факторів, (наприклад, оптимізуючи витрати на виробництво і реалізацію продукції), в кінцевому підсумку, вирішується завдання підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому, поліпшення його конкурентних позицій на ринку.

Конкурентоспроможність підприємства, крім конкурентоспроможності вироблених товарів, включає в себе конкурентоспроможність всіх видів ресурсного потенціалу, конкурентоспроможність менеджменту. Крім того, підприємство саме має певну ринкову і інвестиційну вартість, що також визначає його конкурентоспроможність.

Одним із завдань вивчення природи системної конкурентоспроможності підприємства є виявлення змін і причин, які можуть призвести до втрати або зниження конкурентоспроможності підприємства.

Управління конкурентоспроможністю в довгостроковому аспекті направлено на значне зниження ступеня невизначеності розвитку підприємства, підвищення стійкості в умовах ринку, забезпечення потенціалу ефективного розвитку. Основна мета управління конкурентоспроможністю організації - формування нових і розвиток існуючих конкурентних переваг. Основним інструментом управління конкурентоспроможністю підприємства прийнято вважати розробку і реалізацію стратегії підприємства.

До основних етапів управління конкурентоспроможністю підприємства відносимо: аналітична стадія; планування; встановлення стратегічних цілей; розробка стратегії конкурентоспроможності; контроль ходу реалізації стратегії і внесення необхідних коригувань.

Конкурентна стратегія визначає як підприємство буде здійснювати конкурентну боротьбу на конкретному товарному ринку, які методи конкурентної боротьби буде використовувати, на які типи конкурентних переваг буде спиратися.

Таким чином, системність в управлінні конкурентоспроможністю підприємства, як відкритої господарської системи може бути забезпечена шляхом:

- врахування всіх зовнішніх чинників, що впливають на конкурентоспроможність підприємства;
- впливу на весь комплекс внутрішніх чинників і умов, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства;
- безперервності процесу управління конкурентоспроможністю підприємства;
- комплексності процесу управління конкурентоспроможністю як синергетичного результату технічних, економічних і організаційних рішень;
- формування спеціалізованої системи органів і структур управління конкурентоспроможністю всередині підприємства;
- використання в процесі управління конкурентоспроможністю сучасних ефективних технологій управління (проектне управління, програмно-цільове управління).
- розробки і реалізації системи взаємопов'язаних документів, що встановлюють напрямки, цілі, завдання та методи стратегічного та оперативного управління конкурентоспроможністю.

Реалізація на практиці виявлених і проаналізованих теоретичних основ, принципів і методів управління конкурентоспроможністю спрямована на зміну вихідного стану аналізованої системи - підприємства і переведення його в якісно новий стан за критерієм рівня конкурентоспроможності - системна конкурентоспроможність. При цьому важливо відзначити, що системна конкурентоспроможність підприємства відображає певний еталонний стан, що характеризується максимально ефективним функціонуванням всіх підсистем підприємства, оптимальною взаємодією між ними, а також оперативною реакцією на зовнішні зміни. Прагнучи досягти цього стану на практиці, підприємство повинно постійно працювати над виявленням та реалізацією оптимального набору

заходів підвищення конкурентоспроможності, який дозволить максимально наблизитися до стану системної конкурентоспроможності в даний момент часу в рамках певного сегмента ринку. Інструментом, за допомогою якого можна розв'язувати поставлене завдання, є стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства.

Системне управління конкурентоспроможністю передбачає постійний облік всієї сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів, здатних вплинути на конкурентоспроможність підприємства. Нами проведено предметний аналіз і систематизацію галузевих, внутрішньофірмових і, головним чином, регіональних факторів конкурентоспроможності підприємства. Вивчена діяльність такого підприємства, як групи компаній "Теплотехніка". ТОВ "Теплотехніка" є одним з провідних підприємств України в галузі тепlopостачання. Підприємство займається виробничо-налагоджувальними роботами, об'єднуючи багаторічний проектно-конструкторський, науково-технічний і виробничий досвід своїх фахівців.

До конкретних факторів, що обумовлює можливість підвищення конкурентоспроможності підприємства, слід віднести: міцні позиції компанії і більш ніж двадцятирічний досвід роботи на ринку; широку номенклатуру продукції, що випускається, налагоджена взаємодія з зарубіжними партнерами, що дозволяє використовувати досвід найбільш технологічно розвинених країн для випуску сучасних інноваційних видів продукції; дислокацію виробничих одиниць групи компаній поблизу споживачів продукції включаючи її високотехнологічні види, що істотно покращує логістику збутових операцій.

Разом з тим, виявлено ряд факторів, що знижують конкурентоспроможність підприємства. До них відносяться: наявність значного числа конкурентів, порівнянних з підприємством по виробничим і технологічним можливостям; відсутність міцних внутрішньокорпоративних зв'язків між виробничими одиницями і структурами, які виконують операції зі складування, зберігання,

транспортування продукції; недостатній розвиток єдиної системи планування як господарської діяльності в цілому, так і в частині підвищення конкурентоспроможності групи компаній на ринках.

Слід зазначити, що випускаючи широку номенклатуру виробів, володіючи великим спектром інтересів в суміжних областях, підприємство надає своїм структурним ланкам досить високу ступінь самостійності в прийнятті управлінських рішень.

Така позиція забезпечує значні можливості в забезпеченні їх конкурентних позицій на локальних ринках продукції, однак, з нашої точки зору, не забезпечує конкурентоспроможність групи компаній в цілому.

В ході дослідження виділено та обґрунтовано конкретні, актуальні на сьогоднішній період, регіональні фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Позитивні фактори: загальні сприятливі умови введення бізнесу в регіоні; наявність можливостей реалізації продукції в рамках регіонального замовлення товарів і послуг для потреб міського господарства; наявність в регіоні науково-технічної бази, у вигляді університетів сконцентрованих в регіоні; наявність в регіоні високоорганізованої бізнес-спільноти, представленої галузевими і міжгалузевими спілками та асоціаціями, здатними ефективно лобіювати інтереси підприємств; наявність в регіоні програм розвитку і підтримки підприємницької діяльності з чітко визначеними орієнтирами і галузевими пріоритетами.

Негативні фактори: наявність ряду адміністративних бар'єрів введення бізнесу; обмеженість регіональних бюджетних можливостей щодо підтримки промисловості; можливі обмеження обсягів регіонального замовлення у зв'язку зі скороченням бюджетних витрат; організаційні та законодавчі труднощі при формуванні кластерів та технопарків; дефіцит, старіння, декваліфікація наукових і інженерно-технічних кадрів, відсталість науково-експериментальної бази.

Системне управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно

здійснювати на основі логіки, принципів і методів стратегічного планування, що включають аналітичні і прогностичні процедури, декомпозицію головних цілей і завдань за рівнями управління в групі компаній і окремих підприємств, визначення методів і заходів досягнення заданого результату. Управління конкурентоспроможністю, як уже зазначалося вище, на нашу думку, не тотожне управлінню діяльністю господарюючого суб'єкта в цілому, хоча і є найважливішою складовою цього процесу. Управління конкурентоспроможністю це самостійний процес, що має свою специфіку.

На нашу думку, найбільш близькі між собою за змістом ці процеси на початкових стадіях управління - довгострокового стратегічного аналізу і визначення мети. Виходячи з цієї наукової позиції, нами запропоновано склад і порядок розробки довгострокових документів, що відображають процес управління конкурентоспроможністю групи підприємств.

В ході стратегічного управління конкурентоспроможністю на рівні підприємства доцільно розробляти наступні документи: концепція розвитку конкурентоспроможності; стратегічні плани розвитку конкурентоспроможності підприємства; цільові програми підвищення конкурентоспроможності за окремими напрямками; маркетингові плани.

Системне управління конкурентоспроможністю є багаторівневим процесом, хоча найбільш довгострокові і масштабні кроки повинні відбуватися на рівні підприємства, на стадії розробки Стратегії. Дамо стислу часово-горизонтальну характеристику вищевказаних документів (табл. 4.1).

*Концепція розвитку конкурентоспроможності.* Цей документ повинен відображати погляди і позиції власників і топ - менеджерів на розвиток як групи компаній в цілому, так і її найважливіших структурних підрозділів. Відповідно до сформульованими стратегічними намірами ключових учасників, будуть прогнозуватися основні види діяльності підприємства (виробничо-збутова діяльність на ринках, управлінська та інвестиційна).

Таблиця 4.1

Ієрархія документів, що забезпечують системне управління  
конкурентоспроможністю підприємства\*

Документ	Строк реалізації
Концепція розвитку конкурентоспроможності	8-10 років
Стратегія конкурентоспроможності	5-8 років
Стратегічні плани розвитку конкурентоспроможності підприємств	3 роки
Цільові програми підвищення конкурентоспроможності за окремими напрямками	3 роки
Маркетингові плани	1 рік

Найважливішим завданням при розробці концептуальних основ є знаходження балансу інтересів ключових учасників діяльності, зовнішнього оточення і внутрішніх потреб у розвитку підприємства.

Основні можливості і стратегічні ініціативи не повинні суперечити передбачуваній бізнес - моделі. У зв'язку з тим, що на стадії формування Концепції конкурентоспроможності здійснюється оцінка і облік найбільш довгострокових і масштабних факторів і зовнішніх умов діяльності підприємства, де орієнтирами виступають довгострокові регіональні концепції, прогнози і стратегії, то часовим горизонтом корпоративної Концепції конкурентоспроможності доцільно визначити період в 8-10 років.

*Стратегія конкурентоспроможності.* Даний документ має більш жорсткі вимоги до логіки формування, складу та структури, ніж концепція. Основними змістовними елементами Стратегії є: аналіз і прогноз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища; місія підприємства (групи компаній); стратегічні цілі та завдання розвитку; кількісно виражені макропоказники діяльності. На рівні

підприємства проводиться виділення і узгодження цілей і завдань кожного окремого підприємства, розглядаються варіанти і альтернативи розвитку. Принциповим є те, що Стратегія передбачає можливість реалізації масштабних організаційних змін на підприємстві, злиттів і поглинань, продажу частини бізнесу і т.д.

На стадії формування стратегії конкурентоспроможності здійснюється оцінка і облік довгострокових чинників технічного розвитку галузі, виробничих циклів, життєвих циклів продукції, трендів ринку продукції та пов'язаних з ним ринків. Оскільки довгострокові програми розвитку основними споживачами продукції мають період реалізації в 5-8 років, то стратегію розвитку конкурентоспроможності групи компаній також доцільно розробляти на 5-8 річний період.

*Стратегічні плани розвитку конкурентоспроможності підприємств.* В рамках даних документів конкретизується і опрацьовується стратегія управління підвищенням конкурентоспроможності кожного підрозділу підприємства у відповідності з його виробничою спеціалізацією. На етапі стратегічного плану здійснюється фінансово-економічне моделювання, проводиться розрахунок основних показників діяльності підприємства. Оскільки досягнення системної конкурентоспроможності передбачає впровадження інновацій, застосування технологій "бережливого виробництва", забезпечення екологічності продукції і виробництва, організаційні зміни, підготовка кадрів, поліпшення іміджу підприємства, забезпечення економічної та інформаційної безпеки, оптимізація застосування аутсорсингу та ін. Заходи, то відповідні розділи включаються в склад стратегічного плану конкурентоспроможності.

*Цільові програми підвищення конкурентоспроможності за окремими напрямками.* У разі необхідності можуть розроблятися і цільові програми підвищення конкурентоспроможності за окремими напрямками її забезпечення - технічним, екологічним, транспортним, кадровим, рекламно-іміджевим і т.п.



Період дії стратегічних планів підприємств і цільових програм за окремими напрямами підвищення конкурентоспроможності доцільно визначити в 3 роки, забезпечивши, за рахунок цього, послідовне і поетапне виконання довгострокових завдань і цілей, визначених у стратегії конкурентоспроможності підприємства. Такий плановий термін дозволить пов'язати плани забезпечення конкурентоспроможності з довгостроковими документами зовнішнього характеру, оскільки трирічний горизонт реалізації має багато регіональних програм і планів, що розробляються адміністраціями міст для підтримки бізнесу, розвитку міського господарства та регіону в цілому.

*Маркетингові плани.* Реалізація стратегії конкуренції здійснюється через комплекс маркетингових заходів, що плануються на функціональному рівні. Визначаються завдання маркетингових служб в рамках підприємства і окремих підрозділів і розробляється план дій спрямований на вирішення цих завдань. На цьому етапі конкретизуються стратегічні напрямки дії підприємства шляхом планування тактичних заходів. Часовий горизонт маркетингового плану становить 1 рік, що робить його оперативним інструментом регулювання.

Практична реалізація процедур системного управління конкурентоспроможністю групи компаній, в тому числі розробка розглянутих вище документів стратегічного характеру, вимагає наявності відповідних організаційних структур в складі їх органів управління. На нашу думку, при створенні таких структур в рамках підприємства, доцільно відмовитися від пірамідальних побудов і використовувати горизонтальні координуючі органи. Створення структур координаційного типу не вимагає численного штату постійних співробітників, мінімально збільшує витрати підприємства на управлінські потреби, що вельми актуально для сучасних економічних умов. Координаційні структури дозволять максимально використовувати в процесі управління конкурентоспроможністю вже наявний на підприємстві колектив фахівців, зробивши їх роботу цілеспрямованою і комплексною за допомогою

невеликої групи фахівців (по системному управлінню, стратегічному аналізу і ін.), Які залучаються до роботи на умовах тимчасового персонал - контрактінга.

Відповідно до вищевикладеного, стосовно до групи компаній "Теплотехніка" для управління конкурентоспроможністю на основі застосування системного підходу, в тому числі шляхом розробки і реалізації стратегічних і оперативних документів з цього питання пропонуємо створення наступних організаційних структур:

- координаційну комісію зі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства;

- зведену групу системного аналізу та управління конкурентоспроможністю підприємства при Координаційної комісії;

- робочі групи за напрямками забезпечення конкурентоспроможності (з маркетингу, інноваційного розвитку, інвестицій, фінансів, підготовці кадрів і ін.).

До складу Координаційної комісії доцільно включити заступників директорів всіх підприємств, що входять в групу компаній і відповідають за маркетинг, виробництво, фінанси, інновації та технічний розвиток. Очолити комісію повинен вищий керівник підприємства.

Комісія на постійній основі координує роботу всіх функціональних служб підприємств, що входять в групу компаній в усіх напрямках забезпечення конкурентоспроможності, керує підготовкою документів стратегічного планування конкурентоспроможності (концепція, стратегія, стратегічний план, цільові програми, річний маркетинговий план), приймає ці документи і контролює їх реалізацію .

Практичну роботу зі стратегічного системного аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів конкурентоспроможності групи компаній, збір і обробку пропозицій які надходять з підприємств, підготовку проектів стратегії, програм та планів як документів, здійснює Зведена група системного аналізу та управління конкурентоспроможністю групи компаній при Координаційної комісії. Зведена

група формується зі штатних співробітників функціональних підрозділів підприємств, що входять в підприємство, а також з працюючих, на умовах тимчасової або постійної зайнятості, експертів і фахівців з системного аналізу, програмно-цільового управління, менеджменту, стратегічного маркетингу.

Робочі групи за напрямками забезпечення конкурентоспроможності доцільно формувати з штатних фахівців підприємств, що входять у групу компаній. В їх завдання входить підготовка вихідних і попередніх матеріалів для Зведеної групи, деталізація загальних цілей, завдань і заходів Стратегії конкурентоспроможності стосовно до конкретних підрозділів підприємства, розробка річних планів маркетингу.

Фахівці можуть бути задіяні в робочих групах без відриву від своїх основних функціональних обов'язків в режимі віддаленого доступу, відеоконференцій і т.і.

Теоретична і практична значущість отриманих результатів полягає в тому, що розроблені методологічні основи системного управління конкурентоспроможністю на підприємстві можуть бути дієвим інструментом для вирішення практичних завдань підвищення ефективності роботи і підтримки стійкого розвитку підприємств різних сфер діяльності. Розроблені нами пропозиції щодо складу і функцій управлінських структур передбачають для реалізації системного управління конкурентоспроможністю створення в рамках підприємства координаційної комісії зі стратегічного управління конкурентоспроможністю, спеціалізованих робочих груп, тимчасових експертних колективів.

Також вважаємо, що доцільно застосовувати запропонований комплекс документів внутрішньофірмового стратегічного планування, що реалізують системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства на прикладі групи компаній "Теплотехніка", що включає довгострокову концепцію і стратегію, стратегічні плани на п'ять років і цільові програми на трирічний період.

## **4.2. Концепція сталого розвитку підприємств харчової галузі в конкурентному середовищі**

Забезпечення сталого економічного розвитку має стати основною метою довгострокової політики України. Без цього неможливе гарантування піднесення рівня життя населення, вирішення соціальних проблем, встановлення і зміцнення економічного і політичного авторитету країни у світовій спільноті.

Кількість наукових досліджень, які присвячені розвитку підприємств, регіонів та держав, постійно зростає, що свідчить про підвищення інтересу до проблеми і поглиблення розуміння процесів розвитку.

З огляду на це, не існує єдиного простого визначення розвитку усіх систем, як і не існує єдиного плану розвитку в глобальних масштабах, але, тим не менш, нам необхідно сформувати певну думку і конкретні методичні прийоми здійснення обміркованого порядку для економічного розвитку.

Процес розвитку є циклічним і складається з послідовних стадій, впровадження яких спричиняється принципами мотивації, планування, організації і контролю. Побудова моделі розвитку – це спроба досягнення узгодженості внутрішніх та зовнішніх можливостей виробництва.

Загальні закономірності розвитку: циклічність, цілеспрямованість, незворотність, але не існує чітких і універсальних законів розвитку. Тому і відсутній універсальний підхід до розробки стратегії розвитку всіх організаційних систем. Процес розробки стратегії розвитку має враховувати всі переваги та недоліки, і базуватися в першу чергу на особливостях розвитку економіки країн, галузей, підприємств.

Зараз пропонується значна кількість порад щодо формування стратегій підприємств, їх об'єднань і галузей, але ми вважаємо, що стратегії мають враховувати специфічні особливості певної галузі, її культуру, можливості відповідно до ринкових умов, достатньо продуману та опрацьовану перспективу.

В умовах розвинених товарних та фінансових ринків, структура виробничих систем ускладнюється, з'являються такі види виробничих утворень, як кластери, міжрегіональні виробничі комплекси тощо. Отже, виробничі системи стають на якісно новий шлях розвитку, коли в умовах жорсткої конкурентної боротьби розробка стратегічного плану вимагає не тільки виконання комбінації визначених дій, а й прийняття швидких рішень відносно адаптації до форс-мажорних ситуацій конкурентного змагання. З нашої точки зору, у цій ситуації особливої актуальності набувають дослідження, які мають на меті розробку цілісного підходу щодо оптимізації виробничої діяльності в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Актуальними питаннями є пошук та становлення оптимальних форм інституційного устрою виробничих систем, ефективно працюючих механізмів операційних систем, нових методів взаємодії у внутрішньому та із зовнішнім середовищем.

Саме тому метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних та прикладних засад формування та впровадження ефективних механізмів концепція сталого розвитку підприємств продовольчого сектору в конкурентному середовищі.

Проблему стабілізації та розвитку підприємств продовольчого сектору слід досліджувати з точки зору прибутковості та зниження рівня витрат, а також вибору оптимальної позиції відповідно до шкали "прибуток-ризик". В сфері дослідження виробничої діяльності у перехідній економіці залишається невирішеними достатня кількість серйозних проблем, не опрацьованих у методичному і прикладному аспектах, а головне, відсутня чітка і зрозуміла для конкретних практиків система аналітичних засобів і модельного інструментарію щодо розвитку виробничої діяльності.

В сучасних умовах розвитку господарства України досягнення західної економічної думки не можуть повністю задовольнити потреби вітчизняної науки і практики, вони відповідають тільки на певне коло питань, пов'язаних зі

специфікою ринкової економіки. У зв'язку з цим, виникає об'єктивна необхідність дослідження методологічного апарату розвитку виробничих систем для орієнтації їх на сучасні потреби вітчизняної практики з урахуванням її специфіки.

Успіхи у розвитку методології сучасних методів і технологій управління, що базуються на математичному моделюванні і комп'ютеризації, відомі і відкривають перспективи у конкретно досліджуваних галузях.

До числа недостатньо опрацьованих проблем слід віднести проблему щодо методологічного забезпечення визначення ефективності діяльності та перспектив розвитку аграрних підприємств.

Ринкові перетворення у вітчизняній економіці, її розвиток з врахуванням загальносвітових тенденцій та спрямувань вимагає їх аналізу та обліку в процесі реалізації форм розвитку конкретних виробництв. Просте запровадження закордонного досвіду розвитку унеможлиблюється перш за все відмінністю економічних умов.

Більшість методів формування та оцінки стратегії розвитку базується на ідеології системного підходу, відповідно до якого економіка, галузь, підприємство при визначенні цілей, основних видів діяльності та розподілі ресурсів розглядається як складна система, яка має певну свободу дій щодо вибору напрямків свого перспективного розвитку. Тому для вирішенні великомасштабних господарських завдань, безпосередньо, під час розробки програм науково-технічного розвитку економіки держави, окремих галузей застосовується програмно-цільовий метод.

По мірі поглиблення ринкових відносин для української економіки можлива побудова системи стратегічного управління на основі принципів проблемно-орієнтованого підходу. Сутність його полягає у забезпеченні постійної і довготривалої здатності підприємств до сприйняття, трансформації, адаптації, з метою активізації механізмів для здійснення якісних проривів.

Розробка довгострокового прогнозу економічних процесів, що відбуваються на рівні галузей та підприємств, як правило реалізується на основі програмно-

цільового підходу.

Зазначений підхід дозволяє поєднати різні види прогнозів (технології виробництва, ресурсних можливостей, структурних умов) в інтегрований прогноз щодо перспектив економічного розвитку галузі, а також забезпечити ефективність виробництва на основі оптимізації програм на рівні підприємств.

Аналіз економічної системи, незважаючи на її масштаби та ієрархічність, передбачає моделювання її характеристик, формалізацію знань відносно неї та побудову на цій основі ефективного механізму її розвитку.

Моделювання є інструментом управління стратегіями розвитку і з'ясуванню логічної узгодженості дій у фінансовій, виробничій, технологічній, торговій та інших сферах.

Одним з основних питань концепції сталого розвитку є специфіка виробництва та особливості його територіального розміщення, що особливо важливо для сільськогосподарських підприємств. Розробка повноцінної концепції розвитку повинна мати повну та достовірну інформацію про об'єкт та параметри його функціонування. Може завдати істотної шкоди при оцінці об'єкта використання навіть обов'язкових звітних даних, визначених в нормативних документах, зокрема форм бухгалтерської звітності підприємств, які не можна вважати задовільними за критерієм достовірності.

Вважаємо, що підґрунтям дослідження функціонування та розвитку галузей, регіонів, держави в основному стають показники функціонування підприємств продовольчого сектору. Наявність значної кількості показників для оцінки технічного, організаційного та економічного рівня, стану та перспективи розвитку підприємств свідчать про складність і неоднозначність результатів оцінювання. Недоліки інформаційного забезпечення оцінки позначаються на перекручуванні кінцевих результатів аналізу, при цьому переноситься помилки у їх практичне застосування та формування рекомендацій. Небезпека таких рекомендацій для виробничих структур може визначатися кризою в господарюванні, а концепції

регіонального, галузевого та державного соціально-економічного розвитку мають небезпеку в масштабах держави.

Аналіз результатів роботи виробничих систем та розробка принципів розвитку дозволяють визначити очікувану прибутковість виробництва за визначені проміжки часу. Процес активного розвитку по етапах може реалізовуватись у вигляді відповідних заходів щодо розширення виробництва, підвищення рівня якості робіт та продукції, і бути пов'язаний з мінімізацією у часі вартості використовуваних ресурсів. При цьому, співвідношення доходів і витрат у межах визначеного терміну має зростати. В процесі реалізації моделі розвитку потрібно розробити важелі впливу на об'єкт реалізації цілі.

Для мінімізації витрат, слід керуватися таким критерієм – витрати ні на один вид продукції або послуг не мають перевищувати ціну продукції, оскільки прийняття при розробці концепції розвитку відсутність прибутку хоча б по одному виду продукції або послуг означає загубити підприємство: і економічно, і психологічно, оскільки встановлення "низьких планок" буде сприйматися як належне підприємством.

Кінцевою метою розробленої схеми управління сталим розвитком підприємств продовольчого сектору в конкурентному середовищі є здійснення впливу на розвиток подій, щоб практично процес розвитку як можна повніше відповідав з бажаному.

Важливішими елементами моделей розвитку та їх управління є точні цілі та оцінні показники. Побудова моделі явища потребує ідентифікації системи порівнянням значень змінних показників за статистичними даними про стан системи в певні проміжки часу. Для побудованих моделей виробничої системи розробляються інструментарії оцінки ефекту за кількісними та якісними показниками функціонування, аналізуються зміни основних параметрів системи та генеруються рекомендації щодо впровадження моделей в стратегічному управлінні.



Для визначення техніко-економічного рівня та рівня інтенсифікації виробництва можливо використовувати набір численних показників. Деякі з них можна систематизувати у наступному порядку:

- система коефіцієнтів автоматизації, механізації обладнання та виробництва, охоплення виробів типовими технологічними процесами, повторюваності, застосування за типорозмірами, технічного розвитку виробництва та ін;

- система узагальнюючих показників техніко-економічного рівня виробництва та вироблюваної продукції (на рівні кращих світових досягнень; на рівні вимог народного господарства, населення країни; освоєвана вперше; не відповідає сучасним вимогам; така, що знімається з виробництва);

- система показників техніко-економічного рівня виробництва, які відображують особливості галузей (середня тривалість технологічних процесів, сумарна енергетична потужність, фондоозброєність та електроозброєність праці, технічна озброєність праці та ін.).

Зазначені показники, в більшій мірі, визначають не кінцеві результати роботи підприємства, а проміжні. Тому, їх оцінка не сприяє стимулюванню діяльності виробництв належним чином. Наведені показники значний та може відволікти від основної логіки дослідження розвитку виробництва, тому що, в основному, регламентують окремі або внутрішні питання роботи підприємства на враховуючи вплив зовнішнього середовища.

До показників рівня розвитку виробництва можливо віднести такі показники, як структура виробництва, ступінь його спеціалізації, ступінь використання виробничої потужності, структура основних фондів. Це розширене визначення техніко-економічного рівня виробництва не виправдане як у теоретичному, так і у практичному плані. Різні елементи виробничого апарату (матеріально-технічна база, кваліфікаційний рівень робочої сили та організація виробництва) за своєю економічною природою суттєво різняться, їх рівень та

динаміка обумовлені різними вимогами. Вплив окремих елементів на розвиток виробництва також неоднозначний.

На нашу думку, низка показників не має ніякого відношення до характеристики якості розвитку виробничої бази. Показники використання обладнання і тим більше виробничих потужностей характеризують рівень організації і безпосередньо не пов'язані з якістю технічної бази. Не враховується також ступінь узагальнення різних показників. Багато з наведених показників характеризують не якісний рівень технічної бази виробництва, а її масштаби (виробнича потужність, темпи росту вартості основних фондів та інші), збільшення яких може супроводжуватись погіршенням результату виробництва.

Основну роль у характеристиці якості розвитку виробництва мають показники прогресивності знарядь праці – машинного парку. Саме техніко-економічний рівень машин та обладнання або їх комплексів має вирішальний вплив на рівень прогресивності технологічних процесів, на показники використання предметів праці, на рівень технічної озброєності праці, ступінь механізації та автоматизації виробничих процесів.

Технічний рівень виробництва повинен оцінюватись через його економічний зміст і відображати ступінь розповсюдження прогресивних методів і засобів. Кількісну оцінку пропонується здійснювати через річні приведені витрати засобів праці, що експлуатуються у економічно ефективних областях, а показник приросту технічного рівня парку обладнання розглядати як показник інтенсивності оновлення.

Тобто, вирішити питання достовірної оцінки розвитку виробництва можливо на основі економічних показників. Рівень ефективності є кінцевим результатом дії всієї системи матеріальних та вартісних факторів. При цьому певне значення мають первинні фактори розвитку даної виробничої системи: підвищення техніко-економічного рівня застосовуваних машин та обладнання, темпи та форми оновлення матеріально-технічної бази, оновлення технології.

Дослідити рівень впливу організаційно-технічного рівня на динаміку результативних показників діяльності виробничих систем дуже часто дозволяють кореляційно-регресійні моделі. Ці моделі мають в основі встановлення сталого зв'язку між показниками технічного, організаційного рівнів та кінцевими економічними показниками функціонування виробництва як статично, так і в динаміці за певні періоди. Проте при застосуванні кореляційно-регресійних залежностей при розробці прогнозів розвитку виробництва не враховується те, що якісні зміни позначаються на суттєвих змінах взаємозв'язку технічного та економічного рівнів. Сталість зв'язку, притаманна певному періоду і може бути не абсолютною або взагалі випадковою для іншого періоду.

Гошовська О.В. пропонує чисельну низку показників за сферами діяльності підприємства (виробництво, логістика, управління, збут, фінанси, діяльність організації в цілому), що відображають наявність синергетичних ефектів та можуть бути використані при формуванні моделей розвитку. Особливу увагу вона пропонує приділяти показнику кількісної оцінки ефекту синергії. Як універсальний метод такої оцінки пропонується визначення теперішньої вартості додаткового грошового потоку. Цей показник, як зазначає Гошовська О.В., виступаючи в ролі змінної, дозволяє досліджувати зміни в діяльності підприємств під впливом запровадження синергії, не деталізуючи причини таких змін.

Деякі вчені є прихильниками застосування в моделях розвитку інтегральних показників, в основі розрахунку яких використовуються загально відомі показники, які мають певну ступінь невизначеності і недостовірності, тому що, або не враховують ринкові фактори та фактор часу, або значно від них залежать.

Недоліком таких показників є відсутність порівняльної оцінки з витратами, тобто необхідно знати, за рахунок чого досягнуто зростання цих показників, чи можна краще забезпечити їх сталість, зменшуючи рівень витрат ресурсів. Ці інтегральні показники не надають можливості реально здійснити оцінку рівня розвитку та конкурентоспроможність галузей, підприємств та регіонів.

У господарській практиці, все частіше, як узагальнюючий показник, застосовується показник ймовірності банкрутства, або Z-показник Едварда Альтмана. Відповідно до цього коефіцієнта оцінюють фінансове положення підприємства за статистичним критерієм, який застосовується у США. Як зазначає розробник, цей показник також характеризує економічний потенціал підприємства та результати його роботи за визначений період.

Ми вважаємо, що використання цього показника в умовах вітчизняної економіки має низку обмежень. По-перше, так-як цей показник отримується шляхом побудови і оптимізації економіко-математичної функції на основі статистичних даних, він відображує внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на діяльність підприємств у США в загальному вигляді, але не враховує чинники, які діють в умовах інших держав. По-друге, при розрахунках показника застосовують інформацію балансу підприємства та звіту про фінансові результати, достовірність інколи буває сумнівною. Крім цього, принципи обліку і відображення окремих показників у вітчизняному та американському обліку різняться.

Якщо розглядати найбільш суттєві особливості визначення системи показників та критеріїв оцінки розвитку виробничих систем, то головним є те, що у новій системі показників найчастіше є елементи діючої. Наслідуваність не шкодить реальній оцінці стану об'єкту, якщо вона спрямована на підвищення відповідальності виробництва за виконання своїх договірних зобов'язань, на ощадливе використання ресурсів, на зміцнення виробничої та фінансової дисципліни.

Основними недоліками традиційних методів, які застосовуються для оцінки і аналізу є порушення вимог системного підходу. Це проявляється в тому, що не розмежовуються показники первинного та наступних рівнів. Всі показники розглядаються як однопорядкові. Насправді між ними існує чітка ієрархія: показники первинного рівня мають безпосередньо реагувати на ті чи інші зміни,

інші ж показники реагують опосередковано. Такі показники, як рівень удосконалення організації, соціально-психологічні критерії відображають розвиток виробництва або через якість матеріально-технічної бази, або через покращення використання виробничого потенціалу.

Взагалі висвітлені методики оцінки розвитку виробничих систем є занадто складними, що спричинює їх недосконалість. Отже, методика оцінки рівня розвитку виробництва в сучасних умовах вимагає подальшого вдосконалення, яке має відбуватись у напрямку узагальнення результату, пошуку універсальних та всеохоплюючих показників.

Оскільки розвиток є філософською категорією, яка не зводиться до якогось-небудь однорідного, однорозмірного процесу, його не можна визначити за допомогою понятійного апарату тієї чи іншої часткової науки. Проте, для потреб практики та емпірії необхідним є застосування понятійного апарату.

При застосуванні підходу до розвитку з боку природної ієрархії живих систем, що обумовлено кількістю складових частин (елементів), характером взаємозв'язків між ними, інтенсивністю та видом зв'язків між елементами, критерієм розвитку була б складність системи. Проте вона не є величиною яку можна безпосередньо виміряти і вона не відповідає вимогам операційності та вимірюваності. Крім того, підхід до розвитку суспільних систем з точки зору живих систем, як ми вже зазначали раніше, зазнав суттєвої критики з боку авторитетних вчених.

Ступінь розвитку системи тим вищий, чим успішніше її внутрішня організація сприяє вірному розподілу елементів та функцій, їх кооперації, координації, інтеграції та взаємоузгодженості. Тобто, в основі всезагальної тенденції розвитку лежить імператив оптимальної структури, а універсальним критерієм розрізнення ступенів розвитку можна прийняти ступінь оптимізації структури системи. Він вимірюється за допомогою щільності зв'язків або інших подібних величин, що використовуються загальною теорією систем при вирішенні

питань оптимізації. У прикладному аспекті цей показник також має комплексну основу. Для практичних і пізнавальних цілей важливо знати, у якій фазі процесу розвитку знаходиться система у даний момент: у фазі виникнення, росту, зрілому стані, припинення росту, регресу або зникнення. Визначення такої фази можливо тоді, коли відомий хід функції оптимізації структури системи відносно одного (як правило суттєвого) параметру її визначеності на всьому проміжку часу існування цієї системи.

Окремі ступені розвитку можуть бути оцінені, окрім основного, і відповідними певними критеріями, які пов'язані з цілями розвитку. Причому з більшим ступенем ймовірності можна визначити тенденції розвитку системи на минулих ступенях, з меншою – на сучасному ступені. І майже неможливо виявити тенденції реального розвитку на майбутніх ступенях через ускладнення систем та розширення варіантів шляхів та можливостей еволюції. Оцінка розвитку систем можлива, якщо останні змінюються людьми. Слід підкреслити, що з точки зору теорії організації не кожний елемент системи, що устанавлюється, здатний до удосконалення, що збільшує ступінь ймовірності при оцінці ступеня розвитку системи.

Для оцінки економічного зростання застосовується ціла низка показників, з яких самим розповсюдженим є валовий внутрішній продукт (ВВП). Зростання ВВП характеризує сукупний результат дії всієї розмаїтості позитивних та негативних тенденцій в економіці, він є агрегованим вимірювачем обсягів виробництва у країні. Проте, його абсолютна величина, отримана на основі багатоступеневої статистики, також має певний рівень недостовірності в умовах України.

Слід відзначити, що, при визначенні показників системи національних рахунків для економіки в цілому та окремих секторів та галузей, результати вимірюються різними методами оцінки: для економіки в цілому – випуском товарів та послуг та валовим внутрішнім продуктом за ринковими цінами, для

секторів і галузей – випуском в діючих цінах і валовою доданою вартістю. Різноманітність підходів до оцінки та складність одержання та обробки статистичної інформації підсилюють недостовірність результату.

Для реалізації режиму інтенсивного зростання потрібні дві умови: по-перше, економіка має містити високоефективну систему навчання, тобто мати високий потенціал знань для росту, по-друге, поведінка споживачів повинна відповідати відомим консервативним "цінностям": гранична корисність вільного часу або поточного споживання відносно майбутнього не повинна бути високою.

Економіка моделі екзогенного росту виражається репрезентативними агентами, які мають два фактори виробництва – капітал та праця. Рівноважне зростання пропонується визначати як розв'язок задачі економічного агента, який забезпечує баланс його сумарних приведених доходів та витрат.

Можливо оцінювати ендегенний ріст також моделюванням стану системи з включенням додаткової змінної, що відображує інтенсивність навчання або індивідуальні зусилля по збільшенню технологічної ефективності.

Моделювання двох різних режимів зростання може застосовуватися для пояснення міжстанової диференціації темпів росту. Зв'язок моделі з емпіричними даними обумовлюють показники, які відображають темп автономного росту та ефективності системи навчання. Зі змістовної точки зору це означає, що важливішим напрямом довготривалої економічної політики, який здатен стимулювати інтенсивне зростання, має бути різке підвищення ефективності системи освіти та підготовки кадрів.

Запропоновані методи моделювання економічного росту переконливі, але передбачають певні обмеження, умов застосування, припущень, що обумовлюють певний ступінь недостовірності, який обмежує практичне використання цих методів.

Результати аналіз методичних напрацювань та інструментарію свідчить про наявність досягнень вчених-економістів у забезпеченні спроможності науки

оцінювати рівень результатів матеріального виробництва. Проте. Однією зі складних проблем є адаптація цього теоретичного та практичного досвіду до сучасних реалій економіки України.

Протягом останніх років вітчизняна економічна думка запропонувала чимало різноманітних концепцій, які базуються на минулих методологічних догмах, які не можна однозначно перенести у реалії сьогодення.

На наш погляд, завданням постіндустріального розвитку відповідають ринкові параметри та критерії. Слід відзначити, що у сучасних умовах одним з найважливіших результатів суспільних процесів в розвитку виробництва є позитивний з фінансової точки зору результат або ефект.

Спираючись на це, підвищення доходності (ефекту) пов'язане із накопиченням потенціалу підприємства (виробничі фонди, нематеріальні активи, обігові кошти, фінансові активи та ін.), тобто його розвитку, тоді необхідно оцінювати темпи росту майна. Але, при такій оцінці виникають складнощі як в методичному, так і в організаційному аспектах, тому показники, які пов'язані із оцінкою вартості майна та майнових прав поки що сьогодні ще не можуть широко застосовуватися.

Узагальнюючим показником, що органічно поєднує і синтезує відомі показники, є конкурентоспроможність. І що є особливо важливим, він характеризує якісні аспекти будь-якої трансформації. Цей показник має множинність визначень і звідси методичних рекомендацій щодо розрахунків.

Конкурентоспроможність як показник рівня розвитку вимагає дослідження трьох основних складових загальної проблеми конкурентоспроможності економіки: формування систему оцінок конкурентоспроможності різних рівнів економіки; визначити систему показників оцінки конкурентоспроможності різних рівнів економіки; визначити методологічні та методичні підходи щодо обчислення оцінок конкурентоспроможності економіки.

З позиції народногосподарського комплексу України,



конкурентоспроможність доцільно розглядати на таких рівнях: на міждержавному рівні економіки в цілому; на рівні галузі економіки на міждержавному рівні; міжгалузева оцінка окремих галузей; міжрегіональна оцінка конкурентоспроможності економіки регіонів у цілому та її галузей в регіонах; міжрегіональна оцінка конкурентоспроможності економіки великих міст у цілому та її галузей у великих містах; міжрегіональна оцінка конкурентоспроможності економіки міських і сільських районів у цілому та її галузей у міських та сільських районах.

Стосовно показників для оцінки конкурентоспроможності, то вони мають враховувати ресурсну, інфраструктурну, фіскальну, політичну та економічну складові конкурентоспроможності і надавати характеристику конкурентоспроможності економіки в цілому, її галузей, регіональних формувань.

Оцінка конкурентоспроможності має здійснюватися методологічно та методично на основі логіки прийняття рішень та сутності конкуренції. Логіка тут проста: якщо умови господарювання сприятливіші – то і, відповідно, результати успішніші. Рішення щодо розвитку системи приймаються не абстрактно, бо у реальній економіці не буває і не може бути абстрактних умов, через недосконалість ринкової системи. У більшості випадків, ці рішення приймаються підприємствами шляхом обрання, серед сукупності, найбільш прийнятних варіантів. Тобто, в основу рішення покладено принцип порівняння і вибору кращого варіанту з можливих.

Підприємство, яке порівняно з іншим виробляє продукцію кращої якості та нижчого рівня собівартості є більш успішним, а отже, таке підприємство є більш конкурентоспроможним порівняно не з абстрактними критеріями, а з показниками інших підприємств.

Теорія міжнародної конкурентоспроможності розмежовує конкурентоспроможність країни та конкурентоспроможністю підприємств. Безумовно, за своєю природою, ці категорії різні.

Можливо провести аналогію між країнами та підприємствами, вважаючи, що країна є сукупністю підприємств або великим виробництвом, що конкурує на світовому ринку. Це ототожнення є умовним, оскільки існує значна кількість відмінностей у цілях, задачах та функціях держави і підприємства, зокрема, у держави набагато більше проблем і їх вирішення набагато складніше.

Якщо економіка має незначний обсяг зовнішньої торгівлі, то немає нагальної потреби оцінювати міжнародну конкурентоспроможність, оскільки у міжнародній торгівлі бере участь незначна кількість підприємств, і їх конкурентна діяльність на зовнішньому ринку не позначається на внутрішньому ринку товарів та послуг.

Якщо внутрішня продукція має високий рівень конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, то країна може спокійно відкривати свої ринки. При цьому надходження іноземної продукції буде несуттєвим для економіки країни.

На світовому ринку конкурують не країни, а підприємства, які є представниками цих країн. При цьому, країна не обов'язково має бути конкурентоспроможною в усіх галузях, але вона повинна бути конкурентоспроможною в різних галузях. Країни, які мають спеціалізацію з виробництва продукції невеликої кількості і певних галузей, як, наприклад, Україна, є надзвичайно чутливими до будь-яких зовнішніх економічних криз, таких як припинення постачання необхідних матеріальних ресурсів, раптові зміни у попиті на вироблювану у країні продукцію, або різке коливання кон'юнктури ринку.

Базуючись на концепції, що конкуренція на світовому ринку конкурують не країни, а підприємства-представники країн, дослідимо показники, які застосовуються для характеристики конкурентоспроможності.

На основі проведеного теоретичного дослідження, вивчення практики функціонування підприємств продовольчого сектору розроблена концепція їх

подальшого розвитку, забезпечення стійкої прибутковості, захищеності в економічному, соціальному і правовому плані. Концепція має включати систему заходів, що забезпечують її реалізацію на практиці і досягнення поставлених цілей і формується з блоків: формування усвідомленості товаровиробника у виборі шляху самостійного господарювання у формі переробного підприємства; концентрація землі в приватному секторі; збільшення підприємств продовольчого сектору за рахунок трансформації особистих підсобних господарств; кооперація і спеціалізація підприємств продовольчого сектору; формування первинного капіталу у формі пільгових кредитів; демонополізація переробних підприємств; наукове забезпечення розвитку господарств; використання досягнень НТП як необхідної умови підвищення стійкого розвитку виробництва; використання законів управління ринковою економікою як основи розвитку підприємств продовольчого сектору.

Удосконалення діяльності вітчизняного господарського комплексу має відбуватися на основі раціонального використання природних, матеріальних і трудових ресурсів, забезпечення відповідних пропорцій на рівні галузей, регіонів, всього господарства. Мають бути нові погляди щодо розміщення продуктивних сил, які ґрунтуються на ефективному використанні власних ресурсів, мобілізації внутрішніх резервів, посиленні інтеграційних процесів. Відзначимо, що визначення шляхів та методів розвитку в Україні має чітко враховувати її національні інтереси.

Дослідниками питань розміщення продуктивних сил України представлені вагомі обґрунтування прийняття та впровадження в життя висновків економічних знань. Наведені дослідження змістовно розкривають особливості розвитку народного господарського комплексу і дозволяють визначити напрями територіальної організації господарства. Проте, практичні інструкції для підприємництва вимагають конкретизації можливостей виробництва, як для формування нових виробництв, так і для удосконалення діючих.

Вважаємо, що узагальнюючим показником, що органічно поєднує і синтезує відомі показники розвитку діяльності підприємств, є конкурентоспроможність. Він характеризує якісні аспекти будь-якої трансформації. Цей показник має множинність визначень і методичних рекомендацій щодо розрахунків. Оцінка конкурентоспроможності має здійснюватися методологічно та методично на основі логіки прийняття рішень та сутності конкуренції. Рішення щодо розвитку системи приймаються не абстрактно, а шляхом обрання, серед сукупності, найбільш прийнятних варіантів. В основу рішення має бути покладено принцип порівняння і вибору кращого варіанту з можливих.

Підприємці повинні мати можливість здійснювати порівняння своєї діяльності з конкурентами, по-перше, на внутрішньому, а по-друге, на зовнішньому ринку. Для досягнення цього необхідні нескладні та зрозумілі способи, інструкції, положення тощо. На нашу думку, існує потреба у створенні картографії з еталонними цифровими даними щодо галузевих виробничих витрат. Отже, підприємець, одержавши інформацію про виробничі витрати на створення певного виду сировини у конкретному регіоні, може порівняти ефективність у розрізі регіонів України. Такий вибір сприятиме підвищенню конкурентоздатності з урахуванням попиту ринку.

Результати дослідження конкурентоспроможності є основою для аналізу чинників несприятливих тенденцій у її рівні і динаміці, а також при розробці заходів щодо корегування визначеної конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства. Основними складовими конкурентоспроможності аграрного підприємства є: ефективна система управління підприємством; ефективна система менеджменту якості; корпоративна інформаційна система.

Наявна методологія досліджень розвитку підприємств продовольчого сектору в системі факторів конкурентного середовища хоча і сприяє виявленню основних закономірностей їх розвитку, проте не в повній мірі дозволяє виявити та

дослідити причини невдач у процесах господарювання. Отже, виникає потреба у розробці і впровадженні нових методологічних підходів щодо дослідження діяльності такого типу підприємств, які б за наявної інформативної бази, застосуванні існуючих методів економічного аналізу, застосуванні сучасних технічних засобів обробки інформації дозволили досягти якісної оцінки розвитку цих господарств у сучасних умовах та обґрунтувати перспективи їх розвитку.

Вважаємо, що основними факторами конкурентоспроможності підприємств продовольчого сектору є: землезабезпеченість та якість земельних ресурсів; технічна оснащеність виробництва, яку можна виразити показниками забезпеченості господарства засобами виробництва або щільністю механізованих робіт в еталонних гектарах; матеріалозабезпеченість; наявність та використання трудових ресурсів.

### **4.3. Підвищення економічної ефективності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів**

Для сучасного етапу розвитку економіки характерний підвищений інтерес до питань ефективності виробництва продукції, товарів у системі конкурентних відносин.

Дослідження, присвячені питанням підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва свідчать про те, що категорія "ефективність" є дуже складною і багатогранною. Вона відбиває результативність різноманітної людської діяльності в процесі виробництва ними матеріальних і духовних благ. Виходячи з цього ефективність являє собою єдність двох взаємозалежних принципів – максимізації результату, тобто ступеня досягнення поставленої мети і мінімізації витрат живої й упередженої праці, пов'язаних з одержанням результату.

Критерієм економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в ринкових умовах є прибуток, а узагальнюючим показником господарської діяльності організації варто вважати рівень рентабельності.

Важливою характеристикою ефективності, стійкого функціонування сільськогосподарських організацій і заставою їх виживання в ринковій економіці є конкурентоспроможність – одна з найбільш важливих категорій ринку.

Ми розділяємо точку зору більшості вчених у тому, що конкурентоспроможність як економічна категорія виражає функціональний результат дії виробників на різних рівнях і сегментах ринку, що повинен відповідати якісним, економічним, організаційним і іншим характеристикам з урахуванням вимог споживачів у визначений період часу.

Умови ринкової економіки, наявність конкурентного середовища змушують учасників ринку приділяти величезну увагу розробці і впровадженню систем якості. Світова практика свідчить про те, що фірми потерпають невдачі через

невідповідність якості їхньої продукції очікуванням споживачів. Тому накопичено значний досвід в області менеджменту якості. При цьому слід мати на увазі, що якісна продукція є одним з основних чинників збільшення прибутку і стабільності функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта.

Для ефективного використання землі й організації фермерського господарства необхідно уміти правильно вибрати напрямок своєї діяльності й оцінити виробництво з урахуванням технологічних і організаційно-економічних факторів. У цій ситуації вчені та фахівці бачать необхідність наукового обґрунтування розвитку фермерських господарств.

Сільське господарство країни вступило в такий етап свого розвитку, коли без корінного поліпшення якості продукції не може бути вирішена сьогодні як виробнича, так і соціальна задача. Тому вважаємо за необхідне досліджувати роль параметрів якості в підвищенні ефективності виробництва, виявити вплив різних факторів на поліпшення якості та визначити ефективність її підвищення по конкретних видах продукції. Ця проблема складна і багатогранна. Визначення ролі якості і її місця у процесах виробництва має важливе теоретичне і практичне значення. В економічній літературі проблема підвищення якості продукції вивчається давно. Однак багато дослідників недооцінюють багатоплановий характер категорії якості, особливо її економічних аспектів. Цим пояснюється недостатня теоретична розробленість питання, від якого багато в чому залежить практичне рішення цієї проблеми.

У процесі історичного розвитку проблема якості в одних випадках розглядалася ізольовано від тих факторів, що її формують, в інших – лише з позиції поліпшення якісних показників засобів виробництва та предметів споживання. Працівники різних галузей знаходять у якості те, що властиво кожній області знань. Вочевидь тому агрономи, зоотехніки, інженери вважають якість технологічною категорією, соціологи – соціальною, а економісти – економічною. Якщо запитати, що таке якість, можна почути суперечливі судження й пропозиції,

що пояснюються складністю розглянутої проблеми, часто відсутністю цілеспрямованої методичної роботи з поліпшення якості продукції. Тому потрібно не тільки фіксувати факти поганої якості продукції, але і докладно аналізувати стан справ і розробляти заходи, спрямовані на постійне підвищення якості.

У сільському господарстві виробництво продукту відбувається за визначеною технологією, тому параметри якості значною мірою залежать від ступеня її досконалості. Так, зміна якості зерна, кормів немислима без високої культури землеробства, використання відповідної агротехніки, оброблення і дотримання технологічних операцій у процесі збирання і переробки. Вплив удосконалювання технологічних прийомів на якість можна простежити при виробництві інших продуктів. Тому категорія якості виступає і як технологічне поняття, значення його суті у цьому смислі дозволяє керувати процесом формування якості.

У виробництві якість виступає також і як економічна категорія. Було б недостатнім підкреслювати лише її технологічну сторону. В економічному плані важливішим є економічний ефект, що виникає в зв'язку зі зміною рівня якості, чим просто вимір якості, як суми споживчих властивостей. Лише отриманий ефект визначає доцільність використання матеріальних і трудових витрат на підвищення якості продукції.

Однак у сільському господарстві важко враховувати ці показники по різновидах сільськогосподарських культур, тому доцільним є вирішити питання ціноутворення. Від удосконалення ціноутворення, правильної диференціації продукції на споживчі вартості багато у чому залежить підвищення ефективності виробництва. Тому якість як економічна категорія, вивчена ще не повною мірою.

У якості продукції втілена її корисність, а завданням будь-якого виробництва є всіляке збільшення виробництва споживчих вартостей й підвищення ступеня їх корисності. Стосовно споживачів, властивості речей насамперед виявляються як корисні за ступенем росту якості продукту. Як відомо,



споживча вартість продукту зростає не за допомогою збільшення кількості продукту, а внаслідок підвищення його якості. Це означає, що ступенем споживчої вартості продукту служить якість, що у свою чергу характеризується кількістю визначених корисних властивостей. Так, мірою споживчої вартості кормів є насамперед наявність у них кормових одиниць, протеїну й обмінної енергії у визначеній кількості, що характеризують ступінь їх корисності.

Тому корисність речей, їх здатність задовольняти запити споживачів характеризує якість як соціальну категорію. Соціальну сутність якості потрібно бачити в постійному задоволенні зростаючих потреб людей у різних видах продукції, якість яких з кожним разом поліпшується.

Вивчення сутності якості продукції і факторів її формування в технологічному, економічному, соціальному аспектах дозволяє зрозуміти, що її роль у підвищенні ефективності виробництва величезна.

Для планування натуральних, вартісних показників продукції й оцінки результатів роботи необхідно розробити науково обґрунтовані методи, що враховують мінливі якісні характеристики та властивості продукції. При цьому коректування об'ємних показників із якісними параметрами кінцевої продукції підприємства може стати ефективною формою ув'язування та кращого поєднання інтересів кожного виробничого колективу.

Нам здається, що перерахування об'ємних показників з урахуванням коефіцієнтів, що характеризують якісну сторону продукції, цілком обґрунтовано, якщо поліпшення споживчих властивостей, якості продукції є еквівалентом росту її кількості. Взаємозалежність між кількістю і якістю не можна розглядати спрощено. Оскільки споживачу потрібна не будь-яка продукція, а тільки у визначених, корисних властивостях, вочевидь пріоритет якості уявляється головним. У літературі з цього приводу є різні судження, з деякими з них важко погодитися. Наприклад, Т.Шаталова пише, що "Поліпшення якості продукції завжди означає збільшення її кількості". З такого судження виходить, що

поліпшення якості визначеної продукції на деяку величину відповідає збільшенню обсягу даних продуктів. При такому підході створюється враження, що є два шляхи задоволення потреб: перший – підвищення якості без кількісного росту, другий – кількісне збільшення виробництва продукції низької якості. У цьому випадку мається на увазі, що підвищена якість завжди перераховується на більш збільшений обсяг продукції гіршої якості.

У цьому зв'язку А.Шафранов для визначення залежності кількості продукції від її якості розглядає кілька методів взаємозалежності. Один з них полягає у тому, що з підвищенням якості зростає і кількість виробленої продукції, оскільки поліпшення якості стимулює збільшення потреби у цій продукції. Стосовно до кормів така оцінка означає, що чим краще якість сіна, сінажу, силосу, тим більшу кількість можна реалізувати споживачам, зацікавленим у придбанні фізіологічно корисних і економічно вигідних кормів високої якості.

На наш погляд, така залежність, коли поліпшення якості призводить до зменшення споживання визначеної кількості продукції, також може бути використана при визначенні залежності кількості кормів від їх якості. З економічної точки зору зростання якості є завжди вигідним, тому що при цьому підприємство заощаджує матеріальні ресурси та досягає більш повного задоволення у його відповідних потребах.

Кількість і якість взаємозалежні та впливають один на одного. Трави, прибрані на початку бутонізації, дадуть корма кращої якості, але меншу вагу зібраної маси. Існування такого взаємозв'язку необхідно враховувати у виробництві, тому що це впливає на загальну вартість одиниці корму, а через зниження якості кормів недобирається велика кількість продукції тваринництва і знижується ефективність галузі.

Складність досягнення дослідниками єдиного підходу в трактуванні сутності і ролі якості продукції в підвищенні ефективності виробництва обумовлює необхідність у кожному конкретному випадку мати своє розуміння

розглянутого питання. Оскільки якість це явище складне, вона вивчається різними науками. Предметом дослідження економічної науки є результати виробничих відносин між виробниками і споживачами продукції.

У сільському господарстві підвищення якості продукції супроводжується безліччю об'єктивних обмежень технічного, технологічного, організаційно-економічного і соціального характеру. Існує точка зору, відповідно до якої відзначається лише соціальне значення підвищення якості продукції. Безумовно, в умовах інтенсифікації економіки важливого значення набуває соціальна ефективність. Однак бачити тільки соціальну сторону поліпшення якості, було б неправильним.

Наразі правомірною є й інша думка, яка зводиться до того, що ефективність підвищення якості продукції повинна розглядатися всебічно. При цьому під технічною ефективністю підвищення якості продукції мається на увазі "...співвідношення технічного рівня вітчизняної продукції та світового технічного рівня аналогічної продукції", економічною ефективністю – "...співвідношення економії витрат праці споживача, обумовленої використанням їм продукції підвищеної якості, і витрат праці, витрачених на виробництво цієї продукції", соціальною ефективністю – "...економія вільного часу, обумовлена підвищенням якості використовуваних матеріальних благ у порівнянні з робочим часом на їх виробництво".

Остання точка зору більш повно охоплює значення підвищення якості і дає підставу зробити висновок про комплексний її характер. Однак і в цих визначеннях, на наш погляд, не відбивається та обставина те, що задоволення потреб у даному виді продукції повинне здійснюватися при найменших витратах усіх видів ресурсів без збитку кількісних параметрів. Наявний обсяг потреби може бути задоволений за рахунок визначеної кількості при заданій його якості.

Таке наукове розуміння й осмислення аналізованої проблеми є особливо важливим для фермерів, оскільки багато хто з них до виробництва

сільськогосподарської продукції підходять спрощено, ґрунтуючись на бажаннях і прагненнях. У такій ситуації є необхідність на конкретних видах продукції основних галузей сільськогосподарського виробництва показати фермерам вплив параметрів якості на підвищення ефективності фермерського виробництва і визначення економічного ефекту підвищення якості цих продуктів. Такі дослідження нами проведені на прикладі вирощування овочів.

Рівень ефективності і конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції залежить від наступних факторів, що впливають на обсяги виробництва продукції, якість, собівартість і ціну продукції (рис. 4.2).

Рис. 4.2. Класифікація факторів ефективності і конкурентоспроможності продукції

Для того, щоб продукція фермерських господарств була конкурентоспроможною слід виробляти продукти високої якості, знижувати витрати виробництва, удосконалювати всю систему збуту овочів.

Результати проведених досліджень дозволили установити тісний взаємозв'язок ефективності і конкурентоспроможності з якістю кінцевої продукції, цінами, що знаходять своє відображення у виборі системи якості продукції рослинництва (на прикладі овочів). Остання містить у собі всі етапи життєвого циклу овочевої продукції, від розробки технологій її вирощування до реалізації і переробки (рис. 4.3).

В умовах ринку висока ефективність виробництва овочів можлива тільки при наявності економічно обґрунтованої системи цін і ціноутворення, оскільки ціна встановлюється у відповідності не тільки з ринковою рівновагою, але і з рівновагою між витратами на виробництво овочевої продукції й економічних можливостей кожного товаровиробника. Для товаровиробника – фермерського

господарства важливо, щоб ціни реалізації дозволяли отримувати прибуток і проводити розширене відтворення. Дослідження показали, що розмір прибутку можна підвищити, використовуючи операційний леве́рідж, тому що він дозволяє з'ясувати ступінь і напрямки впливу динаміки цін під впливом інфляції і натурального обсягу продажів, що залежить від коливань кон'юнктури ринку, на розмір одержуваного прибутку. У реальних умовах, як правило, відбувається одночасна зміна і цін, і натурального обсягу продажів, причому обидва фактори можуть діяти різноспрямовано.

#### Рис. 4.3. Етапи життєвого циклу формування якості овочевої продукції

Аналіз зміни прибутку від продажів овочів, з використанням цінового і натурального операційного леве́ріджа дозволяє вибрати прийнятний для овочівницького фермерського господарства варіант розвитку, а при умовах, що змінилися, відкоригувати натуральний і ціновий індекси в межах наявних можливостей (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Вплив зміни цін на рентабельність овочівництва в об'єднанні фермерських господарств (ОФГ) "Тетяна" Високопільського району Херсонської області

Показник	I варіант*	2019 р.	II варіант*
Ціна реалізації 1 ц, грн.	354	393	432
Обсяг продаж, ц	11573	10050	8542
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	4085	3947	3690
Сукупні затрати, тис. грн. в тому числі:	4110	3740	3369

постійні	1271	1271	1271
змінні	2839	2469	2098
Маржинальний доход, тис. грн.	1246	1478	1592
Частка маржинального доходу	0,30	0,37	0,43
Прибуток (збиток) від продажу продукції, тис. грн.	-25	207	321
Беззбиткових об'єм продаж:			
тис. грн.	4236	3435	2956
ц	10957	8046	6833
Рентабельність продаж, %	-0,6	5,5	9,5
Строк окупності постійних затрат, міс.	12,4	10,4	9,6

I варіант – зниження цін на 10%, II варіант – підвищення цін на 10%

Результати аналізу показали, що зниження ціни на 10% спричиняє збитковість виробництва і реалізації овочів, а підвищення на 10% дозволяє одержати більше прибутку і рентабельність вище. Разом з тим, підвищення ціни на 10% знижує попит на 15%, що відповідно впливає на зменшення грошового виторгу. Здійснення правильної цінової політики буде сприяти максимізації прибутку підприємства і поліпшенню його фінансового стану. У ОФГ "Тетяна" переважає ринковий метод ціноутворення, тобто враховується попит на овочеву продукцію підприємства.

В області склалися різні організаційно-правові форми господарювання підприємств, що дають можливість вирощувати овочі з різним рівнем економічної ефективності виробництва. Проведені дослідження показали, що ОФГ "Тетяна" одержало прибутку більше і показник рентабельності вище процентних пункти, ніж у сільськогосподарських виробничих кооперативах.

Економічна ефективність виробництва овочевих культур визначається не тільки організаційно-правовою формою господарювання, але і розміром.

Найефективнішим є виробництво томатів, врожайність у середньому по господарствах склала 68,6 ц з 1 га, при цьому собівартість 1 ц відносно низька. У групі, де площа посіву понад 20 га, врожайність томатів склала 75,3 ц з 1 га, тоді як у групі з площею посіву 5 га врожайність дорівнює 58,9 ц з 1 га.

Отримані дані аналізу стану овочівництва й окремих овочівницьких господарств Херсонської області показують доцільність розробки рекомендацій для підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності овочів.

В умовах ринкової економіки одним із заходів підвищення ефективності виробництва овочів є спеціалізація і раціональне поєднання галузей для виробництва конкурентоспроможної продукції. Під спеціалізацією організації розуміють зосередження її діяльності на виробництві визначеного виду або видів продукції, що буде на ринку конкурентоспроможною.

Проведені дослідження дозволили визначити для ОФГ "Тетяна" рівень спеціалізації на основі наступної формули:

$$K_c = \frac{100}{\sum U_m(2i-1)} = \frac{100}{87(2.1-1) + 20(2.2-1) + 3(2.3-1)} = 0,6. \quad (4.1)$$

де  $K_c$  - коефіцієнт спеціалізації;

$U_m$  - питома вага окремих галузей в обсязі товарної продукції;

$i$  - порядковий номер окремих галузей по питомій вазі товарної продукції в ранжированому ряду.

У результаті розрахунку отримана величина коефіцієнту 0,6, що означає високий ступінь спеціалізації виробництва томатів.

Удосконалення розміщення і спеціалізації сприяє збільшенню виробництва овочевої продукції і підвищенню її якості при мінімальних витратах праці і засобів, зміцненню економіки фермерського господарства, підвищенню ефективності і конкурентоспроможності виробництва (табл. 4.3)

Наукове обґрунтоване розміщення овочевих культур передбачає їхню обробку в таких природно-економічних зонах, що краще відповідають

біологічним особливостям культур. При цьому одержують найбільшу врожайність овочів при найменших витратах, виключаються перевезення на великі відстані, забезпечується більш повне задоволення потреби населення у свіжій і переробленій овочевій продукції. Наші дослідження показали, що для вирощування визначених овочевих культур потрібні спеціалізовані території, де ґрунтово-кліматичні умови для них більш сприятливі.

У процесі досліджень встановлена необхідність тісного взаємоув'язування між господарствами, районами, що виробляють сировину і місцем розташування переробних організацій. Одним з напрямків підвищення конкурентоспроможності овочів є селекційний процес, що орієнтований на створення гетерозисних гібридів, використання яких істотно підвищить врожайність і якість овочівницької продукції, дозволить швидко реалізувати переваги нових генетичних донорів, одержання гетерозисного ефекту по ряду адаптивно значимих ознак.

Таблиця 4.3

Вплив спеціалізації на економічну ефективність вирощування томатів у сільськогосподарських організаціях Херсонської області, 2019 р.

Показник	Частка площі посіву томатів у загальній посівній площі, %				В середньому
	до 60	60,1-70,0	70,1-80,0	вище 80	
Кількість господарств у групі	9	3	6	13	8
Площа посіву в середньому по групі, га	4,5	11,0	17,3	45,0	19,5
Урожайність, ц/га	71,6	73,1	74,6	75,3	73,7
Собівартість 1 ц томатів, грн.	63,8	94,5	56,5	62,8	69,4
Прямі затрати праці на 1 ц томатів, чол.-ч.	5,39	6,20	5,17	5,12	5,47



Валовий збір томатів, ц	322, 2	804,1	12406, 0	3388,5	1451,4
Рентабельність, %	38,2	41,5	46,3	91,9	54,4

Підвищення толерантності гібридів до хвороб і шкідників значно знижує пестицидне навантаження на рослини, зменшує ступінь економічного й екологічного ризику, високих витрат технологічних факторів інтенсифікації овочівництва.

Для підвищення ефективності і конкурентоспроможності овочів, завоювання відповідного сегмента ринку для виробленої овочевої продукції необхідно розвивати маркетингову діяльність.

На практиці необхідно чітко досліджувати ринок, вивчаючи і дотримуючись поєднання форм і методів торгівлі, діяльності господарств-конкурентів з аналізом попиту, пропозиції, вимог споживача до товару. Однією з форм торгівлі є заготівельна організація (оператор), що проводить вивчення ринку, здійснює закупівлю і реалізує овочеву продукцію, бере участь у торгах, укладає угоди і здійснює постачання в бюджетні установи та ін.

Для розвитку конкурентоспроможності овочевої продукції необхідне створення консультаційно-маркетингового центру (КМЦ), основними функціями якого є надання інформаційних і аналітичних послуг в аграрній сфері, організація і проведення електронних торгів, здійснення раціональних фінансових торгових операцій.

Для обґрунтування економічної доцільності використання послуг КМЦ фермерським господарствам проведений розрахунок показників на матеріалах ОФГ "Тетяна" (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Оцінка вигідності використання послуг КМЦ у роботі ОФГ "Тетяна"  
(на прикладі виробництва і реалізації овочів), 2019 р.

Показник	Без послуг КМЦ	З урахуванням послуг КМЦ
Обсяг реалізації, т	7339	7339
Ціна реалізації 1 ц, грн.	590	710
Виручка від продаж, тис.грн.	43306	52107
Виробнича собівартість, тис.грн.	28172	28172
Комерційні витрати, тис.грн.	1533	1426
Вартість послуг КМЦ, тис.грн.	×	50
Повна собівартість, тис.грн.	29705	29598
Маржинальний доход, тис. грн.	21445	30246
Прибуток, тис.грн.	13601	22509
Рівень рентабельності, %	72,2	102,2
Поріг рентабельності, тис.грн.	12749	10881

Аналіз табл. 4.4 показує, що при використанні в ОФГ «Татьяна» послуг консультативно-маркетингового центру спостерігається підвищення ефективності міжгалузевих зв'язків, скорочення трансакційних витрат на 7,2%, збільшення виторгу за рахунок реалізації продукції за цінами, що перевищує їх рівень, пропонуваній регіональними торгово-закупівельними організаціями на 20%, що обумовлює зростання прибутку в 1,7 рази. Поріг рентабельності при цьому знизився на 1868 тис. грн., тобто при використанні послуг КМЦ обсяг продажів, що перевищує 12749 тис. грн., беззбитковий і рентабельний. Таким чином, доцільність і необхідність використання КМЦ очевидна.

Розроблена методика обґрунтування розмірів та оптимальної галузевої структури фермерських господарств з попереднім визначенням їх спеціалізації, яка дозволяє реалізувати економіко-математичну модель фермерського господарства, проводити багатоваріантні розрахунки в короткі терміни, що особливо необхідно за умов ринкової економіки. Визначені сім основних напрямів

спеціалізації, найбільш характерних для фермерських господарств Херсонської області: виробництво зерна; зерна та соняшнику; зерна та цукрових буряків; овочів; молока; м'яса великої рогатої худоби; м'яса свиней. Результати проведених досліджень дозволили установити тісний взаємозв'язок ефективності і конкурентоспроможності з якістю кінцевої продукції, цінами, що знаходять своє відображення у виборі системи якості продукції рослинництва (на прикладі овочів), яка містить у собі всі етапи життєвого циклу овочевої продукції, від розробки технологій її вирощування до реалізації і переробки.

## ВИСНОВКИ

Тема "Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону" є невичерпним об'єктом дослідження, оскільки підприємство є основною ланкою всієї економіки.

В процесі вивчення теми, розглянуто теоретичні засади сталого та конкурентоспроможного розвитку підприємств в економічній системі регіону, обґрунтовано методологічні основи ефективного функціонування підприємств регіону, проведено аналіз сучасного стану розвитку підприємств в регіоні та системи їх підтримки, надано рекомендації по удосконаленню формування конкурентного потенціалу і механізмів розвитку підприємств регіону.

Колектив кафедри фінансів, обліку та підприємництва Херсонського державного університету розробляє цю тему у різних напрямках: дослідження розвитку підприємств регіону в контексті їх конкурентних переваг та ефективного управління економічною діяльністю підприємств, аналіз ефективності функціонування підприємств продовольчої сфери, дослідження інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств, обґрунтовано підвищення економічної ефективності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів (див. додаток А).

Впродовж звітнього періоду успішно захищено дисертацію на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: **Петренко В.С. "Стратегії розвитку аграрних підприємств з іноземними інвестиціями: теорія, методологія, практика"**(ДД 007967 від 18.12.2018)

В 2017-2020 рр. на факультеті за участю кафедри фінансів, обліку та підприємництва, були проведені щорічні Міжнародні науково-практичні конференції «Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти» та щорічні. Усеукраїнські науково-практичні конференції "Актуальні питання економічного

розвитку в сучасних умовах". У виступах на цій та інших конференціях викладачі кафедри репрезентували свої добутки у галузі економіки підприємства.

Результати дослідження колективної наукової теми впроваджуються у навчальний процес під час викладання дисциплін економічного профілю ("Економіка підприємства", "Фінанси підприємства", "Підприємницька діяльність", "Електронна комерція", "Фінансовий менеджмент" та "Бухгалтерський облік в управлінні підприємством").

Дослідження ефективного конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону тісно пов'язане із методичною підготовкою майбутніх економістів і менеджерів, оскільки сприяє поглибленню у студентів знань з даної тематики.

З огляду на вище зазначене, наукова тема "Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону" заслуговує на подальше вивчення із залученням нових методів та матеріалів.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:**

1. Амосов О.Ю. Інтеграція системи підприємництва АПК України в міжнародний ринок – тенденції і закономірності / О.Ю. Амосов. – Б.Церква, 1996. – 115 с.
2. Бланк І. Основи інвестиційного менеджменту / І. Бланк. - К.: Ніка-Центр, 2001. - 536 с.
3. Варналій З. Мале підприємництво: Основи теорії і практики / З. Варналій – 2-ге вид., – К. : Знання, КОО, 2003. – 285 с.
4. Добрунік Т.П. Методика визначення конкурентоспроможності фермерських господарств / Т. П. Добрунік // Науковий вісник Одеського державного економічного університету.- Одеса, 2007.- Вип.4: Науки: економіка, політологія, історія.- С. 17-18.
5. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Пер. з англ. В.С.Гуля. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
6. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу.- 2-е вид., перероб. і доп. / В. В. Зіновчук.- К.: Логос, 2001.- 254 с.
7. Кісіль М.І. Інвестиційна та інноваційна складові доктрини аграрної політики України / М.І. Кісіль // Економіка АПК.- 2003.- №7.- С. 83.
8. Клейнер Г.Б. Системный подход к стратегии предприятия / Г.Б. Клейнер // Современная конкуренция. - 2009. - № 1. - С. 100-118.
9. Кужель О.В. Роль малого бізнесу в регіональному соціально-економічному розвитку / О.В. Кужель // Вісник економічної науки України.- 2004.- №2 .- С.69-78.
10. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. - К.: ННЦ ІАЕ, 2007. - С. 198-202.
11. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного

- сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. - 2007. - №1. - С. 28-14.
12. Мірошніченко М. Фермерство: проблеми становлення, розвитку та ефективність / М. Мірошніченко // Економіка України. - 1995. - №2. - С. 69-73.
13. Одинцов М.В. Корпоратизация и реструктуризация как две стороны реформирования предприятия / М. В. Одинцов, Л. В. Ежкин // Менеджмент в России и за рубежом.- 2005.- №6.- С. 37-46.
14. Портер М. Конкуренция / М. Портер. - М.: Вильямс, 2005. - С. 67-69.
15. Реверчук С.К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика. монографія / С. К. Реверчук: Монографія – К.: ІЗМН, 1996. – 192 с.
16. Саблук П.Т. Особливості аграрної реформи в Україні / П.Т. Саблук. - К, 1997.- 299 с.
17. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. - 2010. - №1. - С. 3-12.
18. Тимошенко А.В. Организационные аспекты стратегического управления конкурентоспособностью промышленного предприятия / А.В. Тимошенко, О.Н. Хомяченко // Вестник РАЕН. - 2015. - № 2. - С. 145-148.
19. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: эксклюзивные технологии: Учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов – К. 2004 – 542 с.
20. Харрод Р. К теорії економічної динаміки / Р. Харрод. - К.: Геперокс, 1999. - 160 с.
21. Четыркин Е.М. Диверсификация и риск / Е. М. Четыркин // Финансовый анализ производственных инвестиций.- К., 1998.- С. 96-115.
22. Чудаков А.Б. Внутрифирменные факторы предпринимательского успеха / А. Б. Чудаков // Экономика и коммерция.- 1996.- №4.- С. 77-84.
23. Шарп У. Інвестиції: пер. с англ. / У.Шарп, Д.Бейлі. - К.: Инфра-М, 1998. -

1028 с.

24.Шаталова Т. Ресурсный потенциал и размеры сельскохозяйственных предприятий / Т. Шаталова // АПК: экономика, управление.- 1999.- №7.- С. 49-57.

25.Шафронов А. Факторы роста эффективности и устойчивости сельскохозяйственных предприятий / А. Шафронов // АПК: экономика, управление.- 1999.- №1.- С. 59-60.

26.Шевелев С.О. Формування та рангування мети / С. О. Шевелев // Диверсифікація у сільськогосподарському виробництві: темат. добірка.- К.: Центральна наукова сільськогосподарська бібліотека, 1999.- С. 67-69.

27.Шелковников Н. Эффективность новых форм хозяйствования / Н. Шелковников // АПК: экономика, управление.- 1994.- №4.- С.62-63.

28.Шумпетер І. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм и демократія / І. Шумпетер. - К.: Ліра, 2007. - 864 с.



### Наукові статті

1. Mokhnenko A. Human capital cost accounting in the company management system / T.Hilorme, I.Perevozova, L.Shpak, A.Mokhnenko, Y.Korovchuk // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2019. – № 23. – Special Issue 2. **(Scopus)**
2. Mokhnenko A. Formation of account of reservoir expenses model / I.Perevozova, A.Mokhnenko, L.Mykhailyshyn, O.Stalinska, O.Vivchar // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2019. – № 23. – Special Issue 2. **(Scopus)**
3. Mokhnenko A. Identification of Efficiency Factors for Control over Information and Communication Provision of Sustainable Development in Higher Education Institutions / I.Gontareva, M.Borovyk, V.Babenko, I.Perevozova, A.Mokhnenko // WSEAS Transactions on Environment and Development. – 2019. – № 15. – P. 593-604. **(Scopus)**
4. Mokhnenko A. Integration of the supply chain management and development of the marketing system / I.Perevozova, L.Horal, A.Mokhnenko, N.Hrechanyk, A.Ustenko, O.Malyuka, L.Mykhailyshyn // International Journal of Supply Chain Management. – 2020. – № 9. – Issue 3. – P. 496-507. **(Scopus)**
5. Mokhnenko A. Mathematical-Logistic Model of Integrated Production Structure of Food Production / A.Mokhnenko, V.Babenko, O.Naumov, I.Perevozova, O.Fedorchuk // CEUR Workshop Proceedings, 2020, Volume 2732, P. 446-454. **(Scopus)**
6. Mokhnenko A. Modeling of economic security of the enterprise at change of investment maintenance / S.Bondarenko, H.Tkachuk, I.Klochan, A.Mokhnenko, I.Liganenko, V.Martynenko // Studies of Applied Economics. – 2021. – № 39(7). **(Scopus)**
7. Mokhnenko A. Innovative Paradigm of Management Accounting and Development

- of Controlling in the Entrepreneurship / A.Sakun, I.Perevozova, O.Kartashova, O.Prystemskyi, A.Mokhnenko // Universal Journal of Accounting and Finance. – 2021. – Vol. 9, №4. **(Scopus)**
8. Мохненко А.С. Стратегія розвитку регіонального газотранспортного підприємства / А.Мохненко, К.Мельникова, О.Федорчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". – Херсон, 2018. – № 32. – С. 91-94.
  9. Мохненко А.С. Управління конкурентоспроможністю підприємства на основі застосування системного підходу / А.Мохненко, О.Федорчук, О.Протосвіцька / Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту – Черкаси, 2018. – № 2 (25). – С. 13-25.
  10. Mokhnenko A. Software economy as a vector of management of innovative infrastructure of the region / A.Mokhnenko, O.Fedorchuk, K.Melnikova // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – Хмельницький, 2019. – № 5. – С. 7-10.
  11. Мохненко А.С. Особливості корпоративної культури на ІТ-підприємствах в сучасних умовах ведення бізнесу / А.Мохненко, К.Мельникова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". – Херсон, 2021. – № 42. – С. 45-49.
  12. Kovalov, Vitalii V. Discrete Process of Development and Effective Functioning of the Fiscal System of the Ukraine and EU / Vdovenko, Larysa O; Skrypnyk, Svitlana V; Fenenko, Polina O; Havryliuk, Vita M; Kovalov, Vitalii V. // Countries Journal of Advanced Research in Law and Economics; Craiova Vol. 11, Iss. 4(50), (Summer 2020): 1446-1461. **(Scopus)**
  13. Ковальов В.В. Економічна сутність збалансованої системи показників / В.В. Ковальов // Вісник Херсонського національного технічного університету . - 2019. - № 3. - С. 173-177.
  14. Танклевська Н.С., Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Економічна сутність та

- види криптовалюти у світі. *Бізнес навігатор*. Вип. 4-2 (43). 2017. С.133-138
- 15.Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Розвиток спільних аграрних підприємств України. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. Т. 22. Вип. 9 (62). 2017. С. 42-48
- 16.Петренко В.С. Кузнецова Д.С. Методологія аналітичного аналізу грошових потоків спільних підприємств. *Причорноморські економічні студії* Вип. 23. 2017. С. 174-178
- 17.Петренко В.С. Факторний аналіз фінансової стійкості економічної безпеки спільних аграрних підприємств. *Економічний аналіз*. 2017. – Т. 27. – № 4. – С. 255-260.
- 18.Петренко В.С. Алгоритм управління вартістю спільного аграрного підприємств на основі застосування багатоваріантних розрахунків *Проблеми системного підходу в економіці*. Вип. 6 (62). Ч. 2. 2017. С. 7-13.
- 19.Петренко В.С. Методологічні основи стратегічного менеджменту спільних аграрних підприємств. *Науковий вісник ХДУ. Серія «Економічні науки»*. Вип. 27. 2017. С. 24-28.
- 20.Мармуль Л.О., Петренко В.С. Стратегічне позиціонування підприємств з іноземними інвестиціями в аграрній сфері економіки. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. № 4 (40). – С. 43-48
- 21.Петренко В.С., Карнаушенко А.С.. Фактори підприємницького зовнішньоекономічного ризику в умовах глобалізації. *Інтелект XXI*. № 1. 2018. С. 24-28
- 22.Петренко В.С. Особливості трансформації багатонаціональних підприємств в умовах впливу зовнішнього середовища. *Бізнес інформ*. № 2 (481). 2018. С. 241-248.
- 23.Петренко В.С. Конкурентоспроможність функціонування аграрних підприємств з іноземними інвестиціями. *Проблеми економіки*. № 1. 2018. С. 168-176.

- 24.Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Основні відмінності між спільними підприємствами та іншими формами міжнародних партнерських відносин. *Бізнес навігатор*. Вип. 1 (44). 2018. С. 101-107
- 25.Петренко В.С. Формування маркетингової товарної політики спільних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. Вип. 1. Т. 1. 2018. С. 114-120.
- 26.Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Мотивація створення спільних підприємств в умовах глобалізації економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Вип. 17. Ч. 1. 2018. С. 118-122
- 27.Петренко В.С. Перспективні інноваційні програми, проекти та моделі розвитку аграрних підприємств з іноземними інвестиціями *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2018. № 1 (41). С. 50-59.
- 28.Петренко В.С. Стратегії розвитку аграрних підприємств з іноземними інвестиціями. *Фінансовий простір*. Вип. 1 (29). 2018. С.65-72  
<https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1705/wholertext.pdf>
- 29.Петренко В.С., Кузнецова Д.С. Теоретичні та методологічні аспекти грошових потоків на підприємстві. *Молодий вчений*. № 5. 2016. С. 123-126
- 30.Петренко В.С. Еколого-економічна ефективність діяльності спільних аграрних підприємств. *Молодий вчений*. № 11 (51). 2017. С. 1261-1265.
- 31.Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Joint enterprises in foreign trade activity of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 3. № 5. 2017. С. 203-207 (**WoS**)
- 32.Петренко В.С. Конкурентне позиціонування спільного підприємництва *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 1 (13). RS Global Sp. z O.O., Scientific Educational Center Warsaw, Poland. 2018. С. 17-23.
- 33.Петренко В.С. Розвиток стратегій управління спільними підприємствами. *Молодий вчений*. № 1 (53). 2018. С. 525-528.
- 34.Руснак А.В., Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Аналіз фундаментальних

- методів бюджетування з метою розроблення організаційної бюджетної політики. *Причорноморські економічні студії* Вип. 33. 2018. С. 203-208.
- 35.Петренко В.С., Руснак А.В., Карнаушенко А.С. Страхування ризиків сільськогосподарських підприємств в Україні *Інвестиції: практика та досвід. Серія "Економічні Науки"*. № 19. 2018. С. 5-11.
- 36.Петренко В.С. Руснак А.В., Карнаушенко А.С. [Legislative support of innovation activity in Ukraine: problems and ways to overcome them](#). *Ефективна економіка* №10. 2018. Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10\\_2018/4.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2018/4.pdf)
- 37.Петренко В.С., Федорчук О.М., Карнаушенко А.С. Аналіз сучасного стану державної підтримки аграрних підприємств України. *Бізнес навігатор*. Вип. 2 (51). 2019. С. 93-99.
- 38.Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Формування молодіжного підприємництва в Україні та аналіз факторів впливу на його розвиток. *Фінансовий простір*. Вип. 3 (35). 2019. С.139-147 Режим доступу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/view/720/809>
- 39.Федорчук О.М., Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Агропромислові кластери: проблеми, переваги та перспективи *Проблеми системного підходу в економіці*. Вип. 4 (78). 2020. С. 63-70.
- 40.Петренко В. С., Карнаушенко А. С. Фінансування інноваційного молодіжного підприємництва шляхом залучення венчурних коштів *Бізнес Інформ*. 2020. №7. С. 242–248. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-7-242-248>
- 41.Ihnatenko, M., Marmul, L., Petrenko, V., Karnaushenko, A. & Levaieva, L. Innovative Tools in the Methodology and Teaching of the Basic Principles of Enterprise Management. *International Journal of Management*, (11, 6), 847-854. (2020) Вилучено з <http://www.iaeme.com/IJM/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=6> DOI: 10.34218/IJM.11.6.2020.073
- 42.Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Активізація розвитку торгівельної галузі

- України. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2020. №1, с. 139-147  
<https://doi.org/10.32851/2708-0366/2020.1.17>
- 43.Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Поняття краудфандингу та його роль в національній економіці.*Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (2), 140-150. вилучено із <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/59>
- 44.Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Сучасний стан та перспективи розвитку доставки продуктів харчування в Україні *Приазовський економічний вісник*. 2020. № 1(18). С. 132-138 <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-24>
- 45.Tanklevska, N., Petrenko, V., Karnaushenko, A., & Melnykova, K. (2020) World corn market: analysis, trends and prospects of its deep processing. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 6(1868-2020-1688), 96-111. (WoS)
- 46.Karnaushenko, A., Petrenko, V., Tanklevska, N., Borovik, L., & Furdak, M. (2020). Prospects of youth agricultural entrepreneurship in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 6(4), 90-117. <https://doi.org/10.51599/are.2020.06.04.06> (Scopus)
- 47.Karnaushenko, Alla; Tanklevska, Nataliya; Petrenko, Viktoriia; Yarmolenko, Vitalina; Kostiuk, Tetiana (2021) Improving the Process of the Financial Potential Management of Tourism Enterprises *The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries* (pp.679-701) DOI:10.1007/978-3-030-69221-6\_52(WoS)

### Розділи монографії

1. Мохненко А.С. Аналіз ефективності функціонування підприємств продовольчої сфери / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька //

Обліково-аналітичне забезпечення й оподаткування розвитку суб'єктів агробізнесу та сільських територій: колективна монографія; за ред. Л.О. Мармуль. – Херсон: Айлант, 2019. – С. 223-235.

2. Mokhnenko A. Concept of sustainable development of the food sector enterprises in the competitive environment / A. Mokhnenko, O. Fedorchuk, O. Protosivitska // Development of the innovative environmental and economic system in Ukraine: monograph; edited by Khudolei V., Ponomarenko T. – Prague: OKTAN PRINT s.r.o., 2019. – С. 123-141.

3. Мохненко А.С. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька // Розвиток підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища: управління, реалізація та перспективи: колективна монографія; за ред. Шарко М.В. – Херсон: ФОП Вишемирський В.С., 2019. – С. 227-243.

4. Мохненко А.С. Підвищення економічної ефективності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів / А.С. Мохненко // Теорія, методологія і практика обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів агробізнесу та сільських територій: нові реалії та перспективи в умовах інтеграційних процесів: колективна монографія; за ред. Л.О. Мармуль. – Херсон: Айлант, 2020. – С. 187-200.

5. Ковальов В.В. Прогнозування потреби у матеріально-технічних ресурсах для підприємств виробничої інфраструктури аграрного сектору / В.В. Ковальов О.М. Федорчук // Моніторинг інфраструктури аграрної сфери: Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств: монографія [Ковальов В.В. та ін.] - Одеса: ОНЕУ, 2017. – С. 347-354.

6. Ковальов В.В. Інструментарій механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / В.В. Ковальов О.М. Федорчук, С.О. Олексенко // Економіка південного Регіону: проблеми, стратегії, моніторинг:

колективна монографія - Херсон: Видавничий дім Гельветика, 2017. – С. 137-149.

7. Ковальов В.В. Продуктивність праці на підприємстві та резерви її підвищення / В.В. Ковальов О.М. Федорчук // Сучасний стан та пріоритети розвитку системи обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів господарювання агропромислового сектору економіки: [колективна монографія] / за заг. ред. Л.О. Мармуль. – Херсон: Айлант, 2018. – С. 226-235.

8. Ковальов В.В. Інвестиційна привабливість та методи її оцінки / В.В. Ковальов О.М. Федорчук // Теорія, методологія і практика обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів агробізнесу та сільських територій: нові реалії та перспективи в умовах інтеграційних процесів: [колективна монографія] / за е. ед.. Мармуль Л. О. — Херсон: Айлант, 2020. — с. 259-270

9. Петренко В.С. Стратегії розвитку аграрних підприємств з іноземними інвестиціями / В.С. Петренко. – Херсон: Айлант, 2017. – 354 с.

10. Петренко В.С. Спільні підприємства в зовнішньоекономічній діяльності Херсонської області / В.С. Петренко // Економіка південного регіону: проблеми, стратегії, моніторинг: [колективна монографія]. – Херсон: ПП Вишемирського В.С., 2017. – С. 207-214.

11. Petrenko V. The impact of international economic integration on financing innovative activity of agricultural enterprises. Adaptation of science, education and business to world innovative megatrends: International collective monograph / Edited by M.M. Iermoshenko – Doctor of Science in Economics, Professor, President of the International Academy of Information Science, Real Member of New York Academy of Sciences USA, St. Louis, Missouri: Publishing House Science and Innovation Center, Ltd., 2018. p. 252 – 265

12. Петренко В.С. Застосування сучасних засобів платежу з урахуванням



вимог інформаційного суспільства / В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // «обліково-аналітичне забезпечення й оподаткування розвитку суб'єктів агробізнесу та сільських територій» [колективна монографія] / за заг. ред. Л.О. Мармуль. – Херсон: Айлант, 2019. – С. 14-25.

13. Petrenko V. Assessment competitiveness of innovative enterprises with foreign investments New trends in the economic systems management in the context of modern global challenges: collective monograph Sofia: VUZF Publishing House “St. Grigorii Bogoslov”. p.149 – 159. ISBN 978-954-8590-85-3

### **Тези доповідей**

1. Мохненко А.С. Методика розрахунку заробітної плати на підприємствах бюджетної сфери / А.С. Мохненко // Розвиток бухгалтерського обліку, оподаткування і контролю в умовах інтеграційних процесів: всеукр. наук.-прак. конф. (м. Херсон, 22-23 жовтня 2020р.). – Херсон, 2020. – С. 13-15.

2. Мохненко А.С. Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві / Ю.Ю. Хомолюк А.С. Мохненко // Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: всеукр. наук.-прак. конф. (м. Харків, 5 листопада 2020р.). – Харків, 2020. – С. 223-224.

3. Мохненко А.С. Особливості обліку заробітної плати на підприємствах комунальної сфери / А.С. Мохненко, Ю.Ю. Хомолюк // Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Херсон, 15-16 жовтня 2020р.). – Херсон, 2020. – С. 13-16.

4. Мохненко А.С. Методика розрахунку заробітної плати у бюджетних установах / А.С. Мохненко // Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аудиту, оподаткування та аналізу в умовах міжнародної інтеграції: всеукр. наук.-прак. конф. (м. Херсон, 17-18 листопада 2020р.). – Херсон, 2020. – С. 56-59.

5. Mokhnenko A. Mathematical-Logistic Model of Integrated Production

Structure of Food Production / A.Mokhnenko, V.Babenko, O.Naumov, I.Perevozova, O.Fedorchuk // ICTERI 2020, 8th International Workshop Information Technology in Economic Research (ITER 2020): (Kharkiv, Ukraine, October 06-10, 2020). – Kharkiv, 2020. – P. 446-454.

6. Мохненко А.С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / А.С. Мохненко // Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Херсон, 17-18 жовтня 2019р.). – Херсон, 2019. – С. 166-167.

7. Мохненко А.С. Маркетингові послуги в управлінні конкурентоспроможністю / А.С. Мохненко, І.В. Перевозова // Сучасні тренди та перспективи логістики, маркетингу, збутової діяльності плодоовочівництва в епоху цифрових технологій: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Херсон, 20-21 вересня 2019р.). – Херсон, 2019. – С. 166.

8. Мохненко А.С. Організація маркетингової діяльності на підприємстві / А.С. Мохненко, О.Ф. Федорчук, К.В.Мельникова // Маркетингові технології в умовах глобалізації економіки України: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Хмельницький, 28-30 листопада 2019р.). – Хмельницький, 2019. – С. 94-96.

9. Мохненко А.С. Розвиток малого підприємництва на регіональному та місцевому рівні / А.С. Мохненко // Економіка, фінанси, управління: наукові підходи та практика реалізації: всеукр. наук.-прак. конф. (м. Херсон, 11 березня 2020р.). – Херсон, 2020. – С. 121-123.

10. Mokhnenko A. Investment provision of formation of competitive infrastructure of enterprises of the Kherson region / O. Fedorchuk, A. Mokhnenko // Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти: всеукр. наук.-прак. конф. (м. Дніпро 30-31 березня 2020р.). – Дніпро, 2020. – С. 278-281.

11. Мохненко А.С. Облікове забезпечення оцінки фінансової стійкості підприємства / А.С. Мохненко // Актуальні питання економічного розвитку в

сучасних умовах: всеукр. наук.-прак. конф. (м. Херсон, 26-27 березня 2020р.). – Херсон, 2020. – С. 341- 343.

12. Mokhnenko A. Methodical approaches for competitiveness assessment of enterprises of the agrarian economy sector / O. Fedorchuk, A. Mokhnenko // Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: всеукр. наук.-прак. конф. (м. Дніпро, 16-17 квітня 2020р.). – Дніпро, 2020. – С. 13-15.

13. Мохненко А.С. Інформаційне забезпечення експертизи товарів / А.С. Мохненко // Актуальні проблеми теорії і практики експертизи товарів: міжнар. наук.-прак. інтернет конф. (м. Полтава, 2-3 квітня 2020 р.). – Полтава, 2020. – С. 35-36.

14. Мохненко А.С. Проблеми функціонування та розвитку малого підприємництва в регіоні / А.С. Мохненко // Інноваційне підприємництво та торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Херсон, 16-17 квітня 2020р.). – Херсон, 2020. – С. 121-124.

15. Mokhnenko A. Partner relationship assessment methodology / I.Perevozova, N.Daliak, A.Mokhnenko, T.Stetsyk, V.Babenko // International Conference on Distributed Sensing and Intelligent Systems (ICDSIS2020): (Agadir, Morocco 01-03 February 2020). –Agadir, 2020.

16. Mokhnenko A. Development of a regional marketing system / A.Mokhnenko, I.Perevozova // 3<sup>rd</sup> International Conference on Economic Research (ECONALANYA2019): (Alanya, Turkey 24-25 October 2019). – Alanya, 2019.

17. Мохненко А.С. Екобезпечна логістична інфраструктура аграрного сектору України як базис продовольчої безпеки / О.М. Федорчук, А.С. Мохненко // Логістика майбутнього: ефективні рішення для торгівлі: всеукр. наук.-прак. інтернет конф. (м. Київ, 13 березня 2019р.). – Київ, 2019. – С. 91-93.

18. Мохненко А.С. Автоматизація управлінської діяльності підприємства / А.С. Мохненко // Проблеми обліку, аудиту, аналізу та оподаткування в умовах

глобалізації економіки: всеукр. наук.-прак. інтернет конф. (м. Кривий Ріг, 25 лютого 2019р.). – Кривий Ріг, 2019. – С. 320-322.

19. Мохненко А.С. Фактори конкурентоспроможного розвитку підприємств / А.С. Мохненко // Розвиток підприємницької діяльності в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів: міжнар. наук.-прак. інтернет конф. (м. Херсон, 18-19 квітня 2019р.). – Херсон, 2019. – С. 110-113.

20. Мохненко А.С. Вплив євроінтеграційних процесів на конкурентоспроможність аграрних підприємств / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук // Інноваційні технології та актуальні питання післязбиральної доробки плодоовочевої продукції як важіль підвищення економічної ефективності: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Херсон, 14-15 березня 2019р.). – Херсон, 2019. – С. 243-246.

21. Мохненко А.С. Теоретичні аспекти фальсифікації товарів / А.С. Мохненко // Актуальні проблеми теорії і практики експертизи товарів: міжнар. наук.-прак. інтернет конф. (4-5 квітня 2019 р.). – Полтава, 2019. – С. 108-110.

22. Мохненко А.С. Схема комерціалізації результатів науково-дослідної роботи / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук // Науково-дослідні розробки: сучасні вимоги, оцінка ефективності, комерціалізація: матеріали круглого столу (13-15 березня 2019 р.). – Івано-Франківськ, 2019. – С. 34-36.

23. Мохненко А.С. Облік розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві в умовах конкурентного середовища / А.С. Мохненко // Теорія і практика обліку, контролю і оподаткування в умовах глобального конкурентного середовища: всеукр. наук.-прак. інтернет конф. (м. Херсон, 18-19 квітня 2019р.). – Херсон, 2019. – С. 18-20.

24. Мохненко А.С. Методи визначення конкурентоспроможності підприємства / А.С. Мохненко // Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Київ, 19 квітня 2019р.). – Київ, 2019. – С. 212-215.

25. Ковальов В.В. Екологістика: теоретичний аспект // Зб. мат. всеукр. наук.

- практ. інтернет конф. « Логістика майбутнього: ефективні рішення для торгівлі»» (13 березня 2019 р.) / Київ, КНТЕУ. - 2019. – С. 132-134.

26. Ковальов В.В. Шляхи удосконалення процесу управління збуту продукції на підприємствах аграрної сфери // Зб. мат. міжн наук. - практ. конф. «Сучасні тренди та перспективи логістики, маркетингу, збутової діяльності плодоовочівництва в епоху цифрових технологій» присвячена 35-річчю Економічного факультету (20-21 вересня 2019 р.). - Херсон: ХДАУ, 2019. – С. 219-220.

27. Ковальов В.В. Економічні результати діяльності суб'єктів господарювання / В.В. Ковальов, К.І. Ковальова // Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, Херсон, 16-18 жовтня 2019 р. / Упоряд. Т. Казакова. – Херсон, вид-во ФОП Вишемирський В.С., 2019. – С.148-149

28. Ковальов В.В. Політика управління витратами господарюючого суб'єкта // Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах: Збірник наукових праць за матеріалами III Усеукраїнської науково-практичної Інтернет - конференції (29-30 березня 2018 р.). - Херсон: ХДУ, 2018. С. 16-17

29. Ковальов В.В. Державне регулювання економічного зростання // Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, Херсон, 2-3 листопада 2017 р. / Упоряд. К. Мельникова. – Херсон, вид-во ПП Вишемирський В.С., 2017. – С. 13-14.

30. Ковальов В.В. Процес економічного управління підприємством в сучасних умовах // Актуальні процеси економічного розвитку в сучасних умовах:

матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, Херсон, 22 квітня 2017 р. / Упоряд. К. Мельникова, В. Петренко. – Херсон, 2017. – С. 56-58.

31. Ковальов В.В. Система управління якістю послуг господарюючих суб'єктів: теоретичний аспект/ В.В. Ковальов, К.І. Ковальова // Сучасний менеджмент: проблеми та перспективи розвитку: матеріали 2-ої Всеукраїнської наук.-практ. конф. / упоряд. Федорова Т.В., Боліла С.Ю. – Херсон., ХДАУ. - 19.05.2017: тези доповідей. – 2017. С. 232-234.

32. Ковальов В.В. Бенчмаркінг як інструмент сучасного менеджменту // Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та оподаткування матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. - 22-23 листопада 2018 р. – Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2018. – С. 21-22.

33. Ковальов В.В. Сутність зовнішнього венчурну / В.В. Ковальов , В.С. Петренко // Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва: зб. матер. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Ірпінь, 26-27 жовтня 2017 р.). – Ірпінь: Університет ДФС України, 2017. – Ч. 1. – С. 291-292.

34. Петренко В.С. Регулювання інноваційної діяльності підприємств України / В.С. Петренко // Tehnologii educationale inovatoare: experienta internatională ti punerea sa în aplicare în formarea specialittilor în economie ti 34 management: stagiului stiintific i educational international (Chisinau, 28 martie – 2 aprilie 2016). – Chisinau: S. n , 2016 (Editura Universitate de stat din Moldova. – С. 23-28.

35. Петренко В.С. Аутсорсинг та аутстафінг як основні стратегії механізму управління спільним підприємством / В.С. Петренко // Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах: матер. Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Херсон, 22 квітня 2016 р.). – Херсон, 2016. – С. 157-160. 32. Петренко

В.С. Поняття корпоративної реструктуризації / В.С. Петренко // Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Херсон, 10-11 листопада 2016 р.). – Херсон, вид-во ПП Вишемирський В.С., 2016. – С. 196-198.

36. Петренко В.С. Основні аспекти міжнародного фінансового менеджменту / В.С. Петренко // Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: 3б. матер. II Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених, присвяченої 50-річчю створення факультету управління та бізнесу ХНАДУ (м. Харків, 26 жовтня 2016 р.). – Харків, ХНАДУ, 2016. – С. 558-560.

37. Петренко В.С. Напрями вдосконалення систем планування потреб у трудових ресурсах на спільному аграрному підприємстві / В.С. Петренко // Актуальні процеси економічного розвитку в сучасних умовах: матер. Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Херсон, 23-24 березня 2017 р.). – Херсон, 2017. – С. 94-96.

38. Петренко В.С. Вектори європейської інтеграції аграрних підприємств України / В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // Імплементация стандартів Європейського Союзу в аграрній економіці України: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Херсон, 11-12 жовтня 2017 р.). – Херсон: ХДАУ, 2017. – С. 56-59 (автору належить розкриття основних напрямів інтеграції України до ЄС).

39. Петренко В.С. Сутність зовнішнього венчуру / В.С. Петренко, В.В. Ковальов // Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва: зб. матер. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Ірпінь, 26-27 жовтня 2017 р.). – Ірпінь: Університет ДФС України, 2017. – Ч. 1. – С. 291-292 (автору належить дослідження сутності поняття «венчурний капітал» та його складових).

40. Петренко В.С. Причини і сфери конфлікту інтересів партнерів по спільним підприємствам / В.С. Петренко // Пріоритети сучасної науки ( частина І): матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 27-28 жовтня 2017 р.). – К.: МЦНД, 2017. – С. 46-48.

41. Петренко В.С. Особливості стратегічного управління діяльністю спільних аграрних підприємств / В.С. Петренко // Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні і практичні аспекти: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Херсон, 2-3 листопада 2017 р.). – Херсон, вид-во ПП Вишемирський В.С., 2017. – С. 107-110.

42. Петренко В.С. Модель ефективного функціонування спільного підприємства залежно від кількості засновників / В.С. Петренко // Новий погляд на розвиток економіки країни: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 10-11 листопада 2017 р.). – Херсон: Вид. дім «Гельветика», 2017. – Ч. 1. – С. 88-91.

43. Петренко В.С. Державні гарантії діяльності спільних аграрних підприємств / В.С. Петренко // Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів та управління в Україні та світі: зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 14 листопада 2017 р.). – Полтава: ЦФЕНД, 2017. – С. 22-23.

44. Петренко В.С. Інноваційна діяльність спільних підприємств в Україні / В.С. Петренко // Потенціал сучасної науки (частина І): матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 17-18 листопада 2017 р.). – К.: МЦНД, 2017. – С. 23-24.

45. Петренко В.С. Класифікація ризиків спільних аграрних підприємств / В.С. Петренко // Наука у контексті сучасних глобалізаційних процесів: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 19 листопада 2017 р.). – Одеса: Друкарня «Друкарик», 2017. – Т. 6. – С.98-101.

46. Петренко В.С. Аналіз податкового законодавства щодо покращення



інноваційної діяльності спільних агропромислових підприємств / В.С. Петренко // Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та оподаткування: матер. V Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Херсон, 21- 22 листопада 2017 р.). – Херсон, ДВНЗ «ХДАУ». – 2017. – С. 110-112.

47. Петренко В.С. Стратегічний успіх створення спільних аграрних підприємств / В.С. Петренко // *Vedecky prumysl evropskeho kontinentu – 2017: Materialy Mezinarodni vedecko-prakticka conference (Praha, 22-30 listopadu 2017 r.)*. – Vol. 5. – Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – С. 75-78.

48/ Петренко В.С. Вплив інтеграційних процесів на розвиток спільних аграрних підприємств / В.С. Петренко // *Розвиток економічної науки на сучасному етапі: зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Тернопіль, 28 листопада 2017 р.)*. – Тернопіль, 2017. – С. 33-36.

49. Петренко В.С. Підходи до формування стратегічних агроальянсів / В.С. Петренко // *Двадцять другі економіко-правові дискусії (економічне спрямування): матер. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Львів, 29 листопада 2017 р.)*. – Львів, 2017. – С. 27-29.

50. Петренко В.С. Оцінка економічної ефективності створення спільних підприємств / В.С. Петренко // *Scientific development and achievements: Proceedings of the International Scientific Conference (Obuhiv, 1 December 2017 r.)*. – Obuhiv, Printing House «Drukarik», 2017. – P. 2. – С. 92-95.

51. Петренко В.С. Гендерні ролі в спільних підприємствах / В.С. Петренко // *Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами: матер. Міжнар. наук.-практ. Інтернет конф. (м. Луцьк, 7 грудня 2017 р.)*. – Ч. 2. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2017. – С. 53-56.

52. Петренко В.С. Методи оцінки необхідних грошових внесків для

створення спільних аграрних підприємств / В.С. Петренко // *Wykształcenie i nauka bez granic – 2017: Materiały XIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (Przemysł, 07-15 grudnia 2017 r.). – Vol. 2. – Ekonomiczne nauki. – Przemysł. Nauka i studia.* – С. 34-37.

53. Петренко В.С. Особливості створення та визначення переваг спільних підприємств в Україні / В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // *Наукові підходи до модернізації економіки та системи управління: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 15-16 грудня 2017 р.). – К.: Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, 2017.* – С. 29-32

54. Петренко В.С. Креативний стиль поведінки керівників спільних аграрних підприємств / В.С. Петренко // *Економічна система країни в контексті міжнародного співробітництва: стан та перспективи розвитку: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 26-27 січня 2018 р.). – Львів: ЛЕФ, 2017.* – Ч. 1. – С. 44-47.

55. Петренко В.С. Вплив якості продукції на конкурентоспроможність спільних аграрних підприємств / В.С. Петренко // *Реформування фінансовоекономічної системи: погляд у майбутнє: зб. тез наук. робіт учасників Міжнар. наук.-практ. конф. для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 26- 27 січня 2018 р.). – К.: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2018.* – С. 32-37.

56. Петренко В.С. Мотиви встановлення стратегічних аграрних альянсів / В.С. Петренко // *Розвиток соціально-економічних систем в сучасних умовах: матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 2-3 лютого 2018 р.). – Херсон: Вид-во «Молодий вчений», 2018.* – С. 30-32.

57. Петренко В.С. Особливості міжнародних спільних підприємств в умовах глобалізації / В.С. Петренко // *Strategiczne pytania światowej nauki: Materiały XIV*

Miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (Przemyśl, 07-15 lutego 2018 r.). – Vol. 2. – Ekonomiczne nauki. – Przemyśl. Nauka i studia. – С. 29-33.

58. Петренко В.С. Перспективи розвитку аграрних підприємств з іноземними інвестиціями в умовах євроінтеграції / Л.О. Мармуль, В.С. Петренко // Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору: матер. Міжнар. наук.- практ. конф. (м. Полтава, 27 березня 2018 р.). – Полтава, ПДАА, 2018. – С. 136- 140

59. Петренко В.С. Formation of vertically ntegrated agrarian enterprises with foreign capital / В.С. Петренко, К.В. Мельникова // "Technology transfer: innovative solutions in Social Sciences and Humanities" (Ukrainian Section): Proceedings of the 1st Annual Conference 29 March 2018 Tallinn, Estonia – С. 13-15.

60. Петренко В.С. Основні критерії відбору інноваційних проектів за різними інвестиційними моделями /В.С. Петренко// Науковий диспут: питання економіки і фінансів: збірник тез наукових праць XIII Міжнародної науково-практичної конференції (Харків–Відень–Лондон, «31» січня 2019 року). – Харків–Відень–Лондон: ГО «Фінансово-економічна наукова рада», 2019. — С. 25-29

61. Петренко В.С. Зовнішньоторгівельна політика підприємства: проблеми та перспективи / В.С. Петренко // збірник тез наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції: Фінанси, аудит та соціальна економіка: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку (Львів, 23 лютого 2019 року). – Львів, 2019. – С 241-245

62. Петренко В.С. Управління витратами підприємства / В.С. 29. Петренко // збірник тез наукових праць III Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів: Сучасний менеджмент: тенденції, проблеми та перспективи розвитку (Дніпро, 13 березня 2019 року). – Дніпро, 2019, С. 34-36

63. Петренко В.С. Аналіз торгівельних потоків продукції плодоовочівництва Європейського союзу / В.С. Петренко // зб. мат. міжн наук. - практ. конф. «Сучасні тренди та перспективи логістики, маркетингу, збутової діяльності плодоовочівництва в епоху цифрових технологій присвячена 35-річчю Економічного факультету» (20-21 вересня 2019 р.). - Херсон: ХДАУ, 2019. – С. 138-141.

64. Петренко В.С. Evaluation Of Efficiency Of State Support Of Agrarian Enterprises In Ukraine/ В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // ICOAEF'19, V. International Conference on Applied Economics and Finance & EXTENDED WITH SOCIAL SCIENCES April 8-9-10, 2019 / Kyrenia – North Cyprus(T.R.N.C.) s. 392-407.

65. Петренко В.С. Оздоровчий менеджмент в управлінні підприємства / В.С. Петренко, В.С. Холодняк // Управління розвитком підприємств в умовах динамічної ринкової кон'юнктури: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (27 грудня 2019 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. С. Остапчук. К.: ТОВ «ВІПО», 2019. – С. 225-227.

66. Петренко В.С. Еволюція діяльності міжнародних фінансових інститутів /Петренко В.С., Крапівнікова А.В.// Сучасні можливості забезпечення розвитку міжнародних відносин та економіко-політичного процесу:\ матеріали доповідей Міжнародної науково- практичної конференції (м. Ужгород, 21 березня 2020 року) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, А. Кrynski. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2020. – С. 23-26

67. Особливості визначення та сфери застосування інновацій /В.С. Петренко // Здобутки та досягнення прикладних та фундаментальних наук XXI століття: матеріали міжнародної наукової конференції (Т. 1), 7 серпня, 2020 рік. Черкаси, Україна: МЦНД. С.40-42. ISBN 978-617-7171-69-9 DOI 10.36074/07.08.2020.v1

68. Tanklevska N. Improving the process of the financial potential management of tourism enterprises/ N. Tanklevska, V. Petrenko, A. Karнаushenko, V. Yarmolenko// Conference on Business and Technology (ICBT 2020) Istanbul–Turkey 14-15 November 2020

69. Венчурний капітал: поняття, цілі, функції / В.С.Петренко/ Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах: збірник наукових праць за матеріалами V Усеукраїнської науково-практичної конференції – Херсон, 26-27 березня 2020 р. / Упоряд. Т.Казакова. – Херсон, книжкове вид-во ФОП Вишемирський В.С., 2020 – С. 346-349